

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Управління діяльністю підприємства-імпортера»

(на матеріалах ТОВ «Мізол», м. Київ)

Студентки 2 курсу, 3-м групи,
Факультету міжнародної торгівлі
та права, денної форми навчання,
спеціальності 073 «Менеджмент»,
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Головченко Тетяни
Вікторівни

Науковий керівник
канд. екон. наук
доцент

Крикуненко Катерина
Валеріївна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук
доцент

Студінська Галина
Яківна

Київ 2018

Анотація

Головченко Т.В. Випускна кваліфікаційна робота на тему «Управління діяльністю підприємства – імпортера» (на прикладі ТОВ «Мізол») на 169 с., 12 рис., 25 табл., 60 джерел літератури, 13 додатків).

Об'єктом дослідження є процес управління імпортною діяльністю підприємства, предметом дослідження – є теоретичні та практичні засади здійснення управління імпортною діяльністю підприємства.

Розглянуто теоретичні аспекти управління діяльністю підприємства-імпортера, проведено аналіз фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства, проведено аналіз ефективності імпортної діяльності ТОВ «Мізол», обгрунтовано напрямки удосконалення управління імпортною діяльністю компанії, розроблено комплекс заходів стосовно підвищення ефективності діяльності ТОВ «Мізол».

Ключові слова: імпорт, імпортна діяльність, імпортна операція, ефективність імпорту, коефіцієнт ефективності імпорту, зарубіжні постачальники.

Annotation

Holovchenko T.V. Graduation work on the topic «Management of the activities of the enterprise-importer» (on the example of LLC «Mizol») to 169 pg., 12 fig., 25 tab., 60 sources of literature, 13 applications).

The object of the research is the process of managing the import activity of the enterprise, the subject of the research - there are theoretical and practical principles for the management of import activities of the enterprise.

The theoretical aspects of the management of the activity of the importing company are considered, the analysis of the financial, economic and foreign economic activities of the investigated enterprise has been carried out, the analysis of the efficiency of import activity of LLC «Mizol» has been carried out, the directions of improvement of the management of the import activity of the company have been substantiated, a set of measures aimed at increasing the efficiency of the LLC «Mizol» has been developed.

Key words: import, import activity, import operation, import efficiency, import efficiency coefficient, foreign suppliers.

**Міністерство освіти і науки України
Київський національний торговельно-економічний університет**

Кафедра міжнародних економічних відносин

**РЕФЕРАТ
ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ**

на тему:

«Управління діяльністю підприємства-імпортера»

(на матеріалах ТОВ «Мізол», м. Київ)

Студентки 2 курсу 3-м групи
спеціальність 073 «Менеджмент»
спеціалізація «Менеджмент ЗЕД»

Головченко Тетяни
Вікторівни

Науковий керівник
канд. екон. наук
доцент

Крикуненко Катерина
Валеріївна

Київ 2018

**Випускна кваліфікаційна робота: 169 с., 12 рис.,
25 табл., 13 додатків, 60 джерел.**

Об’єкт дослідження – процес оцінки ефективності імпортової діяльності підприємства.

Предмет дослідження – теоретичні та практичні механізми оцінки ефективності імпортової діяльності підприємства.

Підприємство, за матеріалами якого виконано випускну кваліфікаційну роботу – Товариство з обмеженою відповідальністю «Мізол», м. Київ

Мета роботи – розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності управління імпортовою діяльністю підприємства.

Для досягнення даної мети у роботі було виконано наступні завдання:

- проаналізувати сутність та теоретичні підходи до управління діяльністю підприємства-імпортера;
- визначити складові системи управління діяльністю підприємства-імпортера;
- проаналізувати методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства-імпортера;
- дослідити фінансово-господарську та зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Мізол»;
- оцінити ефективність процесу управління імпортовою діяльністю ТОВ «Мізол»;
- обґрунтувати резерви підвищення ефективності управління імпортовою діяльністю ТОВ «Мізол»;
- розробити комплекс заходів щодо управління діяльністю підприємства-імпортера ТОВ «Мізол»;
- спрогнозувати ефективність запропонованих заходів щодо вдосконалення управління імпортовою діяльністю ТОВ «Мізол».

Методи дослідження – порівняння, аналіз та синтез, системний підхід (для дослідження проблем підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності

підприємства); фінансово – економічний аналіз (для дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства); графічний (для наочного представлення результатів дослідження); експертне оцінювання (для ранжування), науково-дослідницький аналіз і структурно-функціональний аналіз. Розгляд розвитку підприємства здійснено за допомогою методів теоретичного історико-еволюційного та порівняльного аналізу.

У **вступі** обгрунтовано актуальність та практичну значущість теми, виявлено ступінь її розкриття в економічній літературі вітчизняними і зарубіжними науковцями; сформульовано мету, завдання, об'єкт, предмет дослідження; розкрито теоретичну та методичну основу дослідження.

У першому розділі **«Теоретико-методичні основи управління діяльністю підприємства-імпортера»** досліджено підходи до визначення сутності імпорту та виявлено, що імпорт — процес, що передбачає купівлю продукції товарного та нетоварного характеру, виготовлену на території країни іноземного партнера для споживання або подальшої реалізації у територіальних межах держави – імпортера та підходи до управління імпортною діяльністю, що полягають в застосуванні державних заходів регулювання імпортних операцій підприємства. Визначено елементи системи управління імпортною діяльністю підприємства та систематизовано підходи до оцінки ефективності управління діяльністю підприємства-імпортера як комплекс до стратегії здійснення імпортної діяльності.

У другому розділі **«Аналіз процесу управління діяльністю підприємства-імпортера ТОВ «Мізол»»** здійснено аналіз фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мізол» та оцінку ефективності процесу управління імпортною діяльністю ТОВ «Мізол».

Здійснений аналіз засвідчив, що ТОВ «Мізол» є успішним підприємством, фінансовий стан якого є задовільним, підприємство завершило 2017 рік з позитивною динамікою чистого прибутку. Проте діяльність підприємства фінансується більше за рахунок запозичених коштів, рівень кредиторської та дебіторської заборгованості збільшився, показники ліквідності та платоспроможності знизились. Проведені розрахунки вказують на підвищення

рівня рентабельності діяльності підприємства, що свідчать про його прибутковість.

Імпортна діяльність підприємства була протягом останніх років достатньо ефективною. У грошовому еквіваленті найбільшу частку в асортиментному портфелі ТОВ «Мізол» займає продукція німецького виробника через високий рівень собівартості, в об'ємах відвантаження – Польща.

У третьому розділі **«Напрями вдосконалення процесу управління діяльністю підприємства-імпортера ТОВ «Мізол»»** визначено напрями підвищення ефективності управління діяльністю ТОВ «Мізол», розроблено комплекс заходів щодо управління діяльністю підприємства-імпортера як джерела підвищення рентабельності функціонування та здійснено прогностичну оцінку в результаті реалізації запропонованих заходів.

До першочергових напрямів з-поміж розглянутих мають бути віднесені усі дії, що дозволять оптимізувати витрати (тобто автоматизація документообігу, впровадження реструктуризації через оптимізацію кадрового складу, застосування засобів страхування валютних ризиків при проведенні імпортних операцій, оптимізувати спосіб оплати товарів на умову оплати з відстрочкою платежу), а також заходи, націлені на поширення та систематизацію внутрішньої інформації та налагодження бізнес-процесів компанії. Активізація заходів маркетингу дозволить підвищити рівень зацікавленості менеджерів з продажу та клієнтів у виконанні запланованих обсягів продаж у грошовому та кількісному вимірі. Одним з важливих заходів покращення імпоротної діяльності є пошук та аналіз альтернативних виробників продукції рівень цін нижчий, а якість не гірші, ніж в тих виробників, що представлені в асортиментному ряді компанії.

У **висновках** узагальнено теоретико-методологічні підходи до аналізу ефективності управління діяльністю підприємства-імпортера та пропозиції щодо підвищення та реалізації показників ефективності діяльності ТОВ «Мізол».

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА-ІМПОРТЕРА.....	8
1.1. Сутність та теоретичні підходи до управління діяльністю підприємства імпортера.....	8
1.2. Складові системи управління діяльністю підприємства - імпортера.....	18
1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності управління діяльністю підприємства - імпортера.	29
Висновки до розділу 1.....	39
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА-ІМПОРТЕРА ТОВ «МІЗОЛ»	41
2.1. Аналіз фінансово – господарської діяльності ТОВ «Мізол».....	41
2.2. Дослідження зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мізол».....	53
2.3. Оцінка ефективності процесу управління імпортною діяльністю ТОВ «Мізол».....	66
Висновки до розділу 2.....	74
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА-ІМПОРТЕРА ТОВ «МІЗОЛ».....	76
3.1. Обґрунтування резервів підвищення ефективності управління імпортною діяльністю ТОВ «Мізол»	76
3.2. Розробка комплексу заходів щодо управління діяльністю підприємства – імпортера ТОВ «Мізол»	84
3.3. Прогнозна оцінка ефективності заходів щодо вдосконалення управління імпортною діяльністю ТОВ «Мізол».....	93
Висновки до розділу 3.....	101
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	103
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	107
ДОДАТКИ.....	112

ВСТУП

Актуальність теми зумовлена сучасними потребами економічного життя України, направлених на побудову ринкового господарства, появу нових структур виробництва, побудову економічних зв'язків з іншими країнами. Тому, з боку суб'єктів економічної діяльності, виникає потреба в аналізі особливостей процесу міжнародної торгівлі і факторів, що впливають на її кінцевий результат для кожної зі сторін.

В умовах зростаючої конкуренції та зміни економічного середовища важливу роль набуває підвищення ефективності управління підприємством. Зовнішньоекономічна діяльність здійснюється на рівні виробничих структур з повною самостійністю у виборі іноземного партнера, номенклатури товару для експортно-імпортової угоди, у визначенні ціни, обсягу і термінів постачання. Обов'язковими умовами зовнішньоекономічної діяльності є виконання певних операцій по забезпеченню просування товару від продавця до покупця; по своєчасному наданню різного роду зовнішньоторговельних послуг – транспортних, страхових, експедиторських, банківських; по здійсненню платіжно-розрахункових операцій. Розвиток сфери експортно-імпортних операцій і обсяг зовнішньоторговельних операцій безпосередньо впливають на насиченість українського товарного ринку. Звичайно, міжнародна торгівля породжує більш високі ризики для торгових партнерів у порівнянні з торгівлею усередині країни. Однак, експортно-імпортні операції часто більш вигідні, хоча і вимагають додаткових організаційних і фінансових витрат.

Посилення конкурентних процесів як на внутрішньому ринку, так і за рубежом, розширення пропозиції товарів та зміни у структурі попиту обумовлюють необхідність підвищення ефективності діяльності підприємства, важливою складовою чого є удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, в тому числі стратегічне планування імпортової діяльності підприємств.

Організація імпорتنих операцій підприємства ґрунтується на аналізі важливих факторів зовнішньої торгівлі, результатах аналізу ринкової ситуації та тенденції її зміни, а також на ймовірну реакцію ринку на рішення, що приймаються керівництвом компанії. При управлінні імпортною діяльністю важливо володіти ринковим, підприємницьким середовищем, вимогами ринку до товару, рівнем цін, місткістю та еластичністю попиту на ринку, рівнем конкуренції. Без аналізу даної інформації немає сенсу виходити на ринки з імпортованим продуктом та своїми умовами, адже ціни можуть бути не конкурентоспроможними, належність товару не співпадати з традиціями країни та буде присутня невідповідність кон'юнктури ринку.

Для того, аби досягти ефективності здійснення зовнішньоторговельних операцій продавець повинен здійснити аналіз власних потужностей, врахувати усі витрати в ціні товару й актуальність цієї ціни на ринках, вивчити законодавство обох сторін, встановити контакт з іноземним партнером, врахувати умови поставки та валютно-фінансові умови, укласти зовнішньоторговельний контракт та здійснити усі зобов'язання по ньому та ін.

Відповідно, необхідність проведення аналізу управління імпортною діяльністю підприємства є назрілим і визначає актуальність даної роботи.

Наукові та практичні проблеми, пов'язані з управлінням імпортною діяльністю підприємства, і шляхи їх вирішення відображені в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: Т. Алексеева, Е. Вавилової, А. Вічевич, Л. Гурвица, К. Дроздової, А. Ізмалкова, Н. Логвінової, Н. Реверчук, Н. Уткиної. Управлінню зовнішньоекономічною діяльністю підприємств присвячені роботи О. Гребельника, В. Песоцького, В. Литвиненко, Р. Коваленко, А. Румянцева, М. Яновського та ін. Проте комплексний науково – методичний підхід до управління імпортною діяльністю підприємств продовжує формуватися. Важливим напрямом досліджень є наукове обґрунтування комплексу методів управління експортно–імпортною діяльністю підприємства. Недостатньо досліджені проблеми оцінювання економічної безпеки імпортої діяльності, кількісного виміру

інтенсивності дії факторів впливу середовища зовнішньоекономічної діяльності. Вказані обставини зумовили актуальність даної роботи.

Метою роботи є здійснення аналізу імпорتنих операцій на рівні підприємства та розробка комплексу заходів щодо управління імпортною діяльністю підприємства.

Для досягнення поставленої мети, були поставлені та вирішені такі *завдання*:

- проаналізувати сутність та теоретичні підходи до управління діяльністю підприємства-імпортера;
- визначити складові системи управління діяльністю підприємства-імпортера;
- проаналізувати методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства-імпортера;
- дослідити фінансово-господарську та зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Мізол»;
- оцінити ефективність процесу управління імпортною діяльністю ТОВ «Мізол»;
- обґрунтувати резерви підвищення ефективності управління імпортною діяльністю ТОВ «Мізол»;
- розробити комплекс заходів щодо управління діяльністю підприємства-імпортера ТОВ «Мізол»;
- спрогнозувати ефективність запропонованих заходів щодо вдосконалення управління імпортною діяльністю ТОВ «Мізол».

Об'єктом дослідження є процес управління імпортною діяльністю підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади здійснення управління імпортною діяльністю підприємства.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є фундаментальні положення загальної економічної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених та фахівців з питань планування й організації зовнішньоекономічної діяльності підприємств та управління їх експортно – імпортною діяльністю. У

процесі дослідження застосовувалися такі методи: системний підхід (для дослідження проблем підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства); фінансово – економічний аналіз (для дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства); графічний (для наочного представлення результатів дослідження); експертне оцінювання (для ранжування), науково-дослідницький аналіз і структурно-функціональний аналіз. Розгляд розвитку підприємства здійснено за допомогою методів теоретичного історико-еволюційного та порівняльного аналізу.

Інформаційна базаю дослідження є нормативно – правові акти України, наукові праці українських і закордонних науковців, монографії, інформаційно-аналітичні матеріали, наукові публікації, періодичні видання, внутрішня документація ТОВ «Мізол». Фактографічна інформація, використана в процесі дослідження, містить звітну інформацію ТОВ «Мізол».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО – МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА – ІМПОРТЕРА

1.1. Сутність та теоретичні підходи до управління діяльністю підприємства – імпортера

Підприємство як складна техніко-технологічна й соціально-економічна система, спрямована на реалізацію підприємницького інтересу за допомогою задоволення суспільних потреб, може дієво працювати та виконувати власну мету в довгостроковій перспективі, якщо діяльність усіх його підрозділів, виділених відповідно до принципів горизонтального й вертикального поділу праці, і окремих виконавців буде раціонально організована, оптимально скоординована, адекватно контрольована, тобто керована. Управління підприємством вважається одним з напрямів його звичайної роботи і при цьому необхідною та обов'язковою умовою, що забезпечує цілісність підприємства як виробничої системи. Головна роль управління полягає в мобілізації ресурсів фірми на втілення видів діяльності й відповідних процесів, а також у підтримці балансу між ними.

Одним з видів діяльності та розвитку бізнесу є імпортна діяльність та подальша комерційна реалізація на національному ринку. Імпорт надає низку переваг для підприємств на українському ринку, оскільки він надає можливість отримати доступ до більш дешевих та якісних товарів і сировинних ресурсів, наповнити вітчизняний ринок товарами, що не виробляються на території України, а також сприяє налагодженню зовнішньоекономічних зв'язків підприємств та їх співпраці із закордонними компаніями.

Вивченню суті категорії «імпортна діяльність» присвячено роботи багатьох вчених. Зважаючи на те, що в економічних науках операція є частиною цілісного процесу або ж роботи, можна вважати, що будь – яка зовнішньоекономічна операція є частиною такої самої діяльності, тобто імпортна операція вважається складовою імпоротної діяльності підприємства. З метою проведення комплексного

та ґрунтового дослідження логічно було б поряд із змістом терміна «імпортна діяльність», що ідентично змістовне наповнення категорії «імпорт», розглянути сутність терміну «імпортна операція» як головного елемента імпорту. Сукупність взаємопов'язаних, почергових імпортних операцій складає імпортну діяльність підприємства. На думку В.Є. Навицького [31], ввезення товарної продукції передбачає завезення на територію держави товарної маси за відповідно оформленою купівельною операцією із іншої держави для реалізації та споживання продукції на території країни – імпортера. А. Г. Савченко [35] під імпортом розуміє сукупність товарної продукції та продукції сервісного характеру, які держава – контрагент за попередньою домовленістю купує у країн, які виступають в ролі іноземних партнерів. О. В. Шкурупій [40] терміном «імпорт» називає процес, що передбачає купівлю продукції товарного та нетоварного характеру, виготовлену на території країни іноземного партнера для споживання або подальшої реалізації у територіальних межах держави – імпортера. К. Е. Решетняк імпортом називає ввезення на територію імпортуєчої країни продукції, що виготовлена або підлягає реалізації на території країни-контрагента з метою її застосування чи продажу [52, с.30-32].

Аналізування літературних джерел ще раз підтверджують, що поняття «імпортна операція» вважається складовою терміна «імпортна діяльність», втім автори нерідко ототожнюють ці поняття, що не є зовсім правильним твердженням. У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» під імпортом розглядається придбання товарів з метою отримання матеріальної винагороди українськими учасниками ЗЕД (зовнішньоекономічної діяльності) у іноземних суб'єктів ЗЕД без обов'язкового переміщення товарами митного кордону країн [1].

До імпортних операцій відносяться:

1. придбання товарно – матеріальних цінностей від зарубіжних постачальників на умовах комерційного кредиту;
2. ввезення товарно – матеріальних цінностей або отримання послуг в порядку бартерних угод;

3. ввезення товарів в рахунок централізованих імпорتنих закупок;
4. придбання товарно – матеріальних цінностей та послуг з оплатою готівкою;
5. отримання товарно – матеріальних цінностей та послуг в якості безоплатної допомоги.

Суб'єктами імпорتنих операцій є:

- фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність і постійно проживають на території України;
- юридичні особи, зареєстровані в Україні і які мають постійне місце знаходження в Україні;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами, але які мають постійне місце знаходження в Україні;
- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами, але які мають постійне місце знаходження на території України;
- спільні підприємства за участі іноземних суб'єктів господарської діяльності, що зареєстровані в Україні.

Ефективність імпорту – економічна категорія, що відображає спільний ефект від імпорту, який полягає в економії суспільної праці та зростанні продуктивності від участі у міжнародному поділі праці. Ефективність у загальному вигляді визначають як відношення результатів їх роботи до витрат, спрямованих на їхнє якісне досягнення. Ефективність є характеристикою процесів і впливів, що відображає, насамперед, рівень досягнення переслідуваних цілей, внаслідок цього ефективність притаманна лише цілеспрямованій взаємодії. В процесі господарської діяльності підприємства досить часто з'являється потреба в товарах імпортного виробництва, а також в отриманні робіт та послуг зарубіжних спеціалістів.

Для втілення регулювання зовнішньоторговельної діяльності держава використовує систему заходів, заснованих на сукупному поєднанні та застосуванні

економічних і адміністративних методів у відповідності до законодавства України. Законодавством України закріплена можливість використання методів митно – тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності.

Правове регулювання імпорتنих операцій суб'єктів господарювання здійснюється державою шляхом використання певних заходів, відображених на рис.1.1.

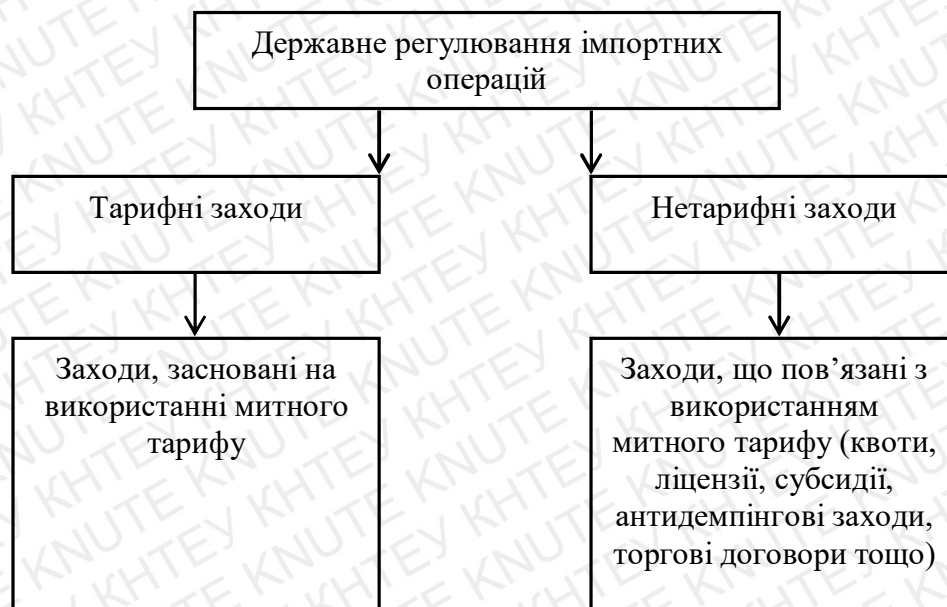


Рис. 1.1. Заходи регулювання імпорتنих операцій підприємства

Джерело: розроблено автором за даними [10]

Тарифні (економічні) методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності являють собою комплекс заходів державного регулювання з допомогою митних тарифів. Тарифне регулювання виконує дві функції: протекціоністську — захист вітчизняних товарів і послуг від зарубіжної конкуренції; фіскальну – поповнення державного бюджету.

Мито являє собою грошовий збір чи податок, стягнутий державою з товарів, транспортних засобів, інших предметів, що переміщуються через митний кордон по ставках митного тарифу. який держава бере з товарів, майна та інших цінностей при перетині кордону України.

Протекціоністська функція мита проявляється в тому, що мито розглядають як різновид податку, який призводить до зростання цін на імпортовані товари, збільшення вартості імпортованої продукції, як наслідок, робить відповідні обставини для виготовлення та реалізації аналогічної продукції національними товаровиробниками. Протекціоністська функція митних тарифів орієнтована на збереження високих ставок мита на імпорт товарів текстильної, шкіряної, взуттєвої промисловості, електротехнічного машинобудування тощо.

Нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності – комплекс заходів обмежено – заборонного порядку, що перешкоджають ввезенню іноземних товарів та послуг на внутрішній ринок держави. Метою нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є: удосконалення (погіршення) конкурентних умов в імпортувальній країні; захист національної економіки, охорона навколишнього середовища, здоров'я населення, моралі, релігії і національної безпеки [10, с.57].

Наукові дослідження дають змогу виокремити ключові класифікаційні ознаки та систематизувати основні різновиди імпортованої діяльності так:

1. За кількістю посередників, що беруть участь у процесі поставки товарів (послуг, капіталу) до кінцевого споживача, імпортовану діяльність можна класифікувати на пряму та непряму. Прямий імпорт відбувається шляхом передавання товарів, робіт чи послуг у безпосереднє використання споживачу, на відміну від нього, непрямий передбачає наявність одного або більше посередників, що беруть участь у процесі реалізації продукції.

2. За цільовим призначенням: одноцільова та багатоцільова. Одноцільова імпортована діяльність допомагає в досягненні однієї конкретно поставленої цілі, наприклад, реалізації товарів, що не виготовляються на території країни імпортера. Багатоцільовий імпорт має на меті забезпечити виконання кількох цілей: підвищення рентабельності та збільшення обсягів продажу, підвищення конкурентоспроможності підприємства та залучення нових покупців, розширення номенклатурної бази товарів тощо.

3. За об'єктом імпортованого продукту: імпорт товарів, послуг, робіт, капіталу, трудових ресурсів, інтелекту, інвестицій тощо.

4. За витратністю поставки: безвитратна (умова поставки, що передбачає витрати на поставку лише продавця (витрати на поставки входять до первинної ціни продукції, а також відповідальність за збереження цілісності товару під час поставки перекладається повністю на партнера-продавця із-за кордону)), частково витратна (умови, що передбачають витрати продавця і споживача продукції), повністю витратна імпортна діяльність.

5. За прибутковістю (пріоритетністю) імпоротної діяльності: основна (найбільша частина прибутків), другорядна (незначні прибутки порівняно з іншими продуктами, що імпортує підприємство).

6. За регулярністю: нерегулярний (імпортні операції на підприємстві проводяться через нерегулярні проміжки часу) та регулярний (характеризується відносно стабільними часовими лагами між імпортними операціями).

7. За масштабністю: імпорт невеликих партій товару (партії товару, що за своєю сукупною вартістю та кількістю не підлягають сплаті мита: імпорт взірців товару тощо) та великих партій товару.

8. За асортиментом: одного найменування продукції та широкої низки найменувань.

9. За характером попиту на товари: сезонного попиту, домашнього використання тощо.

10. За кінцевою метою імпорту: кінцевого використання в країні імпортера; імпорт з метою продажу в інші країни; імпорт з метою реімпорту.

11. За передовою характеристикою: імпорт, орієнтований на якісні характеристики товару; імпорт, орієнтований на кількості продажів тощо.

12. За кількістю імпортних операцій: одноразовий (складається з однієї імпоротної операції, тобто імпорт є одноразовим) та багаторазовий (постійний імпорт: підприємство здійснює багато імпортних операцій). Комплексну типологію різновидів імпоротної діяльності схематично зображено на рис. 1.2 [60, с.75-79].

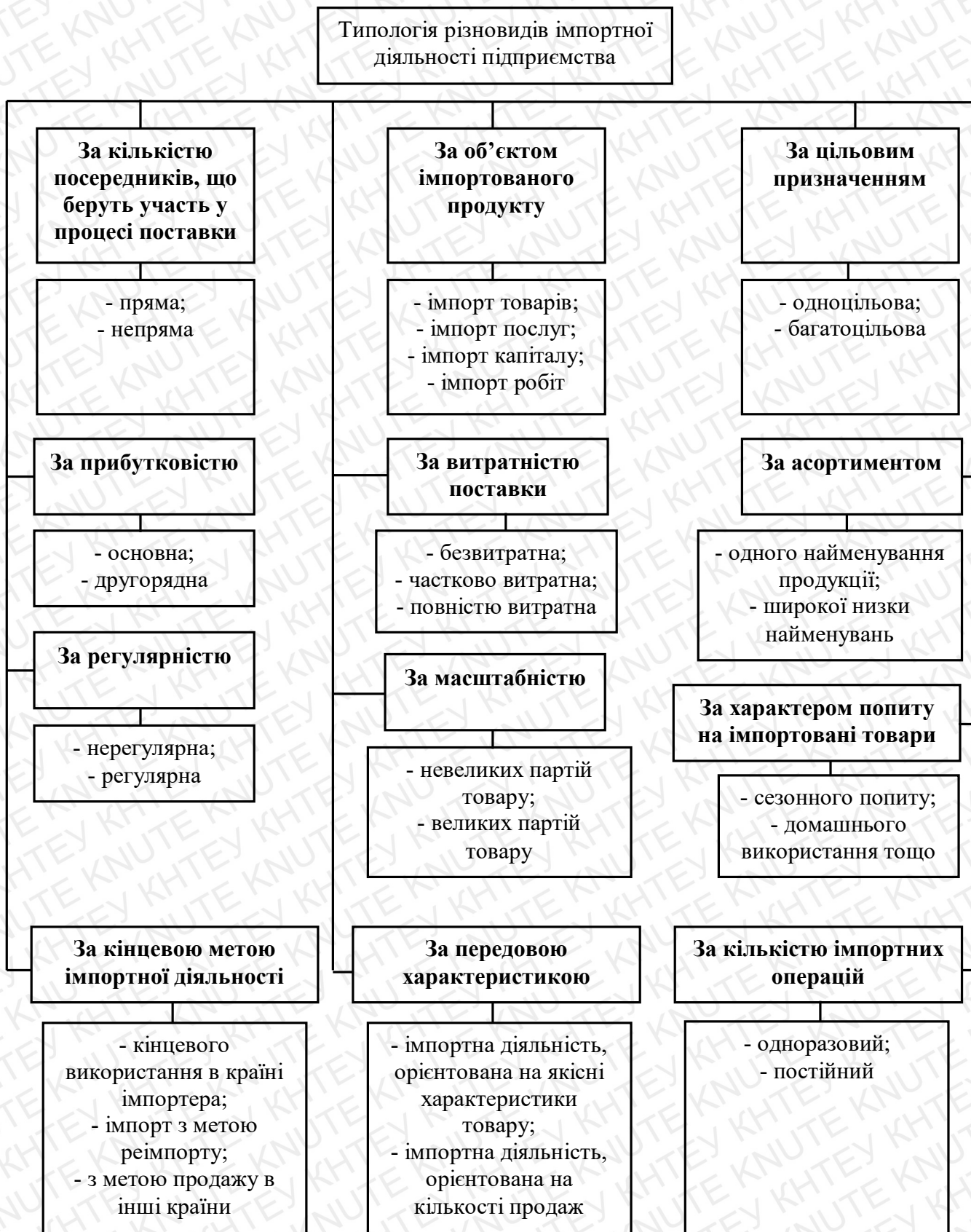


Рис. 1.2. Комплексна типологія різновидів імпоротної діяльності

Джерело: розроблено автором за даними [36]

На основі аналізування наукових літературних джерел наведено комплексну типологію факторів впливу на імпорتنу діяльність підприємств та запропоновано такі класифікаційні ознаки для типології факторів впливу на імпорт з виокремленням різновидів за кожною класифікаційною ознакою:

1. За ступенем заохочення до імпоротної діяльності: фактори, що спонукають підприємство до імпорту, та фактори, що гальмують процес започаткування та/або розширення імпоротної діяльності підприємством. До стимулюючих можна віднести: зростання попиту на імпортовану продукцію за внутрішньому ринку; висока рентабельність продукції на національному ринку; відсутність необхідних комплектуючих чи сировини або кінцевої продукції на внутрішньому ринку; неможливість вирощування чи виготовлення даної продукції через географічні, кліматичні та ін. особливості ринку країни-імпортера тощо. До факторів, які ускладнюють започаткування підприємством ведення імпорту, можна зарахувати: нестабільність законодавчої бази щодо зовнішньоекономічних операцій; відсутність необхідної інформації щодо попиту на конкретну продукцію тощо.

2. За охопленням середовищем впливу: фактори зовнішнього середовища та фактори внутрішнього середовища. До факторів зовнішнього середовища зараховують: економічну ситуацію в країнах імпортера та контрагентів; політичні обставини; експортерів – продавців продукції; споживачів тощо. До факторів внутрішнього середовища прийнято відносити: основні цілі та завдання імпоротної діяльності підприємства; інформаційну базу щодо імпорту; ресурсне забезпечення ведення імпоротної діяльності тощо.

3. За ступенем контрольованості: контрольовані, неконтрольовані та частково контрольовані. До контрольованих зазвичай зараховують: цілі імпорто-орієнтованого підприємства; організаційну структуру фірми щодо ведення імпоротної діяльності; передові завдання організації; технологію ведення бізнесу тощо. До неконтрольованих зараховують: споживачів імпоротної продукції; постачальників (контрагентів із-за кордону) сировини (готових виробів); нормативно-правову базу країн-контрагентів тощо. Вагоме значення при такому поділі становить тип ринку, на якому підприємство веде свою діяльність.

4. За часовим лагом дії: фактори, що здійснюють свій вплив на періодичній (тимчасовій) основі та фактори постійної дії.

5. За сферою впливу: фінансово-економічні, маркетингові, управлінські, пов'язані з виробничим процесом, логістичні, соціальні тощо.

6. За ефектом, що спричинює вплив фактора: конструктивні, деструктивні та нейтральні. До конструктивних можна зарахувати фактори, що полегшують ведення імпоротної діяльності підприємством (сприяють її функціонуванню), наприклад, зниження імпортного (ввізного) мита; спрощення процедури проходження митного оформлення; зменшення функціонального навантаження на працівників шляхом відкриття на підприємстві відділу ЗЕД, що відповідатиме за імпорт товарів тощо. До деструктивних можна віднести чинники, котрі ускладнюють процедури здійснення імпорту: подорожчання виробів на зовнішньому ринку; нестабільність ціни на імпортовані товари; зниження попиту на внутрішньому ринку; зниження фінансової спроможності реальних та потенційних покупців товару тощо. Нейтральні фактори жодним чином не впливають на ведення імпоротної діяльності підприємством у короткостроковому періоді, проте у довгостроковому можуть змінити свій вплив та стати конструктивними або ж деструктивними.

7. За рівнем важливості фактори варто поділити на основні та другорядні. До основних зараховують чинники, що значно впливають на імпорتنу діяльність підприємства та зазвичай мають тривалу дію. До другорядних логічно було б віднести фактори, вплив яких не є значним та якими можна знехтувати у деяких випадках.

8. За механізмом дії фактори доцільно розділяти на прямого впливу та опосередкованої дії. До факторів прямого впливу зазвичай відносять такі фактори: трудові ресурси підприємства, задіяні у механізмі ведення імпоротної діяльності; план діяльності фірми тощо. До факторів непрямого (опосередкованого) впливу зараховують: конкурентів підприємства щодо імпортованої продукції; покупців продукції чи послуг ринкової структури; економічну ситуацію в країні тощо.

9. За рівнем комплексності об'єкта впливу: фактори одиничного впливу на імпорту діяльність та фактори комплексного впливу. До факторів одиничного впливу належать: фактори, що впливають на перевезення імпорто-орієнтованої продукції підприємства; розрахунки між іноземними партнерами; реалізацію продукції, що підлягає імпортуванню тощо. До факторів комплексного впливу можна віднести фактори, що впливають на: кадрове забезпечення підприємства; організаційну структуру ведення імпортої діяльності суб'єкта господарювання; ресурси підприємства тощо [36, с.33-35].

Ефективність організації імпортої операцій залежить від функціонування підприємства в цілому. Так ефективність імпортої операцій залежить від вибору постачальників, від якості продукції, від її ціни, від строків поставки та їх безперервності, від виконання обов'язків з боку постачальника, від ефективності роботи відділів підприємства, від транспортного забезпечення тощо. Ефективність імпортої операцій залежить також від кваліфікації спеціалістів відповідних відділів, від ступеня виконання наданих їм функцій

Економічна ефективність імпортої діяльності має свій критерій ефективності. На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій. Критерієм економічної ефективності є прибуток як основна міра ефективності [11, с.11].

