

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

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

Уманців Влада
Юрійовича

Науковий керівник
доктор економічних наук,
професор

Мельник Тетяна
Миколаївна

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук,
доцент

Серова Людмила
Петрівна

Київ 2020

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Ступінь вищої освіти Магістр

Спеціальність Менеджмент

Спеціалізація / освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Затверджую

Зав. кафедри _____ Т.М.Мельник

«_____» _____ 2020 р.

**Завдання
на випускню кваліфікаційну роботу студентіві**

Уманціву Владиславу Юрійовичу

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

«Організація експортної діяльності підприємства»

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

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи розробка та обґрунтування організаційного забезпечення
підвищення ефективності експортних операцій підприємства.

Об'єкт дослідження – процес організації експортної діяльності
ТОВ «Грейд»

Предмет дослідження – теоретичні засади та практичний
інструментарій організаційного забезпечення управління
експортною діяльністю підприємства.

4. Консультанти по роботі із зазначенням розділів, за якими
здійснюється консультування:

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

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

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ГРЕЙД»

1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Грейд»

1.2. Дослідження організації та особливостей здійснення експортних операцій ТОВ «Грейд»

1.3. Аналіз ефективності здійснення експортних операцій ТОВ «Грейд»

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ГРЕЙД»

2.1. Розробка стратегії експорту меблів ТОВ «Грейд»

2.2. Обґрунтування заходів з нарощування експорту ТОВ «Грейд»

2.3. Прогнозна оцінка ефективності впливу запропонованих заходів на результати діяльності ТОВ «Грейд»

Висновки до розділу 2

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

6. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Затвердження плану випускних кваліфікаційних робіт у наукових керівників	до 18.02.2020	18.02.2020
2	Подача науковому керівнику наукових статей	до 15.04.2020	15.04.2020
3	Здача наукової статті відповідальному редактору збірника статей	до 29.04.2020	29.04.2020
4	Подача науковому керівнику 1-го розділу	до 22.06.2020	22.06.2020
5	Подача науковому керівнику 2-го розділу	до 16.09.2020	16.09.2020*
6	Подача науковому керівнику готової роботи	до 15.10.2020	15.10.2020*
7	Попередній захист	21.10-08.11.2020	21.10-08.11.2020
8	Подача роботи завідуючому кафедри	11.11-15.11.2020	15.11.2020

9	Подача роботи декану факультету міжнародної торгівлі та права	18.11-22.11.2020	22.11.2020
10	Рецензування роботи	25.11-30.11.2020*	25.11.2020
11	Захист ВКР	02.12-13.12.2020*	02.12-13.12.2020

7. Дата видачі завдання « ____ » _____ 20__ р.

8. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи _____ Т.М. Мельник

9. Гарант освітньої програми _____ Л.П.Сєрова

10. Завдання прийняв до виконання студент _____ В.Ю.Уманців

11. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Випускна кваліфікаційна робота виконана відповідно до плану, зміст роботи - логічний та послідовний, стиль написання вирізняється академічним підходом до викладення матеріалу. Студент вдало поєднує методи дослідження і робить обґрунтовані пропозиції щодо підвищення ефективності експортної діяльності підприємства. На особливу увагу заслуговує аналіз складу витрат на виробництво та реалізацію експортної меблевої продукції ТОВ «Грейд» з урахуванням запропонованих заходів стимулювання експорту. Автор використовував праці вітчизняних і закордонних науковців, які досліджували цю тематику. Текст роботи засвідчує високий рівень підготовки студента, його володіння технікою наукового-аналітичного пізнання та відповідне уявлення щодо особливостей ЗЕД підприємства. Робота є самостійним та завершеним науковим дослідженням, відповідає кваліфікаційним вимогам і може бути допущена до захисту, а її автору рекомендовано продовжити наукову роботу в аспірантурі.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи _____
(підпис, дата)

Відмітка про попередній захист _____

(ПІБ, підпис, дата)

12. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота _Уманціва В.Ю може бути допущена до захисту
екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми _____

Серова Л. П.

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____

Мельник Т.М.

(підпис, прізвище, ініціали)

«_____» 2020 р.

АНОТАЦІЯ

Уманців В. Ю. Організація експортної діяльності підприємства

Випускню кваліфікаційну роботу присвячено дослідженню організаційних засад експортної діяльності підприємства. Проаналізовано результати фінансово-економічної діяльності підприємства, розкрито особливості здійснення ним експортних операцій та проведено аналіз їхньої ефективності.

Визначено напрями підвищення ефективності експортних операцій підприємства. Розроблено стратегію експорту меблів підприємством. Обґрунтовано систему заходів, спрямованих на зростання обсягів експорту підприємства. Здійснено прогностичну оцінку ефективності експортних операцій та розкрито напрями впливу запропонованих заходів на результати діяльності підприємства-експортера меблів.

Ключові слова: експортна діяльність, ефективність експортних операцій, експортний контракт, стратегія експорту.

ANNOTATION

Umantsiv V. Organization of export activity of the enterprise

The final qualifying work is dedicated to the study of organizational principles of export activity of the enterprise. The results of financial and economic activity of the enterprise are analyzed, the peculiarities of its export operations are revealed and the analysis of their efficiency is conducted.

The directions of increase of efficiency of export operations of the enterprise are defined. The strategy of furniture export by the enterprise is developed. The system of measures aimed at increasing the company's exports is substantiated. The forecast estimation of efficiency of export operations is conducted and the directions of influence of the offered measures on results of activity of the enterprise-exporter of furniture are analyzed.

Key words: export activity, efficiency of export operations, export contract, export strategy.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ГРЕЙД»	12
1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Грейд»	12
1.2. Дослідження організації та особливостей здійснення експортних операцій ТОВ «Грейд»	18
1.3. Аналіз ефективності здійснення експортних операцій ТОВ «Грейд»	23
Висновки до розділу 1	28
РОЗДІЛ 2. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ГРЕЙД»	30
2.1. Розробка стратегії експорту меблів ТОВ «Грейд»	30
2.2. Обґрунтування заходів з нарощування експорту ТОВ «Грейд»	34
2.3. Прогнозна оцінка ефективності впливу запропонованих заходів на результати діяльності ТОВ «Грейд»	44
Висновки до розділу 2	54
ВИСНОВКИ	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	59
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність дослідження. Глибинні трансформації, що відбуваються сьогодні в Україні, обумовлюють інтеграцію українських підприємств у міжнародні економічні зв'язки. Міжнародна торгівля перетворилася на важливу сферу, при цьому зростає її вплив на економічний розвиток. Тому постає завдання забезпечення активної підтримки та створення максимально сприятливих умов для реалізації експортного потенціалу українських підприємств. Зовнішньоторговельний сектор економіки України зазнає докорінних зрушень в географічній структурі як за експортними, так і за імпортними поставками товарів. Набуття чинності Угоди про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та ЄС у 2016 р. слугувало одним з основних факторів посткризового відновлення вітчизняної економіки. Вже за результатами 2018 р. експорт товарів і послуг до ЄС зріс на 27,8% і сягнув 20,2 млрд. дол. США. Частка ЄС у зовнішньоторговельному обороті України досягла найвищих показників за всю історію співпраці, склавши 38,3% в експорті та 42,4% в імпорті [64].

Меблева галузь є однією з найбільш значущих у формуванні експортного потенціалу нашої країни. При цьому слід наголосити, що можливості розвитку деревообробки в Україні є значними, оскільки ліси покривають 16% території України (9,25 млн га). Офіційно заготівля деревини становить близько 19,5 млн м³, або 0,9% від загального обсягу деревини (2196 млн м³) [8]. За даними Державної служби статистики України, обсяги виробництва меблів протягом 2013-2019 роки. продовжували зростати. Зокрема, 2017 р. для меблевих виробників став найбільш успішним. Обсяги виробництва за період січень-липень зросли майже на 24% порівняно з аналогічним періодом минулого року [66].

У цьому зв'язку необхідно вказати на те, що серед важливих проблем у сфері зовнішньоекономічної діяльності є розроблення засад організаційного забезпечення та управління експортною діяльністю підприємства на основі вирішення питань управління їх експортною діяльністю, а також розкриття його особливостей як однієї з функціональних підсистем менеджменту підприємства.

Дослідженню питань організації та управління експортною діяльністю підприємства присвячені праці таких науковців, як А. Сібекіна [64], В. Власюк [8], І. Гужва [14,15] та ін. Сутність регуляторної політики у сфері експорту відображено в роботах Т. Мельник [38,39, 40, 41] та А. Мазаракі [36]. Аналіз можливості застосування інструментів стимулювання експорту та підвищення його конкурентоспроможності висвітлено у доробках К. Пугачевської [60,61], Т. Циганкової, А. Іщенко [68], Н. Шепелевої [70]. Потребують подальших досліджень питання оцінки економічної ефективності експортних операцій та їх впливу на загальний результат діяльності підприємства з урахуванням факторів його зовнішнього та внутрішнього середовища.

Метою роботи є розробка та обґрунтування організаційного забезпечення підвищення ефективності експортних операцій підприємства.

Завдання роботи. Досягнення поставленої мети зумовлює вирішення наступних завдань:

- розкрити сутність експортної діяльності підприємства;
- надати організаційно-економічну характеристику діяльності підприємства;
- проаналізувати поточний рівень та ефективність експортної діяльності підприємства;
- розробити стратегію експорту меблевої продукції підприємства;
- обґрунтувати заходи нарощування експорту;
- провести оцінку ефективності впливу запропонованих заходів на результати діяльності досліджуваного підприємства.

Об'єктом дослідження є процес організації експортної діяльності ТОВ «Грейд».

Предмет дослідження – теоретичні засади та практичний інструментарій організаційного забезпечення управління експортною діяльністю підприємства.

Методи дослідження. У процесі виконання курсової роботи було використано наступні загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: аналізу – при оцінці рівня експортної діяльності підприємства; системного підходу – при визначенні складових управління експортом на рівні

підприємства; методу порівняння; узагальнення; абстрагування та дедукції; монографічний аналіз.

Гіпотеза дослідження. Полягає у необхідності пошуку шляхів активізації експортної діяльності підприємств меблевої промисловості України.

Наукова новизна полягає у поглибленні теоретико-методичних підходів та розвиткові практичного інструментарію аналізу напрямів активізації експортної діяльності українських підприємств меблевої промисловості.

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження були апробовані на низці конференцій різного рівня, серед яких: студентська наукова конференція «Тенденції та перспективи розвитку науки і практики в умовах глобалізації» (КНТЕУ, 7-8 квітня 2016 р.), Міжнародна науково-практична конференція «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» (економіка, фінанси і право)» (КНТЕУ, 17 травня 2016 р.); міжнародна науково-практична Інтернет-конференція «Міжнародне право: виклики сьогодення» (КНТЕУ, 20 грудня 2016 р.), Всеукраїнська студентська наукова конференція «Кредитно-фінансовий механізм в умовах глобалізаційних викликів» (КНТЕУ, 21-22 лютого 2017 р.), Міжнародна науково-теоретична інтернет-конференція молодих учених, аспірантів, студентів «Творчий пошук молоді – курс на ефективність» (ХКТЕІ, 21 березня 2017 р.), Всеукраїнська науково-практична конференція студентів «Гео економічні та політико-правові виклики структурній перебудові міжнародних зв'язків України» (КНТЕУ, 21-22 березня 2017 р.), Всеукраїнська науково-практична конференція молодих вчених «Мікро-, мезо- та макроекономічні аспекти інноваційного розвитку економіки» (ОНЕУ, 24 березня 2017 р.), Всеукраїнська студентська науково-практична конференція «Стратегії розвитку фінансового ринку України» (КНТЕУ, 22-23 листопада 2017 р.), Всеукраїнська науково-практична конференція «Гео економічні та політико-правові виклики структурній перебудові міжнародних зв'язків України» (КНТЕУ, 6-7 березня 2018 р.), Міжнародний форум «Торгівля та сфера послуг: світові та наукові тренди» (КНТЕУ, 16-17 травня 2018 р.), Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні тенденції розвитку світової економіки» (ХНАДУ, 18 травня

2018 р.), Всеукраїнська студентська наукова конференція «Фінансова політика економічного зростання» (КНТЕУ, 17 травня 2018 р.), «Геоелектронічні та політико-правові виклики структурної перебудови міжнародних зв'язків України» (КНТЕУ, 28 квітня 2020 р.), «Проблеми та перспективи забезпечення стійкості фінансової системи України: зовнішні та внутрішні аспекти» (Інститут економіки та прогнозування НАН України, 12 травня 2020 р.). Результати роботи оприлюднено у наукових статтях: «Роль менеджера на сучасному підприємстві». Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». 2018. №13 (наукове фахове видання) та «Експортна діяльність підприємств меблевої промисловості України». 36. стат. магістрів. КНТЕУ. 2020.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ГРЕЙД»

1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Грейд»

ТОВ «Грейд» створене 2002 році у відповідності з Конституцією України, Цивільним та Господарським кодексами України, Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», іншими нормативними актами, що регламентують діяльність юридичних осіб, та Статутом.

Товариство створюється з метою задоволення суспільних потреб у його товарах, послугах та роботах на основі отриманого прибутку у процесі діяльності, не забороненої чинним законодавством України, здійснення ефективного управління фінансовими, матеріальними та нематеріальними активами, залучення фінансових і майнових ресурсів для розробки та впровадження інноваційних, науково-конструкторських та інших перспективних проектів, впровадження виробництва конкурентоспроможної продукції та послуг, а також надання науково-технічних, виробничих, організаційних і посередницьких послуг юридичним та фізичним особам (у тому числі підприємцям) на території України та за її межами.

Предметом діяльності ТОВ «Грейд» є:

- виробництво кухонних меблів та інших меблів;
- виробництво меблів для офісів та підприємств торгівлі;
- діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту;
- оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням;
- оптова, роздрібна та комісійна торгівля плитними матеріалами, виробами з дерева в т. ч. меблями, меблевими матеріалами та сировиною для виготовлення меблів;
- виробництво меблевих заготовок, меблевих деталей, розпил ДСП, ДВП, МДФ, та інших матеріалів на замовлення;

- оптова, роздрібна та комісійна торгівля меблевими аксесуарами, фурнітурою, комплектуючими, іншими супутніми товарами;
- оптова, роздрібна та консигнаційна торгівля, посередницька діяльність продовольчими та непродовольчими товарами;
- виробництво та збирання усіх видів меблів та комплектуючих до них;
- здійснення робіт по будівництву, реконструкції, ремонту об'єктів нерухомого майна;
- зовнішньоекономічна діяльність: імпорт та експорт товарів для виготовлення меблів, меблевої фурнітури, плівки для меблевих матеріалів, всіх інших супутніх товарів, призначених для виготовлення меблів.

На базі сучасних фабрик, компанія «Грейд» виробляє меблі для дому, кухонні меблі, різні види фасадів. Намагаючись задовольнити всі вимоги та побажання клієнтів підприємство пропонує 60 типів фасадів МДФ, використовуючи при цьому більше 170 кольорів плівок ПВХ. ТОВ «Грейд» виробляє близько 40 видів комплектних і модульних кухонь, що складаються з 80 типорозмірів кухонних корпусів в 11 кольорах ДСП, 20 видів комп'ютерних столів, 10 типів віталень, 15 типів комодів. Фабрики ТОВ «Грейд» щодня виробляють: 3000 шт кухонних корпусів, 350 кв. м фасадів МДФ, 1200 шт рамкових фасадів, 250 кв. м патинованих фасадів.

Товариство здійснює зовнішньоекономічну діяльність з метою задоволення потреб населення в товарах народного споживання, різного роду послугах, продукції промислового, виробничо-технічного та іншого призначення та послугами підвищеного попиту і залучення іноземних інвестицій для розвитку інфраструктури.

Як суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Грейд» має право:

- запрошувати та приймати ділових партнерів з інших країн, приймати на роботу іноземців;
- самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до чинного законодавства України.

– на договірних засадах визначати право і форму контрактів (договорів), що укладаються Товариством з іноземними партнерами відповідно до міжнародних угод і звичаїв;

– відповідно до чинного законодавства обирати кредитно-банківські установи для ведення своїх валютних розрахунків з іноземними партнерами;

Для того, щоб детально проаналізувати діяльність підприємства, потрібно провести загальну оцінку його стану та результатів, за допомогою комплексного аналізу таких показників:

- 1) прибутковості;
- 2) ділової активності;
- 3) платоспроможності та ліквідності;
- 4) фінансової стійкості;
- 5) динаміки за всіма основними категоріями, тощо (таблиці 1.1-1.5).

Оцінку фінансового стану та результатів підприємства ТОВ «Грейд» проведено використовуючи показники фінансових звітів підприємства за 2016-2019 роки, а саме: Балансу (звіту про фінансовий стан) та Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) (додаток А).

