

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра

студента Дорошенка Максима Сергійовича

академічної групи 073-20-2

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування ефективності рішень у сфері управління імпортною діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Варяниченко О.В.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Варяниченко О.В.			

Дніпро
2024

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

_____ Швець В.Я.

(підпис)

« 20 » травня 2024 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра

студенту Дорошенко М.С. академічної групи 073-20-2

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування ефективності рішень у сфері управління імпортною діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 27 травня 2024 р. № 474-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретичні основи обґрунтування ефективності рішень у сфері управління імпортною діяльністю підприємства	20.05.2024 р. – 28.05.2024 р.
Аналітичний	Аналіз діяльності підприємства ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»	29.05.2024 р. – 10.06.2024 р.
Рекомендаційний	Рекомендації з обґрунтування ефективності рішень у сфері управління імпортною діяльністю ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»	11.06.2024 р.– 20.06.2024 р.

Завдання видано

_____ (підпис керівника)

Варяниченко О.В.

Дата видачі « 20 » травня 2024 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 21 » червня 2024 року

Прийнято до виконання

_____ (підпис студента)

Дорошенко М.С.

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра
студента групи 073-20-2
НТУ «Дніпровська політехніка»
Дорошенка Максима Сергійовича

на тему: Обґрунтування ефективності рішень у сфері управління імпортною діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»)

ЕФЕКТ ІМПОРТУ, ЕФЕКТИВНІСТЬ ІМПОРТУ, ІМПОРТНА ОПЕРАЦІЯ,
ІНКОТЕРМС 2020, ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, SWOT-АНАЛІЗ

Структура роботи: 67 сторінок комп'ютерного тексту; 16 рисунків; 24 таблиці; 40 джерел посилання.

Об'єкт розроблення – імпортна діяльність підприємства.

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка рішень у сфері управління імпортною діяльністю підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: узагальнено теоретичні основи обґрунтування ефективності рішень у сфері управління імпортною діяльністю підприємства; проаналізовано діяльність ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»; надано рекомендації з обґрунтування ефективності рішень у сфері управління імпортною діяльністю ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»; визначено економічну ефективність запропонованих рекомендацій для ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС».

Методи дослідження – аналізу і синтезу, економічного аналізу, статистичного аналізу, SWOT-аналізу, порівняння, узагальнення.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання підприємствами, які здійснюють імпортну діяльність.

Сфера застосування – планування та організація імпортної діяльності.

Економічна ефективність запропонованих заходів – збільшення чистого доходу підприємства на 1,56%, валового і чистого прибутку на 4125,54 тис.грн та 3382,94 тис.грн відповідно, рентабельність продукції буде на рівні 7,52 %.

Значимість роботи – реалізація запропонованих рекомендацій дозволяє диверсифікувати імпортні закупівлі та забезпечити ефективність співпраці з українськими, європейськими та китайським підприємствами-постачальниками.

ABSTRACT

of qualification paper for the Bachelor's degree
by the student of the academic group 073-20-2
Dnipro University of Technology
Doroshenko Maksym

Subject: Substantiation of the effectiveness of decisions in the field of
management of enterprise's import activities
(based on the materials of LLC "ETILENSERVIS")

**IMPORT EFFECT, IMPORT EFFICIENCY, IMPORT OPERATION,
INCOTERMS 2020, FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY, SWOT ANALYSIS**

Structure: 66 printed pages; 16 figures; 24 tables; 40 references.

Object of development – import activity of the enterprise.

The aim of the paper – theoretical justification and development of solutions in the field of management of the enterprise's import activities.

The main findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are as follows: generalize the theoretical bases for substantiating the effectiveness of decisions in the field of managing the enterprise's import activities; to analyze the activity of LLC "ETILENSERVIS"; to provide recommendations on substantiating the effectiveness of decisions in the field of management of import activities of LLC "ETILENSERVIS"; to determine the economic efficiency of the proposed recommendations for LLC "ETILENSERVIS".

Research methods – analysis and synthesis, economic analysis, statistical analysis, SWOT analysis, comparison, generalization.

The findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are recommended for use enterprises engaged in import activities.

Application – planning and organization of import activities.

Financial viability of the proposed measures – an increase in the company's net income by 1.56%, gross and net profit by 4125.54 thousand UAH and 3382.94 thousand UAH, respectively, the profitability of products will be at the level of 7.52%.

The value of the research – implementation of the proposed recommendations allows diversifying import purchases and ensuring the effectiveness of cooperation with Ukrainian, European and Chinese supplier enterprises.

ЗМІСТ

	С.
Вступ.....	4
1 Теоретичні основи обґрунтування ефективності рішень у сфері управління імпортною діяльністю підприємства	7
1.1 Сутність міжнародної комерційної операції та імпортною діяльністю.....	7
1.2 Організація та ефективність імпортних операцій.....	12
2 Аналіз діяльності підприємства ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС».....	20
2.1 Загальні відомості про підприємство ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС».....	20
2.2 Характеристика продукції ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС».....	21
2.3 Аналіз основних фінансових результатів та техніко-економічних показників ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС».....	28
2.4 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС».....	35
2.5 Аналіз стратегії ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» та факторів зовнішнього та внутрішнього середовища	38
3 Рекомендації з обґрунтування ефективності рішень у сфері управління імпортною діяльністю ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС».....	44
3.1 Дослідження ефективності закупівлі вторинної сировини у українських та європейських постачальників	44
3.2 Рекомендації щодо співпраці з китайськими постачальниками	48
3.3 Обґрунтування ефективності закупівлі гранули для продажу на внутрішньому ринку	52
3.4 Порівняльний аналіз ефективності співпраці з українськими, європейськими та китайським підприємствами-постачальниками	53
3.5 Ефективність рішень з управління імпортною діяльністю ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»	55
Висновки.....	57
Перелік джерел посилання.....	62
Додаток А Фінансова звітність ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»	67
Додаток Б Сайт ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»	76
Додаток В Контракт імпорту з Китаю....	79

ВСТУП

Досить часто вважають, що основною умовою успішної інтеграції країни в світове співтовариство є експортна політика, що дозволяє збільшити валютні надходження, наростити платежі від зовнішньої торгівлі до бюджету, підвищити зайнятість населення. Але дуже важливою є і імпортна політика в умовах активної інтернаціоналізації господарської діяльності, оскільки саме вона дає можливість країні зберігати власну економічну ідентичність та безпеку [1].

В Україні наявність колосальних реальних та потенційних загроз економічній безпеці, які причинила російська агресія, у поєднанні з наслідками пандемії COVID-19, суттєво ускладнили середовище діяльності підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Виникла необхідність не просто вирішувати проблеми стимулювання попиту, розширення клієнтської бази, удосконалення цінової політики, організації постачань за імпортними контрактами, а критичної оцінки стратегій, можливостей забезпечувати стійкість у тривалій перспективі, незважаючи на вплив тих чи інших дестабілізуючих факторів.

В сучасних складних умовах російської агресії збільшується ступінь невизначеності майбутнього розвитку, складність вибору способів і шляхів ведення підприємством успішної діяльності та досягнення поставлених цілей. Дослідження особливостей управління імпортною діяльністю підприємств на міжнародних ринках є досить актуальною проблемою, оскільки у такий тяжкий період та ще враховуючи зростання міжнародної конкуренції, система управління вітчизняних підприємств повинна переорієнтуватися на такі системи менеджменту, щоб втриматися та розвиватися з урахуванням великої кількості комплексних процесів, що безпосередньо чи опосередковано впливають на діяльність підприємства.

При виході підприємств на зовнішній ринок і здійсненні імпортних операцій необхідно розробляти та запроваджувати такі стратегії імпорту, які

дозволяли би отримувати прибуток від реалізації товарів на внутрішньому ринку або задоволення власних потреб підприємства в товарах/послугах. Питання підвищення ефективності імпортової діяльності фірми необхідно розглядати комплексно із визначенням основних стратегічних орієнтирів підприємства та оцінкою його можливостей при реалізації обраної імпортової стратегії [2].

Вищевикладене обумовило актуальність теми кваліфікаційної роботи бакалавра, яка виконана за матеріалами ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС».

ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС», торгова марка «InterRAIS», виробляє пластмаси у первинних формах, плити, листи, труби, профілі із пластмас, є одним з великих виготовлювачів поліетиленової плівки, використовуючи сировину вторинної переробки, розширяє асортимент біорозкладної плівки і пакетів. ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» займається переробкою полімерів та виготовленням вторинної продукції, має повний цикл для переробки полімерів.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичне обґрунтування та розробка рішень у сфері управління імпортовою діяльністю підприємства.

Для досягнення поставленої мети в кваліфікаційній роботі вирішені такі завдання:

- узагальнити теоретичні основи обґрунтування ефективності рішень у сфері управління імпортовою діяльністю підприємства;
- проаналізувати діяльність ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»;
- надати рекомендації з обґрунтування ефективності рішень у сфері управління імпортовою діяльністю ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»;
- визначити економічну ефективність запропонованих рекомендацій для ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС».

Об'єкт розроблення – імпортна діяльність підприємства.

Предмет розроблення – теоретичні, методичні та практичні підходи до управління імпортовою діяльністю підприємства.

Методи дослідження – аналізу і синтезу, економічного аналізу, статистичного аналізу, SWOT-аналізу порівняння, узагальнення.

Практична значущість одержаних результатів для ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»: реалізація запропонованих рекомендацій дозволяє диверсифікувати імпортні закупівлі та забезпечити ефективність співпраці з українськими, європейськими та китайським підприємствами-постачальниками, досягнути зростання чистого прибутку на 3382,94 тис.грн

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РІШЕНЬ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ІМПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність міжнародної комерційної операції та імпоротної діяльності

Міжнародні комерційні зв'язки являють собою гнучку багатоцільову систему торговельно-економічних, кредитно-фінансових, виробничо-технологічних і науково-технічних взаємовідносин вітчизняних підприємств й організацій із міжнародними контрагентами. Зусилля цих господарюючих суб'єктів спрямовані на формування ефективної структури міжнародних каналів руху товарів та послуг із достатньо інтенсивним характером товаропотоків і запровадження сучасних прогресивних форм та видів міжнародної співпраці [3].

Міжнародна операція – це система взаємопов'язаних дій ринкових агентів різних держав, спрямована на розвиток і регулювання різних видів господарської діяльності підприємств для здійснення торговельного обміну матеріальними цінностями та послугами [4].

Будь-який вид зовнішньоекономічної діяльності супроводжується здійсненням комерційної операції. Ці операції обслуговують обмін матеріальними цінностями та послугами. Для здійснення обміну необхідно провести певні взаємозв'язані дії: знайти покупця; укласти з ним угоду-договір (контракт), у якому обумовити всі умови: товар, його кількість, якість, ціну, строки поставки тощо; виконати договір: підготувати товар до поставки, доставити товар покупцю, здійснити розрахунки за поставлений товар. Такі дії мають комерційний характер, тобто здійснюються на оплачуваній основі, а операції обміну стають комерційними операціями [5].

Зовнішньоекономічна комерційна операція - це комплекс дій контрагентів різної державної належності з підготовки, укладення і виконання міжнародної

торгової, науково-виробничої, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру [5].

Міжнародні комерційні операції здійснюються з урахуванням принципів, які наведено на рис. 1.1.

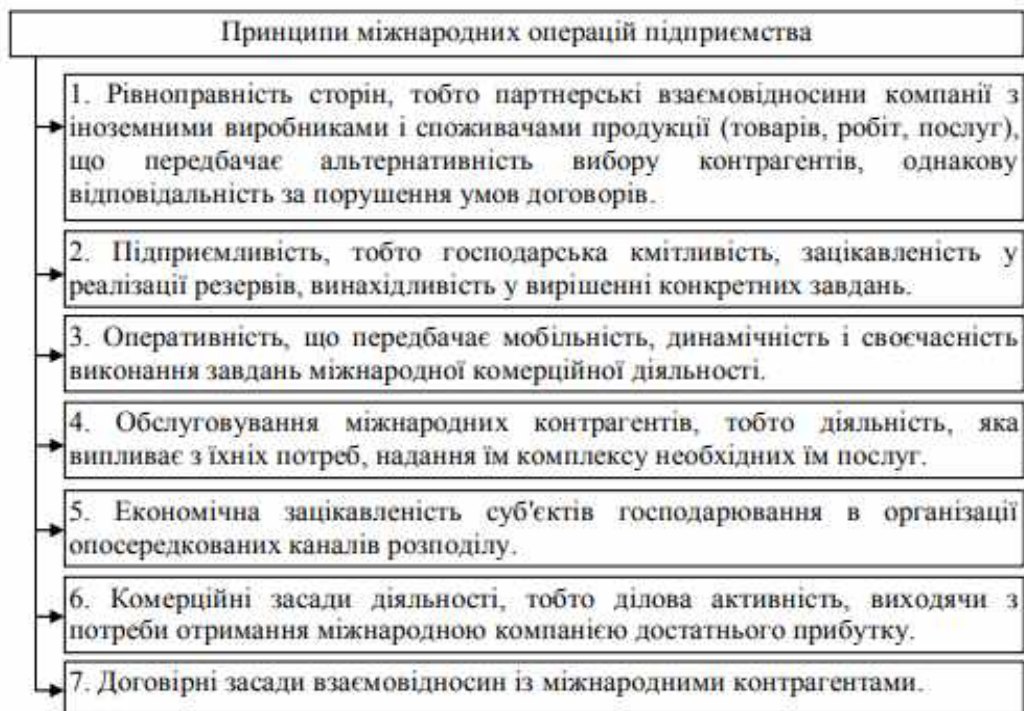


Рисунок 1.1 - Принципи міжнародних комерційних операцій [6]

Дослідженню сутності категорії «імпортна діяльність» присвячено праці багатьох науковців. Зважаючи на те, що в економічних науках операція є частиною цілого процесу або діяльності, можна стверджувати, що будь-яка зовнішньоекономічна операція є частиною такої самої діяльності, тобто імпортна операція є складовою імпортною діяльності підприємства, зазначають О.Г. Мельник та М.Я. Нагірна [7].