1.2. Складові системи управління діяльністю підприємства – імпортера

Згідно з основними положеннями теорії систем, будь – який об'єкт, явище чи процес (включаючи підприємство) можна розглядати як систему. Під системою розуміють сукупність взаємопов'язаних в одне ціле елементів. Елемент системи – це частина цілого, яка в процесі аналізу не підлягає поділу на складові.

Отже, для будь – якої системи характерно, що:

- 1) вона складається з двох або більшої кількості елементів;
- 2) кожний її елемент має властиві лише йому якості;

- 3) між елементами системи існують зв'язки, за допомогою яких вони впливають один на одного;
- 4) система не може існувати поза часом і простором. Вона має часову сутність (її склад може бути визначений у кожний даний момент), а також свої межі та навколишнє середовище.

Перша особливість підприємства як системи полягає в тому, що підприємство — це відкрита система, яка може існувати лише за умови активної взаємодії з навколишнім середовищем. Воно вибирає з проміжного та загального зовнішнього середовища основні фактори виробництва і, перетворюючи їх на продукцію (товари, послуги, інформацію) та відходи, передає знов у зовнішнє середовище. Умовою життєздатності системи є вигідний обмін між «входом» і «виходом».

Інша особливість підприємства як системи: воно є штучною системою, створеною людиною заради її власних інтересів, передовсім спільної праці.

Система управління представляє собою сукупність підсистем, які відображають окремі аспекти управління: цілі, функції, принципи, методи, органи управління, персонал, техніку и технологію, та призначенням якої є розроблення та реалізація управлінського впливу на виробництво відповідно до об'єктивних законів загального розвитку (рис. 1.3) [42, с.28-41].

Методологія управління включає: мету і завдання, принципи, закони і закономірності, функції і методи управління.

Процес управління являє собою: систему комунікацій, технологію управління (розробку і реалізацію управлінських рішень), представництво, інформаційне забезпечення.

Структура управління включає: функціональну й організаційну структуру, схему організаційних відносин, конкретні схеми взаємодій вищих органів управління і структуру персоналу.

Техніка управління включає: комп'ютерну й організаційну техніку, офісні меблі, мережі зв'язку (внутрішні чи зовнішні типу Інтернет), систему документообігу.



Рис. 1.3. Елементи системи управління імпортою діяльності підприємства
Джерело: розроблено автором за даними [42]

У свою чергу, методологія і процес управління формують управлінську діяльність, а структура і техніка управління — механізм управління. Стан елементів системи управління організації безпосередньо відбивається на ефективності її функціонування в цілому. Основне завдання системи управління — Формування професійної управлінської діяльності, що може розглядатися як процес і як явище.

Отже, під системою управління мається на увазі система, вплив якої направлено на об'єкт управління з одночасною його трансформацією в бажаний

стан відповідно до певних кількісних та якісних параметрів, та складається з елементів, які об'єднані загальною ціллю функціонування.

З управлінського погляду, діяльність підприємств представляє собою систему, яка складається з економічних, соціальних, технічних та організаційних взаємопов'язаних елементів, які, в свою чергу, виступають складовими підсистемами, а саме, таку, що управляється (керована) та підсистему, що управляє (управляюча), тобто об'єкт і суб'єкт управління. Ефективність діяльності управляючої підсистеми змінюється залежно від цілей, що постають перед комплексною системою (управляючими підсистемами і керованою). Тому варто її структуру змінити так, щоб управлінська праця максимально мірою сприяла високому рівню ефективності, якості й достатній цілеспрямованості функціонування керованого об'єкта (а отже, і всієї системи в цілому) [42, с.28-41].

Розглянемо елементи системи управління підприємств – імпортерів, що здійснюють свою діяльність в сфері будівництва. Цілі підприємств – імпортерів, які працюють в сфері будівництва можна розподілити на економічні та соціальні.

Економічною метою підприємства є задоволення потреб споживачів в його продукції (роботах, послугах), отримання прибутку, забезпечення на основі отриманого прибутку інтересів власника майна підприємства та забезпечення подальшого розвитку діяльності підприємства. При цьому прибуток слугує джерелом фінансового забезпечення потреб розвитку.

Схематично основні економічні цілі підприємства можна представити таким чином (рис. 1.4).

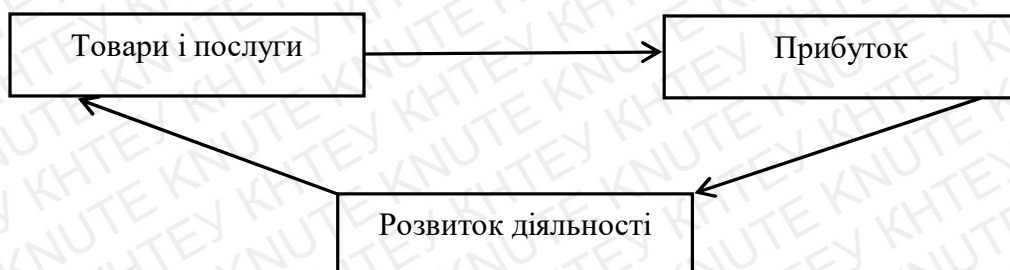


Рис. 1.4. Основні економічні цілі підприємства

Джерело: розроблено автором за даними [22]

Соціальні цілі, так звані гуманітарні цілі – бажані в майбутньому взаємовідносини між людьми як на самому підприємстві, так і з громадськістю поза підприємства. Соціальні цілі обумовлюють модель поведінки по відношенню до персоналу, особам і громадським групам підсистемах самого підприємства та в зовнішньому середовищі. Частково це поведінка закріплено законодавчо. Соціальні цілі можуть бути як грошовими, так і негрошовими. Наприклад, рівень доходів персоналу, цікава робота, культура підприємства, ідентифікація працівників з підприємством і його цілями, імідж підприємства, захист навколишнього середовища і т.п.

Соціальні цілі досягаються через реалізацію матеріальних, вартісних цілей та інших цілей.

Узагальнюючи цілі підприємств – імпортерів, слід визнати, що досягнення як економічних, так і соціальних цілей забезпечується тільки при збільшенні міжнародних будівельних потоків.

Основною задачею підприємств – імпортерів є ведення господарської діяльності відповідно до встановленого національного та міжнародного законодавства для досягнення економічних та соціальних цілей. Функціонування в умовах жорсткої конкуренції та змінного попиту на послуги будівництва, вимагає в управлінській діяльності підприємств – імпортерів зосередити увагу на такій задачі, як планування будівельної діяльності з метою залучення нових клієнтів та утримання вже існуючих.

Управління — складний і динамічний процес, керований і здійснюваний людьми для досягнення поставленої мети. Методологія управління підприємствами – імпортерами включає такі складові, як принципи, засоби та методи управління для досягнення узгоджених цілей підприємства. Методи являють собою важливий елемент процесу управління. Наявність прогресивних методів управління та вмiле використання їх є передумовою ефективності управління і господарських процесів.

Методи управління покликані забезпечити високу ефективність діяльності колективів, їх злагоджену роботу, сприяти максимальній мобілізації творчої активності кожного члена. Цим методи управління відрізняються від усіх інших технічних та технологічних методів, які використовуються в ході вирішення комплексних виробничо-господарських завдань. Особлива роль методів управління полягає у тому, щоб створити умови для чіткої організації процесу управління, використання сучасної техніки і прогресивної технології організації праці і виробництва, забезпечити їх максимальну ефективність при досягненні поставленої мети.

Зміст управлінської діяльності характеризують функції управління:

- загальні – взаємопов’язані універсальні види управлінської діяльності, аналогічні для всіх підприємств, незалежно від їх спеціалізації й особливостей функціонування (розміру, організаційно-правової форми тощо), наявності або відсутності того чи іншого об’єкта або процесу в його керованій підсистемі;
- конкретні – види управлінської діяльності, спрямовані на конкретний об’єкт управління й зумовлені галузевою специфікою підприємства.

До загальних функцій управління належать планування, організація, координація, мотивація та контроль, зміст і взаємозв’язок яких широко розкрито у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі. Слід зазначити, що управління здійснюється не взагалі, а конкретними елементами підприємства та процесами, які там відбуваються. Загальні функції управління з абстрактного виду трансформуються в конкретний тільки через управління певними об’єктами (елементами, процесами). Конкретні функції можна класифікувати:

- за процесами управління (функції управління основним, допоміжним та обслуговуючим виробництвом, технічною підготовкою, матеріально-технічним забезпеченням, капітальним будівництвом тощо);
- за структурними підрозділами управління (функції управління корпусом, цехом, ділянкою, бригадою, відділом, бюро, сектором тощо);

- за напрямками діяльності підприємства (функції управління маркетинговою, виробничою, постачальницькою, збутовою, інноваційною, інвестиційною, фінансовою діяльністю);
- за елементами виробничо-господарської діяльності (функції управління персоналом, капіталом, інноваціями, інвестиціями тощо);
- за економічними категоріями (функції управління продуктивністю праці, якістю продукції, собівартістю продукції, фінансовими результатами, господарськими ризиками тощо) та іншими ознаками.

Конкретні функції управління підприємством визначаються такими його особливостями, як вид підприємницької діяльності, тип виробництва, спеціалізація, складність виробництва, розмір тощо. Виділення конкретних функцій управління є механізмом, за допомогою якого забезпечується формування організаційної та виробничої структури підприємства, встановлюються взаємозв'язки й відносини між його підрозділами. Разом з тим кожна конкретна функція є комплексною за змістом і включає всі загальні функції. Це означає, що реалізація загальних функцій здійснюється завдяки застосуванню конкретних функцій управління й навпаки.

Загальні принципи управління підприємством повинні задовольняти такі вимоги:

- відображати загальні положення, які властиві організаціям різних типів і видів;
- відповідати законам розвитку природи, суспільства та бізнесу [22, с.156-158].

Друга позиція зумовила відповідну еволюцію принципів управління внаслідок розвитку продуктивних сил і ринкових відносин.

Слід зазначити, що загальні принципи управління, розроблені школою наукового менеджменту й класичною адміністративною школою на початку XX ст., і досі не втратили своєї актуальності для управлінської практики. Разом з тим до кінця XX ст. практика управління виробила й нові принципи. Не претендуючи на надання вичерпного переліку принципів раціонального управління

підприємством, на рис. 1.5 подано сучасні принципи універсального й специфічного характеру. Специфічний характер принципів управління зумовлений галузевими й регіональними особливостями діяльності підприємств [28, 42, с.28].

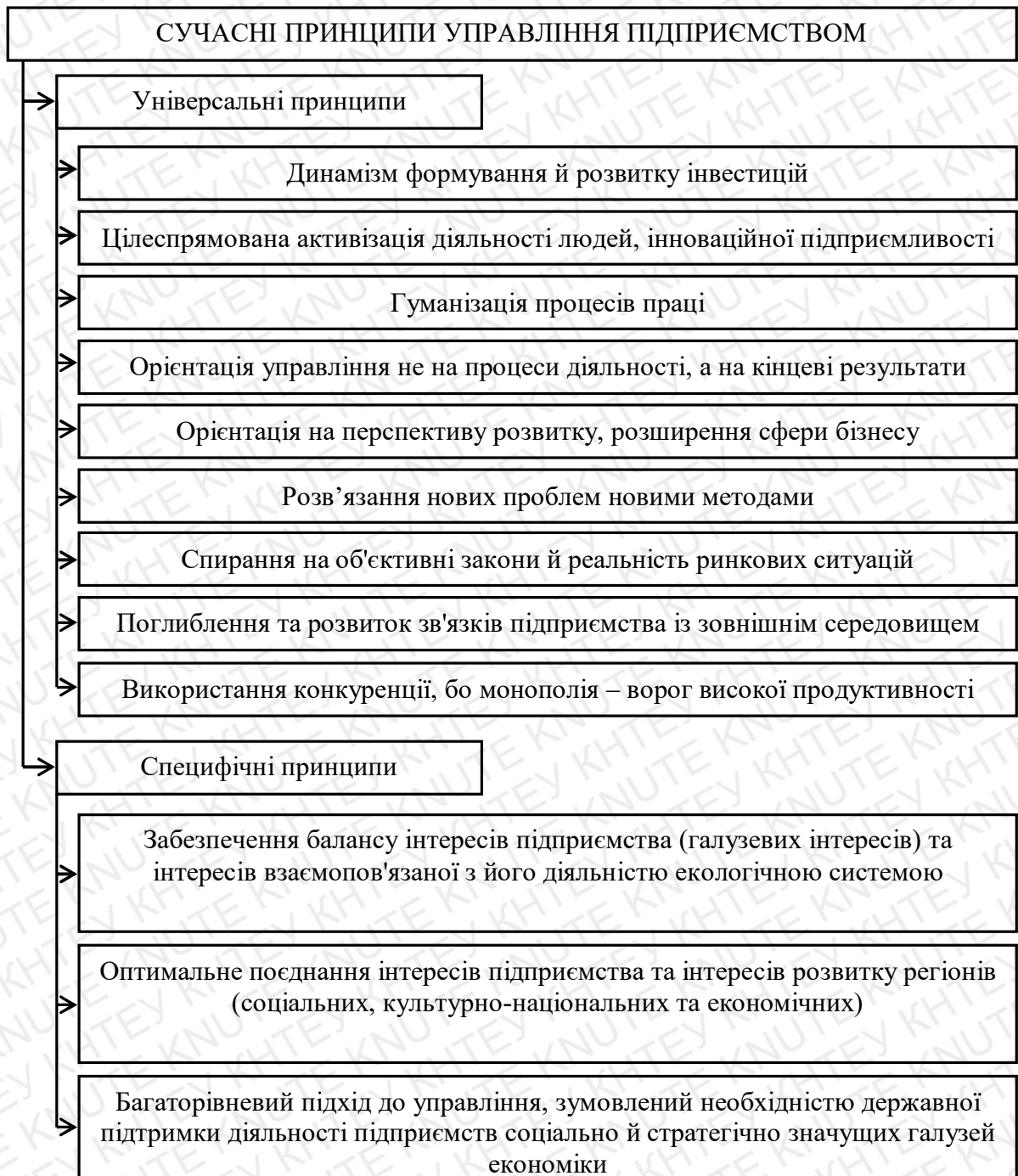


Рис. 1.5. Сучасні принципи управління підприємством

Джерело: розроблено автором за даними [36]

Управління діяльністю підприємств – імпортерів полягає в особливому сполученні системного, адаптивного та ситуаційного управлінських підходів, результатом чого є максимальна адаптація діяльності підприємств – імпортерів до сучасних потреб споживачів і можливість своєчасно змінювати та оновлювати асортимент послуг, що є основою підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності (рис. 1.6).



Рис. 1.6. Напрями впливу підвищення якості управління на економічну ефективність підприємств – імпортерів

Джерело: розроблено автором за даними [11]

Елементами організаційної структури управління є різні управлінські ланки, діяльність яких регламентується окремими положеннями. Виокремлюють такі шість основних організаційних структур управління: лінійна, функціональна, лінійно-функціональна, програмно-цільова, матрична, дивізійна.

Лінійна структура управління — процес управління здійснюється у взаємовідносинах між начальником і підлеглими за ієрархічною структурою згори

донизу. Усі розпорядження йдуть від одного начальника, а для керівника кожного ієрархічного рівня важливою проблемою є підбір оптимальної кількості підлеглих, якими можна ефективно управляти. Керівник підрозділу повинен приймати рішення з багатьох проблем виробничо-фінансової діяльності. Основним недоліком цієї форми організаційної структури є надто складна процедура прийняття управлінських рішень (надходять згори донизу, а дозвіл на кожний крок діяльності необхідно отримати знизу догори, нерідко через усю ієрархію керівників). Таке рішення приймають на тривалих засіданнях, після численних узгоджень і наявної колективної відповідальності за будь-які дії. Ця структура управління дуже складна, вона повільно реагує на внутрішні й зовнішні зміни (зокрема на зміну кон'юнктури), не враховує новаторського ризику підприємця, оскільки керівники підрозділів не можуть прийняти самостійно рішення.

Функціональна структура управління — загальні для кількох підрозділів функції управління передаються одному органу (підрозділу) або виконавцю. Цей виконавець виконує однорідні за змістом або технологією робіт функції і отримує накази від кількох керівників. Позитивним у цій організаційній формі є уникнення дублювання діяльності виконавців; кожний виконавець може доводити до найдосконаліших форм виконання окремої функції. Недоліки названої структури — відсутність єдності при отриманні розпоряджень (оскільки накази надходять від кількох керівників), погіршення координації в управлінській діяльності зі зростанням складності виробничого процесу й поглибленням спеціалізації.

Лінійно-функціональна структура управління певною мірою усуває ці недоліки, управлінські рішення розробляють висококваліфіковані й досвідчені спеціалісти, а розпорядження віддають по лінійних ланках. Основою всіх трьох названих форм є принцип, згідно з яким у кожного підлеглого може бути лише один начальник (за матричної структури управління підлеглий може мати кількох начальників, кожний з яких відповідає за різні проекти або види діяльності корпорації).

Програмно – цільова структура управління — передбачає призначення керівників окремих проектів або підрозділів, які дають розпорядження щодо найефективнішого використання всіх ресурсів (матеріальних, трудових і фінансових) для досягнення конкретних цілей виробництва. Такими цілями може бути будівництво нового заводу або цеху, реконструкція діючого підприємства, конструювання й розробка нової техніки тощо. Керівник проекту отримує завдання від вищого керівництва і звітує перед ним. Йому, у свою чергу, підпорядковується штат працівників. Окремі підрозділи виконують певні завдання, що ускладнює координацію між ними. Для узгодження їх діяльності створюється єдиний координаційний орган. З часом підрозділи можуть бути перетворені на внутрішні фірми, тобто відносно незалежні господарські одиниці, які мають більшу самостійність.

Матрична організаційна структура управління поєднує лінійну, програмно-цільову та функціональну форми. Їх вибір і поєднання залежать від типу виробництва, характеру технологічних операцій, від поставленої мети. Так, за масового серійного виробництва адекватнішими є лінійна та функціональна форми, за необхідності розробки нової техніки — програмно-цільова організаційна форма управління.

Дивізіональна структура управління поєднує процес управління за продуктовим (коли материнська компанія відповідає за діяльність фірми у країні) і регіональним принципами (коли дочірня компанія об'єднує філіали в інших країнах). Головний елемент цієї форми управління — відділи, які наділені оперативною самостійністю, вступають у договірні відносини між собою і на основі отримання прибутків здійснюють самофінансування. Вище керівництво за цієї форми управління приймає стратегічні рішення, що визначають розвиток компанії на тривалу перспективу (постановка довготривалих цілей, розширення масштабів виробництва, модернізація підприємств, впровадження у виробництво нових видів продукції тощо).

З урахуванням того, що сучасна основна форма монополістичних об'єднань у промисловості — багатогалузевий концерн, оптимальною організаційною

формою управління є дивізійна. Це зумовлено тим, що філіали й підприємства концерну наділені оперативно-господарською самостійністю, працюють на принципах господарського розрахунку, їх керівники мають право на підприємництво, комерційний і новаторський ризик та ін. Водночас така форма управління дає змогу раціонально поєднувати тактику і стратегію всієї компанії, оскільки стратегічні рішення на тривалу перспективу приймає вище керівництво, завдяки чому оптимально узгоджуються централізоване й децентралізовані форми управління [11, с.226-229].

Вибір форми управління залежить також від історичних традицій, організаційної культури й цінностей країни тощо. При цьому у межах певних форм можуть використовуватися різні методи, стилі керівництва, засоби тощо.

До засобів, які застосовуються в системі управління підприємством - імпортером відносяться сучасні технології, на основі яких проводиться автоматизація управління та навчання персоналу.

Управління підприємством – імпортером здійснюється за допомогою методів управління, які формуються на основі сукупності прийомів і способів впливу для досягнення мети. Методи управління орієнтовані на об'єкт управління: структурний підрозділ, відділ, підприємство. Існують різні класифікації методів управління. Залежно від змісту та організаційної форми, методи управління класифікують на економічні, адміністративні та соціального впливу.

Складовими такого елементу системи управління, як процес управління, до якого відносяться ресурсне забезпечення, розроблення та реалізація управлінських рішень та функції управління.

Ресурси підприємства – імпортера складаються із сукупності інформаційного, фінансового, матеріального, кадрового, та правового забезпечення. Інформаційні ресурси є одними з ключових в будівельній діяльності підприємства – імпортера, тому велике значення в процесі управління відводиться системі інформаційного та комунікаційного забезпечення, які забезпечують взаємопов'язані процеси на підприємстві та формують його успіх та конкурентоспроможність [7, с.110-114].

1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства – імпортера

Головною умовою проведення ЗЕД є її ефективність. Підприємства нерідко зазнають значних збитків унаслідок недостатнього техніко – економічного обґрунтування ефективності ЗЕД, відсутності в ньому оцінок вибору валюти ціни, валюти платежу та інших валютно – фінансових умов угоди. Розрахунок економічної ефективності проводиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Під результатами розуміють грошову, вартісну оцінку отриманого прибутку для підприємства: грошові надходження за відправлену продукцію, виконані роботи та послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг та ін. Під витратами розуміють грошову, вартісну оцінку виробничих ресурсів, які залучилися до господарського обігу: вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування в різні державні фонди та інші витрати, без яких торгова угода не може бути здійснена. Економічні результати та витрати ресурсів мають кількісний вимір, тому й економічна ефективність може вимірюватися кількісно, тобто мати певний критерій ефективності.

В наш час значна увага приділяється зовнішньоекономічній діяльності суб'єктів господарювання, з'являється потреба в аналізі операцій, пов'язаних з торгівлею на міжнародному ринку та вивченні чинників, що впливають на підсумковий результат для кожної зі сторін. Здійснення такого аналізу дозволить дослідити тенденції господарського розвитку підприємства, науково обґрунтувати плани, оцінити досягнуті результати та визначити ефективність виробництва.

Розглядаючи питання про зовнішньоекономічну діяльність організацій в сучасних умовах, особливу увагу слід приділити визначенню її економічної ефективності. Зокрема, ефективність зовнішньоекономічної діяльності – «це економічна категорія, що відображає сукупний ефект від зовнішньоекономічних зв'язків, який полягає в економії суспільної праці та зростанні її продуктивності

від участі економіки країни у міжнародному поділі праці» [11, с.54-59]. Важливе значення має оцінка ефективності ЗЕД підприємства, яка дозволяє розкрити механізм прийняття рішень управлінського персоналу, відповідального за прогрес зовнішньоекономічної діяльності. Також ці дані можуть бути використані при розробці планів експорту та імпорту в масштабах країни, при оцінці структури та напрямів зовнішньоторговельного обігу.

Сучасний стан української економіки потребує значних перетворень, які сприятимуть підвищенню ефективності діяльності підприємств.

В умовах глобалізації та інтеграції посилюється роль економічних чинників на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Дія економічних важелів має бути спрямована на регулювання стратегії імпортової політики підприємства. Фактори що впливають на ефективність зовнішньоекономічної діяльності діляться на внутрішні і зовнішні. Внутрішніми факторами є ті, на які можна вплинути, застосувавши важелі економічного регулювання підприємством. Зовнішніми вважаються такі, формування котрих залежить від геополітичного становища, діяльності міжнародних організацій та підприємств – партнерів. Зовнішні і внутрішні фактори, формують домінанти зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Аналіз перерахованих вище факторів дозволив побудувати загальну структуру для стратегічних і тактичних домінант зовнішньоекономічної діяльності, яка включає наступні складові:

1. Зовнішньоекономічна політика, країн – експортерів і країн – імпортерів. Ця складова характеризується параметрами експортно – імпортних бар'єрів, законодавчим середовищем, політичними факторами.
2. Потенціал закордонного ринку. Це складова перш за все характеризується обсягами можливих продажів підприємствами – імпортерами, а також показниками темпу зміни вмісту зарубіжного ринку.
3. Моніторинг виконання стратегічних завдань, що включає синхронізацію роботи всіх ланок щодо забезпечення ефективної імпортової діяльності.

В умовах кризи, що посилюються в Україні процесами глобалізації, та агресивної конкуренції особливої актуальності набирає питання зовнішніх і

внутрішніх загроз зовнішньоекономічної діяльності. Для їх класифікації та визначення найбільшого впливу для стратегії ЗЕД України є метод експертних оцінок із застосуванням безпосереднього оцінювання (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Класифікація загроз ЗЕД підприємством – імпортером

Загрози	
Зовнішні загрози	Внутрішні загрози
Нанесення збитків від санкцій міжнародних організацій	Наявність необхідних ресурсів
Агресивна конкуренція	Відповідність кадрового потенціалу сучасним вимогам
Періодичні економічні кризи	Рівень адаптації
Короткостроковий характер зовнішньоторгових відносин, втрата традиційних ринків збуту	Рівень оновлення основних засобів
Відсутність вчасного інформування ситуації	Необхідність застосування нових технологій
Негативні прояви глобалізації	Рівень вмотивованості працівників
Політична нестабільність у підприємствах контрагентів	Адекватність кредитної та фіскальної політики

Джерело: розроблено автором за даними [53]

Оцінка ефективності діяльності підприємства – імпортера, як правило, ґрунтується на аналізі різних фінансових показників, таких як чистий прибуток, рентабельність інвестицій, ринкова вартість підприємства. Однак, становлячи список фінансових коефіцієнтів, на підставі яких будуть ухвалюватися стратегічні розв'язки, необхідно враховувати переваги й недоліки використання цих показників на практиці. В американській практиці управлінського обліку рекомендації з використання показників для оцінки ефективності діяльності підприємства – імпортера викладені в стандарті управлінського обліку «Вимір ефективності підприємства». Стандарт пропонує використовувати наступні показники, на основі яких буде оцінюватися ефективність керування компанією: чистий прибуток і прибуток на акцію;

- грошові потоки;
- рентабельність інвестицій;

- залишковий дохід;
- вартість компанії.

Але єдиного підходу як до визначення ефективності, так і до визначення ефективності управління діяльністю підприємства – імпортера в науковій літературі не існує. Найпоширенішими напрямками є визначення ефективності управління як співвідношення отриманого результату з витратами (ресурсами) діяльності підприємства; співвідношення отриманого результату з наміченими цілями. Але ці підходи до визначення ефективності не дозволяють встановити логічний взаємозв'язок між управлінням діяльністю підприємства та ефективністю управління діяльністю підприємства. Ефективність управління діяльністю підприємства визначається як результативність управління маркетинговою, виробничою, фінансовою, інноваційною та кадровою діяльностями.

Ефективність може визначатись як результативність системи, що виражається у відношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених ресурсів. Залежно від форми подання результатів і витрат розрізняють наступні категорії ефективності:

- 1) технічна ефективність – результати й витрати вимірюються в натурально-речовинній формі;
- 2) економічна ефективність – результати й витрати оцінюються у вартісній формі;
- 3) соціально-економічна ефективність – ураховуються не тільки економічні, але й соціальні наслідки реалізації заходу [53].

Система показників ефективності проведення повинна давати всебічну оцінку використання всіх ресурсів підприємства й містити всі загальноекономічні показники. Дуже важливо, щоб розрахунки ефективності проведення велися безупинно: на стадіях проекту плану, затвердження плану, у міру його виконання.

Система показників ефективності повинна: відображати витрати всіх видів ресурсів, споживаних підприємством; створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності проведення; стимулювати використання всіх

резервів, наявних на підприємстві – імпортері; забезпечити інформацією щодо ефективності проведення всі ланки управлінської ієрархії; виконувати критеріальну функцію, тобто для кожного з показників повинні бути визначені правила інтеграції їх значень [44, с. 24].

Підприємство – імпортер є відкритою системою, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем, тому оцінювання ефективності управління підприємством має проводитися на основі оцінок зовнішньої та внутрішньої ефективності управління.

Оцінювання внутрішньої ефективності управління підприємством має ґрунтуватися на узагальненій оцінці ефективності за окремими елементами, що складають цілісну систему управління підприємством.

Показники оцінки ефективності управління підприємством – імпортером поділяються на кількісні та якісні. Кількісні показники визначаються шляхом розрахунку та застосовуються в оцінюванні таких складників ефективності управління як ефективність керуючої підсистеми управління (оцінювання ефективності управлінського персоналу, організаційної структури управління, технології управління) та ефективність керованої підсистеми.

Якісні показники отримують шляхом експертних оцінок, їх застосовують в оцінюванні ефективності організаційної культури в межах визначення ефективності керуючої підсистеми управління та в оцінюванні зовнішньої ефективності управління підприємством за всіма складниками.

Кількісні та якісні показники мають встановлюватися не менш ніж за два звітних періоди, що дає можливість визначати їх констатуюче значення та динаміку з метою врахування чинника часу при оцінюванні ефективності управління підприємством. Констатуюче значення показника визначається за алгоритмом розрахунку, а динаміка – за темпом приросту показника відповідно до попереднього періоду.

Перелік показників оцінки внутрішньої ефективності управління підприємством подано в табл. 1.2 [35, с.106].

Таблиця 1.2

Показники оцінки внутрішньої ефективності управління підприємством – імпортером

Складові оцінки		Показники оцінки
1	2	3
Оцінка ефективності керуючої підсистеми	Оцінка ефективності управлінського персоналу	- коефіцієнт кількісної та якісної укомплектованості персоналу управління; - питома вага управлінського персоналу, який має стаж роботи на підприємстві та в галузі більш як 5 років; - коефіцієнт сталості персоналу управління; - коефіцієнт плинності персоналу управління; - рентабельність витрат на управління
	Оцінка ефективності організаційної структури управління	- коефіцієнти дотримання норм керованості ланок управління; - коефіцієнт співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання структурної централізації; - коефіцієнт співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання централізації управління
	Оцінка ефективності технології управління	- коефіцієнт оперативності роботи з документами та іншими джерелами інформації; - коефіцієнт використання інформації; - коефіцієнт повноти реалізації управлінських рішень; - коефіцієнт охоплення функцій управління автоматизацією; - рентабельність використання основних засобів адміністративного призначення
	Оцінка ефективності організаційної культури	- рівень організації діяльності підрозділів управління персоналом; - рівень стану трудової дисципліни; - рівень задоволеності умовами праці; - рівень стану соціально-психологічного клімату в колективі
Оцінка ефективності керованої підсистеми	Оцінка ефективності управління операційною діяльністю	- коефіцієнт фондівдачі основних засобів; - коефіцієнт оновлення основних засобів; - коефіцієнти фізичного та морального зносу основних засобів; - рентабельність матеріальних витрат; - коефіцієнт використання виробничих потужностей; - рентабельність витрат операційної діяльності
	Оцінка ефективності управління персоналом	- коефіцієнти кількісної та якісної укомплектованості кадрового складу підприємства; - коефіцієнт сталості персоналу підприємства; - коефіцієнт плинності персоналу підприємства; - коефіцієнт заміщення персоналу підприємства

Джерело: розроблено автором за даними [35, с.106]

Продовження таблиці 1.2

1	2	3
---	---	---

Оцінка ефективності керованої підсистеми	Оцінка ефективності управління фінансовою діяльністю	- коефіцієнт фінансової незалежності; - коефіцієнт фінансового ризику; - рентабельність власного капіталу; - коефіцієнти ліквідності; - коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; - коефіцієнт ліквідності грошового потоку операційної Діяльності
	Оцінка ефективності управління персоналом	- коефіцієнти кількісної та якісної укомплектованості кадрового складу підприємства; - коефіцієнт сталості персоналу підприємства; - коефіцієнт плинності персоналу підприємства; - коефіцієнт заміщення персоналу підприємства
	Оцінка ефективності управління інвестиційною діяльністю	- коефіцієнт реальної вартості майна; - рентабельність фінансових інвестицій; - питома вага власних коштів у фінансовому інвестуванні; - рентабельність інвестованого в підприємство капіталу; - коефіцієнт виплати процентів

Джерело: розроблено автором за даними [35, с.106]

Більше детально розглянемо показники економічної ефективності, яка включає наступні складові:

1. Рентабельність продажів.

Рентабельність продажів визначається за формулою (1.1):

$$P_{\text{пр}} = \Pi_{\text{зр}} / V_{\text{зр}} * 100 \%, \quad (1.1)$$

де $P_{\text{пр}}$ – рентабельність продажів;

$\Pi_{\text{зр}}$ – прибуток за звітний період (рік);

$V_{\text{зр}}$ – обсяг продажів за звітний період (рік).

Цей коефіцієнт показує, яку суму операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції. Показник рентабельності продажів характеризує найважливіший аспект діяльності компанії - реалізацію основної продукції, а також оцінює частку собівартості в продажах. Зменшення цього показника означає падіння попиту на продукцію підприємства і, як наслідок, – зниження рентабельності продажів.

2. Рентабельність активів.

Рентабельність активів визначається за формулою (1.2):

$$P_{\text{акт}} = \Pi_{\text{зр}} / A_{\text{зр}} * 100 \%, \quad (1.2)$$

де Ракт – рентабельність активів;

Пзр – прибуток (чистий) за звітний період;

Азр – активи (підсумок балансу) на кінець звітного періоду.

Рентабельність активів показує ефективність використання інвестованого в майно фірми капіталу – основного й оборотного. Низький рівень рентабельності активів у порівнянні із цим показником інших фірм свідчить про низький попит на продукцію фірми або ж про перекладання капіталу в активи.

3. Рентабельність основного капіталу.

Рентабельність основного капіталу за формулою (1.3):

$$P_{\text{осн}} = \Pi_{\text{зр}} / O_{\text{к}} * 100 \%, \quad (1.3)$$

де Росн – рентабельність основного капіталу;

Пзр – прибуток (чистий) за звітний період;

Ок – основний капітал за винятком амортизації на кінець звітного періоду.

Чим вище величина цього показника, тем ефективніше використання основних коштів підприємства.

4. Рентабельність власного капіталу.

Рентабельність власного капіталу свідчить про ефективність використання тієї частини капіталу, яка інвестована у фірму за рахунок власних джерел фінансування, і розраховується за формулою (1.4):

$$P_{\text{в}} = \Pi_{\text{зр}} / C_{\text{к}} * 100 \%, \quad (1.4)$$

де Рв – рентабельність власного капіталу;

Пзр – прибуток (чистий) за звітний період;

Ск – власний капітал (балансова вартість) на кінець звітного періоду [74].

5. Рентабельність інвестицій.

Рентабельність інвестицій розраховується за формулою (1.5):

$$ROI = \Pi_{\text{зр}} / C_{\text{к}} + D_{\text{з}} * 100 \%, \quad (1.5)$$

де ROI – рентабельність інвестицій;

Пзр – прибуток (чистий) за звітний період;

Ск – власний капітал (балансова вартість) на кінець звітного періоду;

Дз – довгострокові зобов'язання за звітний період.

Оцінити ефективність діяльності підприємства на підставі показника рентабельності інвестицій можна, тільки якщо менеджмент має у своєму розпорядженні порівнянні дані по аналогічних підприємствах або підрозділах.

6. Залишковий дохід.

Залишковий дохід розглядається як аналог показника чистого прибутку, але при цьому враховує вартість капіталу підприємства, і розраховується за наступною формулою (1.6):

$$RI = \text{Операційний прибуток} - \text{Інвестиції} * \text{Норма прибутку}, \quad (1.6)$$

На основі цього показника можна ухвалювати управлінські розв'язки про продаж неефективних підрозділів без додаткових коректувань. Недоліком даного показника є те, що його значення визначається в абсолютних величинах, тому на його основі складно порівнювати ефективність діяльності не залежних підприємств [56].