Таблиця 1.1

**Динаміка показників основних статей балансу
ТОВ «Грейд» за 2016-2019 рр.***

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Валюта балансу, тис.грн	114193	178052	185666	194144
Темп зростання	-	155,9%	104,3%	104,6%
Темп приросту	-	55,9%	4,3%	4,6%
Необоротні активи, тис.грн	7749	16308	12956	13552
Темп зростання*	-	210,5%	79,4%	104,6%
Темп приросту	-	110,5%	-20,6%	4,6%
Оборотні активи, тис.грн	106444	161730	172171	158295
Темп зростання	-	151,9%	106,5%	-108,1%
Темп приросту	-	51,9%	6,5%	-8,1%
Власний капітал, тис.грн	78893	86748	89743	93808
Темп зростання	-	110,0%	103,5%	105%

Продовження таблиці 1.1

Темп приросту	-	10,0%	3,5%	5%
Зобов'язання, тис.грн	395	611	662	1003,3
Темп зростання	-	154,7%	108,3%	151%
Темп приросту	-	54,7%	8,3%	51%

*Ланцюгові відносні величини динаміки

Динаміка більшості основних показників є позитивною та підприємство демонструє приріст за основними показниками. Винятком є 2018 рік, коли негативна динаміка спостерігалася у темпах приросту необоротних активів. Очевидно, що таке падіння викликано низкою макроекономічних чинників, а також переорієнтацією підприємства на ринки країн Євросоюзу та інших регіонів.

Таблиця 1.2

**Динаміка фінансових результатів ТОВ «Грейд» за 2015-2019 рр.,
тис.грн.***

№ з/п	Показники	На 31.12.					Відхилення			
		2015	2016	2017	2018	2019	2018/2017		2019/2018	
							Абсол.	Відн.	Абс.	Відн.
1	Чистий дохід	195650	215030	251418	239733	250761	-11685	-4,64	11028	4,6
2	Операційний прибуток	6240	9061	9577	3984	4167	-5593	-58,4	183	4,59
3	Чистий прибуток	5350	9038	7855	2995	3133	-4860	-61,87	138	4,6

*Ланцюгові величини динаміки

Як видно із вищеподаних таблиць, фінансовий результат ТОВ «Грейд» за 2016-2019 роки мав незначну динаміку. Проте у 2018 році спостерігається суттєве зменшення показників прибутковості, враховуючи, що чистий дохід від реалізації зменшився лише на 5%. Очевидно, що на фінансовий результат вплинуло зростання операційних витрат, зокрема, на заробітну плату і ЄСВ, що передбачено законодавством, а також, витрат від інших видів діяльності. Так, у ТОВ «Грейд» за останні роки збільшуються показники позикових коштів, хоча це не суттєво впливає на коефіцієнт фінансової залежності підприємства.

Таблиця 1.3.

Динаміка показників прибутковості ТОВ «Грейд» за 2015-2019 роки*

№ з/п	Показники	На 31.12					Відхилення			
		2015	2016	2017	2018	2019	2018/2017		2019/2018	
							Абсол.	Відн.	Абсол.	Відн.
1	Рентабельність активів	0,06	0,08	0,05	0,02	0,02	-0,03	-60	-0,03	-37,5
2	Рентабельність власного капіталу	0,10	0,12	0,09	0,03	0,01	-0,06	-66,67	-0,03	-25
3	Рентабельність капіталу	0,07	0,08	0,07	0,02	0,01	-0,05	-71,43	-0,01	-0,5

*Ланцюгові величини динаміки

Аналіз показників таблиці 1.3. свідчить, що ТОВ «Грейд» демонструє досить високі результати за всіма показниками рентабельності. Основною причиною є досить високі показники операційного та чистого прибутку порівняно із власним капіталом та зобов'язаннями. У таблиці 1.4. наведено динаміку показників ділової активності ТОВ «Грейд» за 2016-2019 роки. Показники ділової активності вимірюють ефективність використання оборотних активів підприємства (грошових коштів, запасів товарів, виробничих запасів, дебіторської заборгованості). Коефіцієнти демонструють співвідношення виручки і середньої за період суми оборотних активів. Значення показників говорить про кількість оборотів, які здійснили оборотні активи.

Таблиця 1.4.

Динаміка показників ділової активності та ліквідності ТОВ «Грейд» за 2015-2019 рр.*

№ з/п	Показники	На 31.12.					Відхилення			
		2015	2016	2017	2018	2019	2018/2017		2019/2018	
							Абсол.	Відн.	Абсол.	Відн.
1	Коефіцієнт оборотності запасів	0,07	0,08	0,05	0,02	4,32	-0,03	-37,5	4,3	0,39
2	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,13	0,12	0,09	0,03	1,26	-0,06	-66	1,23	0,5

Продовження таблиці 1.4

3	Коефіцієнт оборотності активів	0,06	0,08	0,07	0,02	0,02	- 0,05	- 72,5	-	-
4	Коефіцієнт загальної ліквідності	3,12	3,02	1,77	1,79	1,58	0,02	0,1	- 0,21	- 0,35
5	Коефіцієнт поточної ліквідності	2,08	2,94	1,25	1,23	0,05	-0,2	- 0,02	- 1,18	-0,4
6	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15	0,17	0,01	0,05	0,05	0,04	400	-	-

*Ланцюгові величини динаміки

Як випливає із таблиці 1.4. для ТОВ «Грейд» за останні роки характерна динаміка до зниження показників оборотності активів. Це означає, що зростає потреба у фінансових ресурсах. В умовах відсутності доступу до дешевих фінансових ресурсів це призведе до збільшення фінансових витрат компанії. Резерви його підвищення оборотності активів можуть бути такими: зниження суми виробничих запасів до мінімально допустимого рівня, який забезпечить безперебійність операційного процесу; стимулювання збуту і зниження суми запасів готової продукції і товарів; здійснення заходів щодо прискорення погашення дебіторської заборгованості.

Показники ліквідності характеризують здатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання з найбільше легко реалізованої частини активів – оборотних. Значення усіх показників ліквідності ТОВ «Грейд» за 2016-2019 роки перевищують 1, а це означає, що підприємство має достатньо оборотних активів для покриття поточних зобов'язань. Проте, аналізуючи динаміку показників ліквідності, відзначається тенденція до їх зменшення у 2017 році, та за показником поточної ліквідності у 2018-2019 роках.

Таблиця 1.5.

**Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Грейд»
за 2015-2019 рр.***

№ з/п	Показники	На 31.12.					Відхилення			
		2015	2016	2017	2018	2019	2018/2017		2019/2018	
							Абсол.	Відн.	Абсол.	Відн.

Продовження таблиці 1.5

1	Коефіцієнт автономії	фінансової	0,54	0,69	0,48	0,52	0,45	0,04	8,3	0,07	8,6
2	Коефіцієнт залежності	фінансової	0,25	0,31	0,52	0,52	0,37	-	-	-0,15	-28,85
3	Коефіцієнт стабільності	фінансової	1,8	2,23	0,95	0,94	1,07	- 0,01	- 1,1	-0,01	13,83

*Ланцюгові величини динаміки

Підприємство вважається фінансово стійким за умови, що частина власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів підприємства становить не менше 50 %. Аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «Грейд» свідчить, що воно є відносно фінансово стійким. Так, у 2016 році власний капітал підприємства склав 69%, а у наступні роки – майже 50 % без змін. Проте, слід звернути увагу на зменшення показника коефіцієнта фінансової стабільності за роками. Це свідчить про зростання частки залучених коштів та залежності підприємства від кредиторів.

1.2. Дослідження організації та особливостей здійснення експортних операцій ТОВ «Грейд»

ТОВ «Грейд» здійснює такі види зовнішньоекономічної діяльності:

- експорт товарів, робіт, послуг власного виробництва;
- імпорт товарів, робіт, послуг для власних потреб;
- імпорт товарів, робіт, послуг для потреб інших суб'єктів підприємницької діяльності і громадян як з набуттям права власності, так і без набуття такого на товари, роботи і послуги, які імпортуються;
- надання послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, консультаційних, маркетингових, експертних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, юридичних та інших;

— інформаційна, наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності;

— спільна підприємницька діяльність з іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів та форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

— товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі з суб'єктами господарської діяльності інших країн.

Враховуючи значний обсяг ЗЕД операцій, на ТОВ «Грейд» створено зовнішньоекономічний відділ. Головними функціями зовнішньоекономічного відділу на підприємстві ТОВ «Грейд» є:

- маркетингова діяльність;
- вивчення ринків збуту та закупки товарів;
- експорт та імпорт товарів;
- облік досягнень конкурентів на зовнішніх ринках;
- прогнозування світових тенденцій в економіці, міжнародних відносинах та зовнішньоекономічної діяльності;
- виставочна діяльність;
- вивчення цінової політики та кон'юнктури ринків;
- збір і обробка інформації про ціни, якість та обсяги продажу конкурентоспроможної продукції;
- укладання контрактів;
- оформлення документів;
- організація зустрічей з іноземними діловими людьми;
- розробка перспективних планів експорту й імпорту товарів;
- розробка кошторису витрат на здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- визначення ризиків;

- фінансове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.

Структура відділу зовнішньоекономічних зв'язків ТОВ «Грейд» зображена на рисунку 1.1.



Рис. 1.1. Структура відділу зовнішньоекономічних зв'язків ТОВ «Грейд»

Як видно з рис. 1.1, увесь обсяг роботи розбивається на кілька груп зі своїми спеціалізованими функціями:

- група планування угод (дослідження попиту та пропозиції, пошук ринків збуту, обробка експортних замовлень, підготовка, оформлення і виконання контрактів на експортні поставки);
- група маркетингу та реклами (відстеження динаміки цін, збір кон'юнктурних матеріалів, ведення рекламної діяльності і підготовка матеріалів для участі в міжнародних спеціалізованих виставках і ярмарках);
- група валютно-фінансового контролю (валютне планування і контроль за кредитними і розрахунковими операціями, дотримання інтересів підприємства при всіх зовнішньоторговельних угодах);
- транспортно-експедиційна група (планування і забезпечення всіх експортних перевезень, а також митне оформлення вантажів відповідно до міжнародних норм та умовами договорів);

- бухгалтерська група (облік і звітність експортних операцій, розрахунки з банками, постачальниками, сторонніми організаціями, аналіз результатів фінансової діяльності).

Перелік імпортерів та експортерів ТОВ «Грейд» на ведено у таблиці 1.6.

Таблиця 1.6.

Контрагенти ТОВ «Грейд» у сфері ЗЕД

Імпорт		Експорт	
Назва компанії	Країна	Назва компанії	Країна
BIESSE S.p.A.	Італія	ALB	Латвія
Drewno Sp. z o.o.	Польща	BARZA BAN GENERAL TRADING Co.	Ірак
Hafele GmbH & Co KG	Німеччина	BRICOSTORE ROMANIA	Румунія
Koelnmesse GmbH	Німеччина	DREWMECH	Польща
MENDES GUERREIRO VALENCIA S.L.	Іспанія	GLOBAL TRADE Igor Korogod	Бельгія
MIEDZYNARODOWE TARGI POZNANSKIE	Польща	KAMAYA SARL	Франція
Pfleiderer Polska	Польща	O. A. LISSONE SRL	Італія
		Касторама Польска	Польща
		Halmer	Польща
		Касторама РОС	Росія

Аналіз показників зовнішньоекономічної діяльності свідчить, що ТОВ «Грейд» є експортноорієнтованим підприємством. ТОВ «Грейд» експортує меблі у 6 країн. Найбільша питома частка експорту припадає на Росію – 45, 15%, Румунію – 24% та Польщу – 29%.

У 2019 році частка експорту у Бельгію знизилася на 93%, проте спостерігається зростання частки експортних поставок до Польщі та Росії.

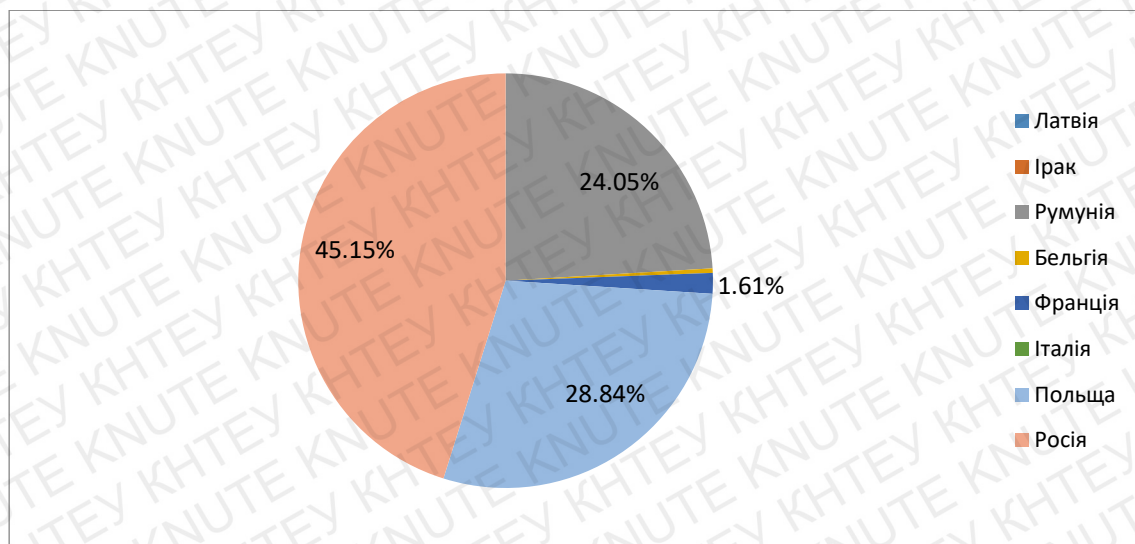


Рис. 1.2. Частка експорту ТОВ «Грейд» у 2019 році за країнами

Якщо аналізувати динаміку експорту у абсолютному вартісному вираженні, то практично в усі країни – імпортери ТОВ «Грейд» спостерігається зниження показників (табл. 1.7). Так, наприклад, до Бельгії експорт знизився на 95 % у 2019 році порівняно з 2018 роком, до Франції – на 67%, та в цілому по підприємству – на 28,7%. Це свідчить про часткову переорієнтацію на вітчизняного покупця.

Таблиця 1.7.

Динаміка обсягів експорту меблів ТОВ «Грейд» у 2015 - 2019 р.

№ з/п	Країна	Обсяг експорту, тис грн					Відхилення			
		2015	2016	2017	2018	2019	2018/2017		2019/2018	
							Абсол.	Відн.	Абсол.	Відн.
1	Румунія	16575	18171,7	27760,3	17595,9	17568,9	-10164,4	-36,61	-27	-0,15
2	Бельгія	5325	5932,4	5932,4	259,3	587,9	-5673,1	-95,63	328,6	126,73
3	Франція	579	766,8	3601,7	1172,8	1568,2	-2428,9	-67,44	395,4	33,71
4	Польща	8345	19576,8	24767,4	21096,6	19366	-3670,8	-14,82	-1730,6	-8,2
5	Росія	38342	62306,5	40571,6	33024,9	30075	-7546,7	-18,6	-2949,9	-8,93
6	Разом	69166	106754,2	102633	73149,6	69166	-29483,4	-28,73	-3983,6	-5,45

Проте частка експорту у ТОВ «Грейд» є суттєвою. Так, частка експорту у чистому доході від реалізації склала у 2016 р. 56%, у 2017 р. – 41%, у 2018 р. – 30,5 % (табл. 1.8). Однак, якщо показник обсягу реалізації має позитивну динаміку, то за 2017-2019 роки обсяги експорту знижувалися на 19649 тис грн. у 2017 році та на 29484 тис. грн. у 2018 році і на 3983,6 тис.грн у 2019 році.

Таблиця 1.8.

Показники фінансових результатів експортної діяльності ТОВ «Грейд» за 2016-2018 рр.

№ з/п	Показники	Роки					Відхилення			
		2015	2016	2017	2018	2019	2018/2017		2019/2018	
							Абсол.	Відн.	Абсол.	Відн.
1	Чистий дохід від реалізації, тис. грн	208300	215030	251417	239733	250761	-11684	-4,65	11028	4,6
2	Обсяг імпорту, тис.грн	6893	7539	11299	3881	5160	-7418	-65,65	1279	32,96
3	Обсяг експорту, тис. грн	69166	122 283	102 634	73 150	69166	-29484	-28,73	-3984	-5,45

Основними іноземними постачальниками матеріалів ТОВ «Грейд» є підприємства Польщі – 82, 4 % та Німеччини – 17,4%. У 2018 р. спостерігається зменшення обсягів імпорту – на 65%. Це пояснюється переорієнтацією виробника на матеріали вітчизняних постачальників. Обсяг імпорту суттєво впав із Італії, проте зросли імпортні поставки з Польщі – у 2018 році на 167%, та з Німеччини – на 151 %.

1.3. Аналіз ефективності здійснення експортних операцій ТОВ «Грейд»

Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною одержаного результату його діяльності та кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів. Визначальною 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 вартісну оцінку отриманого прибутку для підприємства: грошові надходження за відправлену продукцію, виконані роботи та послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг та ін [4].

При експорті товарів підприємство визнає такі витрати:

- собівартість експортованої продукції,
- транспортні витрати,
- організаційні витрати.

Під собівартістю продукції розуміють витрати на її виробництво. Транспортні витрати містять у собі витрати на транспортування товару, що несе підприємство-експортер. Ці витрати залежать від умов контракту [69].