Термін «імпорт» широко використовується в економічній та правовій теорії та практиці. У найпростішому варіанті під імпортом розуміється ввезення країну іноземних товарів, послуг, капіталів. Найчастіше терміни «імпорт» і «ввезення» використовуються як синоніми. Юридична техніка вимагає точних дефініцій використовуваних термінів, оскільки плутанина може призвести до проблем у правозастосовній практиці [8].

В законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» надано визначення: імпорт (імпорт товарів) - купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами [9].

Відповідно Митного Кодексу України, імпортом вважається митний режим, при якому іноземні товари, за які сплачуються митні платежі згідно зі встановленими законами країни на імпорт цих товарів, а також за виконання всіх обов'язкових митних формальностей видаються до вільного обігу на території країни. Товари, які перебувають у митному режимі імпорту, здобувають статус українських товарів [10].

Таким чином, під імпортом розуміється процес купівлі українськими суб'єктами господарювання товарів, які вироблені на території іноземних суб'єктів.

Імпортна операція є основною складовою імпортової діяльності підприємства. Здійснення імпортової діяльності підприємства не можливе без фактичного перетину митного кордону країни-імпортера, наслідком чого є належним чином оформлена вантажно-митна декларація [7].

Комплексна типологія різновидів імпортової діяльності представлена на рисунку 1.2.

Балюк Ю. С. [11] дослідив фактори, які впливають на ведення експортно-імпортних операцій українськими підприємствами, та виокремив фактори зовнішнього мікросередовища та внутрішнього мікросередовища.

До факторів зовнішнього мікросередовища відносять:

- політичні (наявність державної підтримки, участь у світових економічних угрупованнях, наявність державних міжнародних маркетингових досліджень);

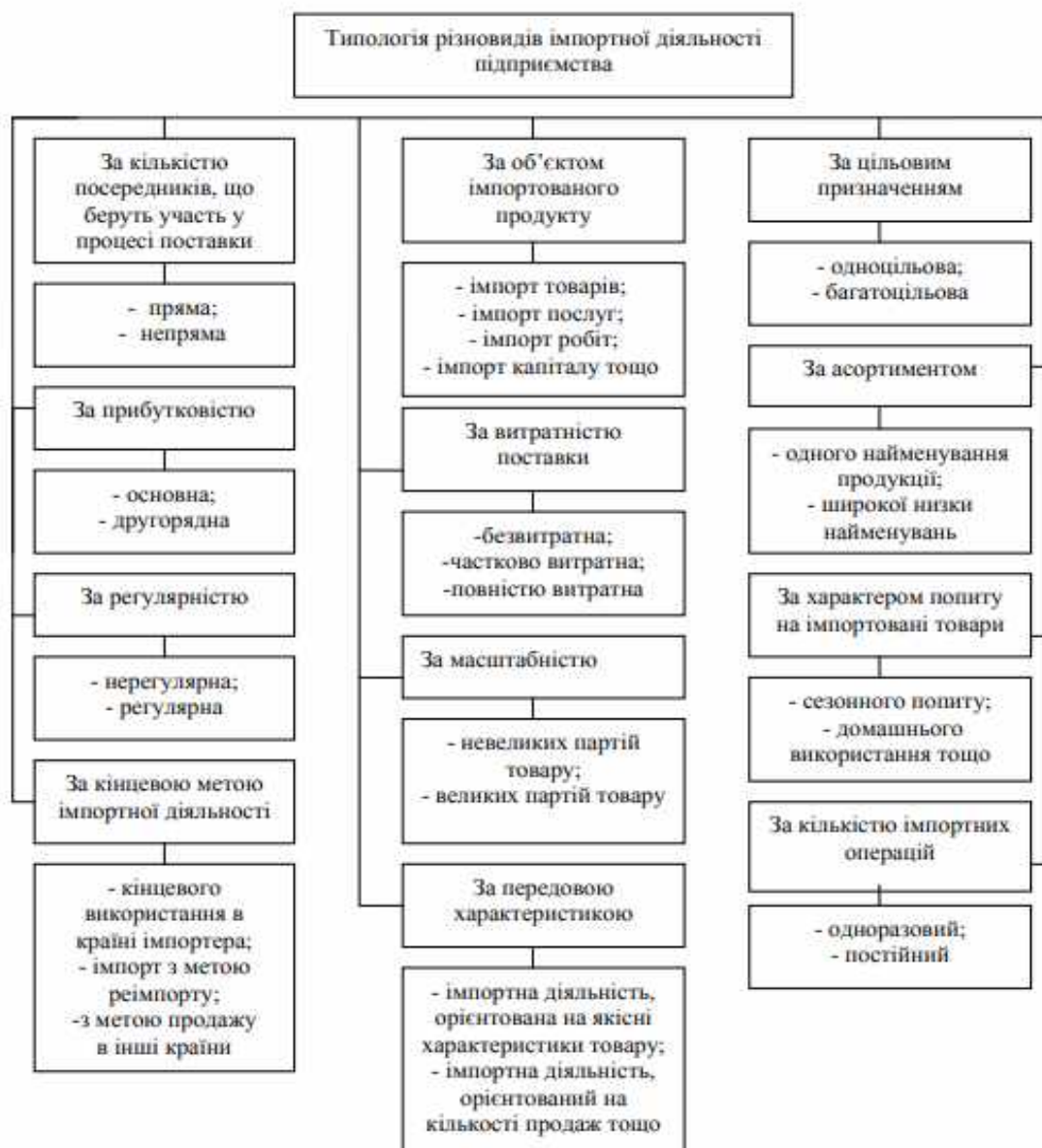


Рисунок 1.2 - Комплексна типологія різновидів імпоротної діяльності [7]

- законодавчо-правові (необхідність ліцензування експорту деяких видів продукції, досконалість законодавчої бази, відповідність законодавства України вимогам законодавства ЄС у пріоритетних сферах, воєнний стан в Україні);

- економічні (наявність ефективної системи кредитування та страхування, досконала банківська система, інвестиції в експортоорієнтовані галузі, рівень цін на ресурси на внутрішньому ринку, високий рівень конкуренції між виробниками, агресивність з боку іноземних продавців, західних фірм, конкурентоспроможність продукції на вітчизняному ринку);

- неформальні обмеження (бюрократизм, багатоступінчатість процедури одержання дозволу на ЗЕД);

- часу та простору (рівень технічного прогресу в галузі транспорту, досягнення в галузі комунікації, швидкий обмін інформацією щодо нової продукції, можливість переміщувати виробництво з країни в країну, руйнування існуючих ланцюгів постачання в наслідок російської агресії);

- освітні (наявність наукової школи для підготовки спеціалістів ЗЕД);

- соціальні (невпевненість у економічній стабільності у власній країні, відсутність національної свідомості, низький рівень життя, військова мобілізація).

А факторами зовнішнього макросередовища вчені вважають також:

- інші політичні (військові конфлікти, зокрема агресія росії, політичні реформи, економічні блокади, страйки, стан зовнішньоекономічних зв'язків);

- інші економічні (існування тарифних і нетарифних бар'єрів, продукція, яка експортується, належить до тих галузей, на які існує монополія у країні-партнері, високий рівень конкуренції, сприятливий інвестиційний клімат, широке використання практики відстрочки платежу, необхідність кооперації виробництва, високий рівень реклами продукції власного виробництва);

- природно-кліматичні (сезонність продукції, стихійні лиха, невідповідність потреб клімату до експортованої продукції);

- адміністративні (нетарифні перешкоди для імпортованої продукції);

- законодавчо-правові (механізм торговельно-економічних відносин із зарубіжними партнерами, необхідність отримання ліцензій на торгівлю певними видами продукції);

- психологічно-соціальні (наявність національного менталітету, національний стереотип ведення бізнесу, гостинність);

- технологічні (високий рівень технологій виробництва, засобів автоматизації, інформаційних технологій);

- історичні (тривале існування ринкових відносин, пристосованість підприємств до ринкових умов праці, наявність знань і практики стратегічного управління, маркетингового дослідження, здійснення ЗЕД);

- стандартизації та взаємозамінності (відповідність продукції міжнародним стандартам, взаємозамінність комплектуючих) [11].

Рекомендації з трансформації імпоротної політики України запропоновані Макаренко М. І., Зеленською К. В. [1] представлено на рисунку 1.3.



Рисунок 1.3 - Рекомендації з трансформації імпоротної політики України [1]

1.2 Організація та ефективність імпорتنих операцій

Як зазначають Мостенська Т.Л., Карнаух О.Ю. [2], на підприємстві, особливо імпортозалежному, повинна розроблятися стратегія імпорту – це напрям діяльності підприємства, який пов'язаний зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності у вигляді реалізації імпорتنих операцій та несе у собі певний набір правил, за допомогою яких відбувається імпортна діяльність підприємства. Правила визначаються урядом в країні імпортера та міжнародними законами, конвенціями і постановами. Управління імпортними операціями підприємства здійснюється з огляду на результати аналізу ринкової

ситуації та тенденції її зміни, а також з урахуванням ймовірної реакції ринку на рішення, що приймаються керівництвом компанії [2].

Реалізація стратегії – це комплексний процес, життєво важливий для підтримки стійкого положення підприємства на ринку, оскільки саме від нього залежить успішність досягнення фірмою поставлених цілей у довгостроковій перспективі. Звичайно, існує багато випадків неспроможності підприємства реалізувати стратегію імпорту. До основних проблем розробки та реалізації імпортової стратегії можна віднести: неправильне здійснення стратегічного аналізу імпортової діяльності підприємства з наведенням хибних висновків; неврахування впливу істотних факторів внутрішнього чи зовнішнього середовища підприємства, або неможливість прогнозування динаміки розвитку конкурентного середовища компанії; неспроможність керівництва раціонально використовувати ресурси фірми та потенціал в реалізації стратегії імпорту [2].

У міжнародній комерційній практиці використовують два основні методи здійснення імпортової операції:

- прямий метод, або прямі продажі - передбачає встановлення прямих зв'язків між виробником (постачальником) та кінцевим споживачем, тобто поставку товарів безпосередньому кінцевому споживачу та закупку товарів у безпосереднього самостійного виробника на підставі договору купівлі-продажу;

- непрямий, або посередницький метод - передбачає купівлю та продаж товарів через торгово-посередницьку ланку на підставі укладання спеціального договору - агентської, комісійної або іншої угоди з торговим посередником, в якій передбачається виконання останнім певних обов'язків, пов'язаних з реалізацією товару продавця, за агентську, комісійну або іншу винагороду.

Посередниками можуть бути брокери, дилери, комісіонери, оптові покупці, промислові та торгові агенти. Їхні функції полягають у пошуку іноземних партнерів, підготовці документації і оформленні угод, кредитно-фінансовому обслуговуванні і страхуванні товарів, після продажному обслуговуванні, рекламуванні товарів тощо [12,13].

Якщо ініціатива в пошуку товару виходить від покупця (імпортера), його звернення до продавця називається запитом. Мета запиту – отримання від

експортера конкретних пропозицій, з яких обираються найкращі. Для цього запити відправляють не одній, а декільком фірмам різних країн, що конкурують між собою [14].

Протягом переддоговірного періоду ведуться попередні переговори про майбутню угоду й узгоджуються, уточнюються її основні умови, щоб умови договору були конкретними і точними, не допускали різночитання. При цьому складається проект контракту. У період комерційних переговорів (трактація угоди) вивчаються аргументи сторін і знаходяться компромісні рішення. Після цього складається остаточний текст контракту. Підготовлений остаточний текст контракту візується кожною стороною підписами уповноважених представників сторін (попереднє підписання, чи парафування тексту контракту), а потім підписується. Договір купівлі-продажу вважається укладеним, коли обидві сторони дійшли згоди за усіма істотними умовами угоди. Права й обов'язки контрагентів виникають з моменту укладання контракту [15, 16].

Також щодо організації імпортних операцій здійснюється митний контроль, митне оформлення та декларування. Митному контролю підлягають усі товари і транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України. Митний контроль передбачає проведення митними органами мінімуму митних процедур, необхідних для забезпечення додержання митного законодавства України. Метою митного оформлення є засвідчення відомостей, одержаних під час митного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний контроль України, та оформлення результатів такого контролю, а також статистичного обліку ввезення на митну територію України, вивезення за її межі та транзиту через неї товарів і транспортних засобів [15, 17].

Митне оформлення починається після подання митному органу митної декларації, а також усіх необхідних для здійснення митного контролю та оформлення документів, відомостей про товари і транспортні засоби, які підлягають митному оформленню. Декларування здійснюється шляхом заявлення за встановленою формою точних відомостей про товари і

транспортні засоби, мету їх переміщення через митний кордон України, а також відомостей, необхідних для здійснення їх митного контролю і митного оформлення. Митний контроль і митне оформлення товарів і транспортних засобів в Україні здійснюються за такими етапами:

- 1) прийняття вантажної митної декларації (ВМД) до оформлення;
- 2) митний огляд;
- 3) завершення митного оформлення;
- 4) видача оформлених документів декларанту;
- 5) статистичний контроль [15, 18].