Особливе значення в управлінні має оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасних умовах, коли господарська самостійність та незалежність безумовно повинні привести до підвищення відповідальності і обґрунтованості управлінських рішень. Отже, проаналізуємо показники ефективності імпорту.

Аналізуючи ефективності імпортних операцій, спочатку треба знати його валютну ефективність. Показник валютної ефективності імпорту ($Ев.і.$) розраховується як відношення суми добутків ціни i -го товару на внутрішньому ринку ($ЦРВі$) і обсягу імпорту i -го товару ($КІі$) до суми добутків валютної ціни i -го товару ($Ці$) і обсягу імпорту i -го товару ($КІі$).

Показник економічної (абсолютної) ефективності імпорту ($Ееф.і.$) розраховується діленням вартості імпортової продукції на внутрішньому ринку ($ВІв.р.$) на витрати на придбання імпортової продукції ($Ві$). Чим більший цей показник за одиницю, тим ефективніша імпортна діяльність для підприємства.

Показник економічного ефекту імпорту ($Ев.і.$) розраховується шляхом віднімання від вартості імпортової продукції на внутрішньому ринку ($ВІв.р.$)

витрат на її придбання (V_i). Отже, чим більше його значення, тим більше підприємство отримує прибутку, а його імпортна діяльність – ефективніша.

Визначення показника економічного ефекту імпорту дає можливість розрахувати показник рентабельності імпорту (P_i) діленням його на суму витрат на придбання імпортової продукції. Він показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн витрат щодо його придбання

Отже, ефективність підприємства складна характеристика, для того, щоб повноцінно проаналізувати діяльність підприємства, зробити вірні висновки про його стан, необхідно розглядати всі ці показники в сукупності. Адже якщо той або інший показник залежить від іншого прямо або побічно, його значення змінюється. Показники, що характеризують підприємство, необхідно аналізувати як порівняльну динаміку. Оптимальним періодом для порівняння показників вважається відрізок часу 3 – 5 років. Саме за цей час можна чітко відстежити ту або іншу динаміку, виявити певні закономірності й сформулювати план дій по усуненню існуючих відхилень.

Слід також зазначити, що використання для оцінки результативності роботи підприємства тільки фінансових показників не дозволить заздалегідь діагностувати багато проблем, наприклад зниження якості продукції, що випускається, рівень обслуговування клієнтів, ефективність керування персоналом, тому застосування нефінансових показників мають велике значення для визначення ефективності діяльності підприємства [6, с.225-226].

Висновки до розділу 1

У сучасних умовах зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) являє собою систему економічних відносин, які складаються в процесі обміну ресурсами всіх видів між державами та їх економічними суб'єктами. Організація зовнішньоекономічної діяльності підприємства – це складний та структурований процес, який вимагає уважного опрацювання таких питань як кон'юнктура ринку, пошук потенціальних покупців і постачальників, підтримання налагоджених

взаємозв'язків з наявними контрагентами, встановлення ділових контактів, проведення переговорів, домовленість про вигідну співпрацю на необхідних умовах для суб'єктів, підписання угод тощо.

В процесі господарської діяльності підприємства досить часто з'являється потреба в товарах імпортного виробництва, а також в отриманні робіт та послуг зарубіжних спеціалістів.

Імпорт надає низку переваг для підприємств на українському ринку, оскільки він надає можливість отримати доступ до більш дешевих та якісних товарів і сировинних ресурсів, наповнити вітчизняний ринок товарами, що не виробляються на території України, а також сприяє налагодженню зовнішньоекономічних зв'язків підприємств та їх співпраці із закордонними компаніями.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві певною мірою залежить від того, які умови будуть створені в країні для розвитку його діяльності в зовнішній сфері, від ролі держави в регулюванні і підтримці розвитку ЗЕД на національному рівні.

Відповідно до чинного законодавства, одним із видів зовнішньоекономічної діяльності, що може здійснюватися суб'єктами є імпорт товарів та послуг. Імпортна діяльність є одним з важливих джерел прибутку підприємств, але вимагає застосування ряду законодавчих та встановлених міжнародними інституціями заходів та норм.

Основною задачею підприємств – імпортерів є ведення господарської діяльності відповідно до встановленого національного та міжнародного законодавства для досягнення економічних та соціальних цілей.

Управління підприємством – імпортером здійснюється за допомогою методів управління, які формуються на основі сукупності прийомів і способів впливу для досягнення мети.

Головною умовою проведення ЗЕД є її ефективність. Ефективність може визначатись як результативність системи, що виражається у відношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених ресурсів. Оцінка

ефективності діяльності підприємства – імпортера, як правило, ґрунтується на аналізі різних фінансових показників, таких як чистий прибуток, рентабельність інвестицій, ринкова вартість підприємства.

Ефективність імпорту – економічна категорія, що відображає сукупний ефект від імпорту, який полягає в економії суспільної праці та зростанні продуктивності від участі у міжнародному поділі праці. Аналіз ефективності від проведення імпортової діяльності можна простежити використовуючи показники фінансової, економічної ефективності імпорту та ефекту від здійснення імпортової діяльності.

Ефективність організації імпортих операцій залежить від функціонування підприємства в цілому. Так ефективність імпортих операцій залежить від вибору постачальників, від якості продукції, від її ціни, від строків поставки та їх безперервності, від виконання обов'язків з боку постачальника, від ефективності роботи відділів підприємства, від транспортного забезпечення тощо. Ефективність імпортих операцій залежить також від кваліфікації спеціалістів відповідних відділів, від ступеня виконання наданих їм функцій.

Система управління представляє собою сукупність підсистем, які відображають окремі аспекти управління: цілі, функції, принципи, методи, органи управління, персонал, техніку и технологію, та призначенням якої є розроблення та реалізація управлінського впливу на виробництво відповідно до об'єктивних законів загального розвитку.

Для організації управління імпортової діяльності варто акцентувати увагу на її ефективність, яка визначається шляхом порівняння досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство для його одержання.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА – ІМПОРТЕРА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «Мізол»

2.1. Аналіз фінансово – господарської діяльності діяльності ТОВ «Мізол»

ТОВ «Мізол» входить в групу компаній ТОВ «Євроізол», які спеціалізуються на дистрибуції будівельних матеріалів від провідних світових постачальників, а також на наданні послуг і розробці рішень в галузі цивільного та промислового будівництва.

ТОВ «Євроізол» заснований в 1994 році і на даний момент є групою компаній, найбільші з яких: «Мізол», «Євроізол Geosynthetics», «ЕвроТерм», «Agrid», «ТОМО» і «Євроізол Constructions».

ТОВ «Мізол» - провідний постачальник комплексу будівельних матеріалів, рішень і послуг для цивільного і промислового будівництва. Відвідуючи міжнародні виставки і сучасні виробництва, різні тренінги і семінари, компанія націлена передання досвіду і знання українським партнерам.

На сьогоднішній день компанія присутня в 25 містах у всіх регіонах України, де має свої товарні склади, за допомогою яких забезпечується безперебійне постачання товару до покупця в будь-якій точці України.

Будь-яка комерційна діяльність оцінюється відношенням досягнутого підприємством результату до здійснених витрат – економічною ефективністю підприємства, що залежить від раціонального використання кожного виду ресурсів та їхньої структури, яка визначається співвідношенням задіяних ресурсів різних факторів ведення діяльності.

Економічна ефективність імпортової діяльності має свій критерій ефективності. На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій.

Отже, проведемо аналіз економічної ефективності ТОВ «Мізол», розрахувавши коефіцієнти зростання валового та чистого прибутку, рентабельність продукції на основі фінансової звітності підприємства, які віднесено до табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Аналіз економічної ефективності ТОВ «Mizol»

Показники економічної ефективності	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017 р. у % до 2013р.
Валовий прибуток, тис.грн.	48617	51292	47708	47158	77786	160,0
Чистий прибуток, тис.грн.	638	6370	6590	5765	5916	927,27
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	244402	202910	267117	363955	425412	174,06
Рентабельність (збитковість) продукції за операційним прибутком, %	0,88	3,23	3,67	3	2	227,27
Рентабельність (збитковість) реалізації за операційним прибутком, %	0,73	2,58	3,11	2,68	1,77	242,47
Рентабельність (збитковість) продукції, %	19,89	25,28	17,86	12,96	18,28	91,91
Рентабельність (збитковість) продажу, %	16,59	20,18	15,15	11,47	15,46	93,19

Джерело: розроблено автором за даними [Додаток В]

Аналізуючи показники економічної ефективності ТОВ «Мізол» можна зазначити, що у 2017 році на кожних 100 грн. реалізованої продукції підприємство отримувало 15,46 грн. валового прибутку, що на 1,13 грн. менше 2013 року. Зменшилась й сума прибутку, отриманого із кожних 100 грн. витрат (із 19,89 до 18,28 грн.).

Підприємство завершило 2017 рік з позитивною динамікою чистого прибутку, сума якого становила 5916 тис. грн. Водночас зросла рентабельність за операційним прибутком на 1,12 %. Поглиблений аналіз причин такої динаміки

свідчить, що це відбулося за рахунок зменшення адміністративних та інших операційних витрат.

Рентабельність продукції зменшилась на 8,09 %, порівнюючи з 2013 роком, що пояснюється зменшенням попиту на товар. Економічні ресурси, якими володіє підприємство і від яких чекає отримати вигоду в майбутньому, використовуючи їх в своїй діловій активності, називаються активами підприємства. Пасивами є наявні у підприємства капітали, а також всі зобов'язання даної фірми.

Аналіз активів і пасивів балансу вважається частиною аналізу майнового стану при розгляді фінансово – господарського стану підприємства. При аналізі активів і пасивів балансу простежується динаміка їх стану в аналізованому періоді (табл. 2.2 та 2.3).

Таблиця 2.2

Аналіз динаміки активів ТОВ «Мізол» за 2013 – 2017 роки, тис. грн.

Актив	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Зміна (+ / -) 2017 р. до 2013 р.	
						сума, тис. грн.	питома вага, %
Нематеріальні активи	13	13	4	26	556	+543	+4176,9
Основні засоби	466	372	392	1026	1201	+735	+157,7
Запаси	100452	132493	156036	181782	238353	+137901	+137,3
Товари	99718	131741	155602	180987	236118	+136400	+136,8
Дебіторська заборгованість за продукцію, роботи	26418	12157	25188	41245	35419	+9001	+34,1
Інша поточна дебіторська заборгованість	4290	4288	16711	20280	18977	+14687	+342,3
Гроші та їх еквіваленти	421	6395	12651	2834	134	-287	-68,2
Баланс	134196	159824	211429	247899	295313	+161117	120,1

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства про фінансову звітність

Аналізуючи дані табл. 2.3 можна зробити такий висновок: валюта балансу в 2017 році порівняно з 2013 роком зросла на 161117 тис. грн. (на 120,1 %), що за умов економіки характеризується позитивно. На дане відхилення вплинуло

відповідне збільшення нематеріальних активів на 543 тис. грн. (4176,9 %), основних засобів на 735 тис. грн. (157,7 %).

В цілому структуру оборотних активів слід вважати негативною, так як питома вага запасів в оборотних активах збільшилась на кінець 2017 року в порівнянні з 2013 роком на 137901 тис. грн., а частка грошових коштів зменшилась на 287 тис. грн. (68,2 %).

Таблиця 2.3

Аналіз динаміки пасивів ТОВ «Мізол» за 2013 – 2017 роки, тис. грн.

Пасив	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Зміна (+ / -) 2017 р. до 2013 р.	
						сума, тис. грн.	питома вага, %
Зареєстрований (пайовий) капітал	1540	1540	1540	1540	6540	+5000	+324,7
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	6239	12609	16950	22604	28385	+22146	+355,0
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	62405	62262	54600	74632	133798	+71393	+114,4
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	168	152	150	92	211	+43	+25,6
Поточна кредиторська заборгованість з оплати праці	380	327	320	372	779	+399	+105,0
Інші поточні зобов'язання	27651	24843	108433	113655	94847	+67196	+243,0
Баланс	134196	159824	211429	247899	295313	+161117	120,1

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства про фінансову звітність

Виходячи з даних табл. 2.3 можна відмітити, що власний капітал на кінець 2017 року в порівнянні з 2013 роком збільшився на 5000 тис. грн. (324,7 %),

внаслідок збільшення усіх його складових. Зобов'язання зменшують величину власного капіталу, що підтверджує основне рівняння балансу.

Розглядаючи співвідношення власного капіталу і зобов'язань в підсумку балансу (додаток Г-3), можна бачити, що розмір залученого капіталу, як на кінець 2013 року, так і на кінець 2017 року перевищує розмір власного (на 2013 рік – власний капітал – 7779 тис. грн, зобов'язання – 126417 тис. грн.; на 2017 рік – власний капітал – 34925 тис. грн., зобов'язання – 360388 тис. грн.). Це говорить про залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

У процесі господарської діяльності на підприємстві постійно відбувається кругообіг коштів.

Забезпечення грошових надходжень, які потрібні для відшкодування витрат обігу, своєчасне виконання фінансових зобов'язань перед державою, банками та іншими суб'єктами господарювання, формування доходів і прибутку є найважливішою стороною діяльності підприємства. Рух грошових коштів по підприємству відображається в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз руху грошових коштів ТОВ «Мізол», тис.грн

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017 р. у тис. грн. до 2013 р.
Гроші та їх еквіваленти	6395	421	12651	134	2834	- 3561
В т.ч. готівка	-	-	-	-	-	-
рахунки в банках	6395	421	12651	134	2834	- 3561

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства про фінансову звітність

Аналізуючи дані таблиці 2.4, можна зробити такий висновок, в 2013 році розмір грошових коштів становив 6395 тис. грн., а в 2017 році розмір грошових коштів зменшився на 3561 тис. грн., і становив 2834 тис. грн. Всі грошові кошти підприємства перебувають на рахунках в банках.

У процесі купівлі – продажу товарів, надання послуг, а також виконання різного роду зобов'язань у грошовій формі відбуваються різноманітні розрахунки

та платежі. Платежі також здійснюються за розподілу й перерозподілу грошових коштів. Сукупність усіх платежів створює грошовий оборот.

До них відносяться розрахунки з постачальниками і підрядниками, з підзвітними особами, покупцями і замовниками, тобто з різними кредиторами і дебіторами. Розрахункові операції підприємства відображені в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

**Аналіз структури розрахункових операцій ТОВ «Мізол»
за 2013 – 2017 роки, тис.грн**

Види розрахункових операцій	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Питома вага 2017 р. до 2013 р., %
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	27067	25188	12157	35419	41245	+52,38
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	94	72	1264	2	6	-6,38
Інша поточна дебіторська заборгованість	15959	16711	4288	18977	20280	+27,08
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	55152	54600	62262	133798	74632	+35,32
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	299	391	41	464	616	+106,02
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	57	150	152	211	92	+61,40
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	371	320	327	779	372	+0,27
Інші поточні зобов'язання	27651	108433	50826	94847	113655	+311,03

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства про фінансову звітність

Аналізуючи дані табл. 2.5, можна зробити такий висновок, в 2013 році дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги становила 27067 тис. грн., а в 2017 році збільшилась на 14178 тис. грн., і становила 41245 тис. грн. Розмір кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги у 2013 році становила 55152 тис. грн., а на кінець 2017 року збільшилась, що є негативним фактором ведення господарської діяльності, і становила – 74632 тис. грн. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом в 2017 році становила – 6 тис. грн. Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом за 2013 рік становила 299 тис. грн., а на кінець 2017 року становила 616 тис. грн., що на 317 тис. грн. більше, ніж на кінець 2013 року.

Фінансовий стан підприємства прийнято оцінювати з короткострокової (ліквідності і платоспроможності) і довгострокової (фінансової стійкості) перспективи. Аналіз показників представлено в табл. 2.6 та 2.7.

Таблиця 2.6

Аналіз показників ліквідності ТОВ «Мізол»

Назва показника	Фактично на:					Відхилення 2017 р. до 2013 (+ / -)
	31.12.13	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17	
Коефіцієнт покриття	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1	+0,1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2	-0,1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,003	0,04	0,06	0,01	0,001	-0,002
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	7300	13764	18094	22866	33168	+25868

Джерело: розроблено автором за даними [Додаток О]

Таким чином, коефіцієнт покриття показує, що у підприємства майже відсутні зобов'язання; коефіцієнт швидкої ліквідності показує, що підприємство за допомогою своїх швидко ліквідних активів здатне майже відразу

розраховуватись за поточними зобов'язаннями; коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, що підприємство здатне за допомогою своїх грошей миттєво покривати свої поточні зобов'язання. Отже, на основі розрахунку показників ліквідності можна зробити такий висновок: платоспроможність ТОВ «Мізол» незначна, а значить існує фінансовий ризик, як для самого підприємства, так і для його партнерів. Низький рівень ліквідності свідчить про ускладнення збуту продукції, або ж погану організацію матеріально – технічного забезпечення. ТОВ «Мізол» має досить високий фінансовий ризик, а значить потенційні можливості для залучення додаткових фінансових ресурсів відсутні.

Таблиця 2.7

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Мізол»

Назва показника	Фактично на:					Відхилення 2017 р. до 2013 (+ / -)
	31.12.13	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17	
Коефіцієнт автономії	0,06	0,08	0,09	0,1	0,1	+0,04
Коефіцієнт фінансування	16,2	11,5	10,4	9,3	7,4	-8,8
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,05	0,09	0,08	0,09	0,1	+0,05
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,9	1,1	2,1	0,9	0,9	-

Джерело: розроблено автором за даними [Додаток О]

Виходячи з розрахунків табл. 2.7, можна зробити такі висновки: коефіцієнт фінансової автономії на підприємстві за п'ять років був нижчим за нормативне значення ($> 0,5$), що свідчить про те що ТОВ «Мізол» залежить від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт фінансування з 2013 по 2017 роки був більше 0,5, отже слід відмітити, що велика частина активів підприємства фінансується за рахунок залучених коштів. Коефіцієнти фінансової стійкості, зростання яких

позитивно впливає на фінансовий стан підприємства, в переважній більшості в кінці 2017 року зросли у порівнянні з 2013 роком. Але це не дає змоги підприємство вважати фінансово стійким.

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладення коштів в підприємство та ефективність їх використання.

Розраховують рентабельність для того, щоб побачити частку прибутку в обсязі отриманих доходів, щоб уявити загальну картину того, як спрацювала компанія за звітний період. Цей показник в повній мірі характеризує прибутковість підприємства.

Розрахуємо основні показники рентабельності підприємства і проаналізуємо відповідно до табл. 2.8.

Таблиця 2.8

**Аналіз рентабельності ТОВ «Мізол»
за 2013 – 2017 роки**

Назва показника	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Відхилення 2017 р. до 2013 (+ / -)
Коефіцієнт рентабельності активів	0,005	0,04	0,03	0,02	0,02	+0,015
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,1	0,6	0,4	0,3	0,2	+0,1
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,002	0,02	0,02	0,01	0,01	+0,008
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,02	0,09	0,07	0,04	0,07	+0,05

Джерело: розроблено автором за даними [Додаток О]

Аналізуючи табл. 2.8, можна зробити такий висновок, рентабельність за всіма показниками є позитивною, і це свідчить про те, що підприємство в 2017 році було прибутковим. Найбільш суттєво збільшилась рентабельність необоротних та оборотних активів. Отже, діяльність підприємства є ефективною, це свідчить про отримання прибутку в кінці звітного року і рівень прибутковості є достатнім.

Ділова активність підприємства характеризується показниками, що відображають ефективність основної роботи, а також спрямованості використання підприємством власних активів для отримання доходу, динамікою показників ефективності виробничо-господарської діяльності в цілому. Аналіз ділової активності підприємства представлено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

**Аналіз ділової активності ТОВ «Мізол»
за 2013 – 2017 роки**

Назва показника	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Відхилення 2017 р. до 2013 (+ / -)
Коефіцієнт оборотності активів	2,2	1,7	1,7	1,8	1,8	-0,4
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	7,9	10,3	10,3	7,9	11,8	+3,9
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	3,3	2,8	3,8	4,7	3,8	+0,5
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	45	35	35	45	30	-15
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	109	128	95	76	95	-14
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	2,9	1,7	1,8	2,1	2,0	-0,9
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	129,2	108,7	128,7	132,6	127,6	-1,6
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	39,3	23,2	20,2	19,3	17,0	-22,3

Джерело: розроблено автором за даними [Додаток О]

Результати розрахунків з табл. 2.9 свідчать про позитивну динаміку показників оборотності активів підприємства. Дебіторська заборгованість прискорила свою оборотність. Оборотність активів в 2017 році в порівнянні з 2013 роком зменшилась на 0,4, а оборотність дебіторської заборгованості збільшилась на 3,9. Середня тривалість обороту дебіторської заборгованості

зменшилась на 15 дні в порівнянні з 2013 роком, і в 2017 році становила 30 днів. Строк погашення кредиторської заборгованості зменшився в 2017 році на 14 дні в порівнянні з 2013 роком, що є позитивною тенденцією у платоспроможності підприємства. Негативним фактором для підприємства є зменшення коефіцієнту оборотності власного капіталу підприємства у 2017 році на 22,3 в порівнянні з 2013 роком (39,3).

Фінансовий стан підприємства – одна із найважливіших характеристик результатів діяльності кожного підприємства, що визначається взаємодією всіх складових фінансових відносин підприємства, сукупністю всіх виробничо-господарських факторів.

Фінансовий стан підприємства характеризує здатність підприємства само розвиватися на певний момент часу. Він характеризується системою показників, що дають можливість оцінити наявність, розміщення та ефективність використання фінансових ресурсів.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства дозволяє дати оцінку темпів зростання прибутків як в цілому по підприємству за певний період, так і за кожною його складовою; вивчити вплив суб'єктивних і об'єктивних факторів на зміну прибутку та визначити рівень їх впливу; виявити резерви збільшення прибутку. Аналіз фінансових результатів підприємства відображені в табл. 2.10 відповідно до Звіту про фінансові результати за 2013 – 2017 роки.

Таблиця 2.10

Аналіз фінансових результатів ТОВ «Мізол» за 2013 – 2017 роки, тис.грн

Показники фінансових результатів	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017р. у % до 2013р.
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	293019	254202	314825	411113	503198	171,73
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	244402	202910	267117	363955	425412	174,06
Валовий прибуток	48617	51292	47708	47158	77786	160,0
Інші операційні доходи	2770	5339	10460	13811	12386	447,15

продовження таблиці 2.10

1	2	3	4	5	6	7
Показники фінансових результатів	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017р. у % до 2013р.
Адміністративні витрати	8662	8312	7438	8039	15701	181,26
Витрати на збут	33889	21865	20094	23935	30580	90,24
Інші операційні витрати	6687	19894	20825	17971	35001	523,42
Прибуток від операційної діяльності	2149	6560	9811	11024	8890	413,68
Прибуток до оподаткування	2149	6560	7870	7044	7248	337,27
Витрати (дохід) з податку на прибуток	1511	190	1280	1279	1332	80,15
Чистий прибуток	638	6370	6590	5765	5916	927,27

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства про фінансову звітність

Аналізуючи показники фінансових результатів, можна зробити такий висновок: дохід від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт) в 2017 році в порівнянні з 2013 роком збільшився на 210179 тис. грн., що є позитивним фактором діяльності підприємства. Позитивним для підприємства є зниження собівартості реалізованої продукції; в 2017 році цей показник зріс в порівнянні з 2013 роком на 74,06 %, і становить 425412 тис. грн. Виходячи з цього чистий прибуток підприємства в 2017 році склав 5916 тис. грн., що на 5278 тис. грн. більше, ніж у 2013 році.

Показники характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, доходність різних напрямків діяльності, окупність витрат та ін. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, адже їх величина показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами. Отже, можна сказати, що ТОВ «Мізол» має стійке фінансове становище, що формується у процесі господарської та комерційної діяльності. Отримання високого прибутку дає змогу підприємству своєчасно погашати взяті кредити, своєчасно виплачувати своїм працівникам заробітну плату, премії та інші виплати та допомоги.

2.2. Дослідження результатів зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мізол»

ТОВ «Мізол» став наступником дистрибуції продуктів ТОВ «Євроізол» в області рішень для покрівель, фасадів та благоустрою. Компанія спеціалізується на дистрибуції будівельних матеріалів від провідних світових постачальників, а також надає послуги і розробляє рішення в галузі цивільного і промислового будівництва.

Серед об'єктів, побудованих з використанням матеріалів та консалтингового капіталу компанії є Морський вокзал в Одесі, стадіон «Донбас Арена», лікєро-горілочний завод «Прайм», Одеський національний академічний театр опери та балету, на Майдані Незалежності використали рішення та матеріали з влаштування покрівлі, перекриття та дренажу, які пропонує компанія.

На сьогоднішній день компанія присутня в 25 містах у всіх регіонах України, де має свої товарні склади, за допомогою яких забезпечується безперебійне постачання товару до покупця в будь-якій точці України. Таке розташування складів ТОВ «Мізол» сприяє значною мірою скороченню ланковості товаропросування, усуненню зустрічних і зворотних перевезень, більш ефективному використанню транспортних засобів і зниженню витрат обігу.

Не дивлячись на переваги, пов'язані із закупівлею продукції на зовнішньому ринку, існують деякі труднощі. Серед проблем організації імпортої діяльності у ТОВ «Мізол», які характерні підприємству, що досліджується, були виділені наступні:

- формальні проблеми на митниці, що приводить до збільшення терміну проходження вантажу через митний контроль. Непрозорість процесів обміну інформацією, відсутність централізованого контролю в режимі реального часу;
- вибір надійного іноземного партнера на яке підприємство могло розраховувати;

- великий обсяг «ручної» праці при передачі даних, необхідність синхронної взаємодії учасників, що призводить до помилок та затримок у логістичних ланцюгах.

Але не дивлячись на всі проблеми, підприємство налагодило зовнішньоекономічні зв'язки з іноземними країнами з 22 країн світу. Найбільшими країнами-партнерами є Корея, Італія, Ізраїль, Польща та Німеччина. Розглянемо географічну структуру імпоротної продукції у ТОВ «Мізол» (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Географічна структура імпорту продукції ТОВ «Мізол» за 2013 – 2017 роки

Країни	Ціна, тис. грн.					Зміна ціни 2017 р. до 2013 р. у %
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	
Німеччина	17,98	18,16	20,37	20,58	23,17	128,87
США	4,87	5,08	7,03	7,17	5,25	107,80
Туреччина	1,74	-	4,12	-	2,03	116,67
Іспанія	-	2,51	3,75	3,82	1,84	-
Всього	24,59	25,75	35,27	31,57	32,29	131,31

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Згідно з даними таблиці 2.11 найбільшим імпортером в грошовому еквіваленті підприємства є Німеччина через значну вартість продукції та значно вищі логістичні витрати. Продукція ж розподіляється нерівномірно залежно від потреби партнера в тому чи іншому товарі.

За 2017 рік компанія здійснила закупок у імпортерів виробників на 12 465 003 у.о. Та згідно подорожчання сировинної бази виробників продукції, зростанням вартості на транспортування, зростанням собівартості продукції з кожним роком відсоткове співвідношення країн-партнерів та об'ємів закупок змінюється. На рис. 2.1 проілюстровано географічну структуру імпорту будівельних матеріалів ТОВ «Мізол» в динаміці, де чітко прослідковується збільшення імпорту з Польщі, причиною чому є наявність складських приміщень на території даної країни та мінімальні затрати на транспортні послуги. Можемо також прослідкувати негативну зміну привезення товарів з Німеччини через

значно високу ціну, через що товар потрапляє в сегмент «Преміум» на ринку України та важко піддається еластичності на тлі конкуренції.

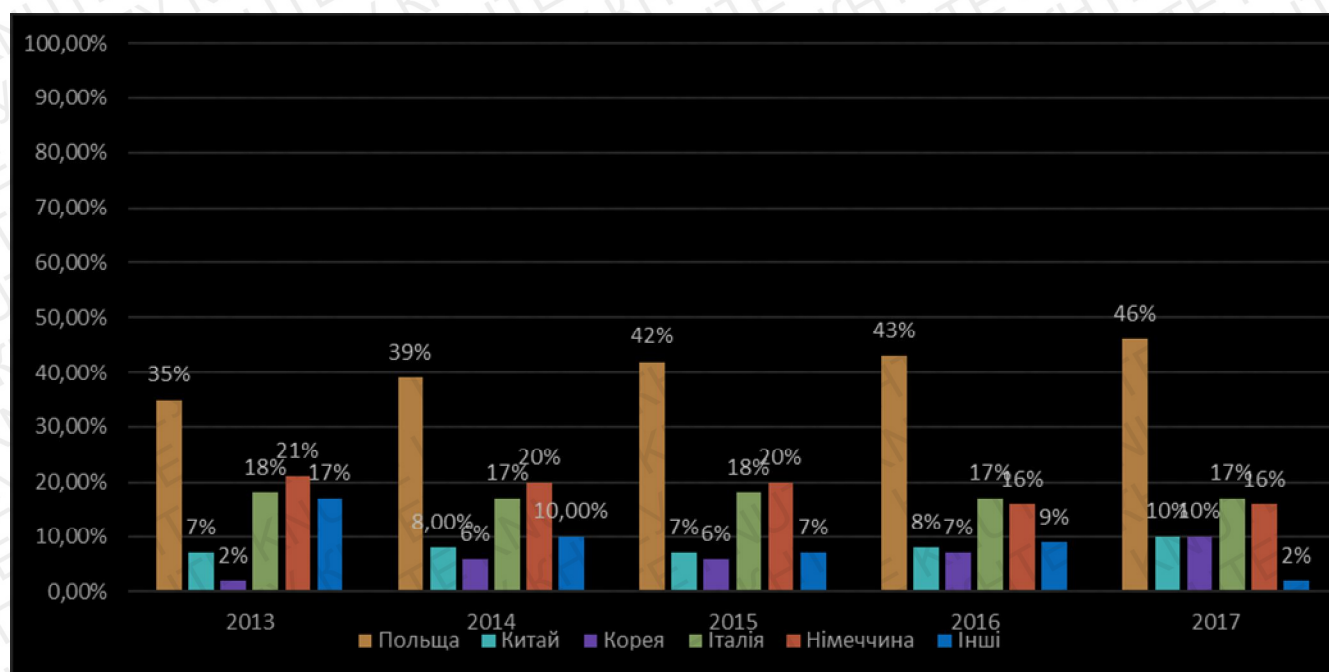


Рис. 2.3. Географічна структура імпорту ТОВ «Мізол» за 2013-2017 роки

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

В умовах ринкового середовища на господарську діяльність підприємства помітно впливають партнерські відносини між підприємствами. Основними партнерами ТОВ «Мізол» є такі компанії: Saint – Gobain (TM Izover), Polygrass SpA, Juta, DuPont, Roto Frant AG, Profil sp.zo.o, Plannja AB.

ТОВ «Мізол» співпрацює з світовим виробником теплоізоляційних матеріалів – концерном Saint – Gobain (TM Isover) з 1995 року. Співпрацюють компанії на основі підписання договору поставки продукції.

В 1996 році компанія розпочинає працювати з італійським концерном Polyglass SpA – найбільшим провідним виробником синтетичних і модифікованих бітумних покрівельних і гідроізоляційних мембрани, теплоізоляції, покрівельних покриттів. ТОВ «Мізол» співпрацював з Polyglass SpA до 2011 року. З 1997 ТОВ «Мізол» розпочинає працювати з провідним європейським виробником

підпокрівельної ізоляції – компанією Juta a.s. На сьогоднішній час ТОВ «Мізол» продовжує замовляти продукцію у свого партнера Juta a.s.

Одним з партнерів ТОВ «Мізол» є Roto Frank AG – виробник високотехнологічних мансардних вікон. Свою співпрацю ТОВ «Мізол» розпочало ще в 2000 році. Згодом компанія перетворилася в одного з найбільших виробників віконної фурнітури. Протягом десятиліть Roto йде на крок попереду конкурентів. Це пояснюється великою кількістю і різноманітністю ідей, впроваджуваних в компанії. Компанія Roto – світовий лідер у виробництві віконної і дверної фурнітури, надійна компанія, що гармонійно поєднує традиційний і прогресивний підходи.

Одним із найважливіших етапів проведення зовнішньоекономічних операцій є організаційний етап, коли вкрай важливо домовитися про вигідні умови співпраці, які в подальшому будуть впливати на прибуток фірми.

Якщо розглядати прямий імпорт товарів, зокрема, то передумовою здійснення самої зовнішньоекономічної операції є проведення переговорів з іноземним контрагентом та укладання імпортного контракту. На рис. 2.4 зображено схему етапів укладання імпортної угоди, яка практикується на ТОВ «Мізол».

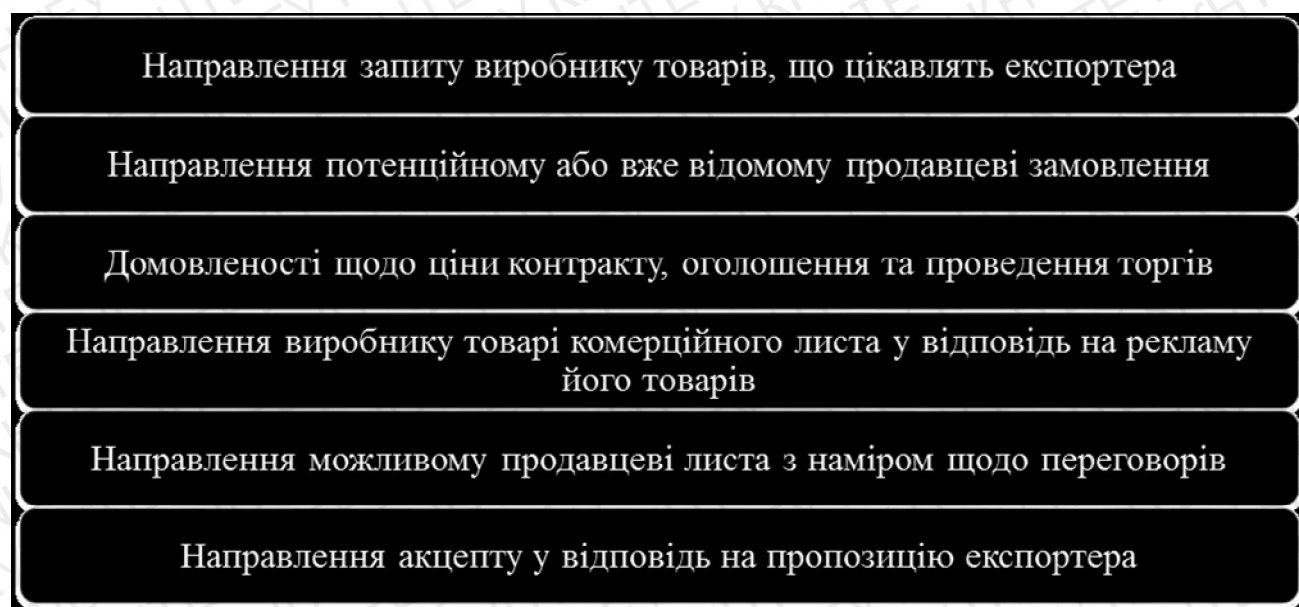


Рис. 2.4. Етапи укладання імпортної угоди ТОВ «Мізол»

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Одним із основних завдань в управлінні закупівлями товарів на підприємстві є вибір постачальника. Важливість даного завдання пояснюється не лише тим, що на сучасному ринку функціонує велика кількість постачальників схожих товарів, але, головним чином тим, що постачальник повинен бути надійним партнером підприємства в реалізації його логістичної стратегії. Пошук певного виду товару розпочинається з пошуку постачальника. До маркетингового відділу підприємства, а саме до бренд – менеджера надходить запит від відділу логістики на пошук нового постачальника певного виду товару. Бренд – менеджера збирають інформацію про певний вид товару. А саме визначають основний асортимент основних видів товарів, які планується закупляти, призначення товару та його споживчі характеристики, унікальність товару, конкурентоспроможність товару на споживчому ринку.