Розрахунок економічної ефективності проводиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Показник «ефективність експорту» визначається шляхом відношення чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки, до вартості експорту у внутрішніх цінах. Значення економічної ефективності імпорту розраховується шляхом діленням вартості імпортової продукції на внутрішньому ринку на витрати на придбання імпортової продукції.

Показник економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій) входить до групи показників рентабельності та розраховується шляхом ділення прибутку від зовнішньоторговельних операцій на витрати підприємства під час їх здійснення. Рентабельність експортної діяльності характеризує відношення прибутку від експорту до обсягу продажів на експорт.

Аналізуючи зовнішньоекономічну діяльність на підприємстві, слід зазначити, що вона в цілому є ефективною (табл. 1.9). Усі значення показників

ефективності експорту, імпорту і ЗЕД за досліджувані роки є вищими, ніж 1. Проте у відносних показниках за останні роки спостерігається тенденція до зменшення ефективності. Тому, як зазначалося вище, ТОВ «Грейд» переорієнтовується частково на вітчизняних контрагентів.

Таблиця 1.9.

Динаміка показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Грейд» за 2017-2019 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення			
		2017	2018	2019	2018/2017		2019/2018	
					Абсолютне	Відносне	Абсолютне	Відносне
1	Ефективність експорту	1,86	1,5	1,76	-0,36	-19,4	0,26	17,3
2	Ефективність імпорту	1,23	1,15	1,03	-0,08	-6,5	-0,12	-10,4
3	Ефективність зовнішньоекономічної діяльності	1,25	1,30	1,28	0,05	20,0	-0,02	-6,7
4	Рентабельність експорту	7.8	6.9	6.9	-0,9	-11,5	-0,6	-8,7

Показник ефективності експорту як відносний є більш показовим, ніж абсолютний показник. На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій. Критерієм економічної ефективності є прибуток як основна міра ефективності.

Проведемо оцінку економічної ефективності експортної операції ТОВ «Грейд» на основі показників, наведених у таблицях 1.10-1.13.

Таблиця 1.10.

Умови угоди щодо експорту продукції ТОВ «Грейд»

Контракт	Контракт №29 від 29.06.2016. Імпортёр Halmar, Stalova Wola, Poland
Найменування товару	Кухонні меблі

Продовження таблиці 1.10

Країна-імпортер	Польща
Ціна за одиницю, Євро	24-60
Кількість , шт	148
Умови постачання	FCA Київська обл., с.Гоголів
Курс НБУ на час здійснення платежів	29, 0 грн. за 1 Євро
Ставка митного тарифу	0%
Ставка ПДВ	0%

Таблиця 1.11

Інформація щодо номенклатури постачання на експорт*

Назва товару	Кількість, шт	Ціна, Євро за од.	Вартість, Євро	Вартість, грн
Кухня Michella 2.4 m	60	145	8700	252300
Кухня Michella 2.6 m	24	155	3720	107880
Кухня Viola 2.6 m	40	93	3720	107880
Кухня Mariya 2.4 m	24	60	1440	41760
Всього	148		17580	509820

* Додаток Б

Таблиця 1.12

Інформація щодо вартості реалізації аналогічної продукції на внутрішньому ринку*

Назва товару	Кількість, шт	Ціна реалізації од. (м2) на внутрішньому ринку, грн	Вартість реалізації на внутрішньому ринку, грн	Собівартість виробництва, грн
Кухня Michella 2.4 m	60	3400	204000	184179
Кухня Michella 2.6 m	24	4050	97200	78752
Кухня Viola 2.6 m	40	2125	85000	78752
Кухня Mariya 2.4 m	24	1440	34560	30484
Всього	148		420760	372167

*Інформація фінансового обліку ТОВ «Грейд»

Таблиця 1.13.

Структура витрат у ціні контракту

Склад витрат	% до ціни контракту	грн
Витрати на транспортування	4%	20392
Витрати на навантаження	6 %	30596
Собівартість виробництва матеріальні витрати, заробітна плата, ЄСВ та інші)	73%	372167

На основі наведених даних розраховуємо ефективність експортної операції операції. Показник економічного ефекту від експортної операції буде дорівнювати:

$$E_e = 509820 - 372167 - 20392 - 30596 = 86\,572 \text{ грн.}$$

За своєю сутністю цей показник є прибутком підприємства від експортної діяльності до оподаткування, відповідно, чим більше його значення, тим ефективніша експортна діяльність. Економічна ефективність досліджуваної експортної операції склала 1.21:

$$E_e\% = 509820 : 423\,248 = 1,21$$

Звідси можна зробити висновок, що експортна операція є ефективною, оскільки на 1 вкладену гривню підприємство отримує 1,21 гривні. Цей показник перевищує рівень рентабельності реалізації продукції на внутрішньому ринку на 0,08 грн на одиницю витрат:

$$E_v\% = 420760 : 372167 = 1,13$$

Для більш глибокого аналізу необхідно оцінити ефективність експорту з погляду можливості альтернативної реалізації товару усередині країни. Розраховується альтернативний коефіцієнт ефективності експорту за формулою:

$$E_a = (B_e - C_t - T_p - O_p) / (B_v - C_t) \quad (1.4)$$

Де E_a – альтернативний коефіцієнт ефективності експорту; B_v – внутрішня виручка (обсяг реалізації товару на національному ринку).

T_p – транспортні витрати, грн.;

O_p – організаційні витрати, грн.

Якщо E_a більше 1, то експорт ефективний. За операцією, що аналізується,
 $E_a = (509820-423248) : (420760-372167) = 1,78$

Таким чином, експорт зазначеної продукції на умовах вказаного контракту у 1.78 рази прибутковіший за продаж на внутрішньому ринку, що обґрунтовує ефективність та доцільність експорту меблів до Польщі. Слід зазначити, що ефективність організації експортних операцій залежить від кваліфікації менеджера з продажу, від обраної маркетингової політики, від діяльності агентів з пошуку ринків збуту, від якості продукції, від ціни продукції, від витрат на організацію експортних операцій тощо.

Висновки за розділом 1

Проведений аналіз дає змогу дійти висновку про те, що підприємства меблевої промисловості України володіють значним експортним потенціалом. Протягом останніх років істотної диверсифікованості зазнала географія українських експортних надходжень, що здійснюються національними підприємствами меблевої промисловості. Внаслідок дії Угоди про повну та всеосяжну зону вільної торгівлі України з ЄС ринки Європейського Союзу поступово стають найважливішим напрямом продажу української меблевої продукції.

За останні два роки випуск продукції деревообробної промисловості зріс на 44%, меблевої промисловості – на 45%, а експорт продукції меблевої промисловості – на 48% [9]. Станом на 1 жовтня 2019 р. у деревообробну галузь у цілому надійшло 414,8 млн дол прямих іноземних інвестицій, що на 36,3% більше, ніж на кінець 2016 р. Відповідно, галузь почала стрімко відновлювати свої позиції на внутрішньому ринку. Зокрема, частка меблів національного виробництва у структурі роздрібного товарообороту протягом 2015–2018 рр. зросла з 42,1 до 48,3%, тоді як загалом частка непродовольчих товарів знизилася з 39,3 до 31,7% [14,15].

Аналізуючи зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Грейд», у тому числі експортну, слід зазначити, що вона в цілому є ефективною. Про це свідчать показники ефективності експорту, імпорту і ЗЕД, які за досліджувані роки є вищими, ніж 1. Однак у відносних показниках за останні роки спостерігається тенденція до зменшення ефективності. Це пояснюється кризовими явищами, переорієнтацією підприємства на європейські ринки з російського, як основного, а також, наслідками для економіки COVID -19. У зв'язку з цим, другий розділ роботи буде присвячено питанням розробки заходів підвищення ефективності експортної діяльності досліджуваного підприємства та прогнозої оцінки їх впливу на загальний фінансовий результат ТОВ «Грейд».

РОЗДІЛ 2

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ГРЕЙД»

2.1. Розробка стратегії експорту меблів ТОВ «Грейд»

Завданням організаційно-економічного забезпечення підвищення ефективності експортної діяльності підприємства є вироблення ефективної стратегії, яка б найбільше відповідала конкретним умовам і цілям його діяльності. Процедура розробки бізнес-стратегії передбачає визначення кола ключових проблем, поставлення цілей та вироблення відповідних рекомендацій щодо їх досягнення, визначення цільових показників та індикаторів, що є процесом стратегічного планування, далі – реалізація стратегії та контроль. Обриси конкретних стратегій визначаються особливостями підприємства, його наявними ресурсами та ринками [62].

Враховуючи сьогоденну нестабільну ситуацію зовнішнього середовища, його новизну та складність, сучасні підприємства здійснюють свою діяльність на основі стратегічного планування, яке за своїм характером є багаторівневим, складним і містить велику кількість управлінських рішень для своєчасної адаптації внутрішньої структури до змін ззовні.

Початком стратегічного планування є вибір стратегії на основі внутрішнього аналізу, можливостей матеріального-технічного та ресурсного забезпечення, можливих перспектив бізнесу та визначення пріоритетів розвитку.

У цілому процес стратегічного планування й управління обов'язково передбачає використання широкого кола інформаційних джерел та інтенсивну аналітичну роботу.

Процес стратегічного управління експортною діяльністю, можна поділити на три стадії (рис 2.1.).

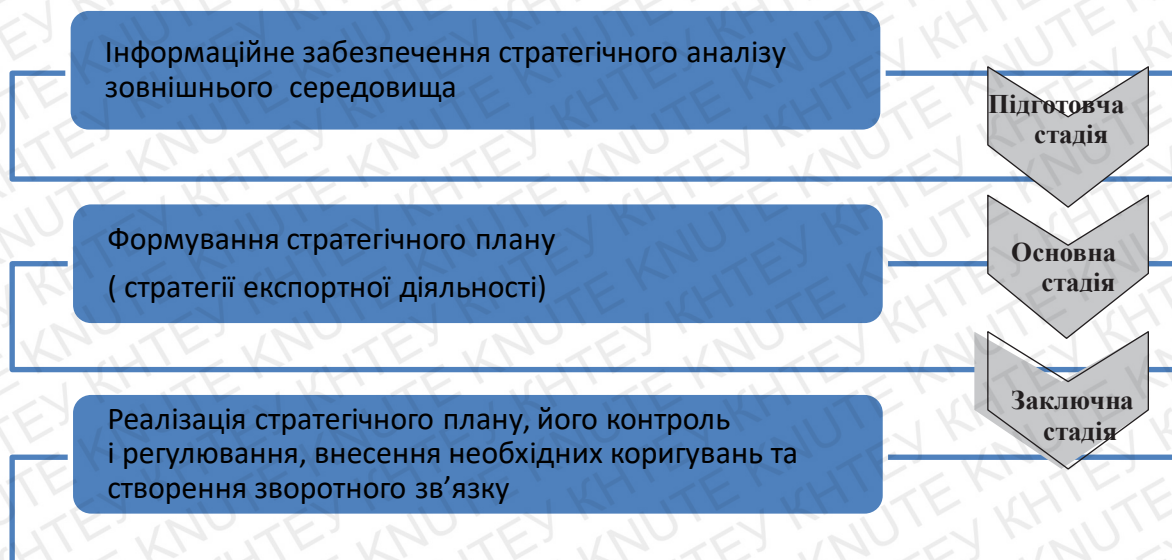


Рис. 2.1. Стадії процесу стратегічного управління експортною діяльністю підприємства

Джерело: [23]

Розроблення конкурентної стратегії експортної діяльності можна поділити на декілька етапів. На *першому етапі* оцінюють специфіку діяльності підприємства та формують цілі його розвитку, так, для ТОВ «Грейд» це збільшення капіталізації, тобто зростання чистих активів, у тому числі прибутку, зміцнення позицій на експортних ринках, розширення географії європейського експорту, здатність виробляти придатну до експорту продукцію, встановлення ділових контактів, тощо.

На *другому етапі* аналізують загрози і можливості (SWOT-аналіз) експортної діяльності. Для ТОВ «Грейд» необхідно враховувати, що на сьогодні на ринку діють близько 5000 компаній-виробників меблів. Серед них великі фабрики, що виготовляють меблі серійно, середні підприємства, які працюють за індивідуальними замовленнями, та мікропідприємства. Значну частку ринку займають компанії «Енран», «MERX», «Стерх», «LIVS», «Гербор», «Кухні України», «Екмі-меблі» та ін., які є експортерами меблів. Головними конкурентними перевагами володіють підприємства, які мають перспективу та працюють не лише в межах українського ринку, але й за кордоном. Як правило, найбільший рівень конкуренції має місце серед середніх і малих суб'єктів

меблевої галузі, що здебільшого концентруються на економ-сегменті. Помітним є й зростання конкуренції серед інтернет-магазинів меблів. Найбільш популярні серед них «Дивани для нірвани», «Файні меблі», «Мебеліс», «Дубок», «Софине», «Мебельок», «Табуретка» та ін. Грунтуючись на дані обсягів виробництва, експорту та імпорту, можна говорити про те, що після кризи 2015 р., темпи зростання обсягу внутрішнього ринку протягом 2016-2017 рр. збільшувалися в середньому на 15% щорічно [66].

До основних факторів, які впливають на розвиток національного меблевого ринку, необхідно віднести структуру витрат споживачів (більше половини всіх витрат займають продовольчі товари, що істотно обмежує розвиток непродовольчого сегмента), нестабільність попиту на меблі, пошук ринків збуту за умов існування бар'єрів входу на європейські ринки), динаміку цін на ресурси, макроекономічну стабільність, розвиток продажів в Інтернет-магазинах, особливості державного регулювання експорту, співвідношення ціни і якості асортименту, наявність фінансових і кредитних ресурсів тощо.

На основі проведеного SWOT-аналізу експорту меблів з України можна виділити його сильні та слабкі сторони (табл. 2.1.).

Таблиця 2.1.

SWOT-аналіз експорту меблів з України

Сильні сторони	Слабкі сторони
Наявність сировини (дерева)	Малий розмір гравців і висока фрагментованість меблевої галузі.
Меблі, що виробляються і продаються на внутрішньому ринку, є в середньому порівняними (за ціною та якістю) з меблями, що виробляються в середньому/середньо-нижньому сегменті ринку в країнах Центральної та Східної Європи з високими темпами зростання	Компанії, які працюють цілком або частково у неформальному секторі, мають обмежені можливості для зростання
Низька вартість робочої сили порівняно з країнами-конкурентами в ЄС	Експортну діяльність стримує в середньому малий розмір виробників меблів, тому що іноземні покупці зазвичай розміщують великі замовлення на регулярній основі.
Ентузіазм молодих динамічних людей	

Джерело: [47]

Аналіз експорту меблів дозволив виділити сильні сторони меблевої промисловості, зокрема, наявність природних ресурсів; кваліфікована та дешева робоча сила; зростаючий попит на продукцію. До слабких належать відсутність належного технологічного рівня, значний поріг входження в галузь, складне фінансове середовище підприємств, слабкий зв'язок між торговельним та виробничим капіталом, незначна підтримка держави [47,66].

До основних факторів, які впливають на розвиток меблевого ринку, необхідно віднести:

- структуру витрат споживачів (більше половини всіх витрат займають продовольчі товари, що істотно обмежує розвиток непродовольчого сегмента);
- нестабільність попиту на меблі;
- пошук ринків збуту (бар'єри входу на європейські ринки);
- динаміку цін на ресурси;
- показник стабільності в країні;
- розвиток продажів в Інтернет-магазинах;
- особливості державного регулювання (квоти, регулювання експорту);
- співвідношення ціни і якості асортименту;
- наявність фінансових і кредитних ресурсів, а також відсутність інвестицій [69].

Не зважаючи на слабкі сторони меблевої промисловості України, продукція все ж може успішно конкурувати і на зовнішніх ринках. Експорт товарів деревообробної промисловості у 2015–2018 рр. зріс з 1,1 до 1,5 млрд дол. Наразі галузь забезпечує 3,2% експортної виручки та має додатне сальдо торгівлі у понад 1 млрд дол. У структурі експорту на заміну необробленим лісоматеріалам чільні місця посіли листи для облицювання, шпон, різні столярні й теслярські вироби, ДВП, ДСП, фанера тощо [15].

На *третьому етапі* пропонують здійснення комплексної діагностики стану експортної діяльності підприємства підприємства, аналіз можливих альтернатив та обрання оптимального варіанта стратегії експорту. На *четвертому етапі* випрацьовують план здійснення передбачених стратегією заходів із підвищення

ефективності ЕД та визначають стадії його реалізації, ключові показники та індикатори. На *п'ятому етапі* упроваджують обрану стратегію та контроль досягнення результатів [62].

2.2. Обґрунтування заходів з нарощування експорту ТОВ «Грейд»

Експортерам перед початком здійснення експортних операцій слід приділити особливу увагу аналізу ринку збуту, який полягає у всебічному дослідженні аналітичних, економічних, статистичних даних, маючи на меті отримання відповідей на питання щодо попиту, вартості, конкуренції тощо.

Існування стратегії зовнішньо-економічної діяльності можливе за умови взаємозв'язку внутрішнього та зовнішнього середовища: внутрішнього з урахуванням ресурсного потенціалу підприємства, зовнішнього – з можливістю конкурувати на зовнішніх ринках і займати стійку позицію [23].