Головною умовою здійснення підприємством зовнішньоторговельних операцій є їх ефективність. Теорія ефективності чітко розмежовує поняття ефекту й ефективності, розуміючи під першим результат заходу, а під другим - співвідношення ефекту і витрат, що його викликали. Під ефективністю зовнішньоекономічної діяльності в узагальненому вигляді розуміють співвідношення сукупності затрат і доходів від цієї діяльності. На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходів від цих операцій [19].

Аналіз та оцінку ефективності зовнішньоекономічної діяльності потрібно здійснювати у три етапи: підготовчий (визначення мети, постановка цілей та збір необхідної інформації), розрахунково-аналітичний (аналіз ринку, вибір та аналіз показників окремо для експорту та імпорту підприємства), результативний (аналіз одержаних результатів, формування загальних висновків та пропозицій) відповідно Кривов'язюк І. В. та Тележинської Н. В. [20], представлено на рисунку 1.4.

Критерієм економічної ефективності виступає прибуток як основна міра ефективності. Визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі пропозиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані можуть бути використані при розробці планів експорту та імпорту підприємства, при оцінюванні структури та напрямів зовнішньоторговельного обігу [21].

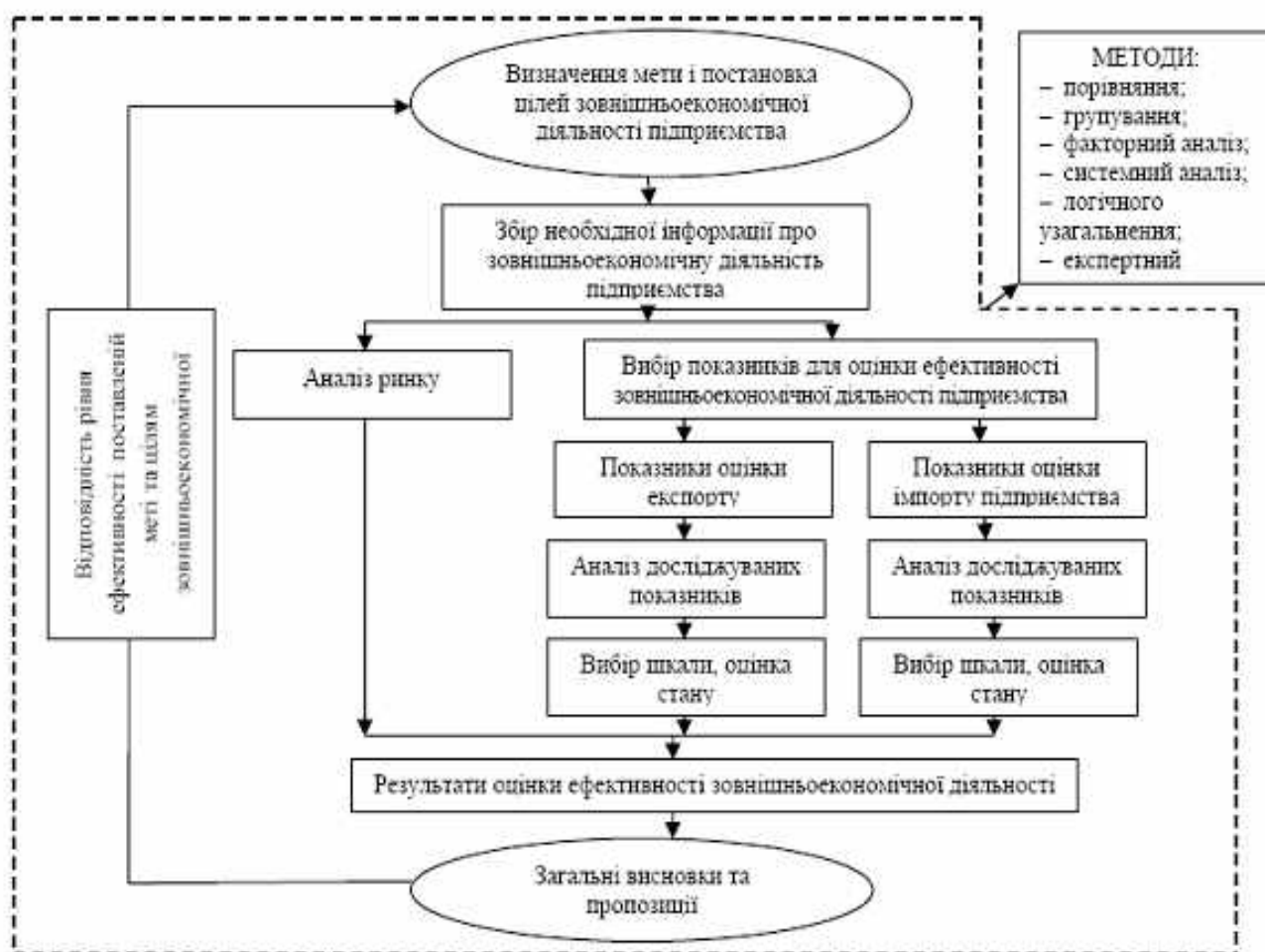


Рисунок 1.4 - Методика аналізу та оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства [20]

Розрахунок показників ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємств має здійснюватися за наступними принципами:

- найповніший облік усіх складових витрат і результатів. Неповний облік витрат та отриманих результатів може спотворити висновки про оцінку ефективності того чи іншого рішення;
- необхідність порівняння з базовим варіантом. За базовий варіант може бути прийнятий стан справ до прийняття рішення;
- приведення витрат і результатів до однієї бази зіставлення;
- приведення різних за часом витрат і результатів до одного моменту часу;
- наявність достовірної інформації, системи збору та аналізу інформації [22,23,24].

Варто окремо досліджувати фактори впливу на формування доходів і витрат зовнішньоекономічної діяльності, на зміну яких підприємству необхідно гнучко реагувати, оскільки від цього прямо залежать результати його господарської діяльності, зазначають Карачина Н.П., Сметанюк О.А., Вітюк А.В., Мукоїд Д. Д. [25]. До факторів впливу на доходи від ЗЕД зазвичай відносять: фактори зовнішнього впливу, зокрема, зростання рівня цін продажу продукції на світових ринках, сприятливий інвестиційний клімат, швидкий обмін інформації щодо нової продукції, збільшення попиту на продукцію зі сторони іноземних споживачів та фактори внутрішнього впливу, зокрема високий рівень технологій виробництва, здійснення підприємством ефективного просування продукції, можливість переміщувати виробництво з країни в країну, збільшення частки ринку та кількості споживачів. До факторів впливу на витрати від здійснення зовнішньоекономічної діяльності – фактори зовнішнього впливу, зокрема недосконалість та мінливість законодавчої бази, наявність торгівельних бар'єрів, інфляція, поява або загострення військових конфліктів, діяльність конкурентів на міжнародних ринках збуту товарів і послуг підприємства та фактори внутрішнього впливу, зокрема недостатнє фінансування підприємством ЗЕД, неефективна структура управління ЗЕД, нестача ресурсів тощо [25].

Для здійснення діагностики ефективності імпортової діяльності на наукових основах в умовах реального підприємства слід мати методичне забезпечення та сформовану технологію її проведення. Важливість та актуальність цього обумовлюється тим, що за наявності ефективного методичного підходу скорочується час відшукування резервів та невикористаних можливостей підвищення ефективності імпортової діяльності, розроблення відповідних управлінських рішень на підприємстві [26].

Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду зовнішньоторговельної операції, її мети, умов та інших особливостей конкретної угоди [27].

При дослідженні узагальнених оцінок найпоширенішим є виділення таких методичних підходів:

- методи, що ґрунтуються на порівнянні показників діяльності підприємства з аналогічними показниками інших підприємств галузі;
- методи, що використовують оцінку ринкової вартості підприємства як критерій ефективного розвитку та відповідно управління;
- методи оцінки на основі збалансованої системи нефінансових показників;
- інтегральні методи оцінки ефективності управління [25].

Ефективністю імпорту є вигідність імпорту, що вимірюється співвідношенням вартості імпортованого товару, який реалізується на внутрішньому ринку за внутрішніх цін, до вартості товару за зовнішньоторговельними цінами. Українське підприємство, яке закуповує товар у іноземних постачальників, несе витрати, такі як: вартість товару; транспортні витрати; організаційні витрати. Вартістю товару виступає контрактна ціна імпортованого товару. Витратами на доставку товару від продавця до покупця вважаються транспортні витрати. Організаційними витратами зазначаються витрати підприємства, які забезпечили укладання контракту, митні збори тощо [28].

Манаєнко І. М., Шевченко Д. С. [29] в своїй праці розглядають питання реалізації соціальної відповідальності в імпортній діяльності підприємства, що передбачає засоби, інструменти або механізми, спрямовані на вирішення соціально важливих проблем щодо поліпшення навколишнього середовища та місцевих спільнот, пов'язані не лише зі змінами маркетингу, але і корпоративної культури, інвестиційної політики, розвитку персоналу. Автори зазначають, що головними перевагами реалізації концепції соціальної відповідальності в імпортній діяльності підприємства є мінімізація негативного впливу від діяльності підприємства, вирішення соціальних і екологічних проблем як на місцевому, так і на глобальному рівні. До того ж, підвищується прогнозованість, стабільність і стійкість середовища, в якому функціонує соціально-відповідальний бізнес. За підсумками аналізу напрямів реалізації заходів соціально-відповідального маркетингу в імпортній діяльності підприємства корпоративну соціальну відповідальність бізнесу слід коригувати

відповідно до нових обставин і потреб цільової аудиторії, а також можливостей компанії. Таким чином, реалізація комплексної стратегії соціально-відповідального маркетингу на основі принципів соціальної корпоративної відповідальності підприємства – це циклічний процес безперервної модернізації системи управління компанії з урахуванням вимог зовнішнього і внутрішнього середовища [29].

Слід зазначити, що актуальним питанням в сучасних умовах залишається забезпечення фінансової стійкості підприємства в цілому, так як і знецінення національної валюти та здороження доставки при здійсненні імпорту безпосередньо впливає на це.



Рисунок 1.5 - Концептуальні основи роботи підприємства в умовах війни [30]

Костенко Ю., Короленко О., Гузь М. [30] наголошують, що незважаючи на незмінність методології визначення ключових показників фінансової стійкості, трактування результатів аналізу передбачає деякі зміни. Це зумовлено виникненням кардинально нового стану підприємства, коли основною умовою роботи є забезпечення безпеки персоналу та клієнтів, формування платоспроможності та збереження персоналу [30], що представлено на рисунку 1.5.

2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

2.1 Загальні відомості про підприємство ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

Підприємство ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» розпочало свою виробничу діяльність в 2004 році. Місце знаходження Київська обл., Бориспільський р-н, село Ковалин, вул. Центральна, будинок 28. Основний вид діяльності (КВЕД) – 20.16 - виробництво пластмас у первинних формах. Інші види діяльності: 22.21 - виробництво плит, листів, труб і профілів із пластмас, 46.76 - оптова торгівля іншими проміжними продуктами, 46.90 - неспеціалізована оптова торгівля [31, 32].

Перелік засновників (учасників): Ракицький Андрій Михайлович розмір внеску до статутного фонду – 10725 000 грн.; Бондаренко Андрій Леонідович, розмір внеску до статутного фонду – 3525000 грн.; Марков Антон Микитович, розмір внеску до статутного фонду 750000 грн.; розмір статутного капіталу 15000000 грн. Чисельність працюючих – 56 осіб [32].

ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС», торгова марка «InterRAIS», є одним з великих виготовлювачів поліетиленової плівки. Замовникам пропонується продукція, яка відповідає сучасним вимогам часу. При виробництві плівки застосовуються новітні технології, сучасні матеріали, якісна сировина. Відмінне обладнання та висококласні фахівці виробляють продукцію високої якості [33].

Першою виготовленою продукцією були плівки з поліетилену високого тиску для пакування продуктів харчування. Протягом достатньо короткого періоду на підприємстві запровадили розширення асортименту, який на сьогоднішній день налічує десятки видів різноманітних плівок і пакетів. Продукція затребувана в пакувальній індустрії та сільському господарстві, в побуті і сфері послуг [34].

Для тепличних господарств і аграрних підприємств на ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» можуть запропонувати широку лінійку плівок будь-яких типорозмірів до 12 м включно. Сьогодні тепличні і сільськогосподарські плівки

під власною торговою маркою «InterRAIS» представлені в усіх регіонах України. Для групового та індивідуального пакування найрізноманітнішої продукції пропонуються термозбіжні плівки у вигляді полотна, рукава або напіврокава шириною від десятків сантиметрів до 2 м включно. Використовуючи сировину вторинної переробки при виготовленні технічних (господарських) плівок для використання в побуті, при ремонтно-будівельних роботах, для пакування різних товарів на підприємстві значно знизили вартість продукції для партнерів і клієнтів. У зв'язку зі збільшенням попиту на ринку підприємство постійно розширює асортимент мішків і пакетів. Практично у всіх галузях промисловості, сільського господарства, торгівлі і сфери послуг необхідні такі вироби [34].

Наслідком масового використання поліетиленових виробів стало забруднення навколишнього середовища. Одним з найбільш ефективних шляхів вирішення цього більш ніж актуального питання може бути не тотальна заборона на їх використання, а забезпечення їх нешкідливості для екології. Саме з цією метою на ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» розширили асортимент продукції біорозкладної плівки і пакетів [34].

За багато років успішної діяльності на ринку ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» по праву заслужило репутацію надійного і кваліфікованого партнера. У своїй щоденній діяльності підприємство керується такими принципами:

- безумовне задоволення запитів замовника;
- продукція високої якості;
- надійність партнерства.