Пошук постачальника проводиться в Європі та ближніх країнах (Польща, Чехія, Румунія). Однією з найближчих країн, де ТОВ «Мізол» може закупляти певний вид товару є Білорусь. Але з 2016 року підприємство не імпортує товар з даної країни, тому що білоруські товари в Україні обкладаються додатковим митним збором. Тому закупівля товару з Білорусії є неефективною для підприємства.

Причиною пошуку постачальника в ближніх країнах є зменшення витрат на транспортування, відповідно з цього й зменшення собівартості одиниці продукції.

ТОВ «Мізол» використовує певні методи пошуку потенційних постачальників, а саме: вивчення рекламних матеріалів(фірмових каталогів, інформації в Інтернеті і т.п.), відвідання міжнародних спеціалізованих виставок, листування і особисті контакти з можливими постачальниками. Внаслідок комплексного пошуку формується перелік потенційних постачальників товарів, згідно якого проводиться подальша робота.

Перелік потенційних постачальників, який складений на підприємстві аналізується за критеріями, які дають змогу здійснити відбір прийнятних постачальників. ТОВ «Мізол» має основні критерії оцінки постачальників товару: надійність постачання, віддаленість постачальника від споживача, терміни

виконання замовлень, умови оплати, можливість отримання знижки, частка постачальника у покритті витрат, умови розподілу ризиків, репутація постачальника. Внаслідок аналізу потенційних постачальників формується перелік конкретних постачальників, з якими проводиться робота із встановлення довірливих відносин.

Укладанню імпортного контракту передують запит, тобто звернення до продавця з проханням надіслати пропозицію. Основною метою запиту є отримання від експортерів конкурентних пропозицій, з яких обираються найкращі. Для цього відділ маркетингу детально вивчає вітчизняний та закордонний ринок мийних засобів, вивчає попит та пропозицію на даний товар. Відділ внутрішнього маркетингу разом із оперативно-комерційним відділом надсилають запити зазвичай не одній, а декільком фірмам різних країн, що конкурують між собою, де вказують точне найменування потрібного товару, його якість, сорт, кількість та виражають побажання стосовно валюти, ціни та базису постачання.

На цьому етапі підприємство презентує себе, вказує свої масштаби, щодо закупівлі певного виду продукції. Потенційному постачальнику підприємство надає інформацію про те, що лише ТОВ «Мізол» займається по всій території України поставками товару, який планує закупляти в обраного постачальника (ексклюзивні умови збуту). ТОВ «Мізол» на території України повністю контролює товар, який імпортує з країн – постачальників. Відділ маркетингу здійснює контроль за брендингом, ціновою, асортиментною та маркетинговою політикою товару. Підприємство встановлює доступні ціни за імпортований товар для своїх покупців на території України та має свою політику просування (маркетингу) товару, що дає змогу ТОВ «Мізол» по всій території України не мати конкурентів. Це дозволяє постачальнику зацікавитися таким підприємством – імпортером, як ТОВ «Мізол».

Одним з головних аспектів діяльності ТОВ «Мізол» є робота на умовах бізнес – моделі «B2b», тобто підприємство працює не на кінцевого споживача, а на такі ж компанії, тобто на інший бізнес. Для ТОВ «Мізол» є вигідним, коли

постачальник надає знижку на товар, тому що ТОВ «Мізол» при продажі товару посереднику робить торгову націнку, а вже дистриб'ютор робить націнку для кінцевого споживача. Наслідком високої ціни на товар, який буде реалізовуватися, є зменшення попиту на нього, на внутрішньому ринку країни або взагалі відмова від придбання «дорогої» продукції. Тому ця інформація обов'язково вказується при виборі постачальників підприємства.

Відповіддю на запит є тверда оферта продавця, яку він надсилає. Підприємство зазвичай запитує пропозицію на меншу кількість товару, ніж належить закупити. Це робиться для того, щоб при визначенні цін отримати додаткову знижку на збільшений обсяг замовлення.

Після того, як ТОВ «Мізол» обере собі постачальника, відбувається замовлення товару. Замовлення - комерційний документ, в якому покупець зазначає необхідні умови щодо виготовлення товару, який замовляється, а також умови майбутньої угоди.

Відділ зовнішнього маркетингу визначає, що потрібно закупити, досліджує специфічні вимоги ринку, оцінює рівень конкуренції на ринку, зокрема, конкуренції в певному секторі, та рівень цін на деяких лініях продуктів, витрат на збут, обробку та модифікацію товарів, щоб відповідати встановленим стандартам; оперативно-комерційний відділ разом із відділом планово-економічних розрахунків формують найбільш вигідні умови, за якими ТОВ «Мізол» готова закупити даний товар у конкретного постачальника, а також досліджують торгово-політичні умови, які дають змогу визначити деякі обмеження на імпорту товарів, переглядають транспортні умови, які впливають на ціну товарів, знайомляться з формами розрахунку; фінансовий відділ разом із бухгалтерією в свою чергу розраховують чи є дана пропозиція вигідною і в разі позитивної відповіді юридичний відділ оформлює всі необхідні документи на поставку товарів.

ТОВ «Мізол» надає перевагу підписання ексклюзивного контракту з постачальником. Ексклюзивний контракт – це контракт, в якому одна сторона (ТОВ «Мізол») у рамках ведення підприємницької діяльності зобов'язується

купувати товар у постачальника і здійснювати його просування і реалізацію на строго визначеній договором території, а постачальник в свою чергу, зобов'язується не поставляти товар для реалізації на цій території самостійно або за участю третіх осіб, в тому числі не продавати товар третім особам для поширення на цій території.

Також, ТОВ «Мізол» здійснює купівлю продукції від постачальника згідно договору купівлі – продажу товару на умовах власної торгової марки. Підписання такого договору здійснюється у разі придбання товарів, які є доповнюючими чи комплектуючими до основної продукції (наприклад, до плівок та мембран, додатковою продукцією є клейкі стрічки), яка буде реалізовуватися на території України.

Митна вартість визначається згідно із Законом України «Про Єдиний митний тариф» і включає: ціну, що передбачена договором (контрактом) і зазначена в рахунку-фактурі. Крім цього, враховуються витрати, що не включені до рахунку-фактури: за транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування від пункту постачальника до пункту перетину митного кордону України (якщо це не передбачено базисними умовами поставки), комісійні та брокерські.

Відділ зовнішнього маркетингу ТОВ «Мізол» зазвичай направляє замовлення постійним постачальникам, які вже достатньо вивчили потреби конкретного покупця. Тому у замовленні в багатьох випадках вказуються лише індивідуальні умови майбутньої угоди з усього іншого сторони можуть керуватися звичайними умовами постачання, укладеними між ними, або умовами раніше виданого замовлення. До замовлення іноді додається специфікація.

Відділ логістики відправляє до потенційного постачальника логістичні умови щодо закупівлі товару:

1. Товар. Доставка постачальником покупцю необхідного товару з певними споживчими властивостями, включаючи перехід його у послідовних часових періодах з одного стану в інший (сировина, матеріали, напівфабрикати, готова продукція).

2. Кількість та час. Доставка постачальником покупцю заданої кількості необхідного товару та в чітко визначений час.
3. Територія. Визначення найбільш ефективного місця доставки та зберігання товару.
4. Якість. Визначається логістичним сервісом, який відповідає вимогам і потребам споживача.
5. Витрати. Виходить із концепції «сукупних витрат», яка базується на положеннях, що всі необхідні операції переміщення, сортування товару повинні розглядатися не окремо, а як одне ціле.

Всі отримані дані з логістичними деталями переглядає відділ логістики для розрахунку вартості закупівлі товару (собівартість імпортованого товару). Після чого, отримані дані відправляються на розгляд до маркетингового відділу для визначення торгової націнки та аналізу цін на ринку збуту у порівнянні із закупівельними цінами. Якщо для підприємства придбання такого товару і його реалізація на ринку України є ефективною, відділ маркетингу відправляє до постачальника запрошення на отримання зразка продукції, для проведення тестів технічним відділом підприємства.

Наступним етапом є отримання підтвердження замовлення, тобто комерційного документу, який містить повідомлення майбутнього експортера про повне прийняття умов замовлення. Після того, як підприємства досягли попередньої домовленості, вони переходять до укладання імпортного контракту.

ТОВ «Мізол» співпрацює зі своїм постачальниками на таких умовах поставки: FCA, EXW, FOB, CIF.

За умовами поставки FCA продавець зобов'язується доставити другій стороні вантаж, який вже пройшов митне очищення, доставивши його в зазначений ним місце. Від обраного місця залежить і розподіл між сторонами ризиків і витрат, оскільки саме в цей момент вони переходять від продавця до покупця. Так, якщо поставка оформляється в приміщенні продавця або в іншому нейтральному місці, то за навантаження товару несе відповідальність продавець.

Умови цієї поставки застосовуються до перевезень всіх видів транспорту: залізничним, повітряним, автомобільним, морським або водних внутрішніх. Також вони діють, якщо використовується змішаний тип доставки.

Безпосереднє переміщення вантажу довіряють перевізнику. Діє перевізник на підставі відповідного договору.

Умови поставки EXW свідчить про те, що постачальник здійснює поставку товару, коли він передає його в розпорядження покупця в узгодженому раніше місці: на своєму виробництві (заводі або фабриці), на складі, в магазині і т.д.

При цьому відповідальність продавця закінчується в момент передачі товару, що поставляється безпосередньо покупцеві або залученої покупцем компанії – перевізнику. За навантаження свого товару на транспортний засіб покупця продавець не відповідає. За умовами поставки EXW на продавця покладаються мінімальні обов'язки, а всі можливі ризики і витрати, пов'язані з переміщенням товару з території продавця до кінцевого пункту, несе виключно покупець.

Умови поставки FOB мають на увазі, що всі можливі витрати, пов'язані з доставкою товару на борт зазначеного покупцем судна, несе продавець.

Ризик часткового пошкодження або навіть повної загибелі товару, що поставляється до моменту завантаження його на борту судна повністю покладається на продавця.

Використання в ході торгової операції міжнародного терміна «Франко борт» свідчить, що продавець виконав поставку товару, в той момент, коли той фактично був розміщений на борту корабля в зазначеному порту відвантаження. Всі обов'язки і витрати, пов'язані з збереженням товару, з того моменту його навантаження на борт транспортного судна, покладаються на покупця.

Умови поставки FOB відносяться до товару, переміщуваного виключно водним транспортом морським або внутрішнім. При цьому, в разі якщо сторони, які беруть участь в торговій угоді, не мають наміру переміщати товар через борт судна, то підприємство використовує умову поставки FCA.

Доставка товару на умовах CIF має на увазі, те що продавець виконав обумовлену доставку в тому випадку, коли товар вже фактично поміщений на борт судна в порту відвантаження в узгоджені сторонами терміни.

При цьому за умовами поставки CIF сторона, що продає повинна сплатити витрати з доставки товару в зазначений порт призначення. Продавець також повинен застрахувати товар (сплативши передбачені страхові внески) від можливих ризиків його повної втрати або часткового пошкодження під час перевезення.

За умовами поставки CIF, в зобов'язання продавця входить страхування вантажу тільки з мінімальним страховим покриттям. З моменту, коли товар розміщений на борту судна, можливі ризики його втрати або псування приймає на себе покупець. Умови CIF застосовуються виключно при транспортуванні вантажу по воді (морським або річковим транспортом).

При операціях імпорту товарів підприємство прагне вигідно закупити товари за кордоном з метою їхнього подальшого використання у своїй країні. У зв'язку з цим призначення товарів має велике значення. Підприємство може закупити товари для їхнього подальшого продажу на території України. Такі товари на підприємстві класифікуються як товари споживання. Підприємство може також придбати товари для власного використання (устаткування, сировина тощо). Імпорт товару вигідний для підприємства в тому разі, якщо імпортний дохід перевищує імпортні витрати. Однак ця умова також не є достатньою. Для ТОВ «Мізол» є необхідним і важливим з'ясувати, чи вигідна закупівля товарів за кордоном або ж їх вигідніше закупити усередині країни.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства визначається насамперед на основі аналізу прибутковості зовнішньоторговельних операцій шляхом зіставлення доходів і витрат, планових завдань і їхнього виконання.

ТОВ «Мізол» одне з перших в країні освоїло продаж гідроізоляційних та теплоізоляційних матеріалів. Крім реалізації гідро – та теплоізоляційних матеріалів, товариство освоює нові види продукції (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Аналіз об'ємів реалізації ТОВ «Мізол» за 2013 – 2017 роки, тис.грн

Вид товарів	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017р./ 2013р., %
Гідроізоляційні та теплоізоляційні матеріали	42598,26	65535,79	79921,69	95144,87	124623,08	292,55
Водостічні системи	12071,45	17752,13	21648,94	25772,55	36669,13	303,77
Черепиця	13197,41	9998,04	12192,73	14515,16	19172,78	145,28
Мансардні вікна	7901,20	9387,19	11447,79	13628,32	18204,70	230,40
Фасадні панелі та сайдинг	19319,27	14635,81	16696,41	18876,94	24839,61	128,57
Інша продукція та послуги	4630,41	14432,04	25887,38	13049,16	12608,70	272,30
Всього	99718	131741	155602	180987	236118	236,79

*Види та кількість товарів з 2013 по 2017 роки була взята з договорів про придбання товарів.

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Виходячи з даних в табл. 2.6 можна зробити висновок, ТОВ «Мізол» в 2017 році збільшив об'єми реалізації товарів на 136400 тис. грн., що на 136,79 % більше, ніж у 2013 році. Найбільший відсоток у реалізованій продукції займають гідроізоляційні та теплоізоляційні матеріали. У 2013 році їх обсяг складав 42598,26 тис. грн., у 2017 р. – 124623,08 тис. грн. Весь асортимент продукції, що реалізується, має покупців і на внутрішньому українському ринку, і на зовнішньому.

За даними 2016 р. ціни на будівельні послуги протягом року на ТОВ «Мізол» були незмінні. На початку 2017 р. було незначне підвищення ціни (у рамках 5 – 7%) на гідроізоляційні та теплоізоляційні матеріали. У 2017 р. ТОВ «Мізол» підняло ціни на водостічні системи лише на 10% відносно ціни 2017 р. Водночас на ряд іншої будівельної продукції через слабкий попит ціна знижена на 2 – 5%.

Проаналізуємо співпрацю з одним з постачальників ТОВ «Мізол» перфорованої та неперфорованої плівки для гідро- та пароізоляції «Tarp-Line». На

даний момент, компанії співпрацюють на умовах контракту «купівлі-продажу» без ексклюзивних умов збуту, але з умовою збуду під власною торговою маркою. Умовою поставки продукції є FOB Busan до Одеси. Наповнений ролами контейнер транспортується до Одеси, де перевантажується на контейнеровозку, яка відправляється до Львову на розмитнення. Після митного очищення контейнер залишається у Львові на розподільному складі компанії, звідки потім розподіляється по запити кожного зі складів областей. Умовами оплати є домовленість про 30% оплати при розміщенні замовлення, 65% при отриманні Bill of Lading, що засвідчує про початок транспортування продукції та 5% після отримання продукції. Обґрунтування залишку 5% оплати полягає в тому, що при невідповідності кількості чи якості продукції мати можливість не запрошувати компенсацію, а не доплачувати даних 5%. Для детального опису товарів надається Appendix №1, де детально описуються усі параметри та вимоги до технічної характеристики плівки, якості товару, вимоги до маркування та упаковки (Додаток К). Також, виробник надає проформу-інвойс, комерційний інвойс, пакувальний лист, сертифікат якості, Bill of Lading. Даний список документів необхідний для логістики, транспортних компаній та митних органів.

Проаналізувавши зовнішньоекономічну діяльність можна сказати, що підприємство має стійке становище на зовнішньоекономічному фоні і має перспективи розвитку імпортової діяльності. Важливим етапом аналізу шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства має стати визначення кола країн, які є потенційно привабливими з точки зору проникнення на їхні ринки. При цьому необхідно ретельно проаналізувати стан середовища міжнародного маркетингу, який включає в себе вивчення системи міжнародної торгівлі, економічного середовища кожної з країн.

2.3. Оцінка ефективності процесу управління імпортною діяльністю ТОВ «Мізол»

Ефективність процесу управління імпортною діяльністю можна визначити як результат, отриманий від проведення імпортних операцій підприємства. Основними показниками, які характеризують рівень реалізації продукції ТОВ «Мізол» є фондovіддача, фондомісткість, фондоозброєність, продуктивність праці (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Аналіз показників рівня реалізованої продукції ТОВ «Мізол» за 2013 – 2017 роки

Показники рівня реалізації товарів	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017р. у % до 2013р.
Продуктивність праці, тис. грн./осіб	221,60	295,76	375,48	402,19	524,71	236,78
Фондовіддача (Φ_v), тис. грн.	572,86	606,69	824,15	574,85	451,91	78,89
Фондоозброєність праці, тис. грн./осіб	1,14	0,93	0,85	1,58	2,45	214,91
Фондомісткість (Φ_m), тис. грн.	0,002	0,002	0,001	0,002	0,002	100

*Кількість працівників на ТОВ «Мізол» з 2013 по 2017 роки складала 450 осіб.

Джерело: розроблено автором за даними [Додаток Л]

Основним показником ефективності використання основних фондів є фондovіддача, яка за 2017 р. склала 451,91 тис. грн. проти 572,86 тис. грн. у 2013 р. Зменшення фондovіддачі свідчить про менш ефективне використання основних засобів порівняно з 2013 роком. Фондомісткість — це показник обернений фондovіддачі. У 2013 р. він складав 0,002 тис. грн., у 2017 р. даний показник залишився без змін і становить 0,002 тис. грн. Продуктивність праці одного працівника в 2017 р. зросла майже вдвічі, порівняно з 2013 роком та склала 524,71 тис. грн. В загальному, можна говорити про ефективність використання ресурсів — праці капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації — під час реалізації різних товарів і надання послуг.

Для вигідного функціонування підприємства-імпортера уся комерційна діяльність повинна приносити прибуток та перевищувати витрати. Згідно рис. 2.5 проаналізуємо рівень доходності на витратності ТОВ «Мізол» у динаміці.

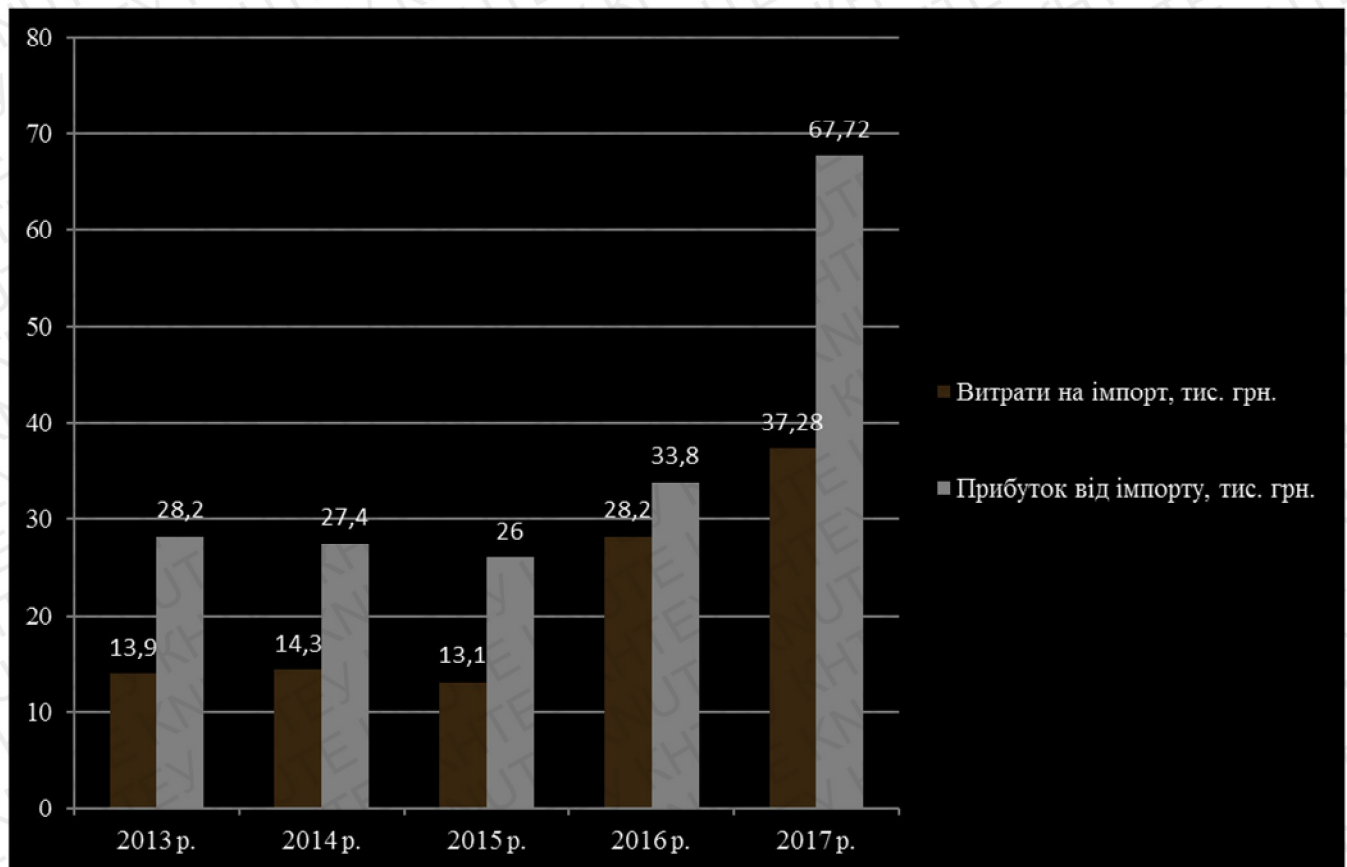


Рис. 2.5. Динаміка прибутку та витрат від імпорту ТОВ «Мізол» за 2013 – 2017 роки

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Як видно із рис. 2.5 прибуток від імпорту у 2017 році становив 67,72 тис. грн., що у порівнянні з 2013 роком на 39,52 тис. грн. більше. При цьому витрати на імпорт зросли майже втричі. Розмір витрат у 2013 році складав 13,9 тис. грн., а в 2017 році витрати зросли на 23,38 тис. грн., і становили 37,28 тис. грн.

На практиці економічна ефективність ЗЕД розраховується по конкретному виду зовнішньоекономічних операцій. Найбільш загальним в цьому відношенні є визначення ефективності від зовнішньоторговельних операцій та найбільш поширених форм ЗЕД.

Економічне обґрунтування прийнятих рішень з керування зовнішньоекономічною діяльністю підприємств проводиться шляхом розрахунку різних показників економічної ефективності. Економічна ефективність ТОВ «Мізол» представлена в табл. 2.14 та ґрунтується на аналізі ілюстровані в рис.2.5.

Таблиця 2.14

Показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мізол» за 2013 – 2017 роки

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017р. у % до 2013р.
Обсяг імпорту, т	1800	2700	2350	4000	4400	244,44
Виручка від імпорту, тис. грн.	105,1	128,4	121,7	142,0	201,0	191,25
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	63,0	86,7	82,6	80,0	96,0	152,38
Валовий прибуток від імпорту, тис. грн.	42,1	41,7	39,1	62,0	105,0	249,41
Витрати на імпорт, тис. грн.	13,9	14,3	13,1	28,2	37,28	268,2
Чистий прибуток від імпорту, тис. грн.	28,2	27,4	26,0	33,8	67,72	240,14
Рентабельність імпорту, %	44,76	31,6	31,48	42,25	70,54	157,6

*Показники ефективності ЗЕД з 2013 по 2017 роки були взяті з договорів про закупівлю товарів.

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства та [Додаток М]

Аналіз показників ефективності ЗЕД підприємства свідчить про високий рівень рентабельності зовнішньоекономічної діяльності підприємства з 2013 до 2017 роки, у 2013 р., цей показник становив 44,76 % , а у 2017 р. – 70,54 %. Темп приросту з 2013 р. до 2017 р. становив 157,6 %. Збільшення рентабельності ЗЕД відбулося за рахунок збільшення обсягів реалізації імпортової продукції. Усі ці показники свідчать про ефективність імпорту продукції на внутрішні ринки, тому слід ще більше вдосконалювати імпортний потенціал підприємства.

Важливим моментом у здійсненні зовнішньоторговельних операцій є визначення ефективності цієї операції для необхідності розуміння доцільності здійснення її.

Розглянемо ефективність імпортних операцій у 2017 році на досліджуваному підприємстві ТОВ «Мізол» (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

**Ефективність імпортних операцій у 2017 році на підприємстві ТОВ «Мізол»,
тис.грн**

Вид продукції	Імпортна ціна (закупка)	Ціна реалізації	Собівартість реалізованої продукції	Прибуток	Рівень рентабельності, %
Гідроізоляційні та теплоізоляційні матеріали	15,34	18,52	49,9	33,86	67,85
Водостічні системи	4,13	5,35	13,44	9,48	70,54
Черепиця	2,04	3,58	7,70	5,42	70,39
Мансардні вікна	2,10	3	7,23	5,10	70,54
Фасадні панелі та сайдинг	3,97	3,14	9,6	7,11	74,06
Інша продукція та послуги	4,71	2,04	8,13	6,75	83,08
Всього	-	-	96,0	67,72	-

*Дані з імпортних операцій за 2017 рік були взяті з договору про закупівлю товарів.

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Розглянувши ефективність імпортних операцій у 2017 році можна відмітити, що попитом серед будівельних матеріалів користується: водостічні системи – 70,54 %, черепиця – 70,39 %, мансардні вікна – 70,54 %, фасадні панелі та сайдинг – 74,06 %, менш рентабельним є гідроізоляційні та теплоізоляційні матеріали – 67,85 %.

Розглянемо приклад розрахунку ефективності імпорту продукції для власних потреб на ТОВ «Мізол». Припустимо, підприємству необхідно прийняти рішення про закупівлю нового обладнання. Є два варіанти закупівлі обладнання:

всередині країни та за кордоном. Таким чином, проводиться розрахунок ефективності шляхом порівняння показників придбання і використання вітчизняного та імпортного обладнання за весь термін служби (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

**Розрахунок ефективності імпорту для власного використання
імпортованого товару на ТОВ «Мізол»**

№ п/п	Показники	Іноземне обладнання	Вітчизняне обладнання
1	Ціна обладнання (контрактна ціна)	10000 \$	300000 грн.
2	Затрати, пов'язані з закупкою, доставкою обладнання	5000 \$	30000 грн.
3	Термін служби обладнання, роки	8	5
4	Річні витрати пов'язані з експлуатацією обладнання, грн.	300000	360000
5	Курс валюти, грн./ \$	25	
6	Ціна придбання обладнання, грн. (п.1 + п.2) *	375000	330000
7	Експлуатаційні витрати за весь термін служби, грн.	1500000	1800000
8	Ціна споживання, грн. (п.6 + п.7)	1875000	2130000
9	Ефект від імпорту, грн.	2130000 – 1875000 = 255000	
10	Ефективність імпорту	2130000 : 1875000 = 1,14	

Примітки. При розрахунку ціни споживання експлуатаційні витрати взяті за п'ять років, тобто період роботи обладнання прирівняний до вітчизняному.

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Як показують розрахунки, наведені в табл. 2.16 ефективність імпортного обладнання пояснюється більш низькими експлуатаційними витратами. Ефект від імпорту становить 255000 грн. Ефективність імпорту для власного використання імпортованого товару становить 1,14. Економічний зміст даного показника в тому, що він показує, у скільки разів імпортна продукція (товар) ефективніше продукції, альтернативної імпортної.

Варто зазначити вигідність імпорту, яка вимірюється відношенням вартості імпортного товару, що реалізується на внутрішньому ринку за внутрішніми цінами, до його вартості за зовнішньоторговельними цінами.

Ефективність імпорتنих операцій залежить від правильного вибору постачальників, від якості сировини, її ціни та строків поставки. При здійсненні імпорتنих операцій товарів для виробництва слід брати до уваги вартість їх обслуговування і використання у процесі виробництва фірмою, що займається їх імпортом. Показники ефективності імпорتنих угод доцільно використовувати на підприємстві при закупівлі товарів на зовнішньому ринку, аналізі імпортної діяльності за попередні роки, плануванні імпортної діяльності, визначенні імпортної політики підприємства. Оцінка ефективності імпорتنих операцій проводиться на етапі підготовки і укладення угоди на імпорт товару відповідної групи, враховуючи такі види платежів при митному оформленні, як митні збори, мито, акцизний збір, ПДВ.

В табл. 2.17 наведено приклад розрахунку ефективності імпорту товару народного споживання по ТОВ «Мізол».

Таблиця 2.17

**Розрахунок ефективності імпорту товарів народного споживання
на ТОВ «Мізол»**

№ п/п	Показники	1 варіант	2 варіант
1	Кількість одиниць товару, тис.од.	4400	4400
2	Контрактна ціна EXW, грн. / од.	0,3	0,3
3	Транспортні витрати, грн. / од.	0,2	0,2
4	Інші витрати пов'язані з доставкою, і реалізацією товару на внутрішньому ринку, тис. грн.	28,2	28,2
5	Курс валюти, грн. / \$	25	26
6	Ціна реалізації на внутрішньому ринку, грн. / од.	3	3
7	Витрати, тис. грн. (п.1*(п.2 + п.3)*(п.4*п.5))	2905	2933,2
8	Результати, тис. грн.(п.1.*п.6)	13200	13200
9	Ефект імпортної операції, тис. грн. (п.8 – п.7)	10295	10266,8
10	Ефективність імпортної операції (п.8 : п.7)	4,54	4,50

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Як показують два варіанти розрахунку з табл. 2.17, що відрізняються курсом валюти, ефективність імпортної діяльності знижується, якщо курс

національної валюти падає. Економічний зміст ефективності імпорту показує, скільки виручки отримує імпортер на кожну 1 грн. витрат, пов'язаних з імпортом. Необхідною умовою ефективного імпорту є співвідношення $E_{\text{імп}}$ (ефективність імпоротної операції) > 1 .

При імпорті товарів необхідно подати на митницю, де оформляється їхнє ввезення, картку акредитації, митну декларацію, рахунок-фактуру, товарно-транспортну накладну, контракт на придбання товарів, довідку валютної інспекції, довідку про транспортні витрати, копії паспорта митного брокера та його ліцензії, а також платіжних доручень про сплату податку на додану вартість, акцизного збору, послуг з митного оформлення за кожним платежем окремо.

Оцінку ефективності ухвалення рішення при митному оформленні імпорту товарів розглянемо на прикладі закупівлі на постійній основі будівельних матеріалів. Як відомо, імпорт – це митний режим, згідно якому товари ввозяться на митну територію України для вільного звернення без обмеження терміну їх перебування на цій території і можуть використовуватися без будь – яких митних обмежень. Імпорт товарів регулюється національним законодавством, політико-правовими обмеженнями, митним тарифом, системою ліцензування і іншими нетарифними заходами зовнішньоекономічного регулювання.

При необхідній нормі споживання (закупівлі) будівельних матеріалів для реалізації на рік підприємство зіставляє цінові пропозиції внутрішнього і зовнішнього ринків. Аналіз цін внутрішнього ринку України дає можливість ідентифікувати нижчі ціни на будівельні матеріали на найбільш вигідних умовах закупівлі. На основі отриманих даних проведемо аналіз. Додамо вартості ціни відповідно вітчизняного і зарубіжного виробника вартість доставки – 5000 грн. Отримані результати дозволяють розрахувати прямий ефект від імпоротної операції і коефіцієнт конкурентоспроможності товару (табл. 2.18).

Аналіз приведених даних свідчить про те, що економічний ефект від здійснення імпоротної операції є вагомим, ніж при аналогічній закупівлі будівельних матеріалів на вітчизняному ринку. Тільки на валових витратах при даному об'ємі закупівель ТОВ «Мізол» отримує вигоду в 22,6 тис. грн.

Таблиця 2.18

Ефективність імпорتنих операцій у 2017 році на підприємстві ТОВ «Мізол»,

Вид продукції	Ціна на зовнішн. ринку, тис.грн	Ціна на внутр. ринку, тис.грн	Валові витрати на зовнішн. ринку, тис.грн	Валові витрати на внутр. ринку, тис.грн	Економічна вигода	Коефіцієнт конкурентно-здатності товару
Гідроізоляційні та теплоізоляційні матеріали	15,34	18,52	43,08	49,9	6,82	1,16
Водостічні системи	4,13	5,35	10,15	13,44	3,29	1,32
Черепиця	2,04	3,58	5,68	7,70	2,02	1,36
Мансардні вікна	2,10	3	5,10	7,23	2,13	1,42
Фасадні панелі та сайдинг	3,97	3,14	7,5	9,6	2,10	1,28
Інша продукція та послуги	4,71	2,04	6,89	8,13	1,24	1,18
Доставка на склад		5				
Всього	-	-	78,4	96,0	22,6	1,22

* Дані з імпорتنих операцій за 2017 рік були взяті з договору про закупівлю товарів.

Економічна вигода = Валові витрати на внутр. ринку – валові витрати на зовн. ринку

Коефіцієнт конкурентоздатності товару = Валові витрати на внутр. ринку / валові витрати на зовн. Ринку

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Для визначення коефіцієнта конкурентоспроможності співвіднесемо валові витрати на внутрішньому ринку до витрат товарів, що імпортуються. Коефіцієнт конкурентоспроможності товарів, що імпортуються, в 10 з 10 позицій більше одиниці ($K_{\text{кн}} > 1$), що означає конкурентоспроможність імпорتنих будівельних матеріалів, тобто вартість імпортного товару менше вартості вітчизняного.

Висновки до розділу 2

ТОВ «Мізол» став наступником дистрибуції продуктів ТОВ «Євроізол» в області рішень для покрівель, фасадів та благоустрою. Компанія спеціалізується

на дистрибуції будівельних матеріалів від провідних постачальників, а також надає послуги і розробляє рішення в галузі цивільного і промислового будівництва та являється одним із лідерів на ринку будівельних матеріалів, володіючи ексклюзивним правом збуту продукції світових торгових брендів.

Цілями підприємства є здійснення своєї виробничої і комерційної діяльності з метою підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності.