Для просування експортної продукції меблевої промисловості та збільшення обсягів експорту за сучасних умов може використовуватися цілий ряд заходів та інструментів. У науковій літературі представлено різні підходи до класифікації заходів такого стимулювання. Зокрема виділяють: фінансову підтримку; кредитування експорту і страхування експортних кредитів; інформаційно-консультаційну підтримку. До заходів просування експорту слід віднести створення сприятливих геополітичних і торговельно-економічних умов для підприємств-експортерів; цільові програми стимулювання експорту; лібералізацію валютного, податкового й адміністративного регулювання; інституціональне, фінансове й інформаційне сприяння експорту (табл. 2.2).

За умов глобалізації світового господарства, коли поступово зникають економічні кордони між країнами, особливого значення для розвитку національних підприємств набуває зовнішньоекономічна діяльність підприємства у контексті здійснення експортних операцій [77].

Таблиця 2.2.

Перелік заходів та інструментів підтримки експорту продукції меблевої промисловості України

№ з/п	Заходи	Інструменти
1.	Створення сприятливих торговельно-економічних умов для підприємств-експортерів	Формування національного бренду країни; укладання регіональних торговельних угод на державному рівні; просування інтересів національних товаровиробників і постачальників послуг на зарубіжних ринках; зацікавленість та участь уряду країни у вирішенні торговельних суперечок; боротьба з обмеженнями на зовнішніх ринках; заходи торговельно-політичного спрямування (активна участь діяльності міжнародних організаціях, економічна дипломатія тощо)
2.	Лібералізація валютного, податкового й адміністративного регулювання експорту	Спрощення податкових і митних формальностей; створення централізованих грошових фондів сприяння експорту; послаблення вимог адміністративного і валютного законодавства
3.	Цільові програми сприяння експорту	Розробка галузевих стратегій; впровадження програм торговельної експансії; організація торговельних місій; пошук зарубіжних партнерів
4.	Інституціональне сприяння експорту	Координація роботи та підтримка міністерств, відомств та інших організацій, що здійснюють зовнішньоторговельну політику; надання в користування експортерам об'єктів національної інфраструктури; кооперація державних установ і приватних компаній у підготовці та здійсненні міжнародних торговельних операцій, підготовка висококваліфікованих фахівців
5.	Інформаційне сприяння експорту	Випуск інформаційних проспектів та довідників; надання інформаційних послуг для підприємств-експортерів: ринкові дослідження міжнародних ринків, галузей, видів економічної діяльності; створення інформаційно-аналітичних центрів, що надають інформацію про банки, страхові компанії, торговельні палати у країнах-потенційних контрагентах
6.	Заходи фінансового впливу	Полегшення доступу до фінансових ресурсів (експортні кредити, кредитне страхування, експортні гарантії); інвестиції у розвиток інфраструктури

Джерело: [60,61]

Однак просування національних товарів на світовий ринок дає можливість розширити ринки збуту для українського виробника та збільшити його дохід, що матиме позитивні зміни як для самого суб'єкта господарювання, так і для

національної економіки у цілому. У таблиці 2.3 наведено перелік заходів підвищення ефективності експорту на ТОВ «Грейд».

Таблиця 2.3

**Заходи підвищення ефективності експортної діяльності
ТОВ «Грейд»**

Група заходів підвищення ефективності експорту	Характеристика заходів	Наявність	Рекомендовано
Організаційні	Реорганізація, зміни організаційної структури		+
	Метод здійснення експортних операцій		+
Виробничі	Наявність достатньої кількості ресурсів	+	
	Рівень якості продукції	+	
Технологічні	Відповідність міжнародним нормам та стандартам		
Маркетингові	Наявність стратегії експорту		+
	Наявність стратегії ціноутворення		+
	Наявність стратегії просування продукції		+
	Організація участі у виставкових заходах;		+
	Управління виходом підприємства на новий ринок збуту	+	
Трудові	Кваліфікація персоналу		+
	Оцінка результатів праці та стимулювання	+	
	Обґрунтування пріоритетного ринку збуту з урахуванням економічної та валютної ефективності операцій		+
	Зміна умов контракту: умова платежу, умови поставки;		+
Фінансові	Підтримка ліквідності та забезпечення платоспроможності	+	
	Закупівля нового обладнання	+	

Для налагодження безпосередніх контактів можна скористатися розсилкою листів із пропозиціями про співпрацю та телефонними переговорами або Skype-конференціями. Крім того, як показує практика, доволі ефективним є відвідування різноманітних профільних виставок, як у країні-імпортері, так і в тих країнах, де потенційно можлива наявність зацікавлених покупців. Саме участь у меблевих виставках європейських країн ТОВ «Грейд» є основним інструментом пошуку імпортерів продукції. Крім аналізу ринку та пошуку надійних контрагентів, потенційному експортеру необхідно здійснити глибокий аналіз

законодавства країни, до якої планується експорт, оскільки воно може містити ряд особливих вимог до експортного товару.

Обґрунтування вибору цільового ринку експорту меблів ТОВ «Грейд»

Метою аналізу є вибір найбільш вигідного і оптимального для бізнесу сегменту ринку, визначення країни-контрагента, з якою буде доцільно здійснювати визначений вид зовнішньоекономічної операції. З огляду на близькість та розміри ринку ЄС, а також імплементацію угоди про вільну торгівлю між ЄС та Україною, ринок ЄС є перспективним напрямом для експорту української меблевої продукції.

У загальному, українська меблева галузь ще недостатньою мірою інтегрована у світові ринки. Так, зокрема, Україна посідає 60-е місце за обсягом імпорту і 41 – за обсягом експорту. На експорт припадає приблизно 40% від вартості офіційного обсягу виробництва в Україні. Проте, враховуючи, що значна частка місцевого виробництва меблів не потрапляє до офіційної статистики, реальна частка експорту є меншою. У грошовому вираженні експорт українських меблів складав 336,5 млн. дол. США у 2017 р. і 356,1 млн. дол. США у 2018 р. На стан експорту істотно вплинула політична ситуація в країні, що підштовхнуло виробників змінити географію країн-імпортерів української меблів, і збільшити потік експорту в країни ЄС. За останні декілька років роль Росії зменшилася, тоді як присутність на інших ринках, зокрема, у Польщі та Німеччині, стрімко зростала. Проте обсяги експорту на ці нові ринки в абсолютному вираженні залишаються ще доволі незначними. Недостатньо великі обсяги експорту меблів з України пояснюються багатьма причинами, серед яких недостатнє знання відповідних ринків та бізнес-середовища в інших країнах; невисока активність маркетингової діяльності на іноземних ринках. Навіть, якщо у деяких підприємствах є відділ експорту, в ньому здебільшого працює дуже мало спеціалістів. Частіше за експорт відповідає лише керівник компанії [18,19].

Для дослідження доцільності експортної операції щодо меблевої продукції, зокрема кухонних меблів, ТОВ «Грейд» проведемо дослідження особливостей меблевої галузі країн – потенційних імпортерів.

Одним із перспективних ринків експорту українських меблів є США, Німеччина, Великобританія, Франція, Канада і Саудівська Аравія. Як свідчать результати експертного дослідження на тему «Стратегічний план експорту для меблевих підприємств України», проведеного на замовлення меблевих компаній-членів Союзу українських підприємців (СУП) фондом «Western NIS Enterprise Fund» (WNISEF) у співпраці з компанією «Укрпромзовнішекспертиза» (UEX), у 2013-2017 рр. українські меблі купували 90 країн світу. За останні роки географія експортних поставок істотно змінилася. Так, частка експорту в країни СНД знизилася з 69% до 24%, а в країни ЄС – зросла з 22% до 65%. У 2018 р. 33% експортованих з України меблів надходили до Польщу, 10% – у Німеччину, 9% – у Росію. Сьогодні експорт меблів з України становить приблизно 0,5 млрд дол, тоді як експорт в сусідній Польщі перевищує 7 млрд дол щорічно [18,19].

З огляду на близькість та розміри ринку ЄС, а також імплементацію Угоди про вільну торгівлю між ЄС та Україною, ринок ЄС буде перспективним напрямом для експорту української меблевої продукції і надалі. Меблевий сектор ЄС також зазнав впливу від недавніх криз, що призвело до скорочення кількості компаній, робочих місць та товарообігу. У результаті він став більш орієнтованим на експорт і зосередився на підвищенні якості, дизайну та впровадженні інновацій. Попри недавнє погіршення балансу торгівлі меблями в ЄС, європейські виробники залишаються головними учасниками міжнародного меблевого ринку. Їхнє домінування на внутрішньому ринку дерев'яних меблів ЄС також навряд чи зазнає серйозних змін у найближчі 3–5 років. Станом на 2018 р. у меблевому секторі ЄС було зайнято більше 1 млн працівників у понад 130 тис. підприємств, а річний оборот перевищив 96 млрд Євро [22]. У таблиці 2.4 наведено огляд потенційних експортних ринків меблевої галузі України.

Таблиця 2.4

Деякі потенційні експортні ринки для української меблевої продукції

Країна	Особливості меблевої галузі
Польща	Галузь швидко зростає та є добре інтегрованою в ланцюжки вартості ЄС. Багато українських компаній вже експортують продукцію в цю країну. Існуюче співробітництво між компаніями в Західній Україні та Польщі. Попит на комплектуючі та напівфабрикати зростає. Ціни у цілому є сприятливими для українських виробників

Продовження таблиці 2.4

Латвія	Швидко зростаюча експортно-орієнтована галузь з обмеженими внутрішніми можливостями. Деякі українські компанії вже експортують продукцію в цю країну. Попит на комплектуючі та напівфабрикати зростає. Ціни у цілому є сприятливими для українських виробників
Німеччина	Великий ринок. Схильність до аутсорсингу (частини) виробництва. Деякі сегменти ринку є чутливими до ціни (низький/середній) та потенційно відкритими для імпорту
Іспанія	Великий ринок, що швидко зростає. Простіше бізнес-середовище, ніж в інших країнах ЄС
Франція	Великий ринок. Відкритий ринок. У деяких сегментах може бути попит на продукцію українських виробників
Об'єднані Арабські Емірати	Характеризується відкритістю для торгівлі, у тому числі з Україною. Багатий ринок, який швидко зростає порівняно з ЄС. Залежність від імпорту. Торговельний хаб для всього регіону Перської затоки

Складено автором на основі: [18,19].

Варто зазначити, що деякі види меблів є менш чутливим до міжнародної конкуренції, ніж інші, з різних причин: особливості товарів і процесу придбання, цінова динаміка, дизайнерсько-інноваційна складова, а також інші фактори, що мають відношення до процесу виробництва. Відтак, кожний сегмент має свої особливості. Сегмент кухонних меблів – є менш вразливим для конкуренції з боку імпорту, ніж інші. Це пояснюється не лише тим, що купівля таких меблів часто супроводжується послугами з їх встановлення, а й також різницею в стандартах і розмірах та іншими технічними аспектами, що є різними у різних країнах. Проникнення імпортової продукції на ринок кухонних меблів ЄС є дуже незначним (менше 1% від загального обсягу споживання ЄС). Отже, на цьому ринку домінують місцеві гравці.

Проведений аналіз дає змогу дійти висновку про те, що деякі види меблів є менш чутливим до міжнародної конкуренції, ніж інші, з різних причин, серед яких: особливості товарів і процесу придбання, цінова динаміка, дизайнерсько-інноваційна складова, а також інші фактори, що мають відношення до процесу виробництва. Відтак, кожний сегмент має свої особливості. Наприклад, сегмент кухонних меблів – є менш вразливим для конкуренції з боку імпорту, ніж інші. Це пояснюється не лише тим, що купівля таких меблів часто супроводжується

послугами з їх встановлення, а й також різницею в стандартах і розмірах та іншими технічними аспектами, що є різними у різних країнах.

Виходячи на світовий ринок, українські підприємства потрапляють у принципово нове конкурентне середовище, для якого характерні багатогранність інтересів конкуруючих сторін, динамізм і агресивність. Уряди більшості країн світу, дотримуючись норм СОТ, забезпечують іноземному бізнесу на своїй території режим найбільшого сприяння або національний режим. У результаті на ринках окремих країн чи їх союзів національні та зарубіжні фірми і підприємства перебувають у практично рівних умовах господарської діяльності. Проведемо аналіз обсягів виробництва та споживання меблів для кухонь в окремих країнах (таблиця 2.5.).

Таблиця 2.5.

Наповнення ринку меблів для кухонь в окремих країнах Європи в 2017-2018 рр., млн. дол. США

Країна	Показник	2017	2018
Франція	Виробництво	5 149,0	4 675,6
	Експорт	2 060,4	1 905,4
	Імпорт	145,2	116,0
	Видиме споживання	3 233,9	2 886,2
Польща	Виробництво	985,3	849,0
	Експорт	103,4	104,3
	Імпорт	559,0	473,4
	Видиме споживання	1 440,9	1 218,1
Італія	Виробництво	3 623,6	2 932,9
	Експорт	872,7	800,4
	Імпорт	52,3	45,1
	Видиме споживання	2 803,3	2 177,6

Джерело [18,19.47].

Аналіз ринків збуту країн, що аналізуються, на основі вищезазначеної інформації, дає змогу зробити висновок, що в Італії та Франції споживання кухонних меблів є меншим за обсягом, ніж виробництво. Значна частина продукції експортується. У Польщі виробництво меблів не задовольняє рівень споживання, тому найбільш доцільним для українського виробника і, зокрема, ТОВ «Грейд» є ринок Польщі.

Визначення оптимального методу здійснення зовнішньоекономічної операції

Для ТОВ «Грейд» доцільним є обрання прямого методу здійснення експортної операції. Це дозволяє отримати додаткову фінансову вигоду, оскільки зменшуються витрати на суму комісійної винагороди посереднику. Також знижується ризик і залежність результатів комерційної діяльності від можливої недобросовісної чи недостатньої компетентності посередницької організації. Прямий метод дозволяє постійно знаходитись на ринку, враховувати його зміни і своєчасно на них реагувати.

Обґрунтування базисних умов поставки майбутньої угоди

Умови постачання регулюються положеннями «Інкотермс-2020». Умови Інкотермс є стандартизованими і їх основним завданням є визначення моменту передачі права власності на товар і всіх пов'язаних із цим ризиків. Інкотермс встановлюють правила, які регулюють питання пов'язані з доставкою товарів від продавця до покупця [26].

Це включає в себе власне перевезення, відповідальність за експортне та імпортерне оформлення товарів. Ці правила визначають відповідального за сплату доставки, митного оформлення, та страхування ризиків на шляху транспортування товарів залежно від означених стандартних умов поставки. Враховуючи, що імпортер є територіально близьким, а, також зацікавленість виробника у збуті продукції, умови поставки пропонуються FCA. Практика діяльності ТОВ «Грейд» свідчить, що імпортери самостійно обирають перевізника, що дає їм можливість зекономити на перевезенні. Термін «Франко перевізник» означає, що продавець вважається тим, хто виконав своє зобов'язання по поставці товару, який пройшов митне очищення для ввезення, з моменту передачі його в розпорядження перевізника в обумовленому пункті. При відсутності вказівки покупця про такий пункт, продавець має право визначити такий пункт сам серед низки подібних пунктів, де перевізник приймає товар у своє розпорядження.

Обґрунтування вибору транспортного засобу для здійснення операції

При обранні транспортного засобу для доставки товару в першу чергу слід звернути увагу на специфіку і практику перевезення меблів у Європу. Аналіз видів транспорту можна проілюструвати у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6.

Оцінка видів транспорту за критеріями великих відправників

Вид транспорту	Швидкість	Надійність	Перевізна спроможність	Доступність	Вартість
Залізничний	3	3	5	4	5
Автомобільний	4	4	3	5	3

Для зазначеної операції не розглядались інші види транспорту, оскільки вони не відповідають умовам здійснення операції. Враховуючи це, для здійснення експортної операції доцільно було б обрати автомобільний транспорт.

Обґрунтування валютно-фінансових умов контракту

До фінансових умов зовнішньоторговельного контракту належать:

- вид платежу (негайний платіж, кредит, комбінований платіж, кредит з опціоном негайного платежу);
- форма розрахунку (банківський переказ, акредитив, інкасо, відкритий рахунок).

07.02.2019 р. набрали чинності Закон України «Про валюту і валютні операції» та вісім основних постанов Правління НБУ, які вже сьогодні є основою нової системи валютного регулювання. Розглянемо основні зміни, що відбулись в частині розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів, робіт, послуг (далі – товарів). Постановою Правління НБУ «Про затвердження Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті» від 02.01.2019 р. №5 врегульовано, що граничні строки розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів відтепер становлять 365 календарних днів, тобто вдвічі більше, ніж було передбачено законом. При цьому строк виплати заборгованості за операціями резидентів з імпорту товарів обчислюється з дня здійснення попередньої оплати; за експортом продукції – з дня її митного оформлення, а в разі

експорту робіт, послуг, прав інтелектуальної власності та (або) інших немайнових прав – з дня оформлення у письмовій формі акта, рахунка (інвойсу) або іншого документа, що засвідчує їх надання, на умовах оплати після поставки / надання відповідно [54].