Слоган компанії «До успіху разом!» - це філософія нашого світогляду і діяльності [34].

2.2 Характеристика продукції ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

На підприємстві ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» виготовляють поліетиленової плівки наступного асортименту (дивись рис. 2.1).



Рисунок 2.1 - Асортимент продукції, що виготовляється підприємством ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

Далі наведенні технічні параметри та ціна (станом на 2024 рік) продукції, що виготовляється підприємством ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» (таблиця 2.1 – рукава та напіврукава, таблиця 2.2 - плівка, мішки та пакети, таблиця 2.3 – пакети фасувальні та мішки для сміття, таблиця 2.4 термозбіжні поліетиленові плівки).

Таблиця 2.1 – Асортимент підприємства ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» (рукава та напіврукава)

Назва товару	Ширина, мм	Товщина, мкм	Довжина, м	Вага рулону, кг	Ціна грн/рул.
Світлостабілізовані плівки					
Теплична плівка Interraïs (UF стабілізація 12 місяців)					
Рукав п/е СТ12 1500*100*100	3000	100	100	27	2700
Рукав п/е СТ12 3000*120*50	6000	120	50	32	3200
Теплична плівка Interraïs (UF стабілізація 24 місяці)					
Рукав п/е СТ24 1500*100*100	3000	100	100	27	2970
Рукав п/е СТ24 1500*120*100	3000	120	100	32	3520
Рукав п/е СТ24 1500*150*100	3000	150	100	40	4400
Рукав п/е СТ24 3000*100*50	6000	100	50	27	2970
Рукав п/е СТ24 3000*120*50	6000	120	50	32	3520
Рукав п/е СТ24 3000*150*50	6000	150	50	40	4400
Напіврукав п/е СТ24 6000*120*25	12000	120	25	34	3740
Напіврукав п/е СТ24 6000*120*50	12000	120	50	67	7370
Теплична плівка Interraïs (UF стабілізація 36 місяців)					
Рукав п/е СТ36 3000*120*50	6000	120	50	32	3840
Рукав п/е СТ36 3000*150*50	6000	150	50	40	5000
Напіврукав п/е СТ36 6000*150*25	12000	150	25	42	5040
Напіврукав п/е СТ36 6000*150*50	12000	150	50	84	10080
Напіврукав п/е СТ36 6000*120*25	12000	120	25	37	5083.8
Напіврукав п/е СТ36 6000*120*33	12000	120	33	48	6595.2

Напіврукав п/е СТ36 6000*120*50	12000	120	50	71	9755.4
Теплична плівка Interra (UF стабілізація 60 місяців)					
Напіврукав п/е СТ60 6000*150*25	12000	150	25	47	6636.4
Напіврукав п/е СТ60 6000*150*33	12000	150	33	60	8472
Напіврукав п/е СТ60 6000*150*50	12000	150	50	90	12708
Напіврукав п/е СТ60 8000*150*33	16000	150	33	81	14580
Напіврукав п/е СТ60 8000*150*50	16000	150	50	118	21240
Плівки поліетиленові вищого гатунку					
Рукав п/е ОРД 1500*30*100	3000	30	100	8.5	765
Рукав п/е ОРД 1500*60*100	3000	60	100	17	1530
Рукав п/е ОРД 1500*80*100	3000	80	100	22	1980
Рукав п/е ОРД 1500*100*100	3000	100	100	27.5	2475
Рукав п/е ОРД 1500*120*50	3000	120	50	16	1440
Рукав п/е ОРД 1500*150*50	3000	150	50	21	1890
Рукав п/е ОРД 1500*200*50	3000	200	50	27.5	2475
Рукав п/е ОРД 3000*100*50	6000	100	50	27.5	2475
Рукав п/е ОРД 3000*120*50	6000	120	50	32	2880
Рукав п/е ОРД 3000*150*50	6000	150	50	41	3690
Технічні плівки					
Рукав п/е ВТ 1500*60*100	3000	60	100	16	1280
Рукав п/е ВТ 1500*80*100	3000	80	100	20	1600
Рукав п/е ВТ 1500*100*100	3000	100	100	25	2000
Рукав п/е ВТ 1500*150*50	3000	150	50	20	1600
Рукав п/е ВТ 1500*200*50	3000	200	50	25	2000
Рукав п/е ВТ 3000*100*50	3000	100	50	25	2000
Рукав п/е ВТ 3000*120*50	3000	120	50	29	2320
Рукав п/е ВТ 3000*150*50	3000	150	50	39	3120
Рукав п/е 1500*80*100 чорн.	3000	80	100	20	1600
Рукав п/е 1500*80*100 чорн.	3000	150	50	21	1680
Плівки для мульчування					
1200*50*500 плівка п/е чорна мульча 36 ст (полотно)	1200	50	500	28.8	2940
Рукава для розсади					
100*40*500 плівка п/е шурш	100	40	500	4.5	360

120*40*500 плівка п/е шурш	120	40	500	4.6	450
150*40*500 плівка п/е шурш	150	40	500	4.7	540

Таблиця 2.2 – Асортимент підприємства ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»
(плівка, мішки та пакети)

Назва товару	Ширина, мм	Товщина, мкм	Довжина, м	Ціна, грн/шт
Фасовані плівки				
Плівка п/е ВТ 1500*100*10	3000	100	10	230
Плівка п/е ВТ 1500*100*5	3000	100	5	115
Плівка п/е ВТ 1500*50*10	3000	50	10	115
Плівка п/е ВТ 1500*50*5	3000	50	5	58
Плівка чорна п/е ВТ 1500*80*10	3000	80	10	195
Плівка п/е (пакет) «Малярочка»	4000	8	5	24
Плівка п/е (пакет) «Малярочка»	4000	15	5	35
Плівка п/е (пакет) «Малярочка»	4000	20	5	44
Стретч плівки				
Стретч плівка 500*20*300	500	20	300	280
Пакети для палет				
1200*2+450*4)*150*1750 мішки п/е ту	2100	150	1750	106
1220*2+400*4)*135*1600 мішки п/е ту	2020	135	1600	84
1250*2+400*4)*135*1500 мішки п/е ту	2050	135	1500	80
Мішки для палет				
430*70*700 мішки п/е вт	430	70	700	3,62
450*80*750 мішки п/е вт	450	80	750	4,62
300*80*500 мішки п/е вт	300	80	500	2,05
Мішки для засолювання				
500*100*1000 мішки п/е	500	100	1000	9.20
500*100*1200 мішки п/е	500	100	1200	11.04
800*100*1500 мішки п/е	800	100	1500	27.60
Пакети для овочів і фруктів				
350*50*550 мішки п/е	350	50	550	1.78
370*50*700 мішки п/е	370	50	700	2.38
400*45*700 мішки п/е	400	45	700	2.32
400*45*800 мішки п/е	400	45	800	2.65
Пакети для автошин і коліс				
750*2+150*4)*15*1050 мішки для шин п/е білий	1050	15	1050	3.30
750*2+150*4)*20*1050 мішки для шин п/е білий	1050	20	1050	4.40

Пакети майка і банан				
280*2+75*4)*15*500 майка п/е, помаранчева бджілка	430	15	500	0.7
280*2+75*4)*15*500 майка п/е, біло- блакитна вишиванка	430	15	500	0.7
280*2+75*4)*15*500 майка п/е, мій магазин	430	15	500	0.7
300*2+80*4)*25*540 майка п/е, фіолет	460	25	540	1,23
300*2+80*4)*25*540 майка п/е, блакитна гербера	460	25	540	1,23
400*2+80*4)*35*600 майка п/е бмв (чорна, зелена, фіолетова)	560	35	600	2.5
450*10*700 мішки п/е "банан"	450	10	700	0.62
Повітряно-бульбашкові плівки				
Плівка 2/10-1200*40*100	1200	40	100	640
Плівка 2/10-1200*40*50	1200	40	50	320
Плівки для мульчування із перфорацією для саджанців				
чорне мульчування	1200	20	1000	2350
чорне мульчування	1200	25	500	1500
чорне мульчування	1200	25	500	1650
Мішки санітарні				
Мішки санітарні	900	230	2,3	120

Таблиця 2.3 – Асортимент підприємства ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»
(пакети фасувальні та мішки для сміття)

Найменування	Упаковка, шт.	Кількість в мішку, шт.	Ціна за 1 упак., грн.
Фасувальні пакети			
Пакет фасувальний 180+40x2*350 мм	1000	10000	82
Пакет фасувальний 140+40x2*320 мм	1000	10000	125
Пакет фасувальний 140+40x2*260 мм	1000	10000	54
Пакет фасувальний 100+40x2*270 мм	1000	10000	45
Пакет фасувальний 100+40x2*220 мм	1000	10000	39
Мішки для сміття			
Мішки для сміття об'ємом 35 літрів 500*600	30	50	15
Мішки для сміття об'ємом 60 літрів 600*720	20	100	25

Таблиця 2.4 – Асортимент підприємства ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»
(термозбіжні поліетиленові плівки)

Назва товару	Ширина, мм	Товщина, мкм	Ціна, грн/кг.
Первинна сировина			
Полотно	100-1500	25-300	94
Напіврукав	200-1500	25-300	94
Рукав	200-3000	25-300	94
Вторинна сировина			
Полотно	100-1500	40-250	83
Напіврукав	200-1500	40-250	83
Рукав	200-3000	40-250	83

Майже половина упаковки в світі виготовляється з пластика. Вважається, що кожен рік в світі витрачається близько трильйона одиниць пластикових пакетів різних видів. Проблема в тому, що кожен пакет буде розкладатися близько 450 років (пластиковій пляшці на це буде потрібно 1000 років). Використання пластикової тари означає появу величезних гір сміття. Ось чому з кожним роком зростає потреба в виробництві упаковки, яка може бути перероблена, або з матеріалів, які швидко розкладаються, а ще краще, щоб вони проводилися з поновлюваних джерел. Упаковка повинна бути ще і безпечною, а також виконувати інформаційні та маркетингові функції. Клієнти завжди чекають індивідуального і вишуканого дизайну. І, нарешті, така упаковка повинна бути дешевою. Для виробництва пластика використовуються, головним чином, поновлювані джерела енергії (в основному, сира нафта). Один з варіантів змінити це – використовувати поновлювані джерела. До них відносяться біорозкладні полімери, одержувані з картоплі, кукурудзи або цукрового очерету. Упаковка такого типу виглядає майже як пластик, і властивості у них схожі. До того ж, перший тип легше утилізувати. З точки зору логістики, в харчовій промисловості багаторазова і проста у використанні упаковка повністю виправдовує себе [34].

2.3 Аналіз основних фінансових результатів та техніко-економічних показників ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

Аналіз основних фінансових результатів та техніко-економічних показників ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» виконано за даними звітності підприємства [35] (дивись Додаток А).

Аналіз балансу підприємства (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» наведено в таблиці 2.5 та на рисунку 2.2.

Таблиця 2.5 – Активи балансу підприємства ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

Рік	На початок звітного періоду, тис.грн	На кінець звітного періоду, тис. грн	Абсолютне відхилення, +/- тис.грн	Відносне відхилення %
2019		12351	12351	0
2020	12351	19372	7021	56,85
2021	19372	22844	3472	17,92
2022	22844	23774	930	4,07
2023	23774	35002	11228	47,23

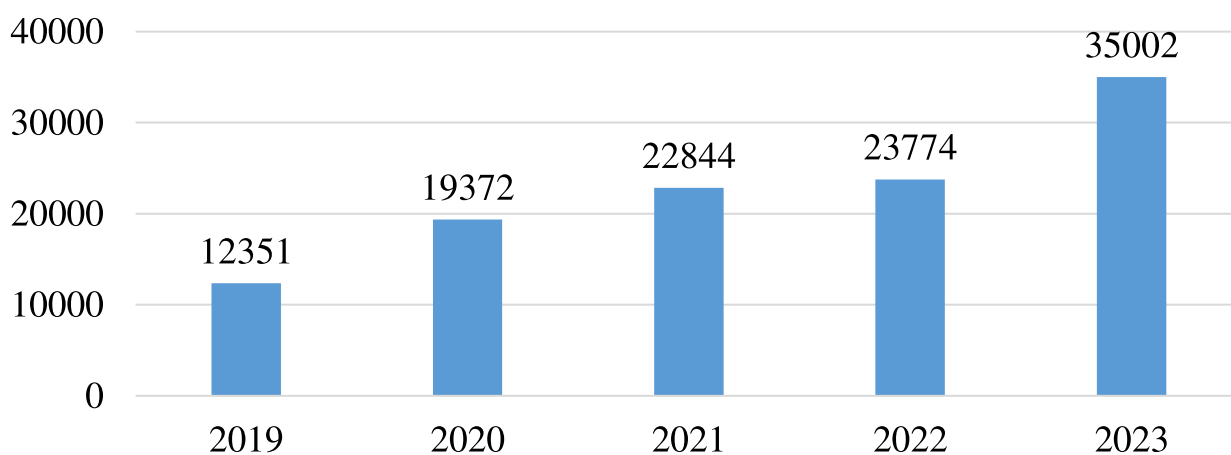


Рисунок 2.2 – Активи ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС», тис.грн

Активи ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» збільшується з кожним роком. Так у 2020 році порівняно з 2019 роком активи підприємства збільшилися на 7021 тис. грн. або на 56,85%, у 2021 році на 3472 тис. грн. або на 17,92%, у 2022 році

збільшення склало 930 тис. грн. або 4,22%, у 2023 році становило 11228 тис грн або 47,23%.