Важливою умовою прийняття рішення про ведення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є її ефективність, яка визначається шляхом порівняння досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство для його одержання.

На стадії планування виходу на зовнішні ринки визначення рівня ефективності зумовлює ступінь зацікавленості виходу підприємства на конкретні ринки щодо закупівлі та перепродажу певних товарів.

ТОВ «Мізол» є успішним підприємством, має стійке фінансове становище, що формується у процесі виробничо – господарської та комерційної діяльності. Підприємство завершило 2017 рік з позитивною динамікою чистого прибутку, сума якого становила 5916 тис. грн. Водночас зросла рентабельність за операційним прибутком на 1,12 %. Розглядаючи співвідношення власного капіталу і зобов'язань в підсумку балансу, можна бачити, що розмір залученого капіталу, як на кінець 2013 року, так і на кінець 2017 року перевищує розмір власного, що свідчить про залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Рівень кредиторської та дебіторської заборгованості збільшився, показники ліквідності та платоспроможності знизились. Проте варто зауважити позитивну динаміку показників оборотності активів підприємства. Оборотність дебіторської заборгованості збільшилась на 3,9. Середня тривалість обороту дебіторської заборгованості зменшилась на 15 дні в порівнянні з 2013 роком, і в 2017 році становила 30 днів. Строк погашення кредиторської заборгованості зменшився в 2017 році на 14 дні в порівнянні з 2013 роком, що є позитивною тенденцією у платоспроможності підприємства.

Аналіз показників ефективності ЗЕД підприємства свідчить про високий рівень рентабельності зовнішньоекономічної діяльності підприємства з 2013 до 2017 роки, у 2013 р. цей показник становив 44,76 %, а у 2017 р. – 70,54 %. Темп приросту з 2013 р. до 2017 р. становив 157,6 %. Збільшення рентабельності ЗЕД відбулося за рахунок збільшення обсягів реалізації імпортової продукції. Усі ці показники свідчать про ефективність імпорту продукції на внутрішні ринки, тому слід ще більше вдосконалювати імпортний потенціал підприємства.

Ефективність імпортованих операцій на підприємстві у 2017 році можна відмітити, що попитом серед будівельних матеріалів користується: водостічні системи – 70,54 %, черепиця – 70,39 %, мансардні вікна – 70,54 %, фасадні панелі та сайдинг – 74,06 %, менш рентабельним є гідроізоляційні та теплоізоляційні матеріали – 67,85 %.

Аналіз приведених даних свідчить про те, що економічний ефект від здійснення імпортової операції є вагомим, ніж при аналогічній закупівлі будівельних матеріалів на вітчизняному ринку. Тільки на валових витратах при даному об'ємі закупівель ТОВ «Мізол» отримує вигоду в 22,6 тис. грн. ТОВ «Мізол» вигідно купувати будівельні матеріали на зарубіжному ринку.

РОЗДІЛ 3.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА – ІМПОРТЕРА ТОВ «МІЗОЛ»

3.1. Обґрунтування резервів підвищення ефективності управління імпортною діяльністю ТОВ «Мізол»

Підвищення ефективності економічної та господарської діяльності підприємства є необхідною умовою розширення і збагачення матеріально – економічного підґрунтя підприємства за рахунок збільшення фондівіддачі, зростання продуктивності праці, економного використання фінансових ресурсів та покращення якості продукції.

Економічна ефективність підприємства – імпортера має дві такі сторони як: якісна та кількісна, у сукупності вони обумовлюють міру ефективності.

Резерви – це можливі, але ще не використані на даний час потенційні можливості збільшення продажів товарів та продукції, зниження її собівартості, зростання прибутку і показників рентабельності, зміцнення фінансово – економічного стану, покращення інших фінансово – економічних показників, що відбивають результативність діяльності організації.

Відповідно до класифікації по відношенню до процесу реалізації продукції, виділяють зовнішні та внутрішні резерви підприємства. Зовнішні резерви пов'язані з концентрацією реалізації, вдосконаленням матеріального забезпечення, формуванням попиту, ціноутворенням, збутом. Внутрішні резерви зосереджені на підприємстві, відділах, робочих місцях, центрах витрат, центрах прибутку.

Розглянувши теоретичні основи ефективності імпортерських операцій на підприємстві, можна виділити комплекс заходів щодо поліпшення організації та підвищення ефективності діяльності ТОВ «Мізол» (рис. 3.1).



Рис. 3.1 Напрями підвищення ефективності управління діяльністю ТОВ «Мізол»
Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Один із напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства є збільшення конкурентоздатності товарів, придбаних ТОВ «Мізол», застосування маркетингових засобів для збільшення впізнаності товарів та створення іміджу, вчасного реагування на зміни попиту та запровадження необхідних інструментів для можливості «втримання» клієнтів. Формування конкурентоспроможності продукції починається з визначення суттєвих споживчих властивостей (потреб покупців), за якими оцінюється принципова можливість реалізувати продукцію на відповідному ринку, де покупці постійно порівнюватимуть її характеристики з товарами конкурентів щодо міри задоволення конкретних потреб і цін реалізації.

Одним з таких інструментів є запровадження акційних пропозицій для клієнтів, яка полягає в заохоченні продавців до виконання запланованих обсягів продаж у грошовому та кількісному вимірі. Для підвищення мотивації

пропонується запровадити проведення акцій, які полягали б у організації закордонних поїздок на заводи, філії та головні офіси виробника з умовою виконання, для прикладу, порогу по відвантаженнях товару і кількості нових клієнтів (клієнт, який раніше не робив закупівель по визначеному продукту). Метою акції є збільшення числа активних клієнтів та збільшення обороту по ТМ.

Для прикладу, формулювання умов акції може звучати наступним чином: при покупці продукції ТМ Fitt у ексклюзивного дистриб'ютора, компанії Мізол, на суму 1500 євро в період з 1 липня по 30 вересня 2018 року Ви стаєте претендентом на отримання путівки на одну людину в Італію або ж, переможцем в акції стане Партнер, що зробив закупівлю на найбільшу суму у відповідній філії компанії Мізол в період проведення акції.

Важливим напрямком зростання ефективності управління діяльністю є підвищення кваліфікації персоналу, що приймає участь в організації імпорتنих операцій, шляхом постійного проведення навчання, а також шляхом стимулювання і мотивації персоналу.

Також, варто ввести заходи задля укріплення технічних навичок менеджерів та технічних спеціалістів, запровадивши проведення семінарів технічного використання продукту з метою підвищення продажів через можливість професійної консультації покупця. Задачею відділу зовнішнього маркетингу в цьому питанні є домовленості з виробником (постачальником) про підготовку презентаційних матеріалів, брошур, про приїзд технічних спеціалістів та наочного представлення використання товару. Важливо донести постачальнику значущість даного заходу як можливість підвищення продажів та побудови іміджу та імені товару та торгової марки на ринку України. Після отримання консультацій, технічні спеціалісти та менеджери компанії можуть проводити внутрішні семінари для менеджерів по продажу.

Особливе місце в плановій організації діяльності підприємства – імпортера займає перспективне, стратегічне планування. Стратегічне планування – це одна із функцій управління, що являє собою процес вибору цілей організації і шляхів їх досягнення. Стратегічне планування забезпечує основу для всіх управлінських

рішень, функцій організації, мотивації і контролю орієнтовані на розробку стратегічних планів.

В цьому розрізі пропонується проводити захист стратегій бренд менеджерів компанії кожної групи товарів, де зазначатимуться головні фінансові результати, такі як дохідність, динаміка, рівень продажів та їх зміни помісячно (аби визначити сезонність товару для надання даних про збільшену інтенсивність виробництва товару постачальнику), динаміка продажів філіалів (для розуміння попиту на ринку в кожній області), визначити головні канали збуту. Також в стратегії просування продукту варто проаналізувати ринок, визначити основних гравців та в відсотковому співвідношенні прослідкувати динаміку зміни долі ринку кожного гравця та їх причини, визначити структуру ринку по категоріям продукту, проаналізувати нові тенденції на ринку (наприклад, спостерігається значне збільшення долі українського виробника покрівельної стрічки K-2 і, як наслідок, спостерігається значне падіння цін на стрічку в зв'язку з масовими виробництвом в Україні). Шляхом проведення власного дослідження, проаналізувати цінову матрицю конкурентів та порівняти з рівнем власних цін. Наступним кроком буде визначення кожного компоненту комплексу 4 Р. Для прикладу, визначимо кожен компонент для покрівельних стрічок Fixit. «Product» будуть усі різновидності стрічок (K-2, M-2, UNI і т.п.), в категорії «Price» вказуватимуться усі можливі рівні знижок (мінімальна знижка, знижка для дилера, максимальна знижка, перегляд цінової пропозиції на стрічку K-2 в бік зниження на 15% через збільшення українського виробництва і, як наслідок, зменшення рівня цін), в категорії «Place» необхідно вказати альтернативні напрямки збуту (для додаткового розміщення стрічок в Епіцентрі виготовити тримачі, представити асортимент стрічок в спеціалізованих магазинах), в категорії «Promotion» варто вказати заходи стимулювання (пропонується провести накопичувальну акцію на весь 2018 рік з призом при досягненні результату за 12 місяців 2018 року, проміжні підсумки підводити щоквартально зі стимулюючим призом, результати розсилати прямою розсилкою, випустити оновлений каталог покрівельних стрічок).

Також, в стратегії варто зазначити проведення стимулюючих заходів продажу, наприклад Інтернет стратегію, що полягатиме в прив'язанні стрічок до плівки і мембрани як рекомендовану покупку з основним товаром на всіх спеціалізованих веб-сайтах, в розміщуванні на майданчиках prom.ua, ibud.ua, albiz картки і сторінки з Fixit. І на останок, визначити цільові фінансові показники на майбутній рік. Також, важливо при майбутньому плануванні зважати і вказувати можливість втрати від валютних коливань, спрогнозувати рівень зміни курсу по відношенню до іноземної валюти.

Можливі шляхи удосконалення управління діяльністю підприємства також характеризуються необхідністю поліпшення роботи з пошуку більш вигідних постачальників і застосовування засобів страхування валютних ризиків. Під валютним ризиком розуміється ризик можливих втрат, таким чином ефективність імпортерських операцій буде знижена, що не буде певною мірою задовольняти імпортера. Підприємство може суттєво знизити валютний ризик зовнішньоекономічних угод, використовуючи два методи: правильний вибір валюти та регулювання валютної позиції по контрактам.

Метод правильного вибору валюти ціни зовнішньоекономічного контракту полягає у встановленні ціни в контракті в такій валюті, зміна курсу якої вигідна для даного підприємства. Валютні застереження являють собою спеціально включені в текст контракту умови, у відповідності з якими сума платежу повинна бути переглянута в тій же пропорції в якій відбудеться зміна курсу валюти платежу по відношенню до валюти застереження. Валютне застереження «рівного ризику» збільшує межі коливань валютних курсів і тим самим період часу, на протязі якого партнери можуть без перегляду умов контракту співпрацювати на взаємовигідній основі.

Необхідно укладати контракти з більш вигідними умовами постачання. Однак, терміни постачання повинні бути мінімальними, постачання повинне відбуватися без збоїв.

Використання найбільш вигідної для імпортера форми розрахунків відстрочки платежу, при якій імпортер має можливість не заморожувати власні

кошти, якщо при оплаті виробнику йому ж ще не надійшли кошти від клієнта при продажі даного товару.

Варто зазначити, що для подальшого ефективного розвитку організаційна структура компанії потребує реструктуризації для ефективності роботи та надання швидших результатів. Для більшої результативності та зменшення витрат на персонал, варто об'єднати відділ зовнішнього маркетингу, який займається пошуком постачальників, переговорами, домовленостями та відділ логістики, який формує замовлення, розміщає їх та прогнозує складські запаси на усіх складах в залежності від сезонності та підвищення та концентрації попиту.

На основі проведеної оцінки ефективності імпорتنих операцій у 2017 р. ТОВ «Мізол» можна відмітити, що ефективність імпорتنих операцій в 2017 році є недосить високою, про це свідчить їх коефіцієнт конкурентоздатності, що складає 1,22.

Виходячи з аналізу фінансово господарської діяльності підприємства ТОВ «Мізол» можна сказати, що підприємства має стабільне фінансове положення, його стійкість та незалежність від конкурентів є високою, підприємство на протязі аналізованих років є прибутковим та рентабельним. Також позитивним є чітка тенденція до постійного покращення фінансово економічного становища підприємства.

За даними відділу маркетингу аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства показав сильні та слабкі сторони у порівнянні із конкурентами (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Порівняння можливостей ТОВ «Мізол» та його конкурентів

№ п/ п	Показники	ТОВ «Мізол»	Компанії - конкуренти			
			Компанія «ПК»	ТОВ «БУД Система»	ТОВ «Фірма «Тесей»	Компанія «БудМакс»
1	2	3	4	5	6	7
1	Великий асортимент продукції	+	+	+	+	+
2	Досвід команди	+	+	+	-	+

	підприємства					
3	Постійні клієнти	-	+	-	-	+
4	Мінімальний фінансовий ризик	+	-	-	-	-
5	Досконалість організаційної структури	-	+	+	-	-
6	Обмеження фінансових коштів	+	-	-	-	-

Продовження таблиці 3.1

1	2	3	4	5	6	7
7	Низький рівень впізнання на ринку	+	-	+	+	+
8	Низький товарооборот	+	-	+	+	+
9	Спеціалісти високого рівня	+	+	+	-	+
10	Гнучкий графік роботи, можливість термінових замовлень	+	-	+	-	+
11	Унікальні замовлення	-	-	-	-	-

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Отже, дане дослідження показало слабкі та сильні сторони ТОВ «Мізол» в порівнянні з конкурентами, що дозволить підприємству зробити правильне стратегічне планування.

Крім того, є фактори зовнішнього середовища, якими підприємство може керувати, наприклад, робота з контрагентами ринку – постачальниками та споживачами. Важливою проблемою є також аналіз внутрішнього функціонування підприємства. Такою проблемою, із якою зіштовхується керівництво, буде визначення того, чи володіє підприємство внутрішніми силами.

Для ТОВ «Мізол» найбільш важливим напрямом формування стратегії – це можливість вижити на конкурентному ринку, тобто формування конкурентоспроможного товару.

Отже, для підвищення ефективності управління імпортою діяльністю ТОВ «Мізол» необхідно врахувати такі фактори:

- конкретні вимоги потенційних покупців (споживачів) до пропонованого на ринку товару;
- можливі розміри та динаміку попиту на продукцію;
- розрахунковий рівень ринкової ціни товару;

- очікуваний рівень конкуренції на ринку відповідних товарів;
- визначальні параметри продукції основних конкурентів;
- найбільш перспективні ринки для відповідного товару та етапи закріплення на них;
- термін окупності сукупних витрат, зв'язаних із просуванням на ринок нового товару.

Отже, загальними кроками для збільшення ефективності імпортової діяльності підприємства ТОВ «Мізол» є:

1. Формування чітких цілей і пріоритетів міжнародної спеціалізації та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мізол»;
2. Постановка маркетингової діяльності ТОВ «Мізол» по дослідженню ринків збуту продукції;
3. Розробка та використання сучасних міжнародних маркетингових програм, які б ефективно поєднували світові досягнення у сфері маркетингу з досвідом імпортової діяльності ТОВ «Мізол»;
4. Визначення сильних і слабких місць конкурентів на внутрішньому ринку та у міжнародному середовищі;
5. Підготовка обґрунтованого бізнес – плану діяльності підприємства.
6. Своєчасне, систематичне, повне та раціональне забезпечення реалізації стратегії необхідними ресурсами відповідної якості та кількості;
7. Удосконалити організаційної структури підприємства.
8. Комп'ютеризація та технічне удосконалення всіх процесів.
9. Ефективне донесення до працівників інформації щодо стратегічного напрямку діяльності компанії для забезпечення розуміння і підтримки у процесі реалізації стратегії.

3.2. Розробка комплексу заходів щодо управління діяльністю підприємства – імпортера ТОВ «Мізол»

В сучасних умовах для підприємств імпортерна діяльність є перспективним напрямком господарювання, який надає можливість підприємству покращити свої економічні показники та максимізувати прибуток.

Аналіз діяльності ТОВ «Мізол» показав, що для ефективності зовнішньоторговельних операцій необхідно розробити комплекс заходів, котрі спрямовані на розширення асортименту товару, вдосконалення відносин з постачальниками та покупцями, для збільшення обсягів продажів та підвищення ефективності управління діяльністю підприємства-імпортера.

Перш за все, пропонується кардинально змінити організаційну структуру компанії. На даний момент, управління здійснюється на базі вертикальної організаційної структури (рис. 3.2)

Вказана нижче структура вважається не надто ефективною в сучасному розвитку подій, адже кожен відділ не змотивований над спільною ціллю, отриманням максимального прибутку. Кожен працівник підпорядковується керівника відділу і націлений на власний результат, що інколи є лише рівномірне виконання поставлених задач без перспективи на розвиток.

Пропонується ввести реструктуризацію для ефективності роботи над проектами та окремими асортиментними групами. Задля збільшення зацікавленості працівників в результативності пропонується змінити організаційну структуру з вертикальної на горизонтальну, де на чолі буде генеральний директор, йому будуть підпорядковуватися так звані «Контролери», які в свою чергу будуть наглядачами, консультантами над групами працівників, які в спільній меті будуть працювати над одним проектом (наприклад, Roto), над його розвитком на ринку України, над просуванням на ринок основних та допоміжних елементів асортиментної групи. В групі буде по кожному представнику з відділів: менеджер ЗЕД, логіст, бренд-менеджер, аналітик.

Дана група буде ефективніше працювати над розвитком спільної мети та бажанні досягнути кращих результатів, запроваджуючи сучасні ідеї розвитку.

Також, між групами важливо влаштовувати мотиваційні змагання з можливістю покращення результатів на фоні конкуренції з боку власних колег.

В розрізі покращення роботи імпортої діяльності та управління діяльністю в цілому пропонується ввести в структуру компанії позицію «Категорійного менеджера».

Категорійний менеджер наділений великим ступенем відповідальності за прийняття рішень для отримання максимального економічного ефекту щодо закупівлі та продажу товару своєї категорії, де він керує виробленням критеріїв оцінки споживчих властивостей товару.

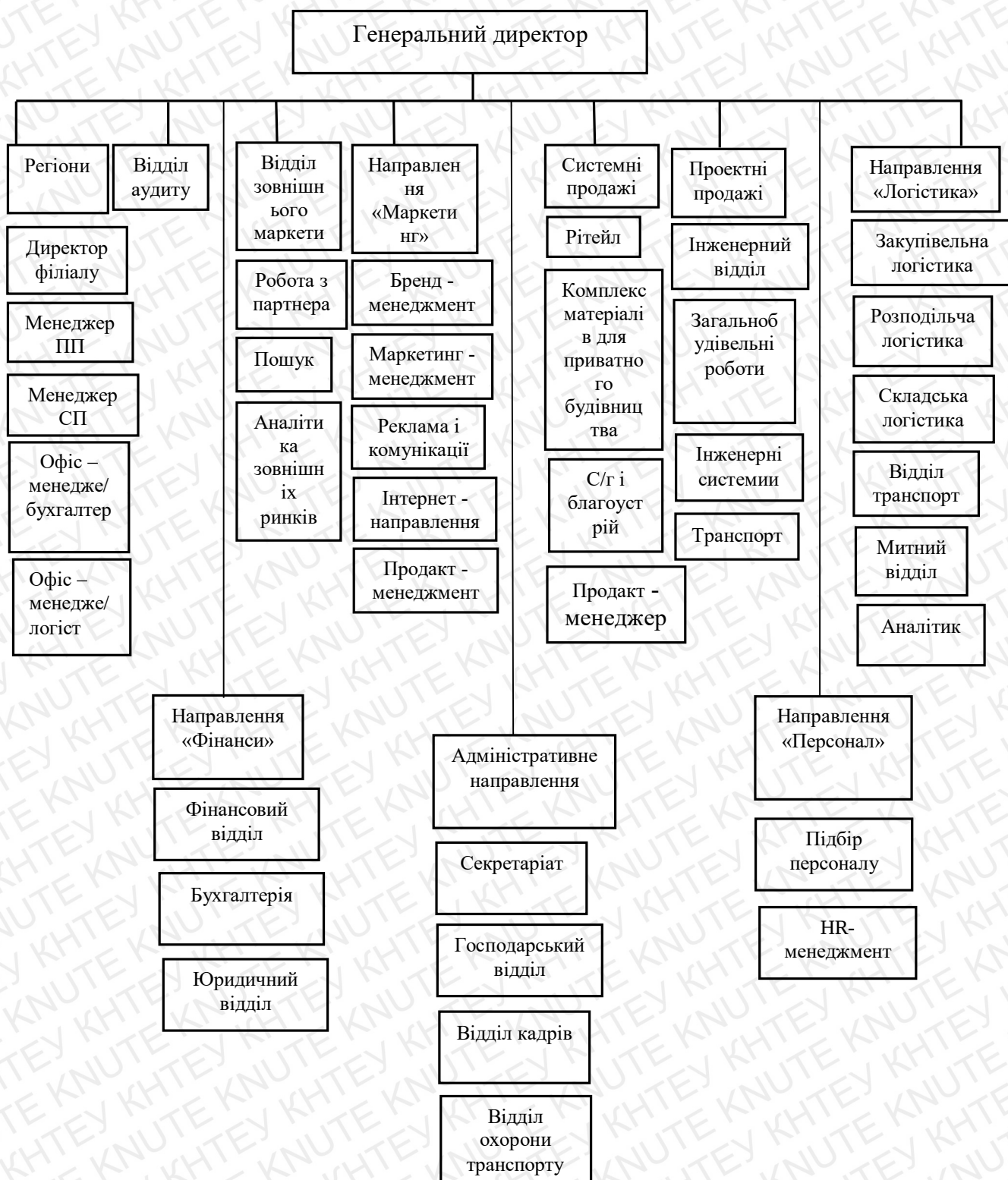


Рис. 3.2. Організаційна структура управління ТОВ «Мізол»

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Від моменту пошуку та до кінцевої реалізації продукту в компанії «Мізол» залучені три ланки організаційної структури: менеджер ЗЕД, який займається пошуком нового постачальника, введенням переговорів та вирішенням проблем пов'язаних з продуктом, бренд-менеджер, який виводить товар на ринок України, працює над аналізом конкурентів, конкурентних цін, ситуацією на ринку, можливістю збільшити сегмент ринку, логіст, який аналізує наявність товару на складах, працює над рекламациями, розміщує замовлення постачальнику, домовляється з постачальником про логістичні умови.

Для ефективнішого введення асортиментної політики пропонується, аби категорійний менеджер від початку пошуку постачальника, з'ясуванням усіх деталей та домовленостей вів дану категорію товару і як бренд-менеджер. Дана зміна дозволяє повністю керувати та контролювати усі зміни з постачальником, ринком, клієнтами та самим товаром. Оперуючи всією інформацією категорійний менеджер швидше та ефективніше реагуватиме на будь-які зміни ринку.

На даний момент прослідковується неефективність витраченого ресурсу, так як для необхідності отримання уточнень від постачальника, бренд-менеджер робить даний запит до менеджера ЗЕД, який в свою чергу потребує детальніших пояснень на рахунок уточнень, що займає значний відрізок часу та призупинення роботи обох працівників. Дана зміна підвищить ефективність переговорів як з постачальником так і при виході товару, з клієнтом.

Для вирішення проблем в роботі з постачальниками і покупцями пропонується запровадити послугу call – центру, а також вдосконалити відносини з постачальниками за допомогою всіх можливостей, в рамках придбання товару наданих ними. Для підвищення лояльності клієнтів і зниження відтоку важливо забезпечити першокласний клієнтський сервіс. Цього можна домогтися, підвищивши продуктивність і якість роботи сервісної служби.

Також одним із заходів щодо управління зовнішньоторговельних операцій змінити в договорах з постачальниками спосіб оплати товарів на умову оплати з відстрочкою платежу, що дозволить підприємству замовляти більший обсяг продукції та не заморожувати власні кошти.

Call – центр – це спеціалізована організація або відокремлений підрозділ в організації, що займаються обробкою звернень та інформуванням по голосовим каналах зв'язку в інтересах підприємства. Підприємства використовують центри для консультування клієнтів (поточних і потенційних), анкетування, інформування про акції чи послуги, здійснення продажів, проведення рекламних акцій, виконання функції «гарячої лінії» та технічної підтримки клієнтів. Використання послуг call – центр дає можливість сформувати базу даних по діючим компаніям і організаціям, які зацікавлені в покупці товарів, що імпортуються ТОВ «Мізол». Головною задачею використання call – центру є залучення та виявлення нових покупців, які бажають купити товар, який імпортує підприємство.

Оператори – консультанти call – центру надають клієнтам – покупцям інформацію про ТОВ «Мізол» та основні характеристики продукції, в ході розмови можуть призначити зустріч між клієнтами і представниками підприємства. Пропонується запровадити посаду call-оператора в кількості 3 працівників. Вартість послуг (виплати заробітної плати) в місяць складає 30000 грн., таким чином протягом року витрати на цей захід складуть 360000 грн. Позитивним результатом використання послуги call – центр є зростання обсягів реалізації імпортованих товарів, що буде обумовлено збільшенням покупців підприємства.

Шляхом аналізу було встановлено, що використання послуги call – центр дасть змогу збільшити обсяг реалізації товарів за рахунок залучення нових покупців на 20 %.

Також, через те, що імпортер несе ризики зміни курсу валют, так як усі розрахунки з постачальниками здійснюються в іноземній валюті, а виручку отримує в національній валюті пропонується запровадити два методи валютного хеджування: шляхом накопичення іноземної валюти і кредитування в національній валюті, при якому курсові різниці лягають на банку-кредиторі. При запровадженні другого заходу механізм виглядатиме так: підприємство бере в позику гривню і купує іноземну валюту, при падінні національної валюти (яка

знижується у своїй вартості) підприємство залишається в плюсі прибутку при закритті кредиторської заборгованості.

В діяльності підприємства також прослідковується не налагодженість роботи внутрішніх взаємозв'язків. Усі листування та вирішення нагальних і не зовсім нагальних питань вирішуються через листування електронною поштою Outlook. Пропонується вжити заходів та налагодити комунікаційний процес, шляхом запровадження новітніх систем комунікацій, таких як WhatsApp, що на даний момент користується популярністю у багатьох компаній. Даний захід значно скоротить вирішення буденних питань у часовому розрізі.

Також, для ефективності виконання усіх задач пропонується запровадити систему контролю виконання поставлених завдань. Пропонується розробити комплекс пріоритетності виконання задач. Для цього усі пріоритетні задачі виносять в систему і виділяти «червоний» статус, далі за пріоритетністю «жовтий статус», «зелений статус». Дана система надасть можливість систематизувати роботу менеджерів та контролювати результативність роботи.

На даний момент компанія «Мізол» відстає в своєму розвитку через виконання великого обсягу ручної праці при передачі даних. Усі контракти та відповідні супровідні документи знаходяться в друкованому і несистематизованому вигляді. Необхідні документи неможливо знайти на електронних носіях, так як не введених електронний документообіг.

Пропонується запровадити якісну структуру документообігу, що надасть підприємству ефективно та раціонально розподіляти час. Такою системою може бути CRM-система (Customer Relationship Management). Введення системи означає, що розрізнені інструменти ведення бізнесу об'єднуються в налагоджену систему. Замість таблиць Excel, месенджерів, багатьох документів та біганини по кабінетах залишається один-єдиний сервіс. У нього входять програми для збору даних про клієнтів, управління угодами, контролю за менеджерами, аналітики і прогнозування. Він спрощує рутину, прискорює прийняття правильних рішень і виключає помилки.

Дана система дозволить інтегрувати усі відділи в єдине ціле та збільшити ефективність роботи компанії. Завдяки системі можна створити єдину базу замовників і контрагентів, в якій зберігаються всі дані, забезпечити прозорість і контроль роботи відділу продажів. Відразу зрозуміло, хто за що відповідає і на яких етапах угоди. Запровадити облік і аналіз статистики руху замовлень. Можна швидко визначити, з чієї вини зірвалося замовлення, проаналізувати причини і зробити висновки. Спираючись на статистику та аналіз, можна прогнозувати виручку і планувати розвиток підприємства.

Заявки потенційних покупців на сайті і дзвінки через CRM автоматично фіксуються в базі і перетворюються в завдання для співробітників служби продажів.

Всі етапи договору контролюються в інформаційній системі. Програма підказує співробітникові подальші дії. Наприклад, нагадати замовникові про терміни, поміняти статус угоди, виставити рахунок. Завдяки роботі в CRM-системі, збитки від помилок і забудькуватості персоналу зводяться до мінімуму.

Історія договорів і пов'язані з ними документи доступні керівникам і виконавцям. Пошук по базі легко виявляє потрібні дані.

Робота з CRM дозволяє швидше планувати і вирішувати робочі справи. Можна ставити завдання колегам, призначати зустрічі з покупцями, планувати дзвінки або надсилати листи.

CRM-система включає базу лідів, контактів та компаній. Пов'язані з ними угоди та завдання обробляються стандартизованими процедурами у вигляді напівавтоматичних бізнес-процесів. З їх допомогою можна організувати листи, дзвінки, виставлення рахунків, додавання товарів і призначення відповідальних.

Начальник відділу у будь-який момент бачить динаміку і результати роботи підлеглих. По кожній операції можна дізнатися витрачений на неї час і відстежити проблемні етапи, налаштувати «воронку продажів». Кожному менеджеру CRM розраховує показники ефективності та становить за ним зведений рейтинг

Система повністю інтегрується з бухгалтерією. «CRM» і «1С-Підприємство» обмінюються даними в автоматичному режимі. Співробітники відділу продажів працюють тільки за актуальними цінами, складським залишкам і проплатам. Можливість виписати відсутній в наявності товар або продати позицію за старими цінами виключена в принципі.

Керівник не може втрачати час даремно. Він використовує будь-яке очікування для контролю та розпоряджень, якщо на телефоні встановлена мобільна версія CRM. Отримає звіт, призначить відповідального, розпорядиться виставити рахунок клієнту прямо з пробки або черги в податковій. Мобільний додаток дозволяє оперативно отримувати відомості по новим лідами та угодам, і повноцінно керувати каталогом товарів, клієнтською базою, завданнями і планами.

Система включає 8 звітів у різних розрізах, в тому числі по «воронці продажів», сумах договорів, оплатах, забутих і поточних угодах. За допомогою візуального конструктора можна створювати власні комплексні звіти.

Інформаційні системи приватних підприємств повні комерційних таємниць. Контакти клієнтів і деталі договорів повинні бути суворо конфіденційні. «CRM-система» обмежує доступ у відповідності з ролями користувачів (підлеглий, начальник відділу, директор, адміністратор і т.д.), а також за групами, департаментам, відділам та конкретним співробітникам.

Надання пакету «Корпоративний квартал» CRM-системи для компанії «Мізол» з кількістю працюючих більше ніж 500 співробітників обійдеться компанії в 149 000 грн. в рік, але при проведенні досліджень виявлено, що збільшить ефективність праці на 35% і зменшить часові витрати на 45%.

Однією з ідей вдосконалення слабких позицій підприємства та їх реалізації є залучення додаткового прибутку за допомогою надання послуг консалтингу ринку будівельних матеріалів для постачальників (для їх аналізу присутності на українському ринку імпортерів виробників та рівня цін) та для конкурентів через надання консультацій по обсягу ринку, сегментації, цінових позицій та інше.

Консалтинг – це управлінське консультування з широкого кола питань у сфері фінансової, юридичної, технологічної, експертної діяльності, що надається зовнішніми консультантами, для рішень тієї чи іншої проблеми.

ТОВ «Мізол» за допомогою маркетингового відділу, може надавати замовнику послуги з консалтингу, а саме: інформацію про аналіз внутрішнього та зовнішнього ринків в сфері будівництва; інформацію про цінову політику на будівельні матеріали та послуги; інформацію про фінансову ефективність конкурентів та їх умови роботи; здійснювати розрахунок ефективності імпорту продукції; допомагати в правильному виборі умов поставок з урахуванням особливостей замовника; надавати інформацію про митну базу України.

Одна з головних прибуткових статей компанії являється продаж каналізаційних систем Profil (23%), але у серпні 2018 року компанія збільшила ціни на продукцію на 14%, що для купівлеспроможності на ринку України являється критичним і зменшило рівень продаж порівняно з минулим роком на 26%. Перед підняттям цін на продукцію, каналізація продавалась в ціновому сегменті «Medium», на даний момент шкала зросла до цінового сегменту «Premium», але не відповідає якості зазначеної ціни.

З проведенням аналізу польського ринку каналізаційних систем (табл.3.2) пропонується змінити постачальника Profil на польського постачальника Дука, який надав оферту (Додаток Н).

Таблиця 3.2

Порівняння цінових пропозицій на умовах EXW каналізаційних труб

EXW							
	Profil, євро	Dyka, злоті	Dyka, євро	Wiplast, злоті	Wiplast, євро	Kanplast, злоті	Kanplast, євро
1	2	3	4	5	6	7	8
Труба ПВХ НАРУЖ,канал. 110 x 3,2 x 3000 SN 8	4,69	16,80	3,90	31,70	4,82	37,47	4,91
Труба ПВХ НАРУЖ,канал. 110 x 3,2 x 2000	3,52	11,76	2,73	21,14	2,55	25,36	3,65

Продовження таблиці 3.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Труба ПВХ НАРУЖ,канал. 110 x 3,2 x 1000 SN 8	2,30	6,25	1,45	11,45	2,38	13,59	2,42
Труба ПВХ НАРУЖ,канал. 110 x 3,2 x 500 SN 8	1,70	3,97	0,92	6,70	1,81	7,77	1,81

Джерело: розроблено автором за даними підприємства та [Додаток Н]

Склад та виробництво підприємства знаходить в Польщі, ціни надані на умовах поставки EXW, що є досить підходящим для «Мізола», адже в компанії налагодженні комерційні зв'язки (надані знижки) з транспортними компаніями, умовою оплати є відстрочка платежу на 30 календарних днів з дня відвантаження.

Тому, пропонується розглядати даного виробника як потенційно майбутнього постачальника каналізації компанії «Мізол».

3.3. Прогнозна оцінка ефективності заходів щодо вдосконалення управління імпортною діяльністю ТОВ «Мізол»

Для аналізу ефективності імпортної роботи підприємства ТОВ «Мізол» на ринку та формування найбільш ефективних заходів трансформації проводимо SWOT – аналіз. Для проведення SWOT – аналізу необхідно визначити сильні та слабкі сторони підприємства, можливості та загрози ринку.

Назва методу SWOT – аналізу складена із початкових літер об'єктів стратегічного аналізу: S – Strength – сильні сторони; W – Weakness – слабкі сторони; O – Opportunities – можливості; T – Threats – загрози.

Метою SWOT – аналізу є здійснення експертної діагностики бізнес – середовища для виявлення тенденцій його розвитку, формування базових гіпотез про перспективи діяльності підприємства і його конкурентоспроможні можливості та визначення альтернативних напрямів стратегічного розвитку.

Як будь – який експертний метод, SWOT – аналіз надає ефективні результати за умови повноти й актуальності отриманої інформації та чіткого розуміння керівництвом стратегічних орієнтирів розвитку підприємства.