При цьому постановою Правління НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок валютного нагляду банків за дотриманням резидентами граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів» від 02.01.2019 р. № 7 врегульовано застосування нових граничних строків також до незавершених операцій з експорту та імпорту товарів, за якими до 07.02.2019 р. банком не встановлено порушення строків розрахунків. Валютою ціни зазвичай є вільноконвертована валюта країн з розвиненою ринковою економікою, тому для виконання імпортової операції ТОВ «Грейд» доцільно обрати євро (EUR), що буде вигідним як для України, так і для Польщі.

Страхування валютних ризиків відбувається шляхом застосування захисних валютних застережень – умов, які зазначаються у контракті і передбачають перегляд суми платежу у тій же пропорції, в якій відбудеться зміна курсу валюти платежу відносно валюти застереження. Оскільки євро є як валютою ціни, так і валютою платежу, доцільно застосувати пряме валютне застереження і валютою застереження доцільно було б обрати долар США (USD), що має стабільний курс. Формою розрахунку для майбутньої операції обирає польський імпортер, як банківський переказ з платежем після поставки товару протягом 14 днів. Банківський переказ являє собою просте доручення комерційного банку імпортера своєму банку-кореспонденту (банку експортера) виплатити певну суму грошей за дорученням та за рахунок переказодавця (імпортера) експортеру із зазначенням способу відшкодування банку-платнику виплаченої ним суми.

Визначення ціни експортної продукції

Обравши альтернативну експортну операцію для ТОВ «Грейд», потрібно обґрунтувати ціну експорту, виходячи із визначеної стратегії експортної діяльності. Крім цього, при встановленні експортної ціни, потрібно враховувати вимоги законодавства щодо трансфертного ціноутворення. Україна із січня 2017

року приєдналась до Програми розширеного співробітництва в рамках ОЕСР і взяла на себе зобов'язання імплементувати вищевказаний Мінімальний стандарт Плану BEPS. BEPS (від англ. «Base erosion and Profit Shifting») – це проект Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) з розробки заходів протидії розмиванню податкової бази та виведенню прибутку [43]. Трансфертне ціноутворення використовується виключно для контролю обчислення податку на прибуток для платників, операції яких є контрольованими.

Платник податку, який бере участь у контрольованій операції, повинен визначати обсяг його оподаткованого прибутку відповідно до принципу «витагнутої руки» [52]. Обсяг оподаткованого прибутку, отриманого платником податку, який бере участь в одній чи більше контрольованих операціях, вважається таким, що відповідає принципу «витагнутої руки», якщо умови зазначених операцій не відрізняються від умов, що застосовуються між непов'язаними особами у співставних неконтрольованих операціях.

2.3. Прогнозна оцінка ефективності впливу запропонованих заходів на результати діяльності ТОВ «Грейд»

На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходів від цих операцій, а критерієм економічної ефективності є прибуток. Аналіз наукових праць з цієї проблематики дозволив зробити висновок, що ця категорія характеризується як ефективність експорту. Важливою інформаційною складовою при визначенні ефективності експортних операцій є склад та обсяг витрат, величина яких безпосередньо та суттєво впливає на ефективність і, як наслідок, на доцільність здійснення експортної діяльності. Здійснення експортної діяльності підприємством супроводжується появою цілого ряду додаткових витрат, які є несприятливими при організації діяльності на внутрішньому ринку. Склад таких витрат наведено у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7.

**Склад витрат на виробництво та реалізацію на експорт меблевої продукції
ТОВ «Грейд» з урахуванням запропонованих заходів стимулювання експорту**

Витрати підприємства при реалізації продукції на внутрішньому ринку	Витрати підприємства при реалізації продукції на експорт				
1.1. Виробнича собівартість реалізованої продукції					
1.2. Адміністративні та збутові витрати					
1.2.1. Оплата праці адміністративного персоналу					
	Додаткові витрати на оплату праці працівників відділу ЗЕД				
1.2.2. Витрати на відрядження адміністративного персоналу всередині країни	1.2.2. Витрати на відрядження працівників відділу ЗЕД за межі території України для участі у виставках та укладання контрактів				
1.2.3. Витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського призначення					
	1.2.3. Додаткові витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського призначення за кордоном				
1.2.4. Поштові та канцелярські витрати, телефонні розмови всередині країни	1.2.4. Витрати на міжнародні поштові та канцелярські витрати, міжнародні телефонні розмови				
	1.2.5. Додаткові витрати на митне оформлення	Інкотермс 2020			
		E	F	C	D
	Витрати на оплату послуг митних брокерів в Україні	—	+	+	+
	Витрати за отримання сертифікату походження для Експорту	—	+	+	+
	Витрати за отримання сертифікату якості продукції	—	+	+	+
1.3. Витрати на збут					
1.3.1. Витрати на пакування		Інкотермс 2020			
		E	F	C	D
	Додаткові витрати на пакування продукції залежно від країни експорту	+	+	+	+
1.3.2. Транспортно-експедиційні витрати					
Витрати на навантаження продукції	Витрати на навантаження продукції	—	+	+	+
Витрати на транспортування товару всередині країни	Витрати на транспортування товару всередині країни до основного транспорту	—	+	+	+
	Додаткові витрати на навантаження на основний транспорт	—	+	+	+
	Додаткові витрати на оплату сновного транспорту	—	—	+	+
	Додаткові витрати на страхування продукції	—	—	+	+

	Додаткові витрати на розвантаження продукції з основного транспорту	–	–	+	+
	Додаткові витрати на транспортування продукції за кордоном	–	–	+	+
	Додаткові витрати на розвантаження продукції на склад покупця	–	–	–	+
1.4. Інші операційні витрати					
1.4.1. Витрати на сплату санкцій за невиконання умов контракту з вітчизняними контрагентами	1.4.1. Витрати на сплату санкцій за невиконання умов зовнішньоекономічного контракту				
	1.4.2. Витрати з купівлі –продажу іноземної валюти				
	1.4.3. Витрати від операційної курсової різниці				
	1.4.4. Витрати в зв'язку з донарахування митними органами митних платежів				

Складено за [26, 30. 44].

Проведемо прогнозну оцінку ефективності впливу заходів нарощування експорту на результати діяльності ТОВ «ГРейд» за 2020-2024 роки шляхом екстраполяції на основі аналітичних показників рядів динаміки.

Динамічним рядом (рядом динаміки) називається послідовність показників, які характеризують зміну явища (процесу, об'єкта) у часі. Окремі спостереження динамічного ряду називаються рівнями.

Позначимо:

U_0 – початкове значення рівня динамічного ряду;

y_n – кінцеве значення рівня динамічного ряду;

y_i – умовно прийнятий (i -тий) рівень динамічного ряду;

n – кількість елементів динамічного ряду.

Темпи приросту показників (T_{np}) слід перевести у темп зростання ($T_{np} = 100 \pm T_{np}$), далі темпи зростання перетворити у коефіцієнт зростання ($K_p = T_p \cdot 100$) [13].

У таблиці 2.8. наведено динаміку доходу від реалізації продукції на експорт за 2015-2019 роки.

Таблиця 2.8.

**Динаміка приросту доходу від експорту продукції ТОВ «ГРейд»
за 2015-2019 роки тис грн.**

Роки	Дохід від експорту	Приріст
------	--------------------	---------

2015	107 300	11,5
2016	122 283	13,9
2017	102 634	-16,07
2018	73 150	-28,73
2019	69166	-5,41

Обсяг доходу від експорту у 2019 склав 69166 грн. Ланцюгові темпи приросту в % 2015-2019 склали відповідно +11,5, +13,9, -16,07, -28,73, -5,44. На підставі наведених даних і за допомогою аналітичних показників динамічного ряду побудуємо прогноз доходу від реалізації на експорт на 2020-2024 р.р.

Переведемо ланцюгові темпи приросту в ланцюговий коефіцієнт зростання $K_{p1} = (100 \pm T_{пр}) : 100$.

Базисний коефіцієнт зростання за весь період становить:

$$K_{p1} = (100 + 11,5) : 100 = 1,115$$

$$K_{p2} = (100 + 13,9) : 100 = 1,139$$

$$K_{p3} = (100 - 116,07) : 100 = 0,839$$

$$K_{p4} = (100 - 28,73) : 100 = 0,713$$

$$K_{p5} = (100 - 5,44) : 100 = 0,946$$

Базисний коефіцієнт зростання за досліджуваний період складе

$$\frac{y_n}{y_0} = 1,115 * 1,139 * 0,839 * 0,713 * 0,9436 = 0,716.$$

$$y_n = 69166 \text{ тис грн. (2019)}$$

$$y_0 = \frac{69166}{0,716} = 96601 \text{ тис грн.}$$

Середній абсолютний приріст (спад) буде дорівнювати $\frac{69166 - 96601}{5} = 5487 \text{ тис грн.}$

У таблиці 2.90 наведено розрахунок прогнозних надходжень від експорту на 2020-24 р.р.

Таблиця 2.9.

Прогноз доходу від експортної діяльності на 2020-2024 р.р.

Прогноз, роки	На основі середнього абсолютного приросту	
	Розрахунок	Результат, тис грн
2020	$y_1 = 69166 - 5487 * 1$	63679
2021	$y_2 = 69166 - 5487 * 2$	58192
2022	$y_3 = 69166 - 5487 * 3$	60610*

2023	$y_4 = 69166 - 5487 * 4$	66672*
2024	$y_5 = 69166 - 5487 * 5$	73300*

*Враховуючи, що прогнозні показники розраховувалися на основі інформації за 2015-2019 р.р. , коли протягом 2017-2019 років спостерігався спад експорту внаслідок переорієнтації з Росії на європейські ринки, а також економічні наслідки COVID-19, то починаючи з 2022 року, базуючись на докризових темпах приросту обсягів доходів від експорту 10%+, а також очікування ефекту від запропонованих заходів, прогнозні показники доходу збільшено на зазначені темпи приросту.

У таблиці 2.10. наведено динаміку собівартості реалізованої продукції на експорт за 2015-2019 роки.

Таблиця 2.10.

**Собівартість виробництва експортованої продукції ТОВ «Грейд» за
2015-2019 роки**

Роки	Собівартість, тис.грн.	Приріст
2015	69745	20,5
2016	89266,5	27,9
2017	60554	-33,16
2018	51205	-15,44
2019	44958,0	-12,2

Собівартість виробництва продукції, яка була реалізована на експорт у 2019 році склала 41957,9 тис грн. Ланцюгові темпи приросту за 2015-2019 роки довінювали відповідно 20,5, 27,9, -32,16, -15,44, -12,2. Використовуючи вище наведену інформацію, побудуємо прогноз величини собівартості виробництва продукції, яка буде реалізовуватися на експорт.

Коефіцієнти зростання (спадання) за роки становлять:

$$Kp_1 = (100 + 20,5) : 100 = 1,205$$

$$Kp_2 = (100 + 27,9) : 100 = 1,279$$

$$Kp_3 = (100 - 32,16) : 100 = 0,678$$

$$Kp_4 = (100 - 15,44) : 100 = 0,845$$

$$Kp_5 = (100 - 12,2) : 100 = 0,845$$

Базисні коефіцієнти зростання (спадання) за 2015-2019 роки складе:

$$\frac{y_n}{y_0} = 1,205 * 1,279 * 0,678 * 0,845 * 0,845 = 0,775.$$

$$y_n = 44958 \text{ тис грн. (2019)}$$

$$y_0 = \frac{44958}{0,775} = 58010 \text{ тис грн.}$$

Середній абсолютний приріст (спад) буде дорівнювати $\frac{44958 - 58010}{5} = 2610$ тис грн. Розрахунок прогнозних значень собівартості виробництва реалізованої на експорт продукції наведено у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11.

**Прогноз собівартості виробництва продукції, яка планується для
реалізації на експорт протягом 2020-2024 років**

Прогноз за роками	На основі середнього абсолютного приросту	
	Рахунок	Результат, тис грн
2020	$y_1 = 44958 - 2610 * 1$	42348
2021	$y_2 = 44958 - 2610 * 2$	39738
2022	$y_3 = 44958 - 2610 * 3$	40847*
2023	$y_4 = 44958 - 2610 * 4$	44925*
2024	$y_5 = 44958 - 2610 * 5$	49417,5*

*Див.вище

З метою більш достовірної оцінки ефективності запропонованих у роботі заходів стимулювання експортної діяльності, необхідно розрахувати терерішню (дисконтовану вартість) майбутніх грошових потоків від експорту з урахуванням ризиків здійснення такої діяльності. Оцінка вартості повинна відображати більшу невизначеність у формуванні економічних та фінансових прогнозів на найближчу перспективу через складнощі у прогнозуванні масштабів і тривалості впливу COVID-19 на економіку.

Дисконтування грошових потоків буде здійснено з використанням ставки дисконтування, яка розраховується за формулою:

$$R = RF + r_n, \quad (2.1)$$

де

R- ставка дисконту;

Rf – безризикова ставка відсотка;

r_n – премія за ризик.

За безризикову ставку відсотка візьмемо середнє значення ставки банків за депозитами у валюті у 2020 році на рівні 2%. Премію за ризик розрахуємо, виходячи із оцінки ризиків, пов'язаних з експортною діяльністю ТОВ «Грейд». (табл 2.12.)

Таблиця 2.12.

Оцінка ризиків реалізації на експорт для ТОВ «Грейд»

Ризик	Премія за ризик (0-3 %)
Зміна законодавства	0.2
Ризик країни	0.8
Ризик персоналу	0.5
Ризик неплатоспроможності підприємства-замовника	0.5
Ризик зниження фінансової стабільності	0.2
Якість управління	0.5
Наявність конкурентів	0.5
Валютний ризик	1.0
Ризик, пов'язаний з COVID-19	1.0
Премія за ризик	5.2

Ставка дисконтування також може визначатись на основі моделі оцінки капітальних активів (Capital Assets Pricing Model, CAPM) [50]:

$$R = R_f + \beta (R_m - R_f), \quad (2.2)$$

де R_f – безризикова ставка відсотка;

β – коефіцієнт «бета» (міра систематичного (галузевого) ризику) (табл 2.13.);

R_m – середньоринкова ставка доходності, в якості якої може використовуватись середньоринкова ставка за банківськими кредитами.

Таблиця 2.13.

Значення коефіцієнта β за галузями економіки

Рівень ризику	Значення коефіцієнта β	Премія за систематичний ризик $\beta \cdot (R_m - R_f)$, %	Галузі економіки
Низький	0.4	4	Комерційна нерухомість

Продовження таблиці 2.13

Середній	0.6	6	Фінансово-банківський сектор. Енергетика Промисловість .Інфраструктура та комунальне господарство. Охорона здоров'я. Транспорт. Курортно- рекреаційна сфера.Сфера послуг
Високий	1.2	12	Телекомунікації Засоби масової інформації. Високі технології

Джерело [50]

Розрахуємо ставку дисконту, використовуючи вищезазначені формули.

Перший спосіб: $R = 2 + 5,2 = 7,2\%$

Другий спосіб: для середнього рівня ризику:

$$R = 2 + 6 = 8 \%$$

Отже, за ставку дисконту можна взяти середнє значення.

$$R = \frac{(8+7.2)}{2} = 7,6\%$$

Коефіцієнт дисконтування грошових потоків для кожного прогнозованого року розрахуємо за формулою:

$$DF = \frac{1}{(1+i)^t} \quad (2.3)$$

Де DF – коефіцієнт дисконтування;

i – ставка дисконту;

t – рік дисконтування.

Таким чином, коефіцієнти дисконтування для 2020-2024 років складуть:

$$2020 = 0,9293; 2021 = 0,8637; 2022 = 0,8227; 2023 = 0,7460; 2024 = 0,694$$

Враховуючи наведені коефіцієнти дисконтування, розрахуємо чисті грошові потоки від експорту та його ефективність за прогнозований період (табл. 2.14.).

Показник економічного ефекту експорту (E_e) розраховується шляхом віднімання від чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки (ЧДе), суми повних витрат підприємства на експорт продукції (ВПе):

$$E_e = \text{ЧДе} - \text{ВПе} \quad (2.4)$$

Абсолютна ефективність експортної діяльності визначається за формулою:

$$E_{\text{абс}} = \text{ДЕі} + \text{Дк.р.} / \text{ВЕі} + \text{Вадм} + \text{Взбут} + \text{Він} \quad (2.5)$$

ДЕі – дохід від реалізації продукції на експорт;

Дк.р. – додатковий дохід від курсових різниць, грн.;

ВЕі – витрати на виробництво одиниці продукції, грн.;

Вадм. – адміністративні витрати на здійснення експортної операції, грн.;

Взбут – витрати на збут експортної продукції, грн.;

Він. – інші операційні витрати при експортній діяльності, у т.ч. від курсових різниць, грн.

Рентабельність експорту розраховується як відношення прибутку від реалізації готової продукції на експорт до суми повних витрат підприємства на виробництво та реалізацію.

$$Pe = \frac{Pe}{BPe}, \quad (2.6)$$

де Pe – прибуток від реалізації продукції на експорт.