Аналіз фінансових результатів підприємства ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» (Звіт про сукупний дохід) наведено в таблиці 2.6 та на рисунках 2.3-2.5.

Таблиця 2.6 – Аналіз складових валового прибутку ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» (Звіт про сукупний дохід)

Рік	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	Абсолютне відхилення +/-	Відносне відхилення %	Собівартість тис. грн.	Абсолютне відхилення +/-	Відносне відхилення %
2019	51 962,00	-	-	45 857,00	-	-
2020	51 270,00	-692	-1,33	44 316,00	-1541	-3,36
2021	66 592,10	15322,1	29,89	59 275,20	14959,2	33,76
2022	70 532,30	3940,2	5,92	62 522,30	3247,1	5,48
2023	82 899,80	12367,5	17,53	72 565,10	10042,8	16,06

З даних таблиці 2.6. ми можемо зробити висновки: підприємство є прибутковим, чистий дохід від реалізації за 2021-2023 рр. має тенденцію збільшення, відповідно зростає собівартість реалізованої продукції. Найбільш суттєвим зростання чистого доходу було у 2021 році на 15322,1 тис грн або на майже на 30%. Зростання у 2022 році на 3940,2 тис. грн або на майже 6%, збільшення у 2023 році на 12367,5 тис. грн або на 17,53%. Відповідно тенденції зростання чистого доходу найбільше збільшення собівартості реалізованої продукції було у 2021 році на 33,76%. Підприємство впродовж 2019-2023 рр. отримує валовий прибуток, сума якого зростає кожного року – з 6105 тис.грн за 2019 рік до 10334,7 за 2023 рік. Зростання валового прибутку за 2023 рік становить 2324,7 тис грн або 29%, що є дуже позитивним фактором в діяльності ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС».

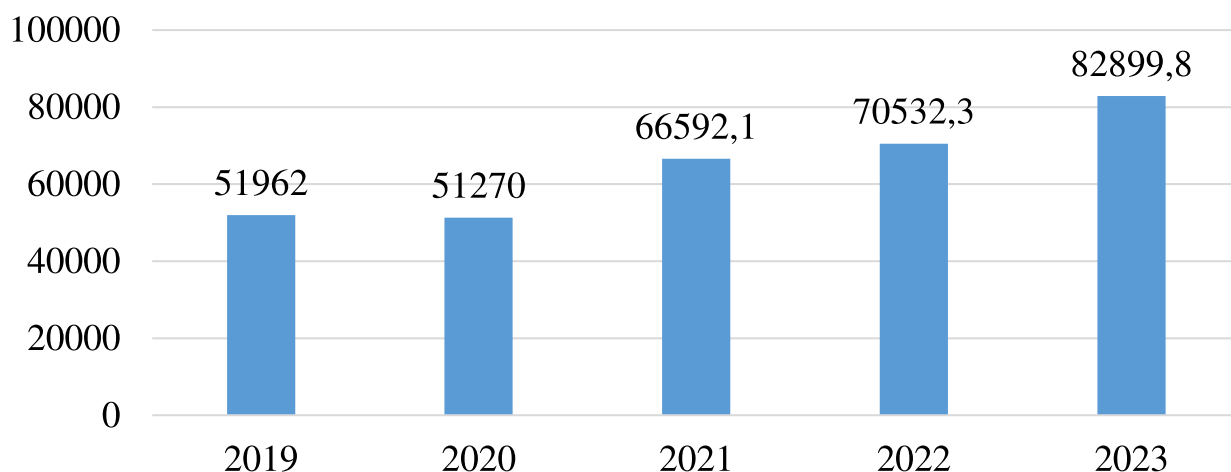


Рисунок 2.3 – Чистий дохід ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС», тис.грн

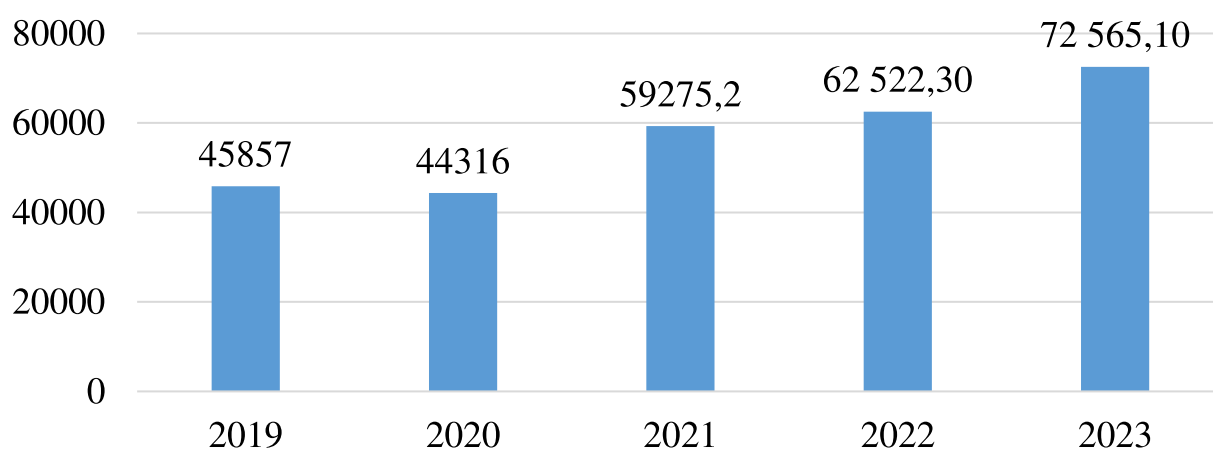


Рисунок 2.4 – Собівартість реалізованої продукції
у ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС», тис.грн

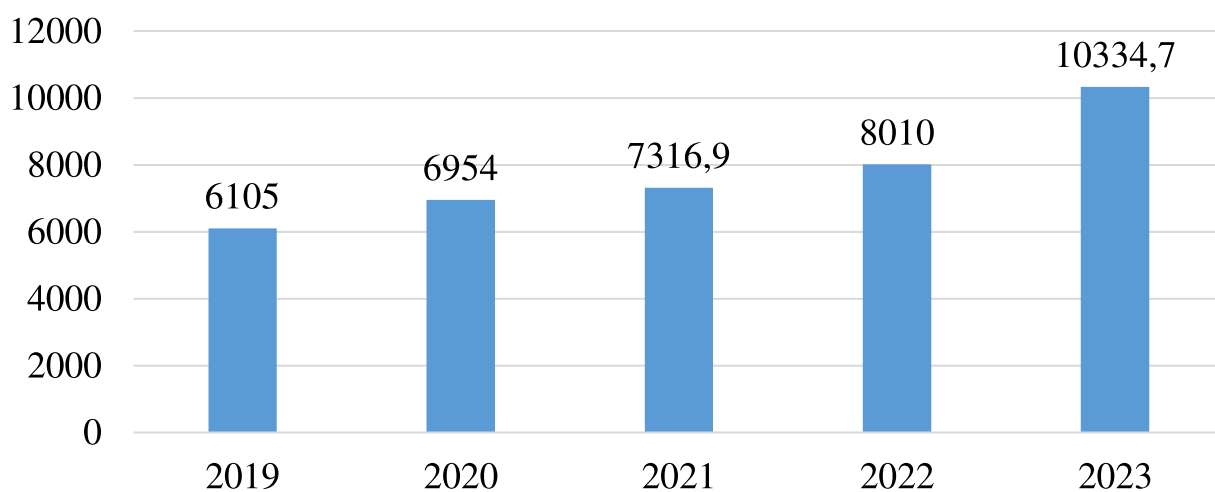


Рисунок 2.5 – Валовий прибуток ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС», тис.грн

Інші операційні доходи ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» наведені в таблиці 2.7 та на рисунку 2.6.

Таблиця 2.7 – Інші операційні доходи ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

Рік	Інші операційні доходи, тис. грн.	Абсолютне відхилення, +/- тис.грн	Відносне відхилення, %
2019	0		
2020	378	378	0
2021	46,3	-331,7	-87,75
2022	16,8	-29,5	-63,71
2023	34,5	17,7	105,36

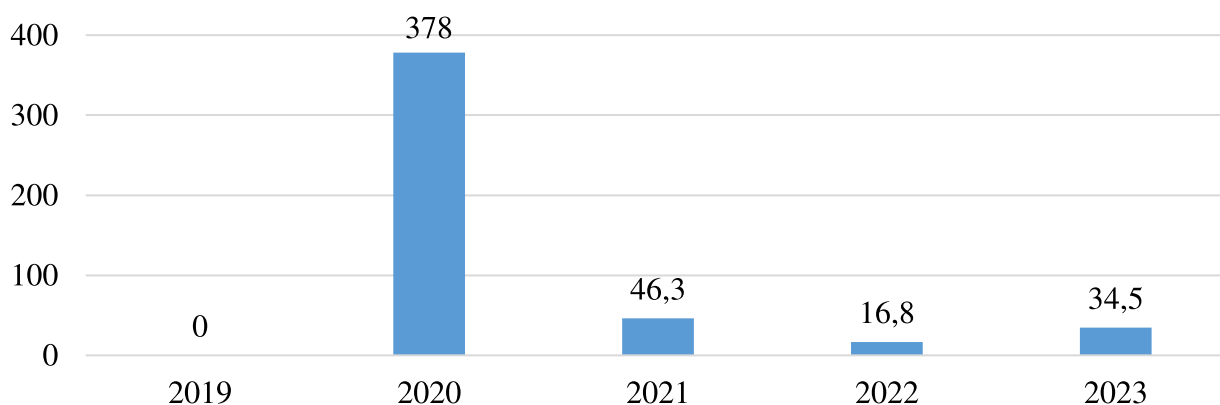


Рисунок 2.6 - Інші операційні доходи ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС», тис.грн

У 2020 році інші операційні доходи ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» були найбільші 378 тис.грн, після цього протягом двох років показник знижувався: у 2021 році вони становили 46,3 тис.грн, у 2022 році – 16,8 тис.грн. В 2023 році відбулось зростання на 17,7 тис. грн або на 5,36%.

Інші операційні витрати ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» наведені в таблиці 2.8 та на рисунку 2.7. Вони зростали за період 2021-2023 рр. – з 6402 тис. грн до 8099,8 тис. грн. Збільшення у 2022 році становило 10,82%, у 2023 році 14,17%.

Чистий прибуток ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» представлений в таблиці 2.9 та на рисунку 2.8.

Таблиця 2.8 – Інші операційні витрати ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

Рік	Інші операційні витрати, тис. грн.	Абсолютне відхилення, +/- тис.грн	Відносне відхилення, %
2019	5905		
2020	6801	896	15,17
2021	6402	-399	-5,87
2022	7094,5	692,5	10,82
2023	8 099,8	1005,3	14,17

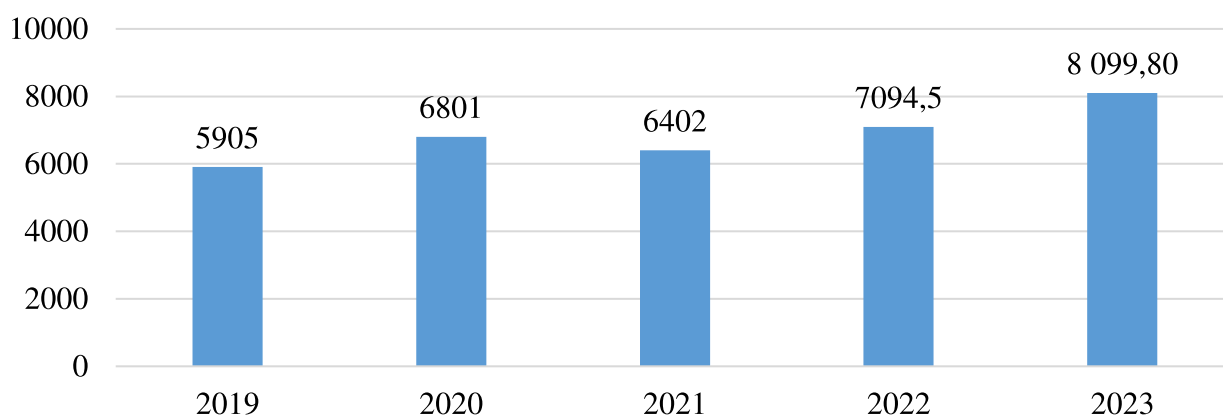


Рисунок 2.7 - Інші операційні витрати ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС», тис.грн

Таблиця 2.9 – Чистий прибуток ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

Рік	Чистий прибуток, тис. грн.	Абсолютне відхилення, +/- тис.грн	Відносне відхилення, %
2019	102		
2020	329	227	222,55
2021	701,8	372,8	113,31
2022	678,5	-23,3	-3,32
2023	1860,7	1182,2	174,24

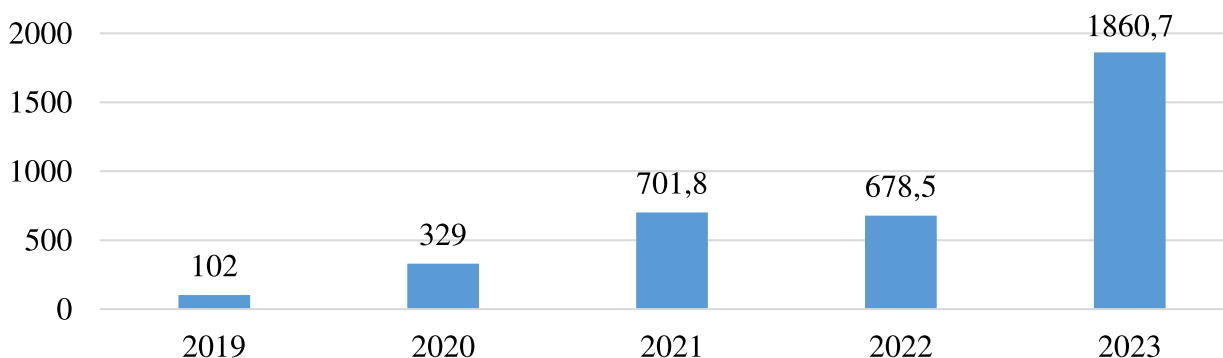


Рисунок 2.8 – Чистий прибуток ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС», тис.грн

Протягом досліджуваного періоду 2019-2020 рр. чистий прибуток зростав (за виключенням 2021 року). Зростання за 2020 рік становило більше ніж в 2 рази. В 2022 році чистий прибуток зменшився на 23.3 тис грн або на 3,32%. В 2023 році значення суми чистого прибутку було самим великим за розглянутий період 1860,7 тис.грн, зростання до попереднього року на 1182,2 тис грн або на 174,24%, що демонструє впевнений розвиток ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» та ефективність системи менеджменту.