Проведення SWOT – аналізу підприємства передбачає аналіз поточної ситуації і прогноз майбутнього (прогноз тенденцій розвитку аналізованих зовнішніх факторів, розробка вимог та рекомендацій, спрямованих на посилення переваг і подолання недоліків кожного з факторів).

Для визначення сильних та слабких сторін імпортової діяльності ТОВ «Мізол» розробимо SWOT – аналіз (табл. 3.3), який дозволить визначити можливості та загрози такої діяльності підприємства.

Розглянувши основні аспекти SWOT – аналізу виходу підприємства на міжнародний ринок, слід відмітити, що ТОВ «Мізол» має ряд своїх недоліків та переваг. У формуванні імпортової діяльності перш за все, необхідно керуватися власними можливостями, які притаманні його особливостям розвитку, спеціалізації.

Конкурентоспроможність – поняття, яке характеризує можливості суб'єкта або об'єкта реалізації товарів обійти аналогів в сформованих умовах. Інформація про цей показник дає об'єктивну картину того, наскільки затребуваний продукт. А значить, з'являються напрямки розвитку бізнесу і підприємець чи інший суб'єкт завжди готові до змін. Останнє дуже важливо, оскільки дозволяє швидко пристосуватися до нових реалій. Різні методи оцінки конкурентоспроможності використовуються такими суб'єктами, як держава, інвестори, виробники, споживачі.

Кожен з них робить аналіз з точки зору власної вигоди в умовах ринкової економіки. Графічний метод оцінки конкурентоспроможності базується на побудові так званої «Радіальної діаграми конкурентоспроможності» або «Багатокутника конкурентоспроможності».

На рис. 3.3 співставлено багатокутники конкурентоспроможності чотирьох підприємств (умовні назви – ТОВ «Мізол», ТОВ «БУД Система», ТОВ «Фірма «Тесей», Компанія «БудМакс») по дев'яти критеріях.

Таблиця 3.3

SWOT – аналіз для ТОВ «Мізол»

Сильні сторони (Strength)	Слабкі сторони (Weaknesses)
1. Великий асортимент продукції 2. Тривалий досвід команди підприємства 4. Відсутність обмежень фінансових коштів 5. Високий рівень впізнання на ринку 6. Високий товарооборот 7. Можливість термінових замовлень 8. Високі адаптивні можливості до зростання зовнішнього імпортного попиту 9. Стабільні умови функціонування фінансових ринків, що дає можливість коротко – та середньострокового планування зовнішньоекономічної діяльності	1. Відсутність постійних клієнтів 2. Відсутність унікальності замовлень 3. Відсутність чітко визначеної торговельної політики та імпоротної стратегії 4. Високі витрати бізнесу ТОВ «Мізол» на імпорتنу діяльність, зокрема витрати на підтвердження походження товару, отримання дозволів, ліцензування тощо
Можливості (opportunities)	Загрози (Threats)
1. Демонізація зовнішньоекономічної діяльності через здешевлення зовнішньоекономічних процедур 2. Вдосконалення імпортних операцій	1. Погіршення зовнішньоекономічних стосунків з країнами партнерами; поширення практики застосування обмежувальних та протекціоністських заходів з боку провідних транснаціональних корпорацій та окремих країн – торговельних партнерів України 2. Великі податки та велике імпортне мито

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Побудова багатокутників здійснювалася наступним чином: коло було поділене радіальними оціночними шкалами на рівні сектори, кількість яких дорівнювала кількості обраних критеріїв (у даному випадку – 9); шкали на радіальних прямих було градуйовано так, щоб всі значення критеріїв знаходилися всередині оціночного кола; значення критеріїв збільшувалися по мірі віддалення від центра кола; на кожній вісі з використанням відповідного масштабу вимірювання було позначено точки, що відповідали значенням критеріїв; по

точках відповідно для кожного з підприємств проведено ламану лінію, яка і сформувала багатокутник. З рис. 3.3 видно, як відрізняються підприємства одне від одного по окремих критеріях.

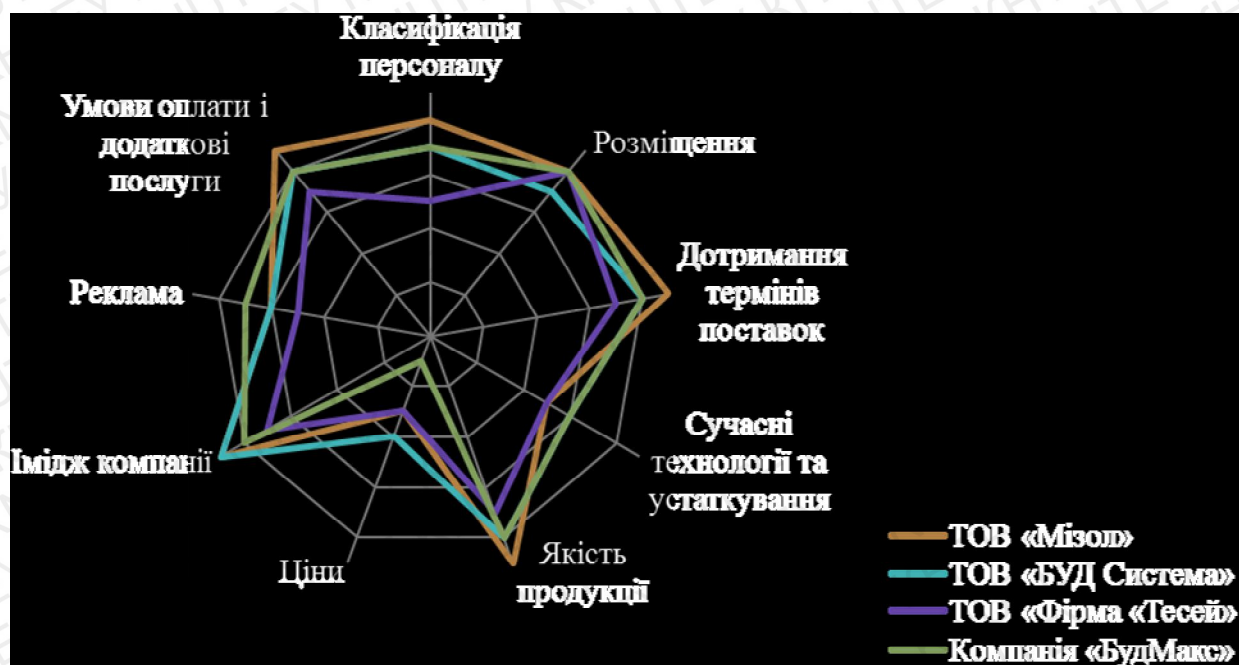


Рис. 3.3. Багатокутник конкурентоспроможності ТОВ «Мізол»

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

ТОВ «Мізол» має найсильніші позиції за показниками класифікації персоналу, а саме за рахунок досвіду команди підприємства в сфері будівництва; розміщення підприємства на внутрішньому ринку України (має філії по всій території України, тому вся продукція є доступною для покупців); підприємство дотримується термінів поставок згідно з підписаними договорами з покупцями; ТОВ «Мізол» продає якісну продукцію, яка є сертифікованою; підприємство надає для кожного покупця індивідуальні умови оплати та здійснює додаткові послуги в сфері будівництва. Найслабші позиції ТОВ «Мізол» має за технології та устаткування (в підприємства є необхідність в придбанні більш сучасного та вдосконаленого обладнання); ціни (високі ціни на внутрішньому ринку України) та рекламу (є необхідність в розміщенні реклами в спеціалізованих журналах, в бізнес довідниках, на транспорті тощо. Це дасть змогу збільшити рівень поінформованості потенційних покупців про фірму, її продукцію та послуги).

Цей простий метод (графічний багатокутник конкурентоспроможності) має кілька недоліків. Наприклад, неможливо вивести прогнози щодо майбутнього продукту або послуги, також не враховані недобросовісні види боротьби за споживача. Тому слід користуватися кількома методами дослідження і через певний проміжок часу замовляти професіоналу проведення аналізу стану і місця продукту на ринку.

Перевагою графічного методу оцінки конкурентоспроможності підприємства є його простота та наочність.

Запровадивши в структуру компанії спеціалістів обслуговування клієнтів надасть можливість збільшити обсяги продажів на 20% через передпродажне та післяпродажне обслуговування клієнтів.

Ведення в діяльність компанії CRM-системи дозволить систематизувати та зрівноважити роботу працівників компанії та збільшити ефективність роботи працівників і, як наслідок, збільшити обсяги продажів та можливості приділення клієнтам більше уваги.

Співпрацюючи з ведучими будівельними компаніями Франції, Німеччини, Америки, Швеції, Чехії, ТОВ «Мізол» купляють досить дорогі будівельні матеріали, аби задовольнити своїх клієнтів. Є більш дешеві будівельні матеріал, які підприємство замовляє з Америки (фірма DuPont), проте доставка цих будівельних матеріалів досить дорога. Тому, для підприємства ефективною буде поставка будівельних матеріалів з Росії та Болгарії, а саме будівельні матеріали фірми Devorex (водостічні системи, дренажні лотки) та Shinglas (покрівельні матеріали).

Фірма Devorex (Болгарія) заснована в 2004 році з метою розробки інноваційних рішень, які задовольняють вимоги клієнтів в галузі управління водами, в будівельному секторі. З самого початку свого існування, фірма постійно покращує свої продукти (якість своїх продуктів), розширює асортимент і ринки, на яких присутня у світовому масштабі.

В останні роки фірма Devorex встановлює відмінні взаємини з деякими з найбільших у світовому масштабі мереж магазинів типу «Зроби сам», серед яких Praktiker, HomeMax, Leroy Merlin, Mr. Bricolage, Brico – Depot та інші.

Відмінна якість продуктів торгової марки Devorex є результатом значних інвестицій і технічних знань. Виробничий процес побудований за принципом закритого циклу, що значно покращує управління кожною виробничою операцією і дозволяє уважно простежити якість вхідної сировини і готової продукції. Такий повністю автоматизований процес гарантує, що всі клієнти отримують якісні продукти з відмінними технічними характеристиками і своєчасною доставкою.

Сертифікація фірмової політики за якістю здійснена TUV Rheinland Cert GmbH в 2008 році, у відповідності зі стандартом ISO 9001:2008. У 2010 році фірмова політика за якістю пересертифікована як підтвердження досягнутих і підтримуваних високих стандартів якості.

Компанія Shinglas провідний міжнародний виробник надійних і ефективних будівельних матеріалів і систем. Компанія пропонує ринку новітні технології, що поєднують в собі розробки власних Наукових центрів і передовий світовий досвід. Компанія регулярно займається створенням нових будівельних матеріалів, модернізацією існуючих технологій. Лабораторії Наукових центрів оснащені сучасним обладнанням, з допомогою якого можна вивчати фізико – механічні характеристики матеріалів в широкому діапазоні температур, точно визначати структуру і склад сировинних компонентів. Наукові дослідження та впровадження передових технологій дозволяють компанії щороку виводити на ринок кілька нових продуктів.

Проаналізувавши зміни цін на каналізаційні системи, які представляє в своєму асортименті «Мізол» прийшли до висновку, що рентабельніше для компанії розглянути альтернативу в обличчі компанії «Дука». Тому, дамо прогнозну оцінку ефективності імпоротної операції Україна – Польща за допомогою розрахунку наступних аналітичних показників.

Отже, українському підприємству ТОВ «Мізол» запропоновано укласти угоду з польською фірмою-постачальником каналізаційних систем, на закупівлю

каналізаційної труби ПВХ 110х3,2х3000 SN 8 за ціною 3,90 євро за шт. Вихідні умови розрахунку наведено в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Умови імпортного контракту

Найменування	Показники
Країна-імпортер	Польща
Ціна за одиницю	3,90 євро
Загальна кількість	1000
Умови постачання	EXW- Jelcz-Laskowice
Ставка митного тарифу за трубу: пільгова	1,5%
Курс НБУ на час здійснення платежів грн./євро	31,43

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Орієнтовна ціна реалізації на внутрішньому ринку України становить 260 грн. за трубу. Структура витрат, пов'язаних із закупівлею товару та його реалізацією на внутрішньому ринку, наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Структура витрат до ціни контракту

Витрати	% до ціни контракту
Витрати на транспортування до кордону	15%
Витрати на страхування	7%
Витрати на навантаження	3%
Витрати на розвантаження	4%
Матеріальні витрати імпортера	0,8%
Витрати на оплату праці	5%
Відрахування від ФОП	22% від ФОП

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Отже, проведемо розрахунки:

1. Визначимо фактурну вартість способом множення ціни на кількість:

$$\text{ФВ} = 3,90 * 1000 = 3900 \text{ євро}$$

2. Далі розрахуємо митну вартість за базисною умовою поставки EXW, на основі якої визначається сума імпортного мита та митних зборів.

$$MB = 3900 + (3900 * 0,15 + 3900 * 0,07 + 3900 * 0,03) * 31,43 = 153\,221 \text{ грн.}$$

3. Розрахуємо розмір мита та розмір додаткового імпортного збору:

$$\text{Мито} = 153\,221 * 0,015 = 2\,298 \text{ грн.}$$

$$\text{Митний збір} = 153\,221 * 0,002 = 306 \text{ грн.}$$

4. Розрахуємо податок на додану вартість:

$$\text{ПДВ} = (153\,221 + 2\,298 + 306) * 0,20 = 31\,165 \text{ грн.}$$

5. Розрахуємо імпортну ціну контракту після митного очищення з метою визначення витрат на закупівлю 1 одиниці товару:

$$\text{ІЦК} = 153\,221 + 2\,298 + 306 + 31\,165 = 186\,990 \text{ грн.}$$

Розрахуємо ціну закупівлі 1 одиниці товару діленням імпортної ціни контракту на кількість одиниць: $186\,990 / 1000 = 186,99 \text{ грн.}$

6. Визначимо витрати, пов'язані з реалізацією товару.

$$\text{Матеріальні витрати імпортера до ціни контракту} = 1000 * 3,90 * 31,43 * 0,008 = 980,60 \text{ грн.}$$

$$\text{Витрати на оплату праці} = 186\,990 * 0,05 = 9\,349,5 \text{ грн.}$$

$$\text{Відрахування до Фонду оплати праці розрахуємо з вартості витрат на оплату праці} = 9\,349,5 * 0,22 = 2\,056,9 \text{ грн.}$$

$$\text{Сукупні витрати на реалізацію} = 980,60 + 9\,349,5 + 2\,056,9 = 12\,386,9 \text{ грн.}$$

$$\text{Витрати на реалізацію 1 одиниці товару} = 12\,386,9 / 1000 = 12,38 \text{ грн.}$$

7. Розрахуємо загальну імпортну ціну контракту:

$$\text{ІЦК заг.} = 186\,990 + 12\,386,9 = 199\,376,9 \text{ грн.}$$

8. Розрахуємо виручку від реалізації імпортованої продукції на внутрішньому ринку:

$$\text{В рлз} = 260 * 1000 = 260\,000 \text{ грн.}$$

Отже, можемо визначити ефект імпортної операції:

$$\text{Ефект} = 260\,000 \text{ грн} - 199\,376,9 = 60\,623,1 \text{ грн.}$$

Коефіцієнт ефективності імпортної операції:

$$\text{Кефект.} = 260\,000 / 199\,376,9 = 1,3$$

Отже, провівши аналіз та розрахунки, можемо зробити висновок, що дана угода являється доцільною та вигідною для ТОВ «Мізол» і може розглядатися як

альтернатива введення нового постачальника на ринок будівельних матеріалів України.

Висновки до розділу 3

Підвищення ефективності економічної та господарської діяльності підприємства є необхідною умовою розширення і збагачення матеріально – економічного підґрунтя підприємства за рахунок збільшення фондівіддачі, зростання продуктивності праці, економного використання фінансових ресурсів та покращення якості продукції.

ТОВ «Мізол» має найсильніші позиції за показниками класифікації персоналу, а саме за рахунок досвіду команди підприємства в сфері будівництва; розміщення підприємства на внутрішньому ринку України; підприємство дотримується термінів поставок згідно з підписаними договорами з покупцями; ТОВ «Мізол» продає якісну продукцію, яка є сертифікованою; підприємство надає для кожного покупця індивідуальні умови оплати та здійснює додаткові послуги в сфері будівництва. Найслабші позиції ТОВ «Мізол» має за технології та устаткування; ціни та рекламу.

Однією з ідей вдосконалення слабких позицій підприємства та їх реалізації є отримання додаткового прибутку за допомогою надання послуг будівельного консалтингу.

На основі проведеного аналізу роботи підприємства ТОВ «Мізол», можна зазначити, що імпортна діяльність на підприємстві проводиться в узгодженні вимог чинного законодавства України. В цілому імпортна діяльність підприємства є ефективною, але вона не позбавлена певних недоліків і вимагає покращення.

Удосконалення ефективності імпортних операцій можна досягти шляхом:

1. Пошуку більш вигідних постачальників;

- | | |
|---|--------------|
| 2. | Вдосконаленн |
| я та встановлення чітких умов в договорах поставки; | |
| 3. | Застосування |
| засобів страхування валютних ризиків; | |
| 4. | Організації |
| потрібних строків поставки; | |
| 5. | Розробка |
| принципової схеми доставки товарів з імпорту. | |

Для підвищення ефективності управління діяльністю підприємства варто розглянути ряд першочергових дій, що дозволять оптимізувати витрати. З причини значних витрат на передачу інформації, використовуючи ручну працю варто запровадити систему автоматизації документообігу, застосувавши CRM-систему, що дозволить розрізнені інструменти ведення бізнес-процесів об'єднати в налагоджену структуру та допоможе систематизувати і збільшити ефективність праці персоналу компанії.

Для зменшення витрат важливе застосовування засобів страхування валютних ризиків при проведенні імпорتنних операцій, оптимізувати спосіб оплати товарів на умову оплати з відстрочкою платежу.

Активізація заходів маркетингу дозволить підвищити рівень зацікавленості менеджерів з продажу та клієнтів у виконанні запланованих обсягів продаж у грошовому та кількісному вимірі. Одним з важливих заходів покращення імпоротної діяльності є пошук та аналіз альтернативних виробників продукції рівень цін нижчий, а якість не гірші, ніж в тих виробників, що представлені в асортиментному ряді компанії.

Основними заходами покращення діяльності підприємства-імпортера «Мізол» визначено реструктуризацію організаційної структури шляхом об'єднання в групи представників з кожного відділу для ефективного просування конкретної асортиментної групи на ринку України. Пропонується ввести посаду «Категорійного менеджера» для покращення ведення продукту від моменту знаходження товару та постачальника до моменту реалізації та продажу.

Через підвищення цін на один з головних статей доходності компанії пропонується альтернативний постачальник каналізаційних систем і приводять розрахунки ефективності реалізації запропонованого імпортного контракту. Провівши розрахунки, виявили, що дана угода буде ефективною для підприємства та варта розгляду як альтернативного постачальника каналізаційних систем.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Експортна та імпортна діяльність завжди була і залишається важливою складовою економічного розвитку держави.

Ефективність імпорту – економічна категорія, що відображає сукупний ефект від імпорту, який полягає в економії суспільної праці та зростанні продуктивності від участі у міжнародному поділі праці.

Основною задачею підприємств – імпортерів є ведення господарської діяльності відповідно до встановленого національного та міжнародного законодавства для досягнення економічних та соціальних цілей.

Оцінка ефективності діяльності підприємства – імпортера ґрунтується на аналізі різних фінансових показників, таких як чистий прибуток, рентабельність інвестицій, ринкова вартість підприємства.

Економічна ефективність підприємства – це один із типів ефективності, критерії якої визначаються відношенням досягнутого підприємством результату до здійснених витрат.

ТОВ «Мізол» є успішним підприємством, має стійке фінансове становище, що формується у процесі виробничо – господарської та комерційної діяльності. Підприємство завершило 2017 рік з позитивною динамікою чистого прибутку, зросла рентабельність за операційним прибутком на 1,12 %, прослідковується позитивна динаміка показників оборотності активів підприємства. Проте діяльність підприємства фінансується більше за рахунок запозичених коштів, рівень кредиторської та дебіторської заборгованості збільшився, показники ліквідності та платоспроможності знизились.

Аналіз показників ефективності ЗЕД підприємства свідчить про високий рівень рентабельності зовнішньоекономічної діяльності підприємства з 2013 до 2017 роки, у 2013 р. цей показник становив 44,76 %, а у 2017 р. – 70,54 %. Темп приросту з 2013 р. до 2017 р. становив 157,6 %. Усі ці показники свідчать про ефективність імпорту продукції на внутрішні ринки, тому слід ще більше вдосконалювати імпорتنний потенціал підприємства.

Найбільшим експортером в практиці зовнішньоекономічної діяльності підприємства є Німеччина. Продукція ж розподіляється нерівномірно залежно від потреби партнера в тому чи іншому товарі. Так найбільше продукції надходить від Німеччини, найменше від Іспанії та Іспанії.

При операціях імпорту товарів підприємство прагне вигідно закупити товари за кордоном з метою їхнього подальшого використання у своїй країні.

Підприємство має стійке становище на зовнішньоекономічному фоні і має перспективи розвитку імпоротної діяльності. Ефективність імпортних операцій на підприємстві у 2017 році можна відмітити, що попитом серед будівельних матеріалів користується: водостічні системи – 70,54 %, черепиця – 70,39 %, мансардні вікна – 70,54 %, фасадні панелі та сайдинг – 74,06 %, менш рентабельним є гідроізоляційні та теплоізоляційні матеріали – 67,85 %.

Аналіз приведених даних свідчить про те, що економічний ефект від здійснення імпоротної операції є вагомим, ніж при аналогічній закупівлі будівельних матеріалів на вітчизняному ринку.

Імпортна діяльність на підприємстві проводиться в узгодженні вимог чинного законодавства України. В цілому імпортна діяльність підприємства є ефективною, але вона не позбавлена певних недоліків і вимагає покращення.

Удосконалення ефективності імпортних операцій можна досягти шляхом:

1. Пошуку більш вигідних постачальників;
2. Вдосконалення та встановлення чітких умов в договорах поставки;

- | | |
|----|---|
| 3. | Застосування засобів страхування валютних ризиків; |
| 4. | Організації потрібних строків поставки; |
| 5. | Організація правильного транспортного забезпечення; |
| 6. | Закупівля якісного товару в країнах територіально ближчих до України. |

ТОВ «Мізол» має найсильніші позиції за показниками класифікації персоналу, а саме за рахунок досвіду команди підприємства в сфері будівництва; розміщення підприємства на внутрішньому ринку України; підприємство дотримується термінів поставок згідно з підписаними договорами з покупцями; ТОВ «Мізол» продає якісну продукцію, яка є сертифікованою; підприємство надає для кожного покупця індивідуальні умови оплати та здійснює додаткові послуги в сфері будівництва. Найслабші позиції ТОВ «Мізол» має за технології та устаткування; ціни та рекламу.

Однією з ідей вдосконалення слабких позицій підприємства та їх реалізації є отримання додаткового прибутку за допомогою надання послуг будівельного консалтингу. До першочергових напрямів з-поміж розглянутих мають бути віднесені заходи, пов'язані з автоматизацією документообігу, впровадження реструктуризації через оптимізацію кадрового складу, застосовування засобів страхування валютних ризиків при проведенні імпорتنних операцій, оптимізація способу оплати товарів на зміну умову оплати з відстрочкою платежу, а також заходи, націлені на поширення та систематизацію внутрішньої інформації та налагодження бізнес-процесів компанії. Активізація заходів маркетингу дозволить підвищити рівень зацікавленості менеджерів з продажу та клієнтів у виконанні запланованих обсягів продаж у грошовому та кількісному вимірі. Одним з важливих заходів покращення імпоротної діяльності є пошук та аналіз альтернативних виробників продукції рівень цін нижчий, а якість не гірші, ніж в тих виробників, що представлені в асортиментному ряді компанії.

Для збільшення ефективності діяльності підприємства-імпортера необхідне впровадження ряду інноваційних технологій та підготовчих заходів на зміну, розширення, введення нових стратегічних цілей та методів їх реалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Законодавчі та нормативні документи

1. Про зовнішньоекономічну діяльність. Закон України № 4496-VI (4496-17) від 16.04.1991 // Відомості Верховної Ради України. 2018. № 2.
2. Про Митний тариф України. Закон України № 2371-III від 01.01.2013 // Відомості Верховної Ради України. 2018. №24.
3. Податковий кодекс України – Офіційний документ ВРУ № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. ІНКОТЕРМС 2010. Правила ІСС з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі. К.: Асоціація «ЗЕД», 2017. 268 с.

Підручники

5. Березін О.В. Стратегія підприємства: навч. посіб. / О. В. Березін, М. Г. Безпарточний. К.: Ліра-К, 2010. 224 с.
6. Валеви́ч Р. П. Економіка підприємства торгівлі: Навчальний посібник / Г. П. Валеви́ч, Г. А. Давидова. – Мн. : Вища школа, 2013. – 367 с.

7. Вітлінський В.В., Маханець Л.Л. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності: Навч. посіб. К.:КНЕУ, 2013. 432 с.
8. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібн. // А.М. Вічевич, О.В. Максимець. – 2-е вид., доповнене і перероблене – К.: Професіонал, 2014. – 216 с.
9. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для вузов / под ред. проф. Л. Е. Стровского. — 3 е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 847 с.
10. Горін Н. В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. / Горін Н. В. - К.: Знання, 2017. - 330 с.
11. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник / О.П.Гребельник. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 432 с.
12. Дідович І.І. Ризик-менеджмент у сфері зовнішньоекономічної діяльності / Дідович І.І., Вайданич Т.В., Кульчицька Е.А. - Навчальний посібник. – Львів: НЛТУ, - 2013. – 160 с.
- 22.Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний курс: Навч. посіб. /За ред. Ю.Г.Козака, Н.С. Логвінової. Київ: ЦУЛ, 2013. 288 с.
23. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп. [текст]: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Беякова, О.Б. Балакай. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 248 с.
24. Кириченко О., Кавас І., Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. К.: Фінансист, 2013. 653 с.
25. Кульчицька Е.А. Міжнародна економіка. Практикум / Е.А. Кульчицька, І.І. Дідович. - Навчальний посібник. – Львів: НЛТУ України, 2014. – 96 с.
26. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств: монографія / С. М. Маталка. Луганськ: Ноулідж. 2011. с. 210.
27. Мельник М.В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях / М.В. Мельник. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 136 с.

28. Менеджмент : навч. посіб. / за ред. С.І. Михайлова. – Вінниця : НОВА КНИГА, 2016. – 416 с.
29. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: нормативно-правове регламентування: Навч. посіб. / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. К.: ЦУЛ, 2013. 648 с.
30. Міжнародна торгівля: Підручник. / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової. К.: ЦУЛ, 2015. 512 с.
31. Новицький, в. Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник / В. Є. Новицький. – к.: кнеу, 2013. – 948с.
32. Пазуха М.Д. Зовнішньоекономічна діяльність. / Пазуха М.Д. Навчальний посібник рекомендований МОН України. – К.: ЦУЛ, 2014.– 230 с.
33. Пітель Н.Я. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. / Пітель Н.Я., Альошкіна Л.П., Федорець Л.М. Навчальний посібник. Видавець «Сочінський». – 2013. – 266 с.
34. Поканевич Ю.В. Менеджмент : питання та відповіді : навч. посіб. (для дист. навчання) За заг. ред. канд. екон. наук, проф. Мошека Г.Є. – Х.: Харків, 2016. – 940 с
35. Савченко А. Г. Макроекономіка: Навч.-метод. посібник для самот. вивч. дисц. — К.: КНЕУ. — 2013. — 120 с.
36. Солошенко Л. Зовнішньоекономічна діяльність: організація та документальне оформлення. Х.: Фактор, 2011. 176 с.
37. Суша Г. З. Економіка підприємства: навчальний посібник / Г. З. Суша. – 3-е вид., Випр. і доп. – М. : Нове знання, 2013. – 512 с.
38. Тюріна Н. М. Основи зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посібник] / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. К.: Центр учбової літератури, 2013. 408 с.
39. Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. та ін. Навч. посібник — К.: Центр учбової літератури, 2013. — 248 с.
40. Юхименко П.І. Міжнародний менеджмент. / Юхименко П.І. – Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2011.– 488 с.

41. Андрусенко, В. О. Формування та реалізація експортного потенціалу України / В. О. Андрусенко, Н. Ю. Фіщук // Економічні проблеми розвитку аграрного виробництва в регіоні. – 2015. – Вип. 5. – С. 116–119.
42. Борисова З. Н. Проектирование системы управления инновационным развитием бизнес-процессами организации: процессно-структурный подход : моногр. / З. Н. Борисова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008.
43. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. 2012. № 3 (53). С. 53-55.
44. Dejnego O. A. Efficiency and quality of management of the machine-building enterprise / O.A. Dejnego. — Moscow: Mechanical engineering, 2006. — 24 p.
45. Дерев'янка, Ю.М. Ефективне управління імпортними операціями на підприємстві / Ю.М. Дерев'янка, Н.С. Валюх // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 27 травня 2015 р. / За заг. ред.: О.В. Прокопенко, М.М. Петрушенка. Суми: СумДУ, 2015. С. 185-186.
46. Економічна стратегія розвитку підприємств: монографія / За ред. В.К. Данилка. Житомир: ЖТДУ, 2014. 326 с.
47. Жураківська, О. ЗЕД: особливості експортних операцій / О. Жураківська // Баланс-Агро. – 2015. – № 22. – С. 22–25.
48. Кахович, Ю. О. Зовнішньоекономічна діяльність як рушійна сила створення спільних підприємств / Ю. О. Кахович // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 18. – С. 45–47.
49. Крупін, В. Є. Механізм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств / В. Є. Крупін // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 114–120.
50. Куценко Н.В. Контроль за імпортними операціями суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності: управлінський аспект / Н. В. Куценко // Матеріали V науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених [«Бухгалтерський облік, аналіз і контроль в системі управління

підприємства»] (Львів, 22 квітня 2010 р.). Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2010. С. 148–151.

51. Радзівілл, В. Ю. Критерії вибору показників фінансових планів для основних видів фінансового планування / В. Ю. Радзівілл // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 12. С. 98-105.

52. Решетняк К. Е. Експортно-імпортні операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства / К. Е. Решетняк // Управління розвитком. 2012. №3(124). С. 30–32.

53. Шкардун В., Ахтямов Т. Оценка готовности предприятия к реализации маркетинговой стратегии // Маркетинг - 2001. - №3. - с. 79-83. 54. Юхименко В.В. Інтеграція з країнами СНД - важливий фактор розвитку зовнішньоекономічної діяльності України // Збір. наук. праць. - К.: Київ держ. торг.-екон. ун-т. - 2000. - С. 13-18.

55. Яковлев А.И. Усовершенствование методов определения эффективности внешнеэкономической деятельности / А.И. Яковлев // Финансы Украины. – 2008. – № 9. – С. 28-34.

Електронні ресурси

56. Вівчар О.І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О.І. Вівчар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elartu.tntu.edu.ua/bitstreamShepherdimproving_the_efficiency__24.pdf.

57. Боровиков О.В. Використання ABC – аналізу у сфері маркетингу [Електронний ресурс] / О.В. Боровиков. – Режим доступа: http://dspace.uccu.org.ua/.../avs_analiz_dlja_zhurnalu_marketing_i_reklama_ukr_j.doc

58. Ковтун Е. О. Планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Е. О. Ковтун, В. М. Швець. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67915.doc.htm.

59. Ларін М. Дещо про зовнішньоекономічні контракти [Електронний ресурс] / М. Ларін. - Электрон. текстовые дан. – 2014. – Режим доступу: <http://sviridovlayer.tumblr.com/post/84828070328>

60. Огороднішук О.Є. Визначення критеріїв при виборі регіональних зарубіжних ринків / О.Є. Огороднішук, С.О. Солнцев // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2011. – № 18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://probleconomy.kpi.ua/pdf/2011_18.pdf

ДОДАТКИ

Додаток А

Статут ТОВ «Мізол»



**СТАТУТ
ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ**

«МІЗОЛ»

КОД ЄДРПОУ 33895476
(нова редакція)

Львів, 2017 рік

Продовження додатку А

СТАТТЯ 1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ" (далі – Товариство), створено на засадах Статуту, юридичними особами (далі – Учасники), шляхом об'єднання їх грошових внесків, майна та підприємницької діяльності з метою задоволення суспільно корисних потреб та одержання прибутку.

Товариство має Статутний капітал, розділений на частки, розмір яких встановлено цим Статутом.

1.2. Товариство набуває статус юридичної особи з моменту державної реєстрації, керується в своїй діяльності Конституцією та чинним законодавством України, у тому числі міжнародними договорами та міжурядовими угодами, положеннями даного Статуту.

1.3. Товариство відповідає по своїм зобов'язанням належним йому майном, на яке відповідно до чинного законодавства України може бути звернено стягнення.

Товариство не несе відповідальності по зобов'язанням Учасників Товариства; Учасники несуть відповідальність по зобов'язанням Товариства в межах своїх вкладів.

Товариство не несе відповідальності по зобов'язанням держави та інших організацій; держава та/або інші організації не несуть відповідальності по зобов'язанням Товариства.

1.4. Товариство є юридичною особою, має самостійний баланс, печатку, штампи, де зазначається повне найменування Товариства, бланки з фірмовою назвою, товарний знак, інші реквізити, розрахунковий, валютний та інші рахунки в банківських та фінансово кредитних установах, здійснює господарську діяльність від свого імені, за інтересами Учасників, на підставі повного господарського розрахунку та самофінансування.

1.5. Найменування Товариства:

українською мовою: Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ";

російською мовою: Общество с ограниченной ответственностью «МИЗОЛ»;

скорочена назва Товариства: ТОВ «МІЗОЛ».

1.7. Учасниками Товариства є:

Товариство з обмеженою відповідальністю «Техноснаб», Україна, 08200, м. Ірпінь, вул. Т.Шевченка, 4а, код ЄДРПОУ 19424122, свідоцтво про державну реєстрацію серія А00 № 105532;

Товариство з обмеженою відповідальністю «Мізол – Захід», Україна, м. Львів, вул. Городецька, 174, код ЄДРПОУ 31804319, свідоцтво про державну реєстрацію б/н видане Департаментом економічної політики та ресурсів Львівської міської ради 24 грудня 2001 року, обліковий номер 17288;

Громадянин України Єлагін Олексій Георгійович, паспорт серії КА номер 202915, виданий Личаківським РВ УМВС України в Львівській області 02.07.1996 р., який мешкає: м. Львів, вул. Академіка Павлова, буд. 6-б, кв. 8; ІПН 2495610113.

Громадянка України Ільїна Олена Анатоліївна, паспорт МЕ № 987589, виданий Оболонським РУ ГУ МВС України в м. Києві 08.04.2010р., яка мешкає: м. Київ, пр-т. Оболонський, 28в, кв.53, ІПН 2971301481.