Частка прибутку від експорту продукції у загальному обсязі прибутку підприємства розраховується за формулою:

$$PBe = \frac{Pe}{P} \quad (2.7)$$

де Pe – прибуток від експорту продукції;

P – загальний прибуток підприємства експортера.

Таблиця 2.14.

Прогнозна ефективність здійснення експортної діяльності ТОВ «Грейд»

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.
Дохід від експортної діяльності, тис. грн	63679	58192	60610	66672	73300
Коефіцієнт дисконтування, тис.грн	0,9293	0,8637	0,8227	0,7460	0,6940
Чистий (дисконтований) грошовий потік від експортної діяльності, тис. грн	59178	50261	49863	49737	53870
Витрати на виробництво продукції, реалізованої на експорт тис. грн.	42348	38738	39841	38925	43418
Інші витрати на здійснення експортної діяльності, в т.ч. на заходи підвищення її ефективності, тис. грн.:					
– адміністративні	2361	2080	1593	1987	1164
– збутові	5615	4570	3225	3118	3426
– інші операційні витрати (втррати від	2470	2465	2158	1986	2365

курсо- вих різниць, продажу валюти тощо)					
Інші операційні доходи (доходи від курсових різниць, від продажу валюти, тощо) , тис. грн	2830	1654	1492	1043	1854
Економічний ефект (прибуток) експортної діяльності, тис. грн	9214	7062	4638	4764	4351
Абсолютна ефективність експортної діяльності	1.16	1.15	1.09	1.1	1.04
Коефіцієнт рентабельності експортної діяльності	17,0	9.0	9.8	10.3	9.0
Частка прибутку від експорту продукції у загальному обсязі прибутку підприємства	0.5	0.28	0.32	0.36	0.26

Проведений прогностичний аналіз ефективності запропонованих заходів щодо стимулювання експорту меблевої продукції ТОВ «Грейд», який базувався на екстраполяції даних на основі аналітичних показників рядів динаміки та дисконтування грошових потоків від експорту, дає можливість стверджувати про їх економічну доцільність. Про це свідчать показники абсолютної та відносної ефективності за досліджуваний період. Так протягом 2020-2024 років прослідковується динаміка позитивного економічного ефекту, абсолютна ефективність експортної діяльності перевищувала значення 1 за всіма роками. Коефіцієнт рентабельності експортної діяльності у 2020 році склав 17, в наступні роки – на рівні 10. Отримання в результаті здійснення експортної операції доходу може супроводжуватися виникненням валютної ефективності, яка проявляється у вигляді появи додаткових витрат від курсових різниць, на величину яких збільшуватиметься витратна складова здійснення операції, або ж у вигляді додаткових доходів від курсових різниць, збільшуючи тим самим дохідну складову здійснення операції.

Частка прибутку від експорту меблів на експорт у загальному фінансовому результаті ТОВ «Грейд» за прогноною оцінкою складе в середньому третю частину, що в цілому, відповідає стратегії експортної діяльності підприємства, яке в цілому, орієнтоване на внутрішній ринок збуту. За станні роки ТОВ «Грейд» переорієнтувалося з виробництва кухонних меблів за замовленнями на

виробництво посекційних готових виробів. Це дозволило суттєво скоротити собівартість та роздрібну вартість погонного метра кухонних меблів, що відповідає запитам втчизняного споживача в умовах сьогоdnішніх реалій.

Висновки за розділом 2

За умов глобалізації світового господарства, коли поступово зникають економічні кордони між країнами, особливого значення для розвитку національних підприємств набуває зовнішньоекономічна діяльність підприємства у контексті здійснення експортних операцій. Однак просування національних товарів на світовий ринок дає можливість розширити ринки збуту для українського виробника та збільшити його дохід, що матиме позитивні зміни як для самого суб'єкта господарювання, так і для національної економіки у цілому.

Ефективність здійснення експортної операції визначається не тільки величиною витрат, які виникають в експортера під час здійснення операції але й від інших факторів, які були проаналізовані у розділі та мають значення для підвищення результативності. У зв'язку з цим, було запропоновано окремі заходи удосконалення організації експортних операцій, зокрема, щодо визначення оптимального методу експортних поставок, обґрунтування переорієнтації на нові ринки збуту, перегляду умов контрактів та формування політики ціноутворення, організаційних та маркетингових заходів.

Запропоновані у роботі показники оцінки прогнозованої економічної ефективності експортної діяльності, побудовані на співставленні доходів і витрат, у тому числі додаткових витрат на заходи підвищення ефективності експорту, дають змогу, на відміну від існуючих підходів, визначати таку ефективність не стільки як фінансовий результат певної окремої господарської операції, а продемонструвати ступінь впливу експортної діяльності на загальну ефективність підприємства при прогнозованих обсягах експорту, витратах на її здійснення та впливу досліджуваних факторів на їх обсяги.

ВИСНОВКИ

За сучасних умов доволі потужною силою економічного розвитку є зовнішня торгівля всіх країн світу. Утвердження України як незалежної держави стало першим її виходом на світову арену як суб'єкта міжнародних торговельних відносин, де вона одразу стикнулася з низкою проблем, серед яких залежність від імпорту, неконкурентоспроможність на світовому ринку вітчизняної продукції, вивіз національного капіталу за кордон, погіршення інвестування та співпраці, що вплинули на визначення структури та подальше здійснення українськими підприємствами зовнішньої торгівлі і потребують негайного державного втручання та перегляду зовнішньоторговельної політики щодо підтримки національних виробників, нарощування їхнього експортного потенціалу, оптимізації товарної й географічної структури експорту. Посилення процесів глобалізації та інтернаціоналізації господарського життя, загострення конкуренції на міжнародних ринках, прагнення послабити вплив кризових явищ на стан національних економік сприяють розвитку та вдосконаленню національного експорту. Проведений аналіз експортної діяльності ТОВ «Грейд» заумов глобального конкурентного середовища дає змогу зробити ряд висновків.

1. В умовах глобалізації світового господарства, коли поступово зникають економічні кордони між країнами, особливого значення для розвитку національних підприємств набуває зовнішньоекономічна діяльність підприємства у контексті здійснення експортних операцій. Однак просування вітчизняних товарів на світовий ринок дає можливість розширити ринки збуту для українського виробника та збільшити його дохід, що матиме позитивні зміни як для самого суб'єкта господарювання, так і для національної економіки у цілому.

2. Об'єктом дослідження у роботі є організація експортних операцій підприємства з виробництва і реалізації меблів ТОВ «Грейд», яке здійснює виробництво кухонних та інших меблів, а також такі види зовнішньоекономічної діяльності як експорт товарів, робіт, послуг власного виробництва, імпорт товарів, робіт і послуг. Вибір перспективних країн для експорту продукції відбувався на основі цілої низки критеріїв, серед яких: обсяги імпорту меблів, темпи приросту

імпорту, розмір частки імпорту країн, які зіставні з Україною щодо якості та ціни меблів.

3. ТОВ «Грейд» експортує меблі у шість країн. При цьому найбільша питома вага експорту припадає на Росію – 45,15%, Польщу – 29,0%, Румунію – 24,0%. Аналіз показників зовнішньоекономічної діяльності свідчить, що ТОВ «Грейд» є достатньо експортноорієнтованим підприємством. Частка експорту у чистому доході від реалізації склала у 2016 р. 56%, у 2017 р. – 41%, у 2018 р. – 30,5 %. У 2019 р. спостерігається зменшення обсягів експорту на 25%, а також імпорту – на 65%. Це пояснюється переорієнтацією виробника на матеріали вітчизняних постачальників, а також кризовими явищами, пов'язаними з розірванням ланцюгів збуту з деякими російськими імпортерами продукції підприємства, дослідженням європейських ринків та в подальшому, наслідками COVID -19 для світової та вітчизняної економіки.

4. Експортна операція представляє собою діяльність, спрямовану на продаж за кордон товарів для передачі їх у власність іноземному контрагенту. Так, організація експортних операцій залежить від кваліфікації менеджера з продажу, від обраної маркетингової політики, від діяльності агентів з пошуку ринків збуту, від якості продукції, від ціни продукції, від витрат на організацію експортних операцій.

5. У роботі проведено аналіз ефективності експортної діяльності ТОВ «Грейд» за останні роки та обгрунтовано доцільність здійснення альтернативної експортної операції щодо кухонних меблів. Запропоновано алгоритм проведення такої операції. Для ТОВ «Грейд» доцільним є обрання прямого методу здійснення експортної операції. Це дозволяє отримати додаткову фінансовий ефект, оскільки зменшуються витрати на суму комісійної винагороди посереднику. Також знижується ризик і залежність результатів комерційної діяльності від можливої недобросовісної чи недостатньої компетентності посередницької організації. Прямий метод дозволяє постійно знаходитись на ринку, враховувати його зміни і своєчасно на них реагувати.

6. На основі облікової та іншої інформації ТОВ «Грейд» розраховано ефективність запропонованої експортної операції. Показник економічного ефекту від експортної операції буде становить 86 572 грн. За своєю природою вказаний показник є прибутком підприємства від експортної діяльності до оподаткування, відповідно, чим більшим є його значення, тим ефективніша експортна діяльність. Економічна ефективність досліджуваної експортної операції склала 1,21, що дозволяє дійти висновку про те, що експортна операція є ефективною, оскільки на 1 вкладену гривню підприємство отримує 1,21 гривні. Цей показник перевищує рівень рентабельності реалізації продукції на внутрішньому ринку на 0,08 грн на одиницю витрат. На основі проведеного аналізу здійснено оцінку ефективності експорту з погляду можливості альтернативної реалізації товару усередині країни. Це дозволило обґрунтувати висновок про те, що експорт зазначеної продукції на умовах вказаного контракту у 1,78 рази прибутковіший за продаж на внутрішньому ринку, що обґрунтовує ефективність та доцільність експорту меблів до Польщі.

7. Стратегія експортної діяльності може бути реалізована лише за умови врахування вимог зовнішнього середовища та наявності внутрішнього потенціалу для забезпечення відповідності між внутрішнім потенціалом та вимогами зовнішнього ринку. Для того, щоб пошук шляхів удосконалення організації та підвищення ефективності експортних операцій підприємства займав мінімальну кількість часу та власних ресурсів необхідне проведення попереднього аналізу здійснених торгівельних операцій в минулих періодах, який враховує такий важливий критерій аналізу як ефективність таких операцій. Метою аналізу ефективності експортних операцій є встановлення можливості підприємства продовжувати здійснювати дані операції, забезпечення прибутковості діяльності та ефективності прийняття відповідних рішень.

8. Питання підвищення ефективності експортної діяльності вимагає від управлінського персоналу досліджуваного підприємств відповідних дій з удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності. Серед основних можливих заходів з удосконалення організації експортної діяльності

підприємства можна виокремити такі: формування стратегії експортної діяльності; створення окремого структурного підрозділу, що відповідав би за успішність ведення ЗЕД на підприємстві, маркетингові дослідження нових ринків за умови виходу на них, вибір партнерів для ведення зовнішньоекономічної діяльності шляхом збору необхідної інформації про них, участь у презентаційних заходах, тощо.

9. У роботі обґрунтовані заходи нарощування експорту ТОВ «Грейд» з урахуванням впливу макроекономічних факторів стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, а також проведено прогнозну оцінку ефективності впливу таких заходів на загальний фінансовий результат діяльності підприємства на 2020-2024 роки. Запропоновані показники економічної ефективності, побудовані на співставленні доходів і витрат дають змогу, на відміну від існуючих підходів, визначати таку ефективність не стільки як фінансовий результат певної окремої господарської операції, а продемонструвати ступінь впливу експортної діяльності на загальну ефективність підприємства.

Таким чином, економіка підприємств меблевої галузі потребує теоретичного аналізу та вироблення дієвих практичних рекомендацій щодо вирішення нагальних проблем, які виникають у зв'язку зі здійсненням експортної діяльності в умовах ринкового середовища, зовнішня відкритість якого зростає та кризовими явищами та викликами сьогодення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Батченко Л.В., Дроздова Г.М., Дятлова В.В. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика сучасного менеджменту. монографія. Донецьк : ДонДУУ, 2005. 244 с.
2. Богдан Т. П. Зона вільної торгівлі України з ЄС: нові правила, ризики та можливості. Фінанси України. 2018. №10. С. 7-27.
3. Бондарєва Т.І., Осадчук А.І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2011. №3. С. 91-104.
4. Брояка А.А. Оцінка та шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files.pdf>.
5. Вакульчик О.М., Дубицький Д. П. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Вісник Академії митної служби України. Серія: Економіка. 2012. № 2. С. 75-82.
6. Вівчар О.І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Галицький економічний вісник. 2009. №2. С. 24-30.
7. Власенко І., Шарко В., Семенюк І. Зовнішньоекономічна діяльність промислових підприємств України: адаптаційний потенціал. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2018. №5. С. 35-45.
8. Власюк В. «Домашнє завдання» з переробки. URL: <https://dt.ua/business/domashnye-zavdannya-z-pererobki-.html>
9. Галасюк В.В. Концептуальні засади трансформації економіки України: монографія. Київ: Національна академія управління, 2019. 188 с.,
10. Галько С., Терещенко С. Зовнішня торгівля товарами: нові процедури СОТ. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2019. №2. С. 64-73.
11. Ганін В.І. Основи теорії економічного аналізу. Харків: Самміт, 2015. 105 с.
12. Глобальні виклики та перспективи українського експорту. URL: <http://kiev-chamber.org.ua/uk/17/1462.html>.

13. Грабовецький Б. Є. Планування та економічне прогнозування. Вінниця: ВНТУ, 2013. 66 с.
14. Гужва І. Дерев'яні реформи та їх наслідки.
URL:https://dt.ua/promyshliennost/derev-yani-reformi-ta-yih-naslidki-337333_.html
15. Гужва І. Ю. Актуалітети зовнішньоторговельної політики України. Київ: НАУ, 2017. 298 с.
16. Далик В.П., Дуляба Н.І. Зовнішня торгівля України: реалії та перспективи розвитку. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2016. Вип. 7. Ч. 1. С. 110-113.
17. Дорожня карта конкурентоспроможності розвитку меблевої галузі України у 2016 р. URL: <http://uafm.com.ua/wp-content/uploads/2017/06/dorozhnya-karta-dlya-rozvytku-meblevogo-sektoru-ukrayiny.pdf>
18. Дорожня карта конкурентоспроможності розвитку меблевої галузі України у 2017 р. URL:<http://uafm.com.ua/wp-content/uploads/2018/07/dorozhnya-karta-dlya-rozvytku-meblevogo-sektoru-ukrayiny.pdf>
19. Дорожня карта конкурентоспроможності розвитку меблевої галузі України у 2018 р. URL:<https://uafm.com.ua/wp-content/uploads/2018/07/dorozhnya-karta-dlya-rozvytku-meblevogo-sektoru-ukrayiny.pdf>
20. Дубницький В. І., Жукова О. В., Вареня В. О. Трансфертне ціноутворення: український варіант. Київ: Юстініан, 2014. 184 с.
21. Дугінець Г., Чернишев О. Інституційна підтримка українського експорту. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2020. №4. С. 20-32.
22. ЄС і Україна: непорівнянність масштабів.
URL:<https://ekoinform.com.ua/?p=5507>.
23. Євтушенко В. А., Ляшевська В. І., Чупринюк Ю. В. Дослідження та вдосконалення стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Бізнес інформ .№6 с. 2020 23-33.

24. Зовнішня торгівля України: XXI століття: монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Н.О. Іксарова [та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 600 с.
25. Зубко Т. Конкурентні переваги підприємств у зовнішній торгівлі. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2019. №6. С. 49-65.
26. ІНКОТЕРМС-2020. URL://www.golovbukh.ua/article/7938-nkoterm-2020-shcho-zmnilosya.
27. Інструкція про безготівкові розрахунки України в національній валюті: Постанова правління НБУ від 21.01.2004 р. № 22. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0448-02>.
28. Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній валюті та іноземній валюті: Постанова правління НБУ від 12.11.2003 р. №492. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1172-03>.
29. Калюжна Н., Сторожук В. Протиріччя тарифної лібералізації в умовах неопротекціонізму. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2020. №2. С. 2-20.
30. Книшек О. О. Аналіз абсолютної та відносної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2016. №3. С. 91-100.
31. Коляда О.В., Омельченко М.М. Зовнішня торгівля товарами України: сучасний стан та перспективи розвитку. Економіка та суспільство. 2017. Вип. 9. С. 66-70.
32. Кудирко Л., Самсонова Л. Коопераційна складова стратегії імпортозаміщення України. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2019. №3. С. 39-50
33. Кузьменко Є. Експорт деревини чи меблів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/02/15/645030/>

34. Лук'янець С., Бубенко І., Пантелєєв М. Інтегральна оцінка ефективності експортної діяльності підприємства. Економічний аналіз. 2008. Вип. 3. С. 183-185.
35. Лучко М.Р., Мельник Н.Г., Сисюк С.В. Облік зовнішньоекономічної діяльності. Тернопіль: ТНЕУ, 2015. 356 с.
36. Мазаракі А.А., Мельник Т.М. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2010. 470 с.
37. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств: монографія. Луганськ: Ноулідж. 2011. 210 с.
38. Мельник Т., Генералов О. Ф'ючерсний контракт: інструмент мінімізації валютних ризиків зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2018. №6. С. 21-31
39. Мельник Т., Конрад Ю. Інтеграції національних підприємств у міжнародні виробничі мережі. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2017. №5. С. 5-20
40. Мельник Т., Пугачевська К. Перспективи розвитку експорту України в умовах євроінтеграції. Журнал європейської економіки. 2018. Том 17. №2. С. 208-224
41. Мельник Т.М., Тураєва Т.І. Організація зовнішньоторговельних операцій. Київ: Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2016. 259 с.
42. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
43. Настанова ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній і податкових служб. URL: http://www.afo.com.ua/doc/Nastanovy_OESR.pdf
44. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>.
45. Національний банк України : Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. URL: www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls.