Прямі економічні показники не можуть реально охарактеризувати наскільки ефективно введення господарської діяльності. Саме для визначення економічної ефективності і застосовуються показники рентабельності. Коли говоримо, що таке рентабельність, то однозначно говоримо як ефективно реалізовується той чи інший бізнес-процес в досліджуваному об'єкті. В умовах жорсткої конкуренції саме це стає фактором, який визначають успіх або невдачу діяльності компанії.

Рентабельність показує наскільки ефективно, використовуються певні ресурси об'єктом у виробничому процесі, одночасно показуючи, скільки виходить чистого прибутку (у відносному вираженні) при використанні однієї одиниці ресурсів. На практиці використання показників рентабельності дозволяє при проведенні аналізу чітко визначити який з напрямків або видів бізнесу доцільно розвивати, а де є сенс переглянути бізнес-стратегію і вплив рівня собівартості на обсяги продажів.

Розрахуємо деякі види рентабельності:

Рентабельність продукції (відношення чистого прибутку до собівартості реалізованої продукції) [36]:

$$ROM = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Собівартість}} * 100\% \quad (2.1)$$

$$ROM_{2023} = \frac{1860,7}{72565,1} * 100\% = 2,56\%$$

Рентабельність основних засобів (відношення чистого прибутку до вартості основних засобів) [36]:

$$ROFA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Основні засоби}} * 100\% \quad (2.2)$$

$$ROFA_{2023} = \frac{1\,860,7}{7\,780} * 100\% = 23,92\%$$

Рентабельність продажу (відношення фінансового результату до оподаткування до чистого доходу) [36]:

$$ROS = \frac{\text{Фінансовий результат до оподаткування}}{\text{Чистий дохід}} * 100\% \quad (2.3)$$

$$ROS_{2023} = \frac{2\,269,4}{82\,899,8} * 100\% = 2,74\%$$

Рентабельність активів (відношення фінансового результату до оподаткування до активів підприємства) [36]:

$$ROA = \frac{\text{Фінансовий результат до оподаткування}}{\text{Активи}} * 100\% \quad (2.4)$$

$$ROA_{2023} = \frac{2\,269,4}{35\,001,7} * 100\% = 6,48\%$$

Рентабельність власного капіталу (відношення чистого прибутку до суми власного капіталу підприємства) [36]:

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} * 100\% \quad (2.5)$$

$$ROE_{2023} = \frac{1\,860,7}{11\,000} * 100\% = 16,92\%$$

З розрахунків вище ми бачимо, що рентабельність продукції складає 2,56%, рентабельність основних засобів 23,92%, рентабельність від продаж 2,74%, рентабельність активів 6,48%, а рентабельність власного капіталу 16,92%.

2.4 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

Виходячи на зовнішні ринки кожному підприємству насамперед необхідно вибрати найбільш придатний вид зовнішньоекономічної діяльності. Згідно статуту ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» має право самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність у будь-якій сфері, пов'язаній з предметом його діяльності, керуючись принципом самофінансування. При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності товариство користується повним обсягом прав суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності відповідно до чинного законодавства України. Підприємство здійснює експортні та імпорتنі операції.

Недостатня кількість якісного українського матеріалу змушує ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» імпортувати його з Європи.

На рисунку 2.9 наведені відомості по зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС».

До товарів які імпортує ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» входять такі як:

- відходи плівки поліетиленової LDPE Код УКТЗЕД 3915 10 00 00;
- відходи плівки поліетиленової HDPE Код УКТЗЕД 3915 10 00 00;
- відходи плівки поліетиленової LLDPE Код УКТЗЕД 3915 10 00 00;
- відходи стретч плівки Код УКТЗЕД 3915 10 00 00;
- гранула поліетиленова вторинна LDPE Код УКТЗЕД 3901 10 90;
- гранула поліетиленова вторинна HDPE Код УКТЗЕД 3901 10 90;
- гранула поліетиленова вторинна LLDPE Код УКТЗЕД 3901 10 90;
- гранула стретч вторинна Код УКТЗЕД 3901 10 90.

До товарів які експортує ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» входять такі як:

- теплична плівка Interraïs Код УКТЗЕД 3920 10 23 0;

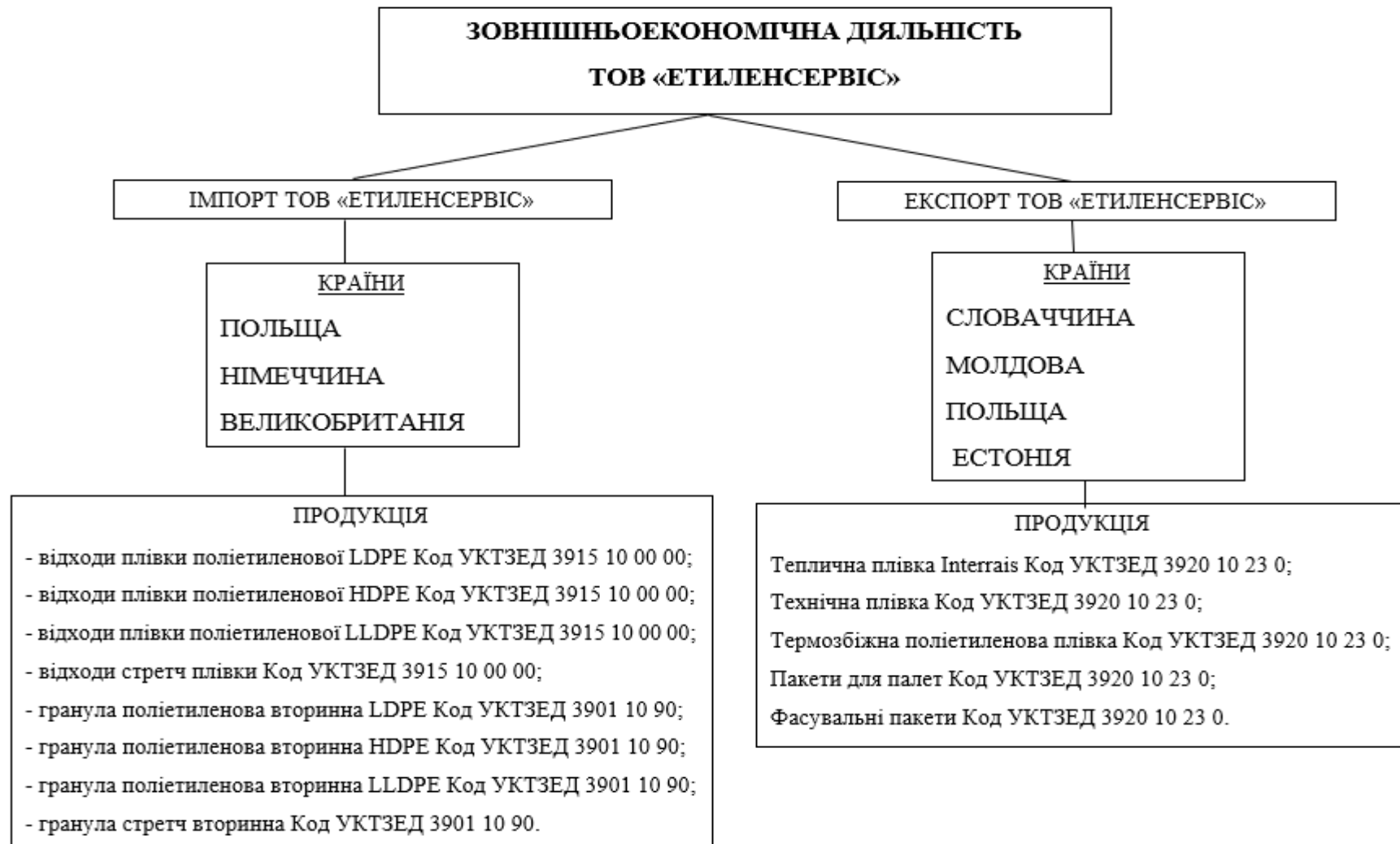


Рисунок 2.9 – Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ«ЕТИЛЕНСЕРВІС»

- технічна плівка Код УКТЗЕД 392010230;
- термозбіжна поліетиленова плівка Код УКТЗЕД 392010230;
- пакети для палет Код УКТЗЕД 392010230;
- фасувальні пакети Код УКТЗЕД 392010230.

Динаміка імпорتنних операцій ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» за 2021-2022 рр. наведена в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Структура імпорتنних операцій ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

Країна	Питома вага, %		Відхилення, %
	2022 рік	2023 рік	
Польща	49,41	53,93	7,52
Німеччина	30,00	28,45	-1,55
Великобританія	20,59	17,62	-2,97
Разом	100	100	

Отже, ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» показує позитивну динаміку росту імпорتنних операцій, що свідчить про швидкі темпи розвитку в 2023 р. Найбільшу питому вагу в 2023 році має імпорт з Польщі (54%), з Німеччини імпортується 28,45%, з Великобританії 17,62%.

ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» здійснює також операції по експорту продукції в такі країни: Естонія, Польща, Словаччина, Молдова (табл. 2.11). Додатково ведуться переговори про постачання з Великобританією, Туреччиною, Німеччиною. На даний час ведуться маркетингові дослідження щодо можливостей розширення ринків постачання продукції на експорт.

Таблиця 2.11 – Структура експортних операцій ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

Країна	Питома вага, %		Відхилення
	2022 рік	2023 рік	
Естонія	40,16	45,25	5,09
Польща	26,37	24,29	-2,08
Словаччина	16,62	12,68	-3,94
Молдова	16,84	17,78	0,94
Разом	100,00	100,00	

Отже, найбільший обсяг експортних поставок в 2022-2023 рр. здійснювався в Естонію 45,25%, а найменший в Словаччину 12,68%. Загалом динаміка експорту ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» в 2022-2023 рр. є позитивною.

2.5 Аналіз стратегії ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» та факторів зовнішнього та внутрішнього середовища

Важливим елементом діяльності ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» є розроблення стратегічного плану та варіанту дій при реагуванні на важливі зміни в організаційному оточенні, які реально можуть виникнути. Для ефективної реакції на зміни в оточенні треба систематично відслідковувати фактичні зміни і співвідносити з плановим станом. Зазвичай такі варіанти дій переглядаються.

Для успіху впровадження стратегії організація повинна мати певну структуру, що забезпечує максимальні можливості для її реалізації. Вироблення структури включає розподіл відповідальності за виконання завдань і права на прийняття рішень в організації. Також необхідно визначитися щодо централізованого або децентралізованого прийняття рішень, до якої міри організаційна структура підприємства повинна бути розділена на відносно самостійні робочі групи тощо. У ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» є як горизонтальні, так і вертикальні взаємозв'язки між підрозділами та менеджментом. В залежності від ситуації, рішення може приймати як директор так і менеджер.

Для обговорення та впровадження стратегії на ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» збирається рада директорів та менеджерів вищої ланки. На етапі реалізації стратегії виникає безліч проблем і для цього існують об'єктивні причини: тут здійснюється перехід від проєктування до практики управління, зіткнення з реальністю, яка завжди різноманітніша, варіабельніше будь-яких планів. До того ж процес проєктування вимагає певного (іноді значного) часу, протягом якого відбудуться такі зміни в середовищі існування організації, що плани можуть у якійсь мірі «застаріти» ще до початку реалізації.

Що стосується безпосередньо виробничої галузі, то як і будь яка інша галузь хімічна промисловості, вона має певну специфіку при розробці стратегії. Наприклад, процес виробництва і послідуоча логістична діяльність потрібні бути витримані згідно з правилами транспортування. Треба також визначитися з основними позиціями, які мають бути просунуті на зовнішній ринок, як на нього впливає сезонність попиту. На ринок поліетиленових виробів частково впливає сезонність; зазвичай сезонний спад може ставитися до лише окремих видів поліетиленової продукції. При реалізації стратегії ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» враховує ще декілька важливих факторів: виробництво, маркетинг і цінова політика.