Громадянин України Мінаєв Олександр Костянтинівич, паспорт серії НЕ, номер 600332, виданий Придніпровським РВУМВС України в Черкаській області 18.03.2010 р., адреса реєстрації: м. Черкаси, вул. Різдвяна, буд. 41, кв. 84, ІН 3152117512;

Громадянин України Шевкопляс Дмитро Валерійович, паспорт серії СК номер 873652 виданий Ірпінським МВ ГУ МВС України в Київській області 09 червня 1998 р., місце реєстрації: м. Ірпінь, Київської області, Привокзальна площа, буд. 4, кв.27, ІН 2574504137

Громадянка України Шевкопляс Анна Дмитрівна, паспорт серії СТ номер 325463, виданий Ірпінським МВ Управління ДМС України в Київській області 03.10.2012 р., місце реєстрації: м. Київ, вул. Галі Тимофесової, буд 3, кв. 79, ІН 3524010269

СТАТТЯ 2. МЕТА ТА ПРЕДМЕТ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА.

2.1. Основною метою створення та діяльності товариства є отримання прибутку шляхом задоволення потреб юридичних та фізичних осіб в продукції, наданні комерційних послуг, залученні юридичних українських та іноземних осіб до спільної діяльності по насиченню споживчого ринку високоякісною продукцією (послугами), та реалізації на цій основі соціально економічних запитів Учасників та трудового колективу.

2.2. Предметом діяльності Товариства є здійснення виробничої, торговельної, інноваційної, посередницької, консультаційної, інжинірингової, транспортної, рекламної та іншої діяльності, а також надання послуг, що не суперечать чинному законодавству України. У випадках, передбачених законодавством України, товариство одержує дозволи та ліцензії на здійснення окремих видів діяльності у встановленому чинним законодавством України порядку.

У відповідності зі своїми предметом і головними цілями створення та діяльності товариство здійснює діяльність в таких напрямках:

2.3.1. У сфері виробництва:

виробництво продукції виробничо технічного призначення та товарів народного споживання;

виробництво та реалізація пластмас, полімерів, резинових, будівельних виробів та матеріалів;

виробництво, монтаж, демонтаж, ремонт, пуск, наладка, обслуговування енергетичного та технологічного обладнання, а також кабельних мереж;

виробництво продукції з деревини;

виробництво медичної техніки та препаратів;

швейне виробництво;

виробництво з давальницької сировини;

виробництво, переробка та збут сільськогосподарської продукції, вирощування та відгодівля худоби, свиней, птиці, кролів, хутрових звірів на відгодівельних комплексах, риби на ставках;

Стор. 2

Продовження додатку А

закупка, заготівля, переробка і реалізація оптом та в роздріб молока, продукції рослинного і тваринного походження;

виробництво і реалізація продуктів харчування, безалкогольних напоїв;

виробництво, переробка та реалізація сільськогосподарської продукції, ефірно-олійних культур,

продукції тваринництва, хутрових звірів, худоби птиці та риби;

заготівля, переробка та реалізація вторинної сировини та відходів;

виробництво товарів народної медицини;

виробництво медикаментів;

збір, переробка лікарських рослин, реалізація лікарських виробів із них;

створення та утримання лікарень по виготовленню печива, хліба та іншої продукції;

розфасовка різноманітної харчової та нехарчової продукції та її реалізація;

виросування та реалізація квітів;

виробництво, переробка, реалізація мучної, м'ясо молочної та цукрово спиртової продукції;

закупівля сільськогосподарської продукції, молока, продукції рослинного і тваринного походження у населення за готівку.

2.3.2. У сфері послуг:

надання всіх видів інформаційних послуг юридичним і фізичним особам в т.ч. надання доступу до мережі ІНТЕРНЕТ та передача інформації з мережі споживачам;

побутове та сервісне обслуговування населення;

надання послуг сільськогосподарським товаровиробникам;

надання транспортно експедиційних послуг по перевезенням, в тому числі зовнішньоторговельних та транзитних вантажів, постачальних та інших комерційних (посередницьких) послуг;

організацію бізнес центрів та посередницьких послуг вітчизняним та іноземним юридичним і фізичним особам, здійснюючим бізнес на території України та за кордоном в тому числі надання протокольних послуг (надання перекладачів, шоферів та іншого обслуговуючого персоналу);

надання інформаційних послуг на основі створеного на базі ЕОМ банку даних інформаційно економічного характеру, в т.ч. підготовка та передача інформації в електронному вигляді за допомогою кабельних та оптико-волоконних ліній;

реалізацію електронно обчислювальних комплексів та іншого обладнання, надання послуг по їх установці та сервісному обслуговуванню;

організацію та обслуговування комп'ютерних і аудіовізуальних клубів, центрів;

надання послуг у рекламно видавничій, інформаційній діяльності;

надання юридичних послуг;

надання послуг з оренди приміщень;

надання послуг з планування, контролю затрат переміщення, зберігання, розподілення матеріалів, товарів від місця виробництва до місця споживання;

надання послуг з розмитнення та доставки товарів, пов'язаних із проходженням митних процедур;

надання послуг з відповідального зберігання на власних та орендованих складах вантажів власних та клієнтів;

надання інформаційних послуг в рамках логістичного процесу.

2.3.3. У сфері торгівлі:

реалізація продукції, товарів і послуг юридичним особам і громадянам, торговельно-посередницька діяльність;

проведення складських операцій, в тому числі на консигнаційних складах, їх утримання;

організацію торгів, ярмарок, аукціонів для демонстрації та реалізації продукції, робіт, послуг;

організацію виставок продаж і аукціонів творів мистецтва, створення художніх салонів, а також надання послуг та виконання замовлень у вищевказаній сфері діяльності;

оптово роздрібну торгівлю автотранспортними засобами та запчастинами до них;

постачання та продаж паливно мастильних матеріалів;

організація оптової та роздрібно торгівлі, зберігання, переробка і транспортування продуктів харчування, тютюнових та горілчаних виробів та товарів народного вжитку як вітчизняного та іноземного виробництва;

організація оптової та роздрібно торгівлі сільськогосподарськими продуктами;

організація оптової та роздрібно торгівлі предметами гігієни, парфумерно-косметичними виробами, товарами побутової хімії;

організація оптової та роздрібно торгівлі, зберігання, переробки і транспортування промислових товарів (в т.ч. будівельних матеріалів) та товарів народного вжитку як вітчизняного та іноземного виробництва;

оптова та роздрібна торгівля медикаментами, іншими лікарськими препаратами;

оптова та роздрібна торгівля просоченою деревиною та пиловочником;

оптова та роздрібна торгівля гумово технічними виробами.

2.3.4. У сфері виконання робіт:

виготовлення різного роду техніки побутового та виробничо технічного призначення;

розпилювання та обробка деревини, її реалізація;

виконання художніх, дизайнерських, монтажних, налагоджувальних, опоряджувальних робіт;

виконання проектних, будівельно монтажних, пуско-налагоджувальних робіт;

виконання робіт по механізації і автоматизації виробничих процесів;

будівництво та технічне обслуговування передавальних станцій супутникового зв'язку;

Стор. 3

Продовження додатку А

зйомку, відтворення та показ відео, кіно та слайдфільмів, створення теле- кіно- та фотостудій, студій звукозапису, видавництва, типографій, поліграфічних комбінатів та ін.;

розробку, введення в експлуатацію та реалізацію системного і прикладного математичного забезпечення інформаційних систем управління та проектування, автоматизованих робочих місць;

створення та реалізація програмного продукту у різних сферах діяльності юридичних та фізичних осіб;

створення та утримання штемпельно гравірувальних майстерень; виготовлення печаток і штампів;

складання та реалізація обчислювальної техніки;

2.2.5. У фінансовій сфері:

надання послуг з маркетингу та лізингової діяльності;

послуги з придбання, продажу, оренди рухомого та нерухомого майна для вітчизняних та іноземних юридичних і фізичних осіб;

організацію інноваційної діяльності у встановленому чинним законодавством України порядку, участь у розробці і реалізації інноваційних проектів, в тому числі: в промисловості, в будівництві, в сільському господарстві, на транспорті і зв'язку, у торгівлі та сфері обслуговування;

розробку та участь в реалізації комерційних і некомерційних екологічних програм регіонів та підприємств.

СТАТТЯ 3. ПРАВА ТОВАРИСТВА.

3.1. Товариство має право від власного імені укладати будь які угоди, набувати майнові і особисті немайнові права та нести обов'язки, бути позивачем і відповідачем в суді, господарському суді і третейському суді.

Товариство отримує від юридичних та фізичних осіб, зацікавлених у діяльності Товариства, виділені цільовим призначенням необхідні засоби.

3.2. Товариство може створювати дочірні підприємства, філії, представництва як на території України, так і за її межами, а також брати участь у створенні інших господарських товариств, спільних підприємств, об'єднань (асоціацій, концернів, корпорацій тощо).

Філії та представництва Товариства діють від імені Товариства та на основі положень про них, затверджених Товариством, а дочірні Товариства на основі затверджених Товариством статутів.

Керівництво діяльністю філій, представництв та дочірніх підприємств здійснюють особи, призначені Директором Товариства.

3.3. Товариство має право від власного імені укладати договори та одержувати в установах банків, від підприємств і організацій кредити, позички, по яким несе повну відповідальність за дотримання умов кредитних договорів і розрахункової дисципліни.

Товариство може відкривати рахунки в банківських установах як особисто так і через власні відокремлені підрозділи (філії чи представництва) відповідно до закону.

3.4. Товариство самостійно здійснює зовнішньоекономічну діяльність у відповідності з чинним законодавством України.

3.5. Товариство самостійно або на договірних засадах встановлює вільні ціни і тарифи на реалізуємі товари та надані послуги виходячи з попиту і пропозиції, за винятком продукції, товарів і послуг, на які передбачено державне регулювання цін і тарифів.

3.6. Товариство, на підставі доручень, здійснює, відповідно до чинного законодавства України, представництво інших юридичних та фізичних осіб.

СТАТТЯ 4. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ.

4.1. Товариство має право самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність. Товариство має право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, якщо вона не суперечить чинному законодавству України, предмету та цілям діяльності Товариства.

4.2. У випадках, передбачених діючим законодавством України, Товариство отримує ліцензії на здійснення окремих угод.

4.3. Валютна виручка Товариства зараховується на його валютний рахунок після відрахувань прямих валютних витрат Товариства та обов'язкових платежів до відповідних бюджетів в порядку, передбаченому чинним валютним та податковим законодавством України, і використовується Товариством самостійно.

4.4. При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності Товариство користується повним обсягом прав суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності та несе всі обов'язки відповідно до правового положення, визначеного чинним законодавством України.

СТАТТЯ 5. ПРАВА І ОBOB'ЯЗКИ УЧАСНИКІВ ТОВАРИСТВА.

5.1. Кожний з Учасників Товариства має право:

приймати участь в управлінні справами Товариства в порядку, визначеному Установчим договором та чинним Статутом, нормативними актами Товариства, за винятком випадків, передбачених чинним законодавством України;

приймати участь в розподілі прибутку та отримувати частину прибутку від діяльності Товариства; одержувати інформацію про діяльність Товариства, в тому числі дані бухгалтерського обліку та звітності;

вимагати розгляду поставленого ним питання на зборах Учасників, якщо питання було поставлено Учасником не пізніше як за 25 днів до початку Зборів Учасників;

призначати представників на Збори Учасників та відкликати їх;

Стор. 4

Продовження додатку А

6.4. Збільшення статутного капіталу може бути здійснено лише після внесення повністю всіма Учасниками своїх вкладів. Зменшення статутного капіталу при наявності заперечень кредиторів не допускається. Рішення Товариства про зміну розміру статутного капіталу набирає чинності з дня внесення цих змін до державного реєстру.

6.5. Статутний капітал Товариства може поповнюватися за рахунок прибутку, отриманого Товариством від статутної (господарської) діяльності, прийняття нових учасників, а якщо необхідно, за рахунок додаткових вкладів Учасників. Зміни вартості майна, внесеного як вклад, та додаткові внески учасників змінюють розмір їх частки у статутному капіталі.

Додаткові вклади Учасників, спрямовані на збільшення статутного капіталу, збільшують статутний капітал Товариства лише після внесення відповідних змін до державного реєстру.

6.6. Товариство створює капітали відповідно до вимог чинного законодавства. Положення про порядок формування та використання капіталів затверджується Директором Товариства.

6.7. Прибуток Товариства, після сплати податків до бюджетів та інших обов'язкових відрахувань згідно з діючим законодавством України, залишається в розпорядженні Товариства в особі уповноважених органів.

Частина чистого прибутку від діяльності Товариства розподіляється між Учасниками, пропорційно їх часткам в майні Товариства в порядку і на умовах, передбачених рішенням Зборів Учасників.

6.8. Товариству можуть належати будівлі, споруди, машини, устаткування, транспортні засоби, цінні папери, інформація, наукові, конструкторські, технологічні розробки, інше майно та права на майно, у тому числі права інтелектуальної власності.

6.9. Товариство має право на підставі відповідних договорів продавати і передавати іншим підприємствам, установам, організаціям та громадянам, обмінювати, здавати в оренду, надавати безкоштовно в тимчасове користування або в позику належні йому будинки, споруди, устаткування, транспортні засоби, інвентар, сировину та інші матеріальні цінності, а також списувати їх з балансу.

Товариство має право купувати, одержувати від уступки, дарування, орендувати або іншим способом одержувати майно, права на нього, немайнові права від юридичних та фізичних осіб.

Товариство має право здійснювати будь які дії, надані Товариству діючим законодавством України, в тому числі укладати угоди за власним розсудом з юридичними та фізичними особами як на території України, так і за її межами.

СТАТТЯ 7. УПРАВЛІННЯ ТОВАРИСТВОМ

7.1. Управління Товариством здійснюють:

Збори Учасників;
Директор Товариства.

7.2. Вищим органом управління Товариством є Збори Учасників. Вони скликаються Учасниками або призначеними ними представниками. Представники Учасників можуть бути постійними або призначатися на певний строк. Учасник має право в будь який час замінити свого представника, сповістивши про це інших Учасників.

7.3. Учасник вправі передати свої повноваження на Зборах іншому Учаснику або його представникові.

7.4. Перші збори Учасників обирають директора Товариства.

7.5. Позачергові Збори Учасників скликаються та проводяться директором Товариства.

7.6. Збори Учасників можуть приймати рішення з будь яких питань діяльності Товариства. Виключною компетенцією зборів є:

а) визначення основних напрямків діяльності Товариства, затвердження його планів та звітів про їх виконання;

б) внесення змін і доповнень до Статуту Товариства;

в) створення, реорганізація і ліквідація дочірніх підприємств, філій та представництв, затвердження статутів та положень про них, а також вступ і вихід Товариства в інші товариства різних організаційно-правових форм;

г) обрання та відкликання членів виконавчого органу;

д) прийняття рішення про припинення діяльності Товариства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу;

е) вирішення питання про придбання Товариством частки Учасника;

є) затвердження річних результатів діяльності Товариства, включаючи його дочірні підприємства, затвердження звітів, порядку розподілу прибутку, визначення порядку покриття збитків;

і) встановлення розміру, форми і порядку внесення додаткових вкладів;

ї) прийняття та виключення Учасника з Товариства;

й) винесення рішення про притягнення до майнової відповідальності посадових осіб Товариства;

Рішення загальних зборів з пунктів «а», «б», «в», «і» вважається прийнятим, якщо за нього проголосують Учасники, що володіють у сукупності більш як 50 відсотками загальної кількості голосів Учасників зборів.

З решти питань рішення приймається простою більшістю голосів.

7.7. Інші питання діяльності Товариства, не зазначені п. 7.6. відносяться до компетенції виконавчого органу Товариства (Директора). При цьому збори можуть прийняти рішення про включення до своєї компетенції будь яких інших питань.

7.8. Збори вважаються повноважними, якщо на них присутні Учасники (представники Учасників), що володіють у сукупності більш як 60 відсотками голосів.

7.9. Збори Учасників Товариства скликаються не менше 1 разу на рік директором Товариства.

7.10. Директор Товариства має право скликати позачергові Збори Учасників у разі неплатоспроможності Товариства, якщо це необхідно в інтересах Товариства в цілому, зокрема, якщо виникає загроза значного скорочення статутного капіталу, а також у випадках виникнення необхідності вирішення питань, які відносяться до виключної компетенції Зборів Учасників у відповідності з чинним Статутом.

7.11. Директор призначається Зборами Учасників Товариства.

7.12. Директор формує апарат Товариства.

Для вирішення особливо важливих та складних питань господарської діяльності Товариства Директор скликає збори Учасників Товариства. Обов'язкове скликання зборів відбувається у разі настання неплатоспроможності Товариства або ситуації, при якій Товариство може опинитися у стані неплатоспроможності.

7.13. Директор вирішує всі питання діяльності Товариства, крім тих, які відносяться до компетенції Зборів Учасників Товариства.

Директор без доручення діє від імені Товариства та в межах своєї компетенції:

укладає договори, контракти, в т.ч. зовнішньоекономічні, вартість відчужуемого майна по якому, або сума передаваних коштів по якому не перевищує 10 000 грн. У випадку необхідності укладання договору, вартість якого перевищує вказану суму Директор товариства скликає збори для отримання згоди на укладання такого договору (договорів);

видає доручення, накази та розпорядження;

має право підпису всіх фінансових документів;

затверджує розмір посадових окладів та штатний розклад

затверджує ціни на продукцію та послуги;

приймає рішення з усіх інших питань, віднесених до його компетенції.

7.14. Директор підзвітний Зборам Учасників Товариства, несе перед ними відповідальність за виконання їх рішень. Директор не вправі приймати рішення, обов'язкові для Учасників Товариства.

7.15. Директор Товариства без доручення діє від імені Товариства, представляє його інтереси в органах державної влади і органах місцевого самоврядування, інших організаціях, у відносинах з юридичними особами та громадянами.

7.16. Учасники Товариства, що володіють у сукупності більше ніж 20 відсотками голосів мають право вимагати скликання позачергових зборів Учасників в будь який час і з будь якого приводу, що стосується діяльності Товариства.

7.17. Повідомлення учасників про проведення Зборів Учасників Товариства повинно бути зроблено не менш як за 30 днів до скликання Зборів Учасників з зазначенням часу і місця проведення Зборів Учасників та порядку денного.

7.18. Будь хто з Учасників Товариства вправі вимагати розгляду питання на зборах Учасників за умови, що воно було ним поставлено не пізніш як за 25 днів до початку Зборів. Не пізніш як за 7 днів до дня скликання Зборів Учасникам (учасникам) Товариства повинна бути надана можливість ознайомитися з документами, внесеними до порядку денного Зборів Учасників. З питань, не включених до порядку денного, рішення можуть прийматися тільки за згодою всіх Учасників, присутніх на Зборах.

СТАТТЯ 8. ОБЛІК І ЗВІТНІСТЬ ТОВАРИСТВА

8.1. Товариство здійснює первинний (оперативний) та бухгалтерський облік результатів своєї роботи, складає статистичну інформацію, а також надає, відповідно до вимог закону, фінансову та статистичну звітність щодо своєї господарської діяльності, інші дані, визначені законом.

8.2. Забороняється вимагати від Товариства надання інформації та інших даних, не передбачених законом або з порушенням порядку, встановленого законом.

9. ТРУДОВИЙ КОЛЕКТИВ ТА ЙОГО САМОВРЯДУВАННЯ

9.1. Трудовий колектив Товариства становлять усі громадяни, які своєю працею беруть участь в його діяльності на основі трудового договору (контракту, угоди), а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з Товариством.

9.2. З метою узгодження інтересів Товариства та працівників Товариства в особі директора, з однієї сторони, та уповноваженим на представництво трудовим колективом особою, з другої сторони, укладається Колективна угода, що регулює виробничі, трудові, соціально економічні відносини між сторонами, додержуючись положень чинного законодавства України.

9.3. Соціальні та трудові права працівників Товариства гарантуються чинним законодавством України.

Працівники Товариства підлягають страхуванню та соціальному забезпеченню у порядку та на умовах, передбачених діючим законодавством України. Товариство відраховує внески для страхування, та соціального забезпечення відповідно до діючого законодавства України.

СТАТТЯ 10. ПРИПИНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА

10.1. Припинення діяльності Товариства відбувається шляхом його реорганізації (злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення) або ліквідації. Реорганізація Товариства відбувається за рішенням зборів Учасників.

При реорганізації вся сукупність прав та обов'язків Товариства переходить до його правонаступників.

10.2. Товариство може бути ліквідовано:

10.2.1. за рішенням зборів Учасників;

10.2.2. на підставі рішення суду або господарського суду;

10.2.3. на інших підставах, передбачених чинним законодавством України.

10.3. Ліквідація Товариства проводиться ліквідаційною комісією, що призначається зборами Учасників, а у випадках, передбачених п.10.2.2., призначається органом, що прийняв відповідне рішення.

10.4. Грошові кошти, що належать Товариству, включаючи виручку від продажу його майна, після розрахунків з органами, що проводили ліквідацію у випадку, передбаченому п.9.2.2., розрахунків по оплаті праці працівників, виконання зобов'язань перед бюджетом, банками та іншими кредиторами, розподіляються між учасниками Товариства згідно до частки у вартості майна пропорційно до кількості належних часток. Майно, передане Товариству у користування, повертається у натуральній формі без винагороди.

10.5. Товариство вважається ліквідованим з моменту внесення запису про це до державного реєстру.

СТАТТЯ 11. ПІДПИСИ УЧАСНИСКІВ.

Учасники Товариства:

Товариство з обмеженою відповідальністю «Техноснаб»
Україна, 08200, м. Ірпінь, Привокзальна площа, 3, код ЄДРПОУ 19424122,
свідцтво про державну реєстрацію серія А00 № 105532)
в особі Директора Товариства

Шевкопляс Д.В.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Мізоа – Захід»
Україна, м. Львів, вул. Городецька, 174, код ЄДРПОУ 31804319,
свідцтво про державну реєстрацію б/н видане
Департаментом економічної політики та ресурсів
Львівської міської ради 24 грудня 2001 року, обліковий номер 17288
В особі представника Товариства

Харін О.М.

Слагін Олексій Георгійович

Ільїна Олена Анатоліївна

Мінаєв Олександр Костянтинівич

Шевкопляс Дмитро Валерійович

Шевкопляс Анна Дмитрівна
в особі представника Шевкопляса Д.В. за довіреністю

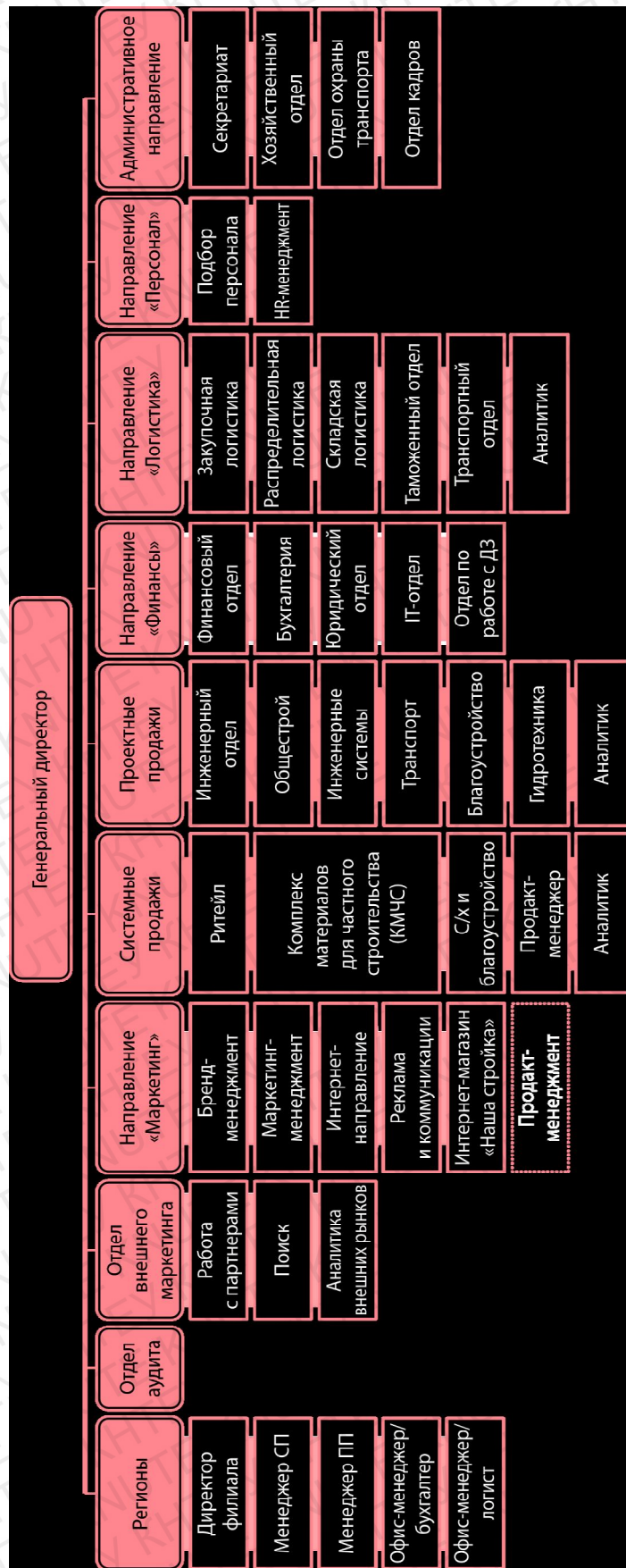


Рис. Б.2.1. Організаційна структура управління ТОВ «Мізол»

Формули розрахунку економічної ефективності ТОВ «Мізол»

1. Рентабельність (збитковість) продукції за операційним прибутком, %

$$\text{Рент}_{\text{опер.приб.}} = \text{ФР}_{\text{опер.д.}} / \text{СВ}_{\text{реал.прод.}} * 100, \quad (\text{B.1})$$

де $\text{ФР}_{\text{опер.д.}}$ – фінансовий результат від операційної діяльності;

$\text{СВ}_{\text{реал.прод.}}$ – собівартість реалізованої продукції.

2. Рентабельність (збитковість) реалізації за операційним прибутком, %

$$\text{Рент}_{\text{реаліз.}} = \text{ФР}_{\text{опер.д.}} / \text{ЧД}_{\text{реал.прод.}} * 100, \quad (\text{B.2})$$

де $\text{ФР}_{\text{опер.д.}}$ – фінансовий результат від операційної діяльності;

$\text{ЧД}_{\text{реал.прод.}}$ – чистий дохід (виручка) від реалізованої продукції.

3. Рентабельність (збитковість) продукції, %

$$\text{Рент}_{\text{продукт.}} = \text{ВП} / \text{СВ}_{\text{реал.прод.}} * 100, \quad (\text{B.3})$$

де ВП – валовий прибуток;

$\text{СВ}_{\text{реал.прод.}}$ – собівартість реалізованої продукції.

4. Рентабельність (збитковість) продажу, %

$$\text{Рент}_{\text{продаж}} = \text{ВП} / \text{ЧД} * 100, \quad (\text{B.4})$$

де ВП – валовий прибуток;

ЧД – чистий дохід.

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги"

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ"	Дата ()	за	4610136300
Територія ЛЬВІВСЬКА	за	КОАТУУ	240
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за	КОПФГ	46.90
Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля	за	КВЕД	
Середня кількість працівників 1 344			
Адреса, телефон вулиця Городецька, буд. 174, м. ЛЬВІВ, ЛЬВІВСЬКА обл., 79022	2952554		

Підприємство

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками) Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V
-

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31 грудня 2013 р.

Форма №1 Код за 1801001
ДКУД

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	19	13
первісна вартість	1001	34	35
накопичена амортизація	1002	15	22
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	557	466
первісна вартість	1011	2 174	2 360
знос	1012	1 617	1 894
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна 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	-	-
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	576	479
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	70 430	100 452
Виробничі запаси	1101	709	734
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	69 721	99 718
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	27 067	26 418
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	94	32
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	15 959	4 290
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-

Гроші та їх еквіваленти	1165	3 685	421
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	-	-
Витрати майбутніх періодів	1170	10 141	877
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	1 845	1 227
Усього за розділом II	1195	129 221	133 717
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	129 797	134 196
Пасив	Код	На початок	На кінець
1	2	звітний періоду	звітний періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 540	1 540
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5 601	6 239
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	7 141	7 779
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	10 000	10 000
Векселі видані	1605	27 979	27 979
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	55 152	62 405

розрахунками з бюджетом	1620	299	157
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	144
розрахунками зі страхування	1625	57	168
розрахунками з оплати праці	1630	371	380
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1 109	447
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	38	38
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	27 651	24 843
Усього за розділом III	1695	122 656	126 417
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	129 797	134 196

Керівник

Скробко Олег Степанович

Головний бухгалтер

Нагірна Тетяна Петрівна

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

Продовження Додатку Г

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ"
(найменування)

Дата (рік, м

КОДИ



Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
за рік 2013 р.

Форма №3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	366 979	316 664
Повернення податків і зборів	3005	-	-
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	-	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	-
Надходження від повернення авансів	3020	3 279	2 066
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	167	36
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	226 142	174 730
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(352 116)	(322 028)
Праці	3105	(4 734)	(4 436)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(2 065)	(2 026)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(2 295)	(3 205)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(2 212)	(2 054)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(83)	(624)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(-)	(509)
Витрачання на оплату авансів	3135	(-)	(528)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(3 233)	(5 164)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(-)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(-)

Інші витрачання	3190	(226 090)	(178 442)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	6 034	-22 333
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	-	-
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	(-)	(55 852)
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(-)	(-)
необоротних активів	3260	(186)	(373)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(-)
Витрачання на надання позик	3275	(-)	(-)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(-)
Інші платежі	3290	(-)	(40 070)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-186	15 409
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	46 538	6 000
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(-)	(-)
Погашення позик	3350	49 386	3 000
Сплату дивідендів	3355	(-)	(-)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(2 397)	(-)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(-)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(-)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(-)
Інші платежі	3390	(3 867)	(-)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-9 112	3 000
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-3 264	-3 924
Залишок коштів на початок року	3405	3 685	7 609
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-	-
Залишок коштів на кінець року	3415	421	3 685

Керівник _____
(підпис)

Головний бухгалтер _____
(підпис)

Скробко Олег Степанович _____
(прізвище)

Нагірна Тетяна Петрівна _____
(прізвище)

Продовження Додатку Г

Дата (рік, місяць,

КОДИ		
2 0 1 3	12	31
33895476		

число)

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ"
(найменування)

за ЄДРПОУ



Звіт про власний капітал за рік 2013 р.

Форма №4 Код за ДКУД 1801005

Стаття	Код рядка	Зареєстрований капітал	Капі- тал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неопла- чений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	1 540	-	-	-	5 601	-	-	7 141
Коригування: Зміна облікової Політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилкок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований зали шок на початок року	4095	1 540	-	-	-	5 601	-	-	7 141
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	638	-	-	638
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112	-	-	-	-	-	-	-	-
Накопичені курскові різниці	4113	-	-	-	-	-	-	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	4114	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід	4116	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку: Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-

Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-

Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників: Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Видучення капіталу: Вкуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Видучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	-	-	-	638	-	-	638
Залишок на кінець року	4300	1 540	-	-	-	6 239	-	-	7 779

Керівник _____

Скробко Олег Степанович _____

(підпис)

(прізвище)

Головний бухгалтер _____

Нагірна Тетяна Петрівна _____

(підпис)

(прізвище)

Продовження Додатку Г

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ" (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ						
			2	0	1	3	1	2	3
						3	1	2	3
						33895476			

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за рік 2013 р.

Форма N2 Код за ДКУД 1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	293 019	283 164
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
Премії підписані, валова сума	2011	-	-
Премії, передані у перестрахування	2012	-	-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(244 402)	(242 257)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	48 617	40 907
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 перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	2 770	19 676
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
Адміністративні витрати	2130	(8 662)	(7 332)
Витрати на збут	2150	(33 889)	(23 508)
Інші операційні витрати	2180	(6 687)	(21 631)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	2 149	8 112
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	2 149	8 112
збиток	2295	(-)	(-)

Продовження Додатку Г

Продовження додатка 2

Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(1 511)	(1 640)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	638	6 472
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	638	6 472

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	2 870	4 321
Витрати на оплату праці	2505	5 268	5 049
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 972	1 881
Амортизація	2515	284	467
Інші операційні витрати	2520	38 844	40 753
Разом	2550	49 238	52 471

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

Скоробко Олег Степанович

Головний бухгалтер

Нагірна Тетяна Петрівна



Додаток Д

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги"



Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ"

Територія ЛЬВІВСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля

Середня кількість працівників 1 309

Адреса, телефон вулиця Городоцька, буд. 174, м. ЛЬВІВ, ЛЬВІВСЬКА обл., 79022

Підприємство

Дата (р

за

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

4610136300

240

46.90

2952554

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками) Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

-

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на

31 грудня 2014

р.

Форма №1 Код 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	13	13
первісна вартість	1001	35	41
накопичена амортизація	1002	22	28
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	466	372
первісна вартість	1011	2 360	2 318
знос	1012	1 894	1 946
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна 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	-	-
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	479	385
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	100 452	132 493
Виробничі запаси	1101	734	752
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	99 718	131 741
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	26 418	12 157
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	32	955
у тому числі з податку на прибуток	1136	8	955
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахований доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 290	4 288

Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	421	6 395
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	421	6 395
Витрати майбутніх періодів	1170	877	2 463
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	1 227	688
Усього за розділом II	1195	133 717	159 439
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	134 196	159 824
Пасив	Код	На початок	На кінець
1	рядка	звітного періоду	звітного періоду
2	3	4	
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 540	1 540
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6 239	12 609
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	7 779	14 149
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	10 000	6 560
Векселі видані	1605	27 979	23 979
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	62 405	62 262

розрахунками з бюджетом	1620	157	41
у тому числі з податку на прибуток	1621	144	-
розрахунками зі страхування	1625	168	152
розрахунками з оплати праці	1630	380	327
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	447	1 490
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	38	38
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	24 843	50 826
Усього за розділом III	1695	126 417	145 675
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	134 196	159 824

Керівник

Скробко Олег Степанович

Головний бухгалтер

Гонтар Тетяна Петрівна

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

Продовження Додатку Д

Підприємство **Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ"**
(найменування)

Дата (рік,

КОДИ

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

**Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
за Рік 2014р.**

Форма №3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	319 025	366 979
Повернення податків і зборів	3005	-	-
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	-	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	-
Надходження від повернення авансів	3020	1 895	3 279
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	106	167
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	132	226 142
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(317 544)	(352 116)
Праці	3105	(4 595)	(4 734)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(2 136)	(2 065)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(3 035)	(2 295)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(1 289)	(2 212)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(491)	(83)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(1 255)	(-)
Витрачання на оплату авансів	3135	(-)	(-)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(524)	(3 233)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(-)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(-)
Інші витрачання	3190	(4 919)	(226 090)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	-11 595	6 034
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-

необоротних активів	3205	-	-
Надходження від отриманих: відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	-	-
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	(-)	(-)
необоротних активів	3260	(-)	(186)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(-)
Витрачання на надання позик	3275	(-)	(-)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(-)
Інші платежі	3290	(-)	(-)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-	-186
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від: Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	119 191	46 538
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	(-)	(-)
Погашення позик	3350	96 642	49 386
Сплату дивідендів	3355	(-)	(-)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(1 672)	(2 397)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(-)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(-)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(-)
Інші платежі	3390	(-)	(3 867)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	20 877	-9 112
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	9 282	-3 264
Залишок коштів на початок року	3405	421	3 685
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	(3 308)	-
Залишок коштів на кінець року	3415	6 395	421

Керівник

Скробко Олег Степанович

Головний бухгалтер

Гонтар Тетяна Петрівна

Продовження Додатку Д

Звіт про власний капітал

за

Рік 2014

р.