46. Огляд ринку меблів в Україні: стан та тенденції.
URL:<https://rubarbs.com/ua/article/oglyad-rinku-mebliv-v-ukraini-tendentsii-rozvitku>.
47. Огляд ринку меблів. URL:<https://meblyar.lviv.ua/statti/ohliad-rynku-mebliv/>
48. Онищенко В., Гужва І. Стимулювання національного експорту / В. Онищенко. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. №6. С. 33-47
49. Офіційні матеріали звітності ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2013 р. Офіційний сайт ТОВ «Телекарт-Прилад». URL:<http://telecard.odessa.ua/index.php/ru/>.
50. Пернарівський О. В. Методи врахування ризиків в ставці дисконтування при аналізі ефективності інвестиційних проектів в Україні. Зб. наук. пр. Ун-ту держав. фіскал. служби України. 2016. №2. С. 210-223
51. Піддубна Л.І., Шестакова О.А. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. №37. С. 223-229.
52. Податковий кодекс України від 02.12. 2010 р. № 2755 – IV. – URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
53. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Затв. наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 201 від 06.09.2001 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>
54. Про валюту і валютні операції Закон України 07.02.2019 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>.
55. Про затвердження Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті : Постанова Правління НБУ від 02.01.2019 р. №5. URL: www.bank.gov.ua.
56. Про затвердження форми та Порядку складання Звіту про контрольовані операції: Наказ Міністерства фінансів України від 18.01.2016 №8. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0187-16>.
57. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04 1991 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
58. Програма сприяння експорту. URL: <http://wnisef.org/uk/export-promotion-policy>

59. Прокушев Е. Ф. Зовнішньоекономічна діяльність. Тернопіль: Астон, 2013. 320 с.
60. Пугачевська К. Експорт-промоушн у вимірі еволюції глобальних торговельних регуляторів. Бізнес Інформ. 2019. №11. С. 41-48
61. Пугачевська К. Імпортозалежність економіки України: детермінанти та ризики. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2020. №4. С. 103-114
62. Рушак М. Ю., Андришин В. П. Визначення напрямів підвищення ефективності експортної діяльності підприємства на основі результатів її оцінки. Економічний простір. 2015. № 93. С. 47-58. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2015_93_7.
63. Серьога Є.М. Управління експортною діяльністю підприємства в умовах глобалізації. URL: <http://management.fmm.kpi.ua/wp->.
64. Сібекина А. Ю. Державне регулювання зовнішньоторговельного сектору на засадах поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі України з ЄС. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Вип. 5. URL: <http://easterneurope-ebm.in.ua/index.php/16-2018>.
65. Тенденції зовнішньої торгівлі товарами України з країнами Європи у 2017 р. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf
66. Український ринок меблів. URL: http://kotly_opalennya.tilda.ws/page5143130.html
67. Хоменко Т.Ю., Круш П.В. Методичні підходи до управління зовнішньоекономічною діяльністю. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf.
68. Циганкова Т., Іщенко А. Маркетингові технології формування конкурентоспроможності експорту компаній. Міжнародна економічна політика. 2017. №1. С. 8-27.
69. Чернобай Л.І., Вацик Н.О. Чинники формування витрат на експортну діяльність: загальна характеристика та класифікація. Вісник національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2011. №720. С. 315-327.

70. Шепелєва Н., Скотнікова Л. Методичні підходи до забезпечення конкурентоспроможності підприємства меблевої промисловості. Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут». 2017. №46. С. 4-8.
71. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Київ: Catallaxy, 2014. 198 с.
72. Filipenko A., Bazhenova O., Stakanov R. Economic sanctions, theory, policy, mechanisms Baltic Journal of Economic Studies. 2020. Vol. 6. №2. P. 69-80
73. Gorodnichenko Y., Sheremirov V., Talavera O. Price Setting in Online Markets: Does IT Click?. Journal of European Economic Association. 2018. Volume 16, Issue 6. P. 1764-1811.
74. Lebedeva L., Shtunder I., Scherbakova T., Khrustalova V. Estimation of Resilience of Ukrainian Industry to Shock Influences: Comparative Analysis. EUREKA: Social and Humanities, 2019, №1. P. 20-34.
75. Melnyk T., Kudyrko L., Samsonova L. Contractual relations in the new economic competition strategies of TNCS. Baltic Journal of Economic Studies. 2019. Vol. 5. №3. P. 116-124.
76. Nwabueze U., Mileski J. Achieving competitive advantage through effective communication in a global environment. Journal of international studies. 2018. Vol. 11. №1. P. 50-66.
77. The Global Competitiveness Report 2019. Editor Klaus Schwab. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf.

Фінансова звітність ТОВ "Грейд" за 2015-2019 роки

Додаток А 1

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

Підприємство **Товариство з обмеженою відповідальністю "Грейд"**

Територія **Печерський р-н м. Київ**

Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю**

Вид економічної діяльності **Виробництво кухонних меблів**

Середня кількість працівників **174**

Адреса, телефон **вулиця Предславинська, буд. 28, 03150**

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

Дата (рік, місяць, число)	30.12.2016	31.12.2017
за ЄДРПОУ	32045351	
за КОАТУУ	8038200000	
за КОПФГ	240	
за КВЕД	31.02	

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на **31 грудня 2016** 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	36	30
первісна вартість	1001	87	87
накопичена амортизація	1002	51	57
Незавершені капітальні інвестиції	1005	14	64
Основні засоби	1010	7 887	7 655
первісна вартість	1011	17 413	19 808
знос	1012	9 526	12 153
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	7 937	7 749
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2 592	2 865
Виробничі запаси	1101	493	781
Незавершене виробництво	1102	439	411
Готова продукція	1103	1 023	426
Товари	1104	637	1 247
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	71 607	82 471
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	8 042	12 211
у тому числі з податку на прибуток	1136	1 411	236
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 737	2 480
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	15 504	6 096
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	11 990	6 096
Витрати майбутніх періодів	1170	21	4
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	-	-

Продовження додатку А1

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	294	317
Усього за розділом II	1195	100 797	106 444
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	108 734	114 193

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 366	1 366
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	68 489	77 527
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	69 855	78 893
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	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	27 649	27 298
розрахунками з бюджетом	1620	42	18
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	94	34
розрахунками з оплати праці	1630	198	198
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
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	10 896	7 752
Усього за розділом III	1695	38 879	35 300
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	108 734	114 193

Керівник

Головний бухгалтер

ЕЦП Холод Е.В.

ЕЦП Українець
О.О.

Холод Едуард Володимирович

Українець Оксана Олегівна

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

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "Грейд"
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2017	01	01
220413313		
ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО		

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	215 030	177 436
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	(191 045)	(158 465)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	23 985	18 971
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	25 293	53 607
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	(3 230)	(2 670)
Витрати на збут	2150	(13 888)	(9 706)
Інші операційні витрати	2180	(23 099)	(52 437)
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	9 061	7 765
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	129	1 865
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(152)	(457)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатку А2

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	9 038	9 173
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	9 038	9 173
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	9 038	9 173

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	154 589	133 846
Витрати на оплату праці	2505	3 752	3 745
Відрахування на соціальні заходи	2510	805	1 372
Амортизація	2515	2 633	2 618
Інші операційні витрати	2520	33 951	58 471
Разом	2550	195 730	200 052

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

ЕЦП Холод Е.В.

ЕЦП Українець
О.О.

Холод, Едуард Володимирович

Українець Оксана Олегівна

Додаток АЗ

Додаток І
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку І "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Дата (рік, місяць, число)	2017	12	31
за ЄДРПОУ	32045351		
за КОАТУУ	8038200000		
за КОПФГ	240		
за КВЕД	31.02		

Підприємство **Товариство з обмеженою відповідальністю "Грейд"**

Територія **Печерська**

Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю**

Вид економічної діяльності **Виробництво кухонних меблів**

Середня кількість працівників **192**

Адреса, телефон **вулиця Пределаєвська, буд. 28, м. Київ, 03150**

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 2017** р.

Форма №1 Код за ДКУД **1801001**

А К Т И В	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	30	24
первісна вартість	1001	87	87
накопичена амортизація	1002	57	63
Незавершені капітальні інвестиції	1005	64	-
Основні засоби	1010	7 655	16 284
первісна вартість	1011	19 808	30 950
знос	1012	12 153	14 666
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	7 749	16 308
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2 865	47 874
Виробничі запаси	1101	781	22 935
Незавершене виробництво	1102	411	1 707
Готова продукція	1103	426	7 922
Товари	1104	1 247	15 309
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	82 471	100 703
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	12 211	3 572
у тому числі з податку на прибуток	1136	236	279
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 480	7 020
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	6 096	497
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	6 096	497
Витрати майбутніх періодів	1170	4	5
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	-	-

Продовження додатку А3

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	317	2 059
Усього за розділом II	1195	106 444	161 730
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	14
Баланс	1300	114 193	178 052

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 366	1 366
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	77 527	85 382
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	78 893	86 748
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	-	7 700
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	27 298	76 023
розрахунками з бюджетом	1620	18	19
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	34	49
розрахунками з оплати праці	1630	198	286
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
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	7 752	7 227
Усього за розділом III	1695	35 300	91 304
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	114 193	178 052



ЕЦП Холод Е.В.

Холод Едуард Володимирович

ЕЦП Дайнеко І.М.

Дайнеко Ірина Миколаївна

1. Визначення і, подальше, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "Грейд"
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2018	01	01
32041331		
ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2017 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	251 418	215 030
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	(224 673)	(191 045)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	26 745	23 985
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	25 966	25 293
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	(5 815)	(3 230)
Витрати на збут	2150	(15 311)	(13 888)
Інші операційні витрати	2180	(22 008)	(23 099)
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	9 577	9 061
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	125	129
Інші доходи	2240	30	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(234)	(152)
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Доход (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатку А4

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	9 498	9 038
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(1 643)	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	7 855	9 038
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	7 855	9 038

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	137 743	154 589
Витрати на оплату праці	2505	7 439	3 752
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 725	805
Амортизація	2515	2 548	2 633
Інші операційні витрати	2520	27 206	33 951
Разом	2550	176 661	195 730

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	-	-



ЕЦП Холод Е.В.

Холод Едуард Володимирович

ЕЦП Дайнеко І.М.

Дайнеко Ірина Миколаївна

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство: ТОВ «Грейд»за ЄДРПОУ
за КОАТУУТериторія: ПечерськийОрганізаційно-правова форма господарювання:
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

за КОПФГ

Вид економічної діяльності:

за КВЕД

Виробництво кухонних меблів;
Середня кількість працівників: 197Адреса, телефон: вулиця Предславинська, буд. 28, м. КИЇВ, 03150;Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

X

за міжнародними стандартами фінансової звітності

БАЛАНС

(Звіт про фінансовий стан)

На «31» грудня 2019 р.

Форма № 1	Код за ДКУД		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	46	48
первісна вартість	1001	116	121
накопичена амортизація	1002	70	73
Незавершені капітальні інвестиції	1005	30	31
Основні засоби	1010	12880	13472
первісна вартість	1011	32017	33490
знос	1012	19137	20017
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		
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	54202	56695
Виробничі запаси	1101	23538	24621
Незавершене виробництво	1102	1722	1801
Готова продукція	1103	16801	17574

Товари	1104	12141	12699
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	92207	118744
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	4905	5131
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	4905	5131
Витрати майбутніх періодів	1170	21	22
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:	1181	-	-
резервах довгострокових зобов'язань	1182	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1183	-	-
резервах незароблених премій	1184	-	-
інших страхових резервах	1190	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	172171	180592
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	185666	19414

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1366	1366
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	88377	92442
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	89743	93808
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань	1532	-	-
Резерв збитків або резерв належних виплат	1533	-	-
Резерв незароблених премій	1534	-	-
Інші страхові резерви	1535	-	-
Інвестиційні контракти			

Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	81445	85191
розрахунками з бюджетом	1620	108	113
у тому числі з податку на прибуток	1621	104	109
розрахунками зі страхування	1625	18	19
розрахунками з оплати праці	1630	214	224
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	7227	14138
Усього за розділом III	1695	95923	100335
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	185666	194144

Керівник

(підпис)

Холод Едуард Володимирович

Головний бухгалтер

Зильова Олеся Борисівна

(підпис)

КОДИ

Додаток А6

Підприємство <u>ТОВ «Грейд»</u> (найменування)		Дата (рік, місяць, число)	2019	12	31
		за ЄДРПОУ	32045351		

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

Форма № 2	Код за ДКУД	1801003
-----------	-------------	---------

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	250761	239733
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-219186	-209547
Валовий: прибуток	2090	31575	30186
збиток	2095	(-)	(-)
Інші операційні доходи	2120	24002	22946
Адміністративні витрати	2130	-5968	-5706
Витрати на збут	2150	-19570	-18709
Інші операційні витрати	2180	-25871	-24733
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	4167	3984
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	394	377
Інші доходи	2240	0	0
Фінансові витрати	2250	-741	-708
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	3821	3653
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(-688)	(-658)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	3133	2995
збиток	2355	(-)	(-)

Керівник

(підпис)

Холод Едуард Володимирович

Головний бухгалтер

(підпис)

Зильова Олеся Борисівна

Vendor Name and Address:
LLC GRIN, Ukraine, Kiev
03156, Predsavinetska, 28
Correspondent Bank:
ProCredit Bank AG, Frankfurt am Main,
Germany SWIFT/BIC code PROCD333
Recipient Bank: JSC ProCredit Bank, Kiev, Ukraine SWIFT / BIC code MFCUAUXX
MFC 320684; n/a to 360621033287; TIN 3204352956; certificate 3764101

Date: 15.05.2017

COMMERCIAL INVOICE No GR-00163714 15/05/2017

Invoice Address
Helmer sp z o.o.
ul. Centrasnaga Obręgu Przemysłowego 2,
37-430 Białona Wola, Poland

Contract No 29-06-16 of 29.06.2016

Method of payment - Bank transfer, 14 days after delivery.