Виробництво поліетиленових виробів - це важливий і відповідальний процес. Він може бути вигідним і ефективним тільки при дотриманні ряду умов. Перш за все необхідно орієнтуватися на потреби ринку, тому що від них напряду залежить динаміка продажів поліетиленових виробів, вироблених підприємством. Між споживачем і виробництвом обов'язково повинен існувати зворотний зв'язок, завдяки якому виробництво може виявляти потреби і відповідати їм. Важливу роль відіграють умови виробництва і те, як вони позначаються на собівартості та якості продукції. Якість поліетиленових виробів має неабиякий вплив на переваги споживачів виробленої продукції та буде грати вирішальну роль у конкурентоздатності продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках. При виробництві поліетиленових виробів ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» орієнтується на випуск унікальної і оригінальної продукції, що привертає увагу споживачів. Оновлення здійснюється постійно, тому що будь-яка нова продукція проходить свій життєвий цикл і рано чи пізно стає звичайною, втрачаючи інтерес покупця. Нерентабельні види знімаються з виробництва, виробництво рентабельних видів збільшується відповідно до потреб ринку.

Стратегія розвитку збутової мережі ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» передбачає наявність достатнього асортименту, щоб оптова торгівля поліетиленовими

виробами підприємства була рентабельною. З цим пов'язаний комплекс маркетингових дій, спрямованих на підвищення ефективності торгівлі.

Повний цикл появи товару на ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» включає до себе: закупівлю сировини, виробництво, відвантаження на склад готової продукції, доставку до оптової фірми або точки роздрібних продажів, купівлю виробів кінцевим споживачем (покупцем). Фінальною фазою є надходження коштів на розрахунковий рахунок виробника за продану продукцію. При цьому необхідно розуміти, що мірилом рівня продажів є споживач продукції, бо він формує своє враження і приймає рішення про покупку, у т. ч. і про подальші закупівлі х тієї чи іншої продукції.

На повторних покупках будується збутова політика і в цілому маркетингова стратегія ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС», що доводить, що підприємство піклуються про своє майбутнє. На кожному з етапів можуть виявлятися слабкі місця, які негайно усуваються на ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС». Якщо не приділяти уваги деталям і дрібницям, вся збутова стратегія може бути вкрай неефективною. Це завдання, пов'язане з правильно поставленим управлінням збутом, ефективно вирішується на ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС».

При формуванні збутового ланцюжка на ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» відстежується процес доставки виробленої продукції зі складу виробництва до кінцевого споживача. Якщо продукція хорошої якості і зовнішнього вигляду, але упаковка не дозволяє її належним чином донести до кінцевого споживача, це погано позначиться на обсязі продажів, тому що продукція буде доходити до споживача в нетоварному вигляді. У ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» додержуються правила, що упаковка повинна витримувати до шести перевантажень без порушення цілісності і стану виробів. Зрозуміло, вона не повинна бути токсичною і надавати упакованій продукції сторонній запах. Таким чином, важливим є вирішення питання щодо упаковки, в якій буде транспортуватися і продаватися продукція ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС». Це стосується як індивідуальної, так і групової упаковки.

Представлений на ринку товар ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» не є єдиним на ринку поліетиленових виробів, йому так чи інакше доводиться конкурувати з аналогами або подібними групами продукції інших виробників. Тому при формуванні цінової політики і побудові цінової стратегії на ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» здійснюється оцінка й досліджується середній рівень цін у виробників-конкурентів для відповіді на питання: чи може підприємство виробляти продукцію за такими цінами без шкоди для своєї рентабельності. Цінова політика в жодному разі не може будуватися на зворотному процесі: коли підприємство спочатку виготовляє продукцію, потім підраховує її собівартість і виводить продукцію на ринок. У цьому випадку воно ризикує перевищити середньоринкову вартість аналогічної поліетиленової продукції і не пройти за ціною. Така стратегія може бути доречна лише в тому випадку, якщо вироблена продукція є унікальною і оригінальною для даного ринку або регіону; коли підприємство ще може встановити на неї майже довільну ціну, не озираючись на ціни конкурентів.

Оцінюючи можливості ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС», слід звернути увагу на їх потенційну привабливість і ймовірність їх реалізації, а також на те, чи заплановані вигоди можуть перевершити ймовірні втрати внаслідок реалізації можливостей. Іноді можливості несуть в собі як велику привабливість, так і великий ризик. Залежно від ситуації один і той самий фактор здатний бути як загрозою, так і можливістю.

Проаналізуємо фактори зовнішнього та внутрішнього середовища ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» та віднесемо їх до можливостей та загроз, сильних та слабких сторін підприємства (див. табл. 2.12 та 2.13).

Метою SWOT-аналізу є те, що підприємство повинно зосередитися на ключових факторах успіху чи провалу. В таблиці 2.14 представлений аналіз потенційних сильних та слабких сторін, можливостей та загроз внутрішнього та зовнішнього середовища.

Таблиця 2.12 - Сильні та слабкі сторони ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

	Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Продукти	+	
2. Технологія		-
3. Організація виробництва	+	
4. Менеджмент	+	
5. Ринкова позиція	+	-
6. Ресурси	+	
7. Корпоративна культура		-

Таблиця 2.13 - Можливості та загрози ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

	Можливості	Загрози
1. Політика		-
2. Економіка	+	
3. Соціальне середовище		-
4. Технологія	+	
5. Ринкове оточення	+	

Таблиця 2.14 - SWOT-аналіз ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

Потенційні внутрішні сильні сторони підприємства	Потенційні внутрішні слабкості підприємства
<ul style="list-style-type: none"> • Широка номенклатура продукції • Підприємство постійно оновлює асортимент продукції, тому більшість видів продукції знаходиться на стадії зростання або зрілості життєвого циклу товарів • Продукція за якістю відповідає держстандартам України та міжнародним стандартам • Продукція має порівняльні конкурентні переваги за ціною • Наявність власних складів • Підприємство постійно впроваджує нові технології • Канали збуту різноманітні, продукція реалізується як і напряду крупним національним торговельним мережам, так і посередникам • Наявність власного транспорту та можливість доставки товару • Підприємство прагне до досконалості у всьому, що робить, прагне бути новатором на кожному з напрямків своєї діяльності, домагаючись найвищої якості організації 	<ul style="list-style-type: none"> • Продукція має недостатній рівень конкурентоспроможності за якісними параметрами • Підприємство є імпортозалежним (гранула вторинна, відходи поліетилену, добавки) • Використання в неповному обсязі виробничих потужностей. • Підприємство повинно утилізувати матеріали, які не має змоги переробляти • Потреба в збільшенні виробничо-складського комплексу • Велика кількість посередників • Підприємство не забезпечено трудовими ресурсами у повному обсязі.

Кінець таблиці 2.14

Потенційні можливості зовнішнього середовища	Потенційні загрози зовнішнього середовища
<ul style="list-style-type: none"> • Зростання попиту на поліетиленову упаковку • Застосування стратегії цінового лідерства • Інновації в галузі виробництва поліетиленових виробів • Характер конкурентної боротьби в галузі • Ринкова сила покупців • Рівень платоспроможності та попиту • Ринкова сила постачальників • Альтернатива вибору постачальника 	<ul style="list-style-type: none"> • Агресія росії • Часті та непередбачувані зміни в законодавстві • Зростання курсу долара • Наявність значної кількості конкурентів • Збільшення податкового навантаження • Екологічні проблеми використання пластику

На основі проведеного SWOT-аналізу можливо сформулювати п'ять цілей, досягнення яких дозволить ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» захиститися від загроз, скористатися можливостями, спертися на свої сильні сторони і усунути деякі з слабких сторін.

Таблиця 2.15 – Загальні цілі ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

Ціль 1	Поставки, виробництво, збут (можливості)
Ціль 2	Загальний обсяг продажів (сильні сторони)
Ціль 3	Частка стратегічних продуктів (слабкі сторони)
Ціль 4	Фінанси (можливості)

ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» пропонується завдання, вирішення яких сприятиме досягненню зазначених цілей (див. табл. 2.16).

Таблиця 2.16 - Задачі ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

Поставки, виробництво, збут	Задача 1 Збільшити частку імпортних постачальників, як більш економічно вигідних
	Задача 2 Завантаження виробничих потужностей
	Задача 3 Збільшити частку постійних та нових клієнтів

3 РЕКОМЕНДАЦІЇ З ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РІШЕНЬ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ІМПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

3.1 Дослідження ефективності закупівлі вторинної сировини у українських та європейських постачальників

ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» займається переробкою полімерів та виготовленням вторинної продукції. У своєму розпорядженні підприємство має повний цикл для переробки полімерів:

- лінію сортування полімерів;
- лінію мийки та очищення полімерів від забруднення;
- лінію первинного дроблення полімерів;
- лінію для виготовлення агломерату;
- лінію гранулювання;
- екструдер для виготовлення плівки;
- машину для виготовлення пакетів (мішків);
- флексомашину для нанесення печаті.

На даному етапі підприємство зіштовхнулося з проблемою дефіциту якісної сировини (відходів плівки, гранули) у необхідній кількості.

На території України ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» закуповує вторинну сировину, таку як відходи плівки поліетиленової високого тиску (світлої, кольорової), відходи плівки поліетиленової низького тиску (світлої, кольорової), відходи стретч-плівки. На рисунку 3.1 представлено вигляд вторинної сировини (плівка поліетиленова). Одними з найбільших постачальників ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» є: ТОВ Українська Дистрибуційна Компанія; АТ Коблево; ТОВ Вільногірське Скло; ПрАТ Карлсберг Україна; ТОВ Дніпровторма та інші.



Рисунок 3.1 – Вторинна сировина (плівка поліетиленова)

Середня ціна закупки сировини 19000 грн за 1 тонну на умовах «поставки зі складу продавця», або такі умови, відповідно комерційної практики, вважають як умови EXW (Інкотермс 2020).

Термін EXW означає, що продавець виконує свої зобов'язання за контрактом, коли передає продукцію в розпорядження покупця безпосередньо на своєму підприємстві, складі або торговій площадці. Фактично такі умови поставки є самовивезенням [37,38].

Витрати на повний цикл переробки у урахуванням оплати праці, оплати ресурсів (електроенергія, вода, інше) складають 9000 грн за 1 тонну.

Собівартість кінцевої продукції становить 28000 грн за 1 тонну ($19000+9000=28000$ грн).

При середній вартості готової продукції 35000 грн за 1 тонну (ціна реалізації) та при середній кількості виробництва 100 тон за місяць прибуток складає 7000 грн за 1 тонну ($35000-28000=7000$ грн).

Для повного забезпечення підприємства сировиною та безперебійної роботи ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» вийшло на міжнародний ринок з метою забезпечити себе якісною та дешевою сировиною в повному обсязі.

Одними з найбільших європейських постачальників ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» є:

- «ReWaste»;

- «Vermix Export GmBh»;
- «David Penn»;
- «VANYLSON ONKE NUENGRUETHAI BPS MATTENTWIETE»;
- «Pilic Foods Co kg»;
- «GUMIPLAST KFT» та інші.

Середня ціна закупки сировини у європейських постачальників становить 10500 грн за 1 тону.

Доставка на умовах FCA (Інкотермс 2020) [37,38] та інші витрати на митниці складають 2500 грн за одну тону. Оплата ПДВ при імпорті становить 20% від митної вартості товару.

Термін FCA (Incoterms 2020) означає, що продавець виконує свої зобов'язання за зовнішньоторговельним контрактом, коли передає в розпорядження покупця продукцію, завантажену на певний транспортний засіб в заздалегідь зазначеному місці і випущену митницею в рамках процедури експорту (також сплачуються вивізні мита і збори, якщо це необхідно). Термін може застосовуватися при переміщенні товару будь-яким типом транспорту, Ціна FCA означає, що договірна ціна включає в себе кінцеву вартість продукції з урахуванням експортного оформлення зі сплатою мита, але без витрат з транспортування [37,38].

Повний цикл переробки у урахуванням оплати праці, оплатою ресурсів (електроенергія, вода) складає 9000 грн за 1 тону.

Повна ціна закупівлі 1 т сировини складає $(10500+2500)*1,2=15600$ грн

Собівартість кінцевої продукції складає 24600 грн за 1 тону $((10500+2500)*1,2+9000=24600)$.

При середній вартості готової продукції 35000 грн за 1 тону (ціна реалізації) та при середній кількості виробництва 100 тон за місяць прибуток складає 10400 грн за 1 тону $(35000-24600=10400)$.

Співпраця з європейськими підприємствами не тільки зменшує собівартість готової продукції, але й також забезпечує виробництво ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» якісною сировиною у повному обсязі.

В таблиці 3.3 приведені сильні та слабкі сторони співпраці з європейськими підприємствами-постачальниками.

Таблиця 3.3 - Сильні та слабкі сторони співпраці з європейськими підприємствами-постачальниками.

Найменування	Сильні сторони	Слабкі сторони
Якість матеріалу	+	
Може виступати як готова продукція	+	
Тривалість доставки		-
Забезпечення необхідної кількості	+	
Ціна	+	
Складність організації та доставки вантажу		-

Європейські підприємства мають можливість забезпечити всі потреби ТОВ ЕТИЛЕНСЕРВІС.

Розрахуємо ефективність імпортової операції.

Економічний ефект імпорту споживчих товарів (розрахунки здійснюються за 1 тону продукції) [22]:

$$E_{IM} = V_{IM} - ПВ_{IM}, \quad (3.1)$$

де E_{IM} - економічний ефект імпорту товару, грн.;

V_{IM} - вартісна оцінка імпортного товару на внутрішньому ринку, грн.;

$ПВ_{IM}$ - повні валютні витрати на імпорт товару (ціна товару і витрати, пов'язані з їх закупівлею на зовнішньому ринку), грн.

$$E_{IM} = 19000 - 15600 = 3400 \text{ грн}$$

Економічна ефективність імпорту споживчих товарів [22]:

$$EE_{IM} = V_{IM} : ПВ_{IM}, \quad (3.2)$$

де EE_{IM} - економічна ефективність імпорту.

$$EE_{IM} = 19000 / 15600 = 1,22$$

За результатами розрахунків, нами виявлено, що $E_{IM} > 0$, $EE_{IM} > 1$, відповідно імпорт від європейських постачальників економічно вигідний.