Форма №4

Код за ДКУД

1801005

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неопла- чений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	1 540	-	-	-	6 239	-	-	7 779
Коригування: Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилки	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	1 540	-	-	-	6 239	-	-	7 779
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	6 370	-	-	6 370
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112	-	-	-	-	-	-	-	-
Накопичені курсіві різниці	4113	-	-	-	-	-	-	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	4114	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід	4116	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку: Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-

Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	-	-	-	-	-	-	-	-
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу: Вкуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	-	-	-	6 370	-	-	6 370
Залишок на кінець року	4300	1 540	-	-	-	12 609	-	-	14 149

Керівник

Скробко Олег Степанович

Головний бухгалтер

Гонтар Тетяна Петрівна

Продовження Додатку Д

Підприємство **Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ"**
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2015	01	01
33895476		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2014 р.

Форма №2 Код за ДКУД **1801003**

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	254 202	293 019
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(202 910)	(244 402)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	51 292	48 617
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 перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	5 339	2 770
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	(8 312)	(8 662)
Витрати на збут	2150	(21 865)	(33 889)
Інші операційні витрати	2180	(19 894)	(6 687)
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	6 560	2 149
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	6 560	2 149
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(190)	(1 511)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	6 370	638
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	6 370	638

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	2 950	2 870
Витрати на оплату праці	2505	5 141	5 268
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 930	1 972
Амортизація	2515	58	284
Інші операційні витрати	2520	39 992	38 844
Разом	2550	50 071	49 238

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

Скробко Олег Степанович

Гонтар Тетяна Петрівна

Додаток
Е

Додаток1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги"



Товариство з обмеженою відповідальністю "МВОЛ"		Дата (рррр.мм.сс)	
Територія	Львівська	за КОАТУУ	4610136300
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності	Неспеціалізована оптова торгівля	за КВЕД	46.90
Середня кількість працівників	1 261		
Адреса, телефон	вулиця Городецька, буд. 174, м. Львів, Львівська обл., 79022	2952554	

Підприємство

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками) Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

- за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

v
-

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2015 р.

Форма №1 Код 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	13	4
первісна вартість	1001	41	41
накопичена амортизація	1002	28	37
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	372	392
первісна вартість	1011	2 318	2 575
знос	1012	1 946	2 183
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна 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	-	-
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	385	396
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	132 493	156 036
Виробничі запаси	1101	752	434
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	131 741	155 602
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	12 157	25 188
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	1 264	72
у тому числі з податку на прибуток	1136	1 264	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-

Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 288	16 711
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	6 395	12 651
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	6 395	12 651
Витрати майбутніх періодів	1170	645	31
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:	1181	-	-
резервах довгострокових зобов'язань			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	688	344
Усього за розділом II	1195	157 930	211 033
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	158 315	211 429
Пасив	Код	На початок	На кінець
1	2	звітного періоду	звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 540	1 540
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11 118	16 950
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	12 658	18 490
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	6 560	9 000
Векселі видані	1605	23 979	18 865
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-

товари, роботи, послуги	1615	62 262	54 600
розрахунками з бюджетом	1620	41	391
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	152	150
розрахунками з оплати праці	1630	327	320
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1 490	1 144
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	20	36
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	50 826	108 433
Усього за розділом III	1695	145 657	192 939
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	158 315	211 429

Керівник

Скробко Олег Степанович

Головний бухгалтер

Гонтар Тетяна Петрівна

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

Продовження Додатку

Підприємство "Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ"

(найменування)

Дата (рррр.бб.кк)

КОДИ

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Е

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
за Рік 2015р.

Форма №3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від: Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	364 557	319 025
Повернення податків і зборів	3005	417	-
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	9	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	-
Надходження від повернення авансів	3020	6 001	1 895
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	19	106
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	-52	132
Витрачання на оплату: Товарів (робіт, послуг)	3100	(403 204)	(317 544)
Праці	3105	(3 880)	(4 595)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(1 832)	(2 136)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(1 412)	(3 035)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(255)	(1 289)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(810)	(491)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(347)	(1 255)
Витрачання на оплату авансів	3135	(-)	(-)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(1 188)	(524)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(-)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(-)
Інші витрачання	3190	(7 582)	(4 919)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	-48 147	-11 595

II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	-	-
Надходження від отриманих: відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	5 435	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	-	-
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	(-)	(-)
необоротних активів	3260	(-)	(-)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(-)
Витрачання на надання позик	3275	(2 480)	(-)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(-)
Інші платежі	3290	(-)	(-)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	2 955	-
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від: Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	168 838	119 191
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	(-)	(-)
Погашення позик	3350	114 909	96 642
Сплату дивідендів	3355	(-)	(-)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(512)	(1 672)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(-)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(-)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(-)
Інші платежі	3390	(-)	(-)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	53 417	20 877
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	8 225	9 282
Залишок коштів на початок року	3405	6 395	421
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	(1 969)	(3 308)
Залишок коштів на кінець року	3415	12 651	6 395

Керівник

Скробко Олег Степанович

Головний бухгалтер

Гонтар Тетяна Петрівна

Продовження Додатку Е

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ"
(найменування)

за ЄД



Звіт про власний капітал

за

Рік 2015

р.

Форма №4

КОДИ		
2016	01	01
33893476		
Код за ІКУД		

1801005

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неопла- чений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	1 540	-	-	-	11 118	-	-	12 658
Коригування: Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилки	4010	-	-	-	-	(758)	-	-	(758)
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	1 540	-	-	-	10 360	-	-	11 900
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	6 590	-	-	6 590
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112	-	-	-	-	-	-	-	-
Накопичені курсові різниці	4113	-	-	-	-	-	-	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	4114	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід	4116	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку: Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-

Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників: Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу: Вкуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	-	-	-	6 590	-	-	6 590
Залишок на кінець року	4300	1 540	-	-	-	16 950	-	-	18 490

Керівник

Скробко Олег Степанович

Головний бухгалтер

Гонтар Тетяна Петрівна

Продовження Додатку Е

Форма N2 Код за ДКУД

1801003

Дата (рік, місяць)
за ЄПідприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ"
(найменування)

КОДИ

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2015 р.

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	314 825	254 202
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(267 117)	(202 910)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	47 708	51 292
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 перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	10 460	5 339
у тому числі: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(7 438)	(8 312)
Витрати на збут	2150	(20 094)	(21 865)
Інші операційні витрати	2180	(20 825)	(19 894)
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	9 811	6 560
збиток	2195	(-)	(-)

Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі: дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(1 941)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	7 870	6 560
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(1 280)	(190)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	6 590	6 370
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	6 590	6 370

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3 922	2 950
Витрати на оплату праці	2505	4 454	5 141
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 668	1 930
Амортизація	2515	255	58
Інші операційні витрати	2520	38 058	39 992
Разом	2550	48 357	50 071

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код	За звітний	За аналогічний період
--------------	-----	------------	--------------------------

	рядка	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

Скробко Олег Степанович

Головний бухгалтер

Гонтар Тетяна Петрівна

Додаток1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги"



Товариство з обмеженою відповідальністю "МВО.Л"		3	
Територія	Львівська	3а	4610136300
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю	3а	240
Вид економічної	Неспеціалізована оптова торгівля	3а	46.90
Середня кількість	1 260		
Адреса,	вулиця Городоцька, буд. 174, м. Львів, Львівська обл., 79022		2952554

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками) Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31 грудня 2016 р.

Форма №1 Код за 1801001
ДКУД

А К Т И В	Код	На початок	На кінець
1	2	звітний періоду	звітний періоду
I. Необоротні активи			
активи Нематеріальні активи	1000	4	26
первісна вартість	1001	41	66
накопичена амортизація	1002	37	40
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	226
Основні засоби	1010	392	1 026
первісна вартість	1011	2 575	3 627
знос	1012	2 183	2 601
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна 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	-	-
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	396	1 278

II. Оборотні активи			
Запаси	1100	156 036	181 782
Виробничі запаси	1101	434	795
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	155 602	180 987
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	25 188	41 245
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	72	6
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	16 711	20 280
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	12 651	2 834
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	12 651	2 834
Витрати майбутніх періодів	1170	31	29
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	344	445
Усього за розділом II	1195	211 033	246 621
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	211 429	247 899



ЕЦП Скробко
О.С.

Скробко Олег Степанович

ЕЦП Гонтар Т.П.

Гонтар Тетяна Петрівна

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

Продовження Додатку Ж

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ"
(найменування)

Дата

КОДИ



за Рік 2016р.

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від: Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	478 569	364 557
Повернення податків і зборів у тому числі податку на додану вартість	3005	320	417
Цільового фінансування	3010	-	9
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	-
Надходження від повернення авансів	3020	3 705	6 001
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	18	19
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	66	-52
Витрачання на оплату: Товарів (робіт, послуг)	3100	(477 206)	(403 204)
Праці	3105	(4 346)	(3 880)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(1 165)	(1 832)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(2 708)	(1 412)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(1 373)	(255)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(713)	(810)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(622)	(347)
Витрачання на оплату авансів	3135	(-)	(-)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(1 255)	(1 188)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(-)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(-)
Інші витрачання	3190	(4 510)	(7 582)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	-8 512	-48 147

II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	-	-
Надходження від отриманих: відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	5 165	5 435
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	-	-
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	(-)	(-)
необоротних активів	3260	(-)	(-)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(-)
Витрачання на надання позик	3275	(5 574)	(2 480)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(-)
Інші платежі	3290	(-)	(-)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-409	2 955
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від: Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	184 478	168 838
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	(-)	(-)
Погашення позик	3350	183 281	114 909
Сплату дивідендів	3355	(-)	(-)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(1 324)	(512)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(-)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(-)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(-)
Інші платежі	3390	(-)	(-)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-127	53 417
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-9 048	8 225
Залишок коштів на початок року	3405	12 651	6 395
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	(769)	(1 969)
Залишок коштів на кінець року	3415	2 834	12 651

Скробко Олег

Гонтар Тетяна

Продовження Додатку Ж

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ"
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за СДРПОУ

КОДИ		
2017	01	01
33895476		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2016 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	411 113	314 825
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(363 955)	(267 117)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий: прибуток	2090	47 158	47 708
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 перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	13 811	10 460
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	(8 039)	(7 438)
Витрати на збут	2150	(23 935)	(20 094)
Інші операційні витрати	2180	(17 971)	(20 825)
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	11 024	9 811
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(3 980)	(1 941)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження Додатку Ж

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	7 044	7 870
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(1 279)	(1 280)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	5 765	6 590
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	5 765	6 590

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	11 219	3 922
Витрати на оплату праці	2505	4 964	4 454
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 107	1 668
Амортизація	2515	421	255
Інші операційні витрати	2520	32 234	38 058
Разом	2550	49 945	48 357

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

Скоробо Олег Степанович

Гонтар Тетяна Петрівна

Додаток 3

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Затверджені вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія	Львівська	за ЄДРПОУ	2018 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	33895476
Вид економічної діяльності	Неспеціалізована оптова торгівля	за КОПФГ	4610136300
Середня кількість працівників	266	за КВЕД	240
Адреса, телефон	вулиця Городецька, буд. 174, м. Львів, Львівська обл., 79022		46.90
Одиниця виміру: тис. грн, без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)		2952554	
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			V
за міжнародними стандартами фінансової звітності			

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

Форма №1 Код 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	26	556
первісна вартість	1001	66	710
накопичена амортизація	1002	40	154
Незавершені капітальні інвестиції	1005	226	-
Основні засоби	1010	1 026	1 201
первісна вартість	1011	3 627	4 261
знос	1012	2 601	3 060
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна 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	-	-
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	1 278	1 757
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	181 782	238 353
Виробничі запаси	1101	795	2 235
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	180 987	236 118
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	41 245	35 419
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	6	2
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	20 280	18 977
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 834	134
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	2 834	134
Витрати майбутніх періодів	1170	29	24
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1185	-	-

Продовження Додатку 3

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	445	647
Усього за розділом II	1195	246 621	293 556
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	247 899	295 313

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 540	6 540
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	22 604	28 385
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	24 144	34 925
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	9 800	5 847
Векселі видані	1605	22 606	21 606
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	74 632	133 798
розрахунками з бюджетом	1620	616	464
у тому числі з податку на прибуток	1621	564	278
розрахунками зі страхування	1625	92	211
розрахунками з оплати праці	1630	372	779
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1 946	2 836
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	36	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	113 655	94 847
Усього за розділом III	1695	223 755	260 388
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	247 899	295 313

Керівник

Скробко Олег Степанович

Головний бухгалтер

Ступницька Наталія Олександрівна

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

Продовження Додатку 3

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ"
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2018	01	01
33895476		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2017 р-

Форма N2 Код за ДКУД 1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	503 198	411 113
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(425 412)	(363 955)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	77 786	47 158
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 перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	12 386	13 811
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 коїтів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(15 701)	(8 039)
Витрати на збут	2150	(30 580)	(23 935)
Інші операційні витрати	2180	(35 001)	(17 971)
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	8 890	11 024
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(1 642)	(3 980)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження Додатку 3

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	7 248	7 044
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(1 332)	(1 279)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	5 916	5 765
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	5 916	5 765

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	7 643	11 219
Витрати на оплату праці	2505	10 225	4 964
Відрахування на соціальні заходи	2510	2 304	1 107
Амортизація	2515	746	421
Інші операційні витрати	2520	60 364	32 234
Разом	2550	81 282	49 945

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

Скробко Олег Степанович

Головний бухгалтер

Ступницька Наталія Олександрівна



Продовження Додатку 3

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ"

(найменування)

КОДИ

Дата (рік, місяць, число) 2018, 01, 01

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
Рік 2017р.

за

Форма N3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від: Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	611 504	478 569
Повернення податків і зборів	3005	-	320
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	80
Цільового фінансування	3010	-	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	-
Надходження від повернення авансів	3020	6 585	3 705
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	-	18
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	236	66
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(563 228)	(477 206)
Праці	3105	(7 939)	(4 346)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(2 185)	(1 165)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(4 466)	(2 708)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(1 633)	(1 373)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(933)	(713)



Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(1 900)	(622)
Витрачання на оплату авансів	3135	(-)	(-)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(1 046)	(1 255)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(-)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(-)
Інші витрачання	3190	(2 202)	(4 510)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	37 259	-8 512
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	-	-
Надходження від отриманих: відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	4 684	5 165
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	-	-
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	(-)	(-)
необоротних активів	3260	(-)	(-)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(-)
Витрачання на надання позик	3275	(17 748)	(5 574)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(-)
Інші платежі	3290	(-)	(-)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-13 064	-409
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від: Власного капіталу	3300	5 000	-
Отримання позик	3305	142 809	184 478
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	(-)	(-)
Погашення позик	3350	172 499	183 281
Сплату дивідендів	3355	(-)	(-)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(1 642)	(1 324)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(-)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(-)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(-)
Інші платежі	3390	(-)	(-)

Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-26 332	-127
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-2 137	-9 048
Залишок коштів на початок року	3405	2 834	12 651
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	(563)	(769)
Залишок коштів на кінець року	3415	134	2 834

Керівник

ЕЦП Скробко
О.С.Скробко Олег
СтепановичЕЦП Ступницька
Н.О.Ступницька Наталія
Олександрівна

Продовження Додатку 3

КОДИ		
Дата (рік, місяць, число)	2018	01 01
	33895476	

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "МІЗОЛ"

за ЄД

(найменування)

Звіт про власний капітал

за

Рік 2017

р.

Форма №4

Код за ДКУД

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	1 540	-	-	-	22 604	-	-	24 144
Коригування: Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	(135)	-	-	(135)
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	1 540	-	-	-	22 469	-	-	24 009
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	5 916	-	-	5 916
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112	-	-	-	-	-	-	-	-
Накопичені курсові різниці	4113	-	-	-	-	-	-	-	-
Частка іншого сукупного доходу	4114	-	-	-	-	-	-	-	-

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

асоційованих і спільних підприємств									
Інший сукупний дохід	4116	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку: Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	-	-	-	-	-	-	-	-



1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників: Внески до капіталу	4240	5 000	-	-	-	-	-	-	5 000
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу: Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	5 000	-	-	-	5 916	-	-	10 916
Залишок на кінець року	4300	6 540	-	-	-	28 385	-	-	34 925

Керівник

Гол

ЕЦП Скрибко
О.С.ЕЦП Стулницька
Н.І.

Скрибко Олег Степанович

Стулницька Наталія Олександрівна

Приложение №1 к Договору №2 от 18.06.2018
Appendix №1 to Contract №2 from 18.06.2018

Качество товара
Quality of the goods.

Продукция/ Products

1. LENO Hidrobarrier 80 (with microholes) (TM Veltex ГИДРО)

Описание продукции/ Products description

LENO Hidrobarrier 80 (with microholes) (TM Veltex ГИДРО) - ПЭ трехслойная армированная пленка с микроперфорацией. Сетка из HDPE.

LENO Hidrobarrier 80 (with microholes) (TM Veltex ГИДРО) PE three layer reinforced foil with micro perforation. Material of net HDPE.

Расстояние между соседними отверстиями микроперфорации, как в продольном, так и в поперечном направлениях не должно превышать 10мм.

The distance between microholes must be not more than 10mm in lengthwise or transversal direction.

Цвет пленки – прозрачный

Color of the foil – transparent.

Требования к основным техническим характеристикам продукции LENO Hidrobarrier 80 (with microholes)(TM Veltex ГИДРО):

Standard for the main technical characteristic of the foil LENO Hidrobarrier 80 (with microholes) (TM Veltex ГИДРО):

Параметр, parameter	ед изм Unit	Значение Value	Норма Standard
Плотность (weight)	gr/m2	80	EN 1849-2
Прочность продольная (tensile strength MD)	H	>370	EN 12311-1 EN 13859-1
Прочность поперечная (tensile strength CD)	H	>180	EN 12311-1 EN 13859-1
Паропроницаемость (water vapour transmission properties)	g/m2/sqm	88	EN 12572\С
Водонепроницаемость (Water resistant)			
Толщина пленки (thickness of the film)	mm	0,3	
Длина рулона (roll length)	m	50 (+\0,5)	EN 1848-2
Ширина рулона (roll width)	m	1,5	EN 1848-2
УФ-стабильность (UV stability)	months	3	

2. LENO Parobarrier 80 (without microholes) (TM Veltex ПАРО)

Описание продукции/ Products escription

LENO Parobarrier 80 (without microholes) (TM Veltex ПАРО) - ПЭ трехслойная армированная пленка с микроперфорацией. Материал сетки HDPE.

LENO Parobarrier 80 (without microholes) (TM Veltex PARO) PE three layer reinforced foil without micro perforation. Material of net HDPE.

Цвет пленки – прозрачный

Color of the foil – transparent.

Требования к основным техническим характеристикам продукции LENO Parobarrier 80

Продовження Додатку

(without microholes)(TM Veltex ПАРО):

Standard for the main technical characteristic of the foil LENO Parobarrier 80 (without microholes) (TM Veltex ПАРО):

Параметр, parameter	ед изм Unit	Значение Value	Норма Standard
Плотность (weight)	gr/m2	80	EN 1849-2
Прочность продольная (tensile strength MD)	H	>260	EN 12311-1 EN 13859-1
Прочность поперечная (tensile strength CD)	H	>170	EN 12311-1 EN 13859-1
Паропроницаемость (water vapour transmission properties)	g/m2/sqm	42	EN 12572/C
Водонепроницаемость (Water resistant)		100% water proof	
Толщина пленки (thickness of the film)	mm	0,3	
Длина рулона (roll length)	m	50 (+\ -0,5)	EN 1848-2
Ширина рулона (roll width)	m	1,5	EN 1848-2
УФ-стабильность (UV stability)	months	3	

Требования к упаковке и маркировке Packing and marking demands

По краю (на расстоянии 10-12 от него) каждого рулона по всей его длине нанесена маркировочная полоса, показывающая величину нахлеста.

On each edge of the roll must be printed line, with distance 10-12 cm from the edge. This line will show the right overlapping during installation.

Каждый рулон упакован ПЭ пленку. Под упаковочной пленкой на каждом рулоне должна быть этикетка (макет, а также перечень требований к цветам и качеству бумаги прилагается). Этикетка должна быть изготовлена из бумаги плотностью минимум 80 грамм на м.кв., поверхность – матовая.

Each roll has to be packed to the PE foil. Under the packaging film, each roll should have a label (layout, as well as a list of requirements for colors and paper quality attached). The label should be made of paper with a minimum density of 80 grams per square meter, the surface – matte

Любая информация о стране происхождения товара и названии производителя должны отсутствовать.

Any information about country of origin and name of the producer must be eliminated.

ПОКУПАТЕЛЬ BUYER	ПРОДАВЕЦ SELLER
Общество с ограниченной ответственностью «МИЗОЛ» Юр. 79022 г.Львов, ул. Городецкая, 174. Почта 79022 г.Львов, ул. Городецкая, 174/8 Код ЕДРПОУ 33895476	Tarp-Line CO.,LTD. 1506 JEIL BLDG, 256-13 KONGDUK-DONG, MAPO- GU, SEOUL, Korea

Формули для розрахунку показників рівня реалізації продукції ТОВ «Мізол»

1. Продуктивність праці, тис. грн. / осіб

$$\text{Прод.праці} = \text{Кільк}_{\text{прод.}} / \text{Кільк}_{\text{прац.}}, \quad (\text{Л.1})$$

де $\text{Кільк}_{\text{прод.}}$ – обсяг реалізованої продукції (табл. 2.5);

$\text{Кільк}_{\text{прац}}$ – кількість працівників (450 осіб).

Кількість працівників не змінювалась з 2013 року.

2. Фондовіддача (Φ_v), тис. грн.,

$$\Phi_v = \text{ЧД}_{\text{реал.прод.}} / \text{Середн.сума}_{\text{оз}}, \quad (\text{Л.2})$$

де $\text{ЧД}_{\text{реал.прод.}}$ – чистий дохід (виручка) від реалізованої продукції;

$\text{Середн.сума}_{\text{оз}}$ – середньорічна залишкова сума основних засобів.

3. Фондоозброєність праці, тис. грн./осіб

$$\Phi_{\text{озбр.}} = \text{Середн.сума}_{\text{оз}} / \text{Кільк}_{\text{прац.}}, \quad (\text{Л.3})$$

де $\text{Середн.сума}_{\text{оз}}$ – середньорічна залишкова сума основних засобів;

$\text{Кільк}_{\text{прац}}$ – кількість працівників (450 осіб).

4. Фондомісткість (Φ_m), тис. грн.,

$$\Phi_m = \text{Середн.сума}_{\text{оз}} / \text{ЧД}_{\text{реал.прод.}}, \quad (\text{Л.4})$$

де $\text{Середн.сума}_{\text{оз}}$ – середньорічна залишкова сума основних засобів;

$\text{ЧД}_{\text{реал.прод.}}$ – чистий дохід (виручка) від реалізованої продукції.

Формули для розрахунку показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мізол»

1. Валовий прибуток від імпорту, тис. грн.

$$\text{ВП} = \text{V}_{\text{імп.}} - \text{CB}_{\text{реал.прод.}}, \quad (\text{М.1})$$

де $\text{V}_{\text{імп.}}$ – вирука від імпорту, тис. грн.;

$\text{CB}_{\text{реал.прод.}}$ – собівартість реалізованої продукції, тис. грн.

2. Чистий прибуток від імпорту, тис. грн.

$$\text{ЧП} = \text{ВП} - \text{V}_{\text{імп.}}, \quad (\text{М.2})$$

де ВП – валовий прибуток від імпорту, тис. грн.;

$\text{V}_{\text{імп.}}$ – витрати на імпорт, тис. грн.

3. Рентабельність імпорту, %.

$$\text{Рент}_{\text{імп.}} = \text{ЧП} / \text{CB}_{\text{реал.прод.}} * 100, \quad (\text{М.3})$$

де ЧП – чистий прибуток від імпорту, тис. грн.;

$\text{CB}_{\text{реал.прод.}}$ – собівартість реалізованої продукції, тис. грн.



Jelcz-Laskowice, 05.11.2018

Pani
Tatyana Golovchenko
MIZOL
Kyiv, Ukraine

Oferta DYKA

W odpowiedzi na Państwa zapytanie, z zastrzeżeniem postanowień poniższych, proponujemy następujące ceny zakupu naszych produktów:

#	Indeks	Opis towaru	Ilość	Nazwa JM	Cena po upuście	Razem (bez VAT)
1	4120021-4	Rura PVC SN4 Lita 160x4,0 1000 mm	28	szt.	18,63 PLN	521,64 PLN
2	4120031-4	Rura PVC SN4 Lita 160x4,0 2000 mm	28	szt.	33,35 PLN	933,80 PLN
3	4120041-4	Rura PVC SN4 Lita 160x4,0 3000 mm	28	szt.	46,82 PLN	1.310,96 PLN
4	4130012-4	Rura PVC SN8 Lita 110x3,2 500 mm	8	szt.	5,85 PLN	46,80 PLN
5	4130022-4	Rura PVC SN8 Lita 110x3,2 1000 mm	50	szt.	9,79 PLN	489,50 PLN
6	4130032-4	Rura PVC SN8 Lita 110x3,2 2000 mm	50	szt.	19,37 PLN	968,50 PLN
7	4130042-4	Rura PVC SN8 Lita 110x3,2 3000 mm	50	szt.	27,28 PLN	1.364,00 PLN
8	4110010-4	Rura PVC SN2 160x3,2 500 mm	4	szt.	5,75 PLN	23,00 PLN
9	4110020-4	Rura PVC SN2 160x3,2 1000 mm	28	szt.	9,38 PLN	262,64 PLN
10	4110030-4	Rura PVC SN2 160x3,2 2000 mm	28	szt.	16,80 PLN	470,40 PLN
11	4110040-4	Rura PVC SN2 160x3,2 3000 mm	28	szt.	24,46 PLN	684,88 PLN
12	4120003-4	Rura PVC SN4 110x3,2 500 mm	8	szt.	3,97 PLN	31,76 PLN
13	4120004-4	Rura PVC SN4 110x3,2 1000 mm	50	szt.	6,25 PLN	312,50 PLN
14	4120005-4	Rura PVC SN4 110x3,2 2000 mm	50	szt.	11,76 PLN	588,00 PLN
15	4120006-4	Rura PVC SN4 110x3,2 3000 mm	50	szt.	16,80 PLN	840,00 PLN
16	4601010OM	Trojnik PVC 110x110/45 OMNI	10	szt.	6,40 PLN	64,00 PLN
17	4601020OM	Trojnik PVC 160x110/45 OMNI	4	szt.	11,15 PLN	44,60 PLN
18	4601030OM	Trojnik PVC 160x160/45 OMNI	4	szt.	16,51 PLN	66,04 PLN
19	4602010OM	Trojnik PVC 110x110/87 OMNI	15	szt.	5,80 PLN	87,00 PLN
20	4602020OM	Trojnik PVC 160x110/87 OMNI	5	szt.	11,12 PLN	55,60 PLN
21	4602030OM	Trojnik PVC 160x160/87 OMNI	5	szt.	16,17 PLN	80,85 PLN
22	4603010OM	Kolano PVC 110/15 OMNI	25	szt.	2,44 PLN	61,00 PLN
23	4604010OM	Kolano PVC 110/30 OMNI	25	szt.	2,76 PLN	69,00 PLN
24	4605010OM	Kolano PVC 110/45 OMNI	20	szt.	3,20 PLN	64,00 PLN
25	4606010	Kolano PVC 110/67 kan.zewn.	25	szt.	3,03 PLN	75,75 PLN
26	4607010	Kolano PVC 110/87 kan.zewn.	25	szt.	3,37 PLN	84,25 PLN
27	4603020OM	Kolano PVC 160/15 OMNI	15	szt.	5,89 PLN	88,35 PLN

DYKA Sp. z o.o wchodząca w skład GRUPY TESSENDERLO

ul. Belgijska 5, 55-220 Jelcz-Laskowice – Polska

ING Bank Śląski S.A. PLN 96 1050 0086 1000 0090 3125 4965

Kapitał zakładowy: 27 000 000,00 zł

KRS: 0000056189

Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, Wydział VI Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego

tel. +48 71 301 00 00, fax +48 71 301 00 01

NIP UE: PL899-22-72-101

Regon: 931979316
www.dyka.pl

Продовження Додатка Н



28	4604020OM	Kolano PVC 160/30 OMNI	15	szt.	6,40 PLN	96,00 PLN
29	4605020OM	Kolano PVC 160/45 OMNI	10	szt.	7,06 PLN	70,60 PLN
30	4606020	Kolano PVC 160/67	10	szt.	8,59 PLN	85,90 PLN
31	4607020	Kolano PVC 160/87	8	szt.	8,42 PLN	67,36 PLN
32	4608010OM	Nasuwka PVC 110 OMNI	25	szt.	2,78 PLN	69,50 PLN
33	4608020OM	Nasuwka PVC 160 OMNI	15	szt.	6,00 PLN	90,00 PLN
34	4610010	Czyszczak PVC 110 kan. zewn.	20	szt.	12,80 PLN	256,00 PLN
35	4610020	Czyszczak PVC 160	8	szt.	35,87 PLN	286,96 PLN
36	4611010OM	Redukcja PVC 160/110 OMNI	15	szt.	4,68 PLN	70,20 PLN
37	4612010	Korek PVC 110 kan. zewn.	100	szt.	1,58 PLN	158,00 PLN
38	4612020	Korek PVC 160	25	szt.	2,66 PLN	66,50 PLN
39	4613010	Zaślepka PVC 110 kan. zewn.	100	szt.	2,05 PLN	205,00 PLN
40	4613020	Zaślepka PVC 160	40	szt.	4,68 PLN	187,20 PLN
41	4618010	Tuleja ochronna PVC 110x110 krótka	1	szt.	8,76 PLN	8,76 PLN
42	4618020	Tuleja ochronna PVC 160x110 krótka	1	szt.	11,12 PLN	11,12 PLN
43	4622010	Tuleja ochronna PVC 110x240 długa	1	szt.	16,51 PLN	16,51 PLN
44	4622020	Tuleja ochronna PVC 160x240 długa	1	szt.	19,20 PLN	19,20 PLN
45	4630001	Środek poślizgowy 1000g (vaseline)	12	szt.	25,60 PLN	307,20 PLN

Podane ceny są cenami netto po upuście.

Termin płatności: wg dodatkowych ustaleń

Wyceniono jedynie pozycje będące w ofercie firmy Dyka Sp. z o.o.

Oferta została przygotowana zgodnie z warunkami **EXW**, jako punkt odbioru materiałów przyjęty został adres magazynu centralnego DYKA Polska: ul. Belgijska 5, 55-221 Jelcz-Laskowice – Polska.

Zapraszamy serdecznie do współpracy.

Z poważaniem,
Świetlik, Bartosz

DYKA Sp. z o.o wchodząca w skład GRUPY TESSENDERLO

ul. Belgijska 5, 55-220 Jelcz-Laskowice – Polska

ING Bank Śląski S.A. PLN 96 1050 0086 1000 0090 3125 4965

Kapitał zakładowy: 27 000 000,00 zł

KRS: 0000056189

Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, Wydział VI Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego

tel. +48 71 301 00 00, fax +48 71 301 00 01

NIP UE: PL899-22-72-101

Regon: 931979316

www.dyka.pl



Додаток О

Механізм розрахунку показників ліквідності підприємства (на дату) на базі даних фінансової звітності підприємства ТОВ «Мізол»

Коефіцієнт покриття	$\frac{\text{ф.1 р. 1195}}{\text{ф.1 р. 1695}}$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\text{ф.1 р. 1195} - \text{р. 1100}}{\text{ф.1 гр. 1695}}$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\text{ф.1 р. 1160} + \text{р. 1165}}{\text{ф.1 р. 1695}}$
Чистий оборотний капітал, тис. грн	$\text{ф.1 р. 1195} - \text{р. 1695}$

Механізм розрахунку показників платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства (на дату) на базі даних фінансової звітності підприємства ТОВ «Мізол»

Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	$\frac{\text{ф.1 р. 1495}}{\text{ф.1 р. 1900}}$
Коефіцієнт фінансування	$\frac{\text{ф.1 р. 1595} + \text{р. 1695}}{\text{ф.1 р. 1495}}$
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	$\frac{\text{ф.1 р. 1195} - \text{р. 1695}}{\text{ф.1 р. 1195}}$
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\text{ф.1 р. 1195} - \text{р. 1695}}{\text{ф.1 р. 1495}}$

Механізм розрахунку показників ділової активності підприємства на базі даних фінансової звітності підприємства ТОВ «Мізол»

Коефіцієнт оборотності активів	$\frac{\text{ф.2 р. 2000}}{\text{ф.1 (р. 1300 (гр. 3) + р. 1300 (гр. 4)) / 2}}$
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\frac{\text{ф.2 р. 2000}}{\text{ф.1 (р.1120+1125+1135+1130+1140+1145+1155 (гр. 3) + (р. 1120+1125+1135+1130+1140+1145+1155 (гр. 4)) / 2}}$
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$\frac{\text{ф.2 р. 2000}}{\text{ф.1 (р.1605+1615+1635+1620+1690+1625+1630+1640+1645 (гр. 3) + (р.1605+1615+1635+1620+1690+1625+1630+1640+1645 (гр. 4)) / 2}}$
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	$\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості}}$
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	$\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості}}$
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	$\frac{\text{ф.2 р. 2050}}{\text{ф.1 (р. 1100+р. 1110 (гр. 3) + р. 1100+р. 1110 (гр. 4)) / 2}}$

Продовження додатку О

Механізм розрахунку показників ділової активності підприємства на базі даних фінансової звітності підприємства ТОВ «Мізол»

Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	$\frac{\text{ф.2 р. 2000}}{\text{ф.1 (р. 1011 (гр. 3) + р. 1011 (гр. 4))} / 2}$
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{\text{ф.2 р. 2000}}{\text{ф.1 (р. 1495 (гр. 3) + р. 1495 (гр. 4))} / 2}$

Механізм розрахунку показників рентабельності підприємства на базі даних фінансової звітності підприємства ТОВ «Мізол»

Коефіцієнт рентабельності активів	$\frac{\text{ф.2 р. 2350 або р. 2355}}{\text{ф.1 (р. 1300 (гр. 3) + р. 1300 (гр. 4))} / 2}$
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$\frac{\text{ф.2 р. 2350 або р. 2355}}{\text{ф.1 (р. 1495 (гр. 3) + р. 1495 (гр. 4))} / 2}$
Коефіцієнт рентабельності діяльності	$\frac{\text{ф.2 р. 2350 або р. 2355}}{\text{ф.2 р. 2000}}$
Коефіцієнт рентабельності продукції	$\frac{\text{ф.2 р. 2190 (або р. 2195) + р. 2180 – р. 2120}}{\text{ф.2 (р. 2050 + р. 2130 + р. 2150)}}$