№	Code EAN-13	Description	Item No. (Row)	Quantity	Unit price	Total price	Currency	Country of origin
1	2010001158011	VENTO blat 1010/28 mm biały	24	11.9500	286.80	EUR	Ukraine	
2	2010001158028	VENTO blat 1340/28 mm biały	30	15.8000	474.00	EUR	Ukraine	
3	2010001158035	VENTO blat 2020/28 mm biały	40	23.3500	934.00	EUR	Ukraine	
4	2010001157960	VENTO COW 320/10 czarny	115	1.3400	154.10	EUR	Ukraine	
5	2010001157502	VENTO D-15/82 szafka dolna ciemna	5	5.5900	27.95	EUR	Ukraine	
6	2010001157526	VENTO D-30/82 szafka dolna front: beżowy	5	12.3000	61.50	EUR	Ukraine	
7	2010001157519	VENTO D-30/82 szafka dolna front: biały	5	12.3000	61.50	EUR	Ukraine	
8	2010001157533	VENTO D-30/82 szafka dolna front: jasny popiel	10	12.8100	128.10	EUR	Ukraine	
9	2010001157548	VENTO D36-40/82 szafka dolna z szafkami front: beżowy	10	28.3000	283.00	EUR	Ukraine	
10	2010001157632	VENTO D36-40/82 szafka dolna z szafkami front: biały	20	32.6300	652.60	EUR	Ukraine	
11	2010001157656	VENTO D36-40/82 szafka dolna z szafkami front: jasny popiel	25	31.9600	799.00	EUR	Ukraine	
12	2010001157670	VENTO D36-40/82 szafka dolna z szafkami front: beżowy	5	38.8400	194.20	EUR	Ukraine	
13	2010001157683	VENTO D36-40/82 szafka dolna z szafkami front: biały	10	34.9600	349.60	EUR	Ukraine	
14	2010001157687	VENTO D36-40/82 szafka dolna z szafkami front: jasny popiel	25	32.8400	823.51	EUR	Ukraine	
15	2010001157557	VENTO D-40/82 szafka dolna front: beżowy	5	13.1800	65.90	EUR	Ukraine	
16	2010001157540	VENTO D-40/82 szafka dolna front: biały	5	13.7800	68.90	EUR	Ukraine	
17	2010001157564	VENTO D-40/82 szafka dolna front: jasny popiel	15	12.7800	191.70	EUR	Ukraine	
18	2010001157568	VENTO D-40/82 szafka dolna front: beżowy	5	18.6100	93.05	EUR	Ukraine	
19	2010001157571	VENTO D-40/82 szafka dolna front: biały	10	18.6100	186.10	EUR	Ukraine	
20	2010001157595	VENTO D-80/82 szafka dolna front: jasny popiel	20	17.8400	356.80	EUR	Ukraine	
21	2010001157618	VENTO D-80/82 szafka dolna front: beżowy	5	24.8200	124.01	EUR	Ukraine	
22	2010001157601	VENTO D-80/82 szafka dolna front: biały	20	25.3200	506.40	EUR	Ukraine	
23	2010001157625	VENTO D-80/82 szafka dolna front: jasny popiel	30	24.1100	723.30	EUR	Ukraine	
24	2010001157731	VENTO DK-60/82 szafka zlewnomyślowa front: beżowy	5	15.1800	75.90	EUR	Ukraine	
25	2010001157724	VENTO DK-60/82 szafka zlewnomyślowa front: biały	10	16.5000	165.00	EUR	Ukraine	
26	2010001157748	VENTO DK-60/82 szafka zlewnomyślowa front: jasny popiel	18	18.2800	329.04	EUR	Ukraine	
27	2010001157762	VENTO DK-60/82 szafka zlewnomyślowa front: beżowy	5	22.8300	114.15	EUR	Ukraine	
28	2010001157755	VENTO DK-60/82 szafka zlewnomyślowa front: biały	10	21.0100	210.10	EUR	Ukraine	
29	2010001157779	VENTO DK-60/82 szafka zlewnomyślowa front: jasny popiel	15	18.1800	272.70	EUR	Ukraine	
30	2010001157783	VENTO DKN-100/82 szafka zlewnomyślowa narożna front: beżowy	5	17.9300	89.65	EUR	Ukraine	
31	2010001157786	VENTO DKN-100/82 szafka zlewnomyślowa narożna front: biały	5	17.9300	89.65	EUR	Ukraine	
32	2010001157809	VENTO DKN-100/82 szafka zlewnomyślowa narożna front: jasny popiel	5	17.9300	89.65	EUR	Ukraine	
33	2010001157885	VENTO DM-45/72 front do zabudowy zmywarki beżowy z uchwytem	5	7.0000	35.00	EUR	Ukraine	
34	2010001157818	VENTO DM-45/72 front do zabudowy zmywarki biały z uchwytem	5	7.5000	37.50	EUR	Ukraine	
35	2010001157892	VENTO DM-45/72 front do zabudowy zmywarki jasny popiel z uchwytem	5	7.5000	37.50	EUR	Ukraine	
36	2010001157854	VENTO DM-60/72 front do zabudowy zmywarki beżowy z uchwytem	5	9.6500	48.25	EUR	Ukraine	
37	2010001157847	VENTO DM-60/72 front do zabudowy zmywarki biały z uchwytem	5	9.6500	48.25	EUR	Ukraine	
38	2010001157861	VENTO DM-60/72 front do zabudowy zmywarki jasny popiel z uchwytem	5	9.2700	46.35	EUR	Ukraine	
39	2010001157823	VENTO DN-100/82 szafka dolna narożna front: beżowy	5	21.6800	108.40	EUR	Ukraine	
40	2010001157816	VENTO DN-100/82 szafka dolna narożna front: biały	5	20.8200	104.10	EUR	Ukraine	
41	2010001157830	VENTO DN-100/82 szafka dolna narożna front: jasny popiel	10	19.9500	199.50	EUR	Ukraine	
42	2010001157489	VENTO DP-60/214 szafka dolna wysoka cargo front: beżowy	5	48.4200	242.10	EUR	Ukraine	
43	2010001157472	VENTO DP-60/214 szafka dolna wysoka cargo front: biały	5	42.3800	211.90	EUR	Ukraine	
44	2010001157496	VENTO DP-60/214 szafka dolna wysoka cargo front: jasny popiel	10	45.4100	454.10	EUR	Ukraine	
45	2010001157700	VENTO DP-60/82 szafka dolna pod zabudowę piekarnika front: beżowy	5	13.6200	68.10	EUR	Ukraine	
46	2010001157694	VENTO DP-60/82 szafka dolna pod zabudowę piekarnika front: biały	15	14.4100	216.15	EUR	Ukraine	
47	2010001157717	VENTO DP-60/82 szafka dolna pod zabudowę piekarnika front: jasny popiel	25	14.3300	358.25	EUR	Ukraine	
48	2010001157948	VENTO DZ-72/51 maskownica boku szafki beżowy	10	4.5800	45.80	EUR	Ukraine	
49	2010001157939	VENTO DZ-72/51 maskownica boku szafki biały	10	4.5000	45.00	EUR	Ukraine	
50	2010001157903	VENTO DZ-72/51 maskownica boku szafki jasny popiel	5	4.2300	21.15	EUR	Ukraine	
51	2010001157915	VENTO DZ-72/57 maskownica boku szafki beżowy	5	8.4200	42.10	EUR	Ukraine	
52	2010001157908	VENTO DZ-72/57 maskownica boku szafki biały	10	7.6200	76.20	EUR	Ukraine	
53	2010001157922	VENTO DZ-72/57 maskownica boku szafki jasny popiel	10	8.0900	80.90	EUR	Ukraine	
54	2010001157274	VENTO G-15/72 szafka górna ciemna	5	3.1300	15.65	EUR	Ukraine	
55	2010001157280	VENTO G-30/72 szafka górna front: beżowy	5	11.1200	55.60	EUR	Ukraine	
56	2010001157243	VENTO G-30/72 szafka górna front: biały	10	11.5800	115.80	EUR	Ukraine	
57	2010001157287	VENTO G-30/72 szafka górna front: jasny popiel	5	11.5800	57.90	EUR	Ukraine	
58	2010001157298	VENTO G-40/72 szafka górna front: beżowy	10	12.8400	128.40	EUR	Ukraine	
59	2010001157274	VENTO G-40/72 szafka górna front: biały	56	20.6400	1156.64	EUR	Ukraine	
60	2010001157298	VENTO G-40/72 szafka górna front: jasny popiel	10	13.4800	134.80	EUR	Ukraine	
61	2010001157311	VENTO G-45/72 szafka górna front: beżowy	5	14.8300	74.15	EUR	Ukraine	
62	2010001157304	VENTO G-45/72 szafka górna front: biały	5	14.2400	71.20	EUR	Ukraine	
63	2010001157328	VENTO G-45/72 szafka górna front: jasny popiel	5	14.2400	71.20	EUR	Ukraine	
64	2010001157373	VENTO G-45/72 szafka górna front: beżowy	10	17.3600	173.60	EUR	Ukraine	
65	2010001157386	VENTO G-45/72 szafka górna front: biały	80	17.3600	1388.80	EUR	Ukraine	
66	2010001157380	VENTO G-60/72 szafka górna front: jasny popiel	10	18.2200	182.20	EUR	Ukraine	
67	2010001157342	VENTO G-80/72 szafka górna front: beżowy	10	23.5500	235.50	EUR	Ukraine	
68	2010001157336	VENTO G-80/72 szafka górna front: biały	80	22.4100	1792.80	EUR	Ukraine	
69	2010001157359	VENTO G-80/72 szafka górna front: jasny popiel	10	22.5700	225.70	EUR	Ukraine	
70	2010001157427	VENTO GN-80/72 szafka górna narożna front: beżowy	5	18.7200	93.60	EUR	Ukraine	
71	2010001157410	VENTO GN-80/72 szafka górna narożna front: biały	18	19.4600	350.28	EUR	Ukraine	
72	2010001157434	VENTO GN-80/72 szafka górna narożna front: jasny popiel	5	19.7200	98.60	EUR	Ukraine	
73	2010001157458	VENTO GO-80/36 szafka górna okapowa front: beżowy	15	10.7800	161.70	EUR	Ukraine	
74	2010001157441	VENTO GO-80/36 szafka górna okapowa front: biały	45	11.1100	499.95	EUR	Ukraine	
75	2010001157465	VENTO GO-80/36 szafka górna okapowa front: jasny popiel	10	10.7800	107.80	EUR	Ukraine	
76	2010001157403	VENTO GV-40/72 szafka górna z wylotem z wlewną	20	20.1800	403.60	EUR	Ukraine	
77	2010001157367	VENTO GV-40/72 szafka górna z wylotem z wlewną	5	23.1700	115.85	EUR	Ukraine	
78	2010001158189	VENTO GV-40/72 szafka górna z wylotem z wlewną	5	22.1600	110.80	EUR	Ukraine	
79	2010001157877	VENTO LK listwa legnowa	15	7.4400	111.60	EUR	China	
80	2010001157884	VENTO LK listwa okapowa	40	0.8500	34.00	EUR	China	
81	2010001157891	VENTO LZ listwa zakończeniowa lewa	5	0.9000	4.50	EUR	China	
82	2010001158004	VENTO LZP listwa zakończeniowa prawa	5	0.9000	4.50	EUR	China	
					1 144	17 891.33	EUR	

order - VENTO
total weight - 21 130 kg
net weight - 20 200 kg
number of pieces - 28
Origin-Ukraine

Inchena 2010 FCA, Kupalskaya street, 75, vt Gogolov, Boryshchiv subregion, Kiev region, Ukraine

Chief accountant

Director

Stamp: "ДЛЯ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ" (For computerization) and "ІНШОСТАНОВИ" (Other establishments).
Signature of Chief accountant: [Signature]
Signature of Director: [Signature]

1 Відправник (найменування, адреса, країна) Sender (name, address, country) LLC "Gred" 03150 Kiev, Predslavinska st 28 Ukraine		МІЖНАРОДНА ТОВАРНО-ТРАНСПОРТНА НАКЛАДНА INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE A № 606746 CMR Це перевезення, не дивлячись ні на які інші договори, виконується згідно з умовами Конвенції про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПВ). This carriage is subject, notwithstanding any clause to the contrary, to the Convention on the Contract for the International Carriage of goods by road (CMR)	
2 Одержувач (найменування, адреса, країна) Consignee (name, address, country) ul. Centralnego okręgu Przemysłowego 2 Stalowa Wola Poland		16 Перевізник (найменування, адреса, країна) Carrier (name, address, country) «СВОМІД» Ідентифікаційний код 37439025 08500, Київська обл., м. Фастів вул. Радянська буд. 23 Р/Р 26005060740892 ПАТ КБ "ПриватБанк" в м. Київ МР0320649 тел/факс 0444343627	
3 Місце розвантаження вантажу Place of delivery of the goods (place, country) Stalowa Wola Poland		17 Наступний перевізник (найменування, адреса, країна) Successive carrier (name, address, country)	
4 Місце та дата завантаження вантажу Place and date of taking over the goods (place, country, date)		18 Зауваження та застереження перевізника Carrier's reservations and observations	
5 Документи, які додаються Documents attached			
6 Знаки та номери Marks and Nos	7 Кількість місць Number of packages	8 Рід пакування Method of packing	9 Найменування вантажу Nature of the goods
10 Статист. № Statistical number	11 Вага брутто, кг Gross weight in kg	12 Об'єм, м³ Volume in m³	
13 Клас Class	Цифра Number	Літера Letter	(ADR*)
13 Вказівки відправника Sender's instruction Kupiecka Agencja Celn ul. Kwiatkowskiego 1. 37-450 Stalowa Wola Poland		19 Особливі угоджені умови Special agreements	
14 Умови оплати Instructions as to payment for carriage ☐ Франко / Carriage paid ☐ Не франко / Carriage forward		20 Підлягає до оплати To be paid by: Ставка Carriage charges: Знижки Deductions: Різниця/Balance Додаток: Збори Supplem. charges: Інше Other charges: Разом до оплати TOTAL	
21 Складена Established in		22 Підпис та штамп відправника Signature and stamp of the sender	
23 Товариство з обмеженою відповідальністю «СВОМІД» Ідентифікаційний код 37439025 08500, Київська обл., м. Фастів вул. Радянська буд. 23 Р/Р 26005060740892 ПАТ КБ "ПриватБанк" в м. Київ МР0320649 тел/факс 0444343627		24 Вантаж одержано / Goods received Місце Place дата on	
25 Підпис та штамп перевізника Signature and stamp of the carrier		26 Підпис та штамп одержувача Signature and stamp of the consignee	

Date 23.05.2017

Vendor Name and Address
LLC Greid, Ukraine, Kiev
03150, Predslavinska, 28
Correspondent Bank:
ProCredit Bank AG, Frankfurt am Main,
Germany SWIFT/BIC code PRCCDEFF
Recipient Bank: JSC ProCredit Bank, Kiev, Ukraine SWIFT / BIC code MIFCUAUK
MFO 320984; n/a № 26006210336287; TIN 32045352658; certificate 37641081

COMMERCIAL INVOICE № GR-00164057 23/05/2017

Invoicing Address:
Halmar sp z o.o.,
ul.Centralnego Okręgu Przemysłowego 2,
37-450 Stalowa Wola, Poland

Contract № 29/06-16 of 29/06/2016
Method of payment - Bank transfer, 14 days after delivery.

№	Code EAN-13	Description	Item No. (Buyer)	Quantity	Unit price	Total price	Currency	Country of origin
1	2010001152866	Kuchnia Michella 2,4m biala z blatem		60	145.0000	8 700.00	EUR	Ukraine
2	2010001152873	Kuchnia Michella 2,6m biala z blatem		24	155.0000	3 720.00	EUR	Ukraine
3	2010001158066	Kuchnia Viola 2,6m z blatem		40	93.0000	3 720.00	EUR	Ukraine
4	2010001158059	Kuchnia Marija 2,0m z blatem		24	60.0000	1 440.00	EUR	Ukraine
				148		17 580.00	EUR	

order - 6
total weight - 19 850 kg.
Net Weight - 18 825 kg.
number of places - 32
Origin-Ukraine.

Incoterms 2010: DAP-Stalowa Wola, customs clearance Kupiecka Agencja Celna , ul. Kwiatkowskiego 1 , 37-450 Stalowa Wola, Poland, tel. +48 15 813-40-30

Chief accountant

signature

Director

signature



LLC "Greid" 03150 Kiev, Predslavinska st.28 Ukraine	0053975 GMR
HALMAR Sp. z o.o. ul. Centralnego okregu Przemysłowego 2 Stalowa Wola, Poland	KHANUK A.Y. PE Dragana str., 1341 L'viv Ukraine 79049 Tel/fax +380322418498 Code: FIUA-1703021226098 UKR /057/3136388
Stalowa Wola, Poland	BC5538BM/BC2298XT
Gogolev, Ukraine, 27.06.2017	Invoice № GR-0016-1057 - 23.05.2017
1 Kitchen furniture according to the invoice (148pcs) 33 Places	9405401000 19850kg Радіологічний контроль ВВІЗ/ВІВІЗ Дозволено 007 27 чер 2017 007 Державна екологічна інспекція у м. Києві ПЕР 5 ДЕРЖАВНА СЛУЖБА УКРАЇНИ З ПИТАНЬ БЕЗПЕЧНОСТІ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ ТА ЗАХИСТУ СПОЖИВАЧІВ 10 Дата <u>27.06.2017</u> року Державний фітосанітарний інспектор <u>В.В. Сивач</u> ВІВЕЗЕННЯ З УКРАЇНИ ДОЗВОЛЕНО
Kupiecka Agencja Cenn ul. Kawińskiego 1, 37-480 Stalowa Wola, Poland	Україна <29061771 Видавничий центр "Ліра"
Kiev 27.06.2017	Україна "ТРЕЙД" №1 KHANUK A.Y. PE Dragana str., 1341 L'viv Ukraine 79049 Tel/fax +380322418498 Code: FIUA-1703021226098 UKR /057/3136388 HALMAR Sp. z o.o. ul. Centralnego Okregu Przemysłowego 2 POGARYN GŁÓWNY tel. +48 15 8432830, fax +48 15 8432833

Оборотно-сальдова відомість по рахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» ТОВ «Грейд» за 2018 р.

Рахунок	Показники	Сальдо на початок періоду		Обороти за період		Сальдо на кінець періоду	
Контрагенти		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
362	БО	13 863 078,25		73 149 610,90	81 830 935,31	5 181 753,84	
ALB	БО	1 256,08		201,18	1 457,26		Латвія
BARZA BAN GENERAL TRADING Co.	БО	1 261,90		97,22	1 359,12		Ірак
BRICOSTORE ROMANIA S.A.	БО	2 431 738,98		17 595 925,16	20 027 664,14		Румунія
DREWMECH sp.z o.o. sp.k.	БО	5 325,77		639,49	5 965,26		Польща
GLOBAL TRADE Igor Korogod	БО		259 308,66	259 308,66			Бельгія
KAMAYA SARL	БО		892 428,02	1 172 815,77	280 387,75		Франція
O. A. LISSONE SRL	БО	0,67		0,08	0,75		Італія
Касторама Польська Сп. з о.о.	БО	8,04		21 095 763,72	21 095 764,15	7,61	Польща
Касторама РУС	БО	12 575 223,49		33 024 859,62	40 418 336,88	5 181 746,23	Росія
Разом	БО	13 863 078,25		73 149 610,90	81 830 935,31	5 181 753,84	
	Вал.	25 857 436,68		74 836 424,53	87 683 224,38	13 010 636,83	