3.2 Рекомендації щодо співпраці з китайськими постачальниками

Підприємству ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» для отримання ще більшого економічного ефекту від здійснення імпортних операцій запропоновано економічне обґрунтування доцільності співпраці з китайськими підприємствами.

ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» пропонується імпортувати з Китаю вторинну сировину – гранулу поліетиленову. Закупівля вже готової гранули дозволить зекономити на переробці матеріалу. Також вторинна поліетиленова гранула може виступати як напівфабрикат для виробництва полімерних виробів так і готова продукція для продажу на внутрішньому ринку. На рисунку 3.2 представлено зовнішній вигляд вторинної гранули поліетилену високого тиску.



Рисунок 3.2 – Вторинна гранула поліетилену високого тиску

Після детального вивчення китайського ринку ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» запропоновано співпрацю з компанією Zhongshan Zhongyue Plastic Products Co., Ltd., яка розташована в місті Чжуншань, провінція Гуандун.

ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» запропоновано закуповувати у Zhongshan Zhongyue Plastic Products Co., Ltd. гранулу вторинну поліетиленову високого та низького тиску. Умови доставки – CIF, Гданськ, Польща (Інкотермс 2020). Умови оплати - безвідкличний, покритий акредитив з неогоціацією документів.

Термін CIF (Cost Insurance And Freight) - вартість, страхування та фрахт означає, що продавець виконує свої зобов'язання за зовнішньоторговельним контрактом, коли передає в розпорядження покупця заздалегідь застраховану продукцію, розміщену на борту судна і випущену митницею в рамках процедури експорту (також сплачуються вивізні мита і збори, якщо це необхідно). При цьому фрахт оплачується продавцем, а імпортне митне оформлення і розвантаження при прибутті залишається обов'язком покупця. Умова CIF використовується тільки при річкових і морських перевезеннях. Страхування при відвантаженні на умовах CIF забезпечують лише мінімальне покриття (110 відсотків від ціни контракту), але діє на протязі всього перевезення. Продавець в обов'язковому порядку надає покупцеві продукції договір і поліс. Важливо відзначити, що можливі ризики втрати або псування товарної партії переходять до покупця в момент розміщення її на борту або в трюмі зафрахтованого продавцем судна, а не при прибутті в призначений порт. Тобто витрати і ризики переходять в двох різних місцях. Саме тому використання страхування в даному випадку логічно і обґрунтовано, тому що дозволяє покупцеві мінімізувати ризики матеріальних втрат поки його товар в дорозі. Ціна CIF означає, що договірна (прописана в рахунку-фактурі) ціна включає в себе кінцеву вартість продукції з урахуванням експортного оформлення зі сплатою вивізного мита, а також витрати на доставку продукції в порт призначення і страхові витрати. Вартість розвантаження не входить до ціни. Продавцю зручно використовувати CIF так як при таких умовах поставки саме він є вантажовідправником у всіх

товаротransпортних документах. Це дозволяє в подальшому легше вирішувати багато формальностей з банками (при оформленні акредитиву) і податковими органами. Основною перевагою для покупця є страхування ризику втрати і пошкодження продукції під час транспортування [37,38].

Акредитив - умовне грошове зобов'язання, прийняте банком (банком-емітентом) за дорученням наказодавця (платника за акредитивом). Безвідкличний акредитив - акредитив, який не може бути відкликаний (анульований) [22].

Акредитив покритий (депонований) - акредитив, при відкритті якого банк-емітент перераховує за рахунок коштів платника або наданого йому кредиту суму акредитива (покриття) у розпорядження виконуючого банку на весь термін дії акредитива. У міжнародних розрахунках банки діють відповідно до міжбанківськими угодами, згідно з якими покриття або відсутній (чиста кредитна лінія), або розміщується в узгоджених формах (депозити, цінні папери або інші активи). Даний термін відсутній в міжнародній практиці [22].

Під негоціацією розуміється виплата коштів банком, уповноваженим до негоціації, проти подання бенефіціаром тратт (векселів) і / або документів. Перевірка документів без виплати коштів не є негоціацією. За умови, що бенефіціар представить правильні документи, банк-емітент гарантує оплату векселя і / або документів. Найбільш частий варіант комерційного акредитива допускає негоціацію в будь-якому банку. У рідкісних випадках вибір обмежений певними банками [16].

На відміну від прийнятої для інших акредитивів практики оплата комісій за комерційним акредитивами здійснюється за рахунок бенефіціара [16].

Середня ціна закупки сировини становить 16500 грн за 1 тонну.

Доставка з порту Гданськ до міста Дніпра на склад підприємства та інші витрати (включаючи митне очищення) складає 1400 грн на 1 тонну. Гранула вторинна поліетиленова не оподатковується імпортом митом. Оплата ПДВ 20%.

Гранула вторинна поліетиленова вже має форму грануляту, тому не потребує переробки. Тим самим не потребує допоміжних затрат та часу на переробку. Затрати на виготовлення плівки з гранули складають 1000 грн за 1 тонну.

Собівартість кінцевої продукції складає 22200 грн за 1 тонну ($16500 \cdot 1,2 + 1400 + 1000 = 22200$ грн).

При середній вартості готової продукції 35000 грн за 1 тонну та при середній кількості виробництва 100 тон за місяць прибуток складає 12800 грн за 1 тонну ($35000 - 22200 = 12800$ грн).

Розглянемо який економічний ефект та ефективність ми отримаємо від співпраці з китайським підприємством.

Економічний ефект імпорту споживчих товарів та ефективність розраховуються за формулами, які наведено вище в п. 3.1.

$$E_{IM} = 28000 - 22200 = 5800 \text{ грн}$$

28000 грн – собівартість кінцевої продукції, яка розрахована раніше.

$$EE_{IM} = 28000 / 22000 = 1,27$$

За результатами розрахунків, нами виявлено, що $E_{IM} > 0$, $EE_{IM} > 1$, відповідно імпорт від китайського постачальника економічно вигідний.

В таблиці 3.5 приведені сильні та слабкі сторони співпраці з китайськими підприємствами.

Таблиця 3.5 - Сильні та слабкі сторони співпраці з китайським постачальником

Найменування	Сильні сторони	Слабкі сторони
Якість матеріалу	+	
Може виступати як готова продукція	+	
Тривалість доставки		-
Кліматичні (погодні) умови		-
Страховання вантажу	+	
Складність організації та доставки вантажу		-
Надійні умови роботи	+	
Забезпечення необхідної кількостю	+	

Кінець таблиці 3.5

Найменування	Сильні сторони	Слабкі сторони
Ціна	+	
Складність оформлення документів та ведення переговорів		-
Сертифікація продукції	+	
Технологічний процес та обладнання	+	

Провівши обґрунтування ми бачимо, що обраний варіант співпраці з китайським постачальником є ефективним.

3.3 Обґрунтування ефективності закупівлі гранули для продажу на внутрішньому ринку

Гранула може виступати як напівфабрикат для переробки так і як готова продукція для продажу на внутрішньому ринку.

Провівши аналіз ми з'ясували, що на українському ринку не вистачає якісної сировини в потрібній кількості що б задовольнити всі підприємства необхідними обсягами.

Провівши аналіз цінової політики (див. табл. 3.6) ми бачимо, що ціна коливається в межах 29000-32500 грн за 1 тону. Середня ціна 31000 грн за 1 тону.

Таблиця 3.6 – Результати моніторингу ціни на вторинну гранулу на внутрішньому ринку

Назва підприємства	Ціна грн за 1 т
ТОВ «ТД Новіс»	31500
ТОВ «ВКФ Сфера Пласт»	32500
ПП «Рост Пак»	31500
ТОВ «Вторпласт»	31500
ТОВ «Єкатеринослав Прем'єр»	29000
ТОВ «Полімерконтейнер»	30500
НВП «Пласт»	31000
ТОВ «Полівініл Пак»	29500
ПрАТ «Пластмаркет»	32000

Тому для отримання додаткового прибутку ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» рекомендується закуповувати гранулу для продажу на внутрішньому ринку.

Якщо закуповувати в місяць для продажу 50 тон по ціні 22200 грн за 1 тонну у китайського постачальника та реалізовувати гранулу по середній ціні 31000 грн за 1 тонну, додатковий прибуток складе 440000 грн $((31000 - 22200) * 50 = 440000$ грн.).

3.4 Порівняльний аналіз ефективності співпраці з українськими, європейськими та китайським підприємствами-постачальниками

Порівняльний аналіз ефективності співпраці з українськими, європейськими та китайським підприємствами-постачальниками наведено в таблиці 3.7.

З даних таблиці ми бачимо що якість матеріалу задовільна на всіх ринках.

Собівартість вироблення плівки з матеріалу на внутрішньому ринку складає 28000 грн за 1 тонну, прибуток 7000 грн. за 1 тонну. З матеріалу імпортованого з Європи собівартість складе 24600 грн за 1 тонну, прибуток 10400 грн. за 1 тонну. При використанні матеріалу з Китаю собівартість складе 22200 грн за 1 тонну, а прибуток становитиме 12800 грн. за 1 тонну.

Тривалість доставки з Китаю є найбільшою, але при налагодженні схеми поставки це не є проблемою. Страхування товару та умови оплати гарантують виконання умов контракту. ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» отримує якісний товар, а постачальник отримує кошти за нього. Також гранула вторинна підлягає сертифікації, не такої значної як первинний матеріал, але все ж таки основні вимоги щодо якості товару будуть виконані. При невідповідності матеріал замінюють, що не є можливістю зробити з відходами плівки.

Вторинна гранула виступає як напівфабрикат так і готова продукція. Тому при продажі додаткової кількості матеріалу на ринку України ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» може заробити додаткові кошти. При середній кількості 50 тон в місяць, при середній ціні 31000 грн. за 1 тону, прибуток складе 440000 грн.

Також кількість імпортованого якісного матеріалу є необмеженою на відміну від ринку України.

Таблиця 3.7 – Порівняльна характеристика співпраці з українськими, європейськими та китайськими підприємствами

Умови	Україна	Європа	Китай
Якість матеріалу	Задовільна	Задовільна	Задовільна
Собівартість вироблення плівки	28000 грн. за 1 тонну	24600 грн. за 1 тонну	22200 грн. за 1 тонну
Прибуток (при середній ціні 35000 грн за 1 тонну)	7000 грн. за 1 тонну	10400 грн. за 1 тонну	12800 грн. за 1 тонну
Тривалість доставки	Від 1 до 5 днів	Від 5 до 14 днів	Від 30-55 днів
Умови доставки	EXW	FCA	CIF
Умови оплати	100% або часткова попередня оплата, зазвичай оплата по факту	100% попередня оплата	Акредитив з неоголошеною угодою документів
Сертифікація	Відсутня	Відсутня	Товар сертифікується
Виступає як напівфабрикат/ готова продукція	Напівфабрикат	Напівфабрикат	Напівфабрикат/ готова продукція
Кількість	Обмежена	Необмежена	Необмежена
Можливість обміну товару	Відсутня	Відсутня	Є

Відомості в таблиці 3.7 дозволили узагальнити результати виконаного дослідження.

3.5 Ефективність рішень з управління імпортною діяльністю ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

Показники проєкту з удосконалення імпортої діяльності ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» наведено в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8 – Показники проєкту з удосконалення імпортої діяльності ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

№ п/п	Показники	Значення		Відхилення	
		Фактичні 2023 р.	Проектні 2024 р.	Абсол., +/-	Відн., %
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, грн	82899,80	84191,47	1291,67	1,56
2	Собівартість реалізованої продукції, грн.	72565,10	69731,23	-2 833,87	-3,91
3	Валовий прибуток, грн.	10335,0	14460	4 25,54	39,92
4	Чистий прибуток, грн.	1860,7	5243,64	3382,94	181,81
5	Рентабельність продукції, %	2,56	7,52	4,96	-

За даними таблиці 3.8 за проєктом на 2024 рік чистий дохід підприємства ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» збільшиться на 1,56% за рахунок продажу вторинних гранул на суму 1291,67 тис.грн без ПДВ $(31000/1,2*50)=1291,67$ тис.грн.

Собівартість реалізованої продукції збільшиться на 925 тис.грн за рахунок операції закупівлі та продажу вторинних гранул, а знизиться за рахунок переходу до нового постачальника з Китаю (Zhongshan Zhongyue Plastic Products Co., Ltd).

Розрахуємо зміну собівартості за проєктом. Треба взяти до уваги, що у 2023 році: 60% сировини підприємство закупало на внутрішньому ринку України по 28000 грн за 1 тону та 40% сировини закупало у імпортних постачальників по 24600 грн за 1 тону. За проєктом у 2024 році планується 30% сировини закупувати у українських підприємств, 30% сировини - у європейських постачальників та 40% у китайського постачальника за ціною 22200 грн.

$$\Delta C = 1 - \frac{\Delta C_{2024}}{\Delta C_{2023}} = 1 - \frac{28000 * 30 + 24600 * 30 + 22200 * 40}{28000 * 60 + 24600 * 40} = 1 - \frac{2466000}{2664000}$$

$$= 1 - 0,926 = 0,074$$

Тобто вартість закупівлі сировини знизилася на 7,4% виходячи з того, що сировина складає 70% в собівартості продукції, загальна собівартість зменшилася на $7,4 * 0,7 = 5,18\%$ ($72565,10 * 0,0518 = 3758,87$ тис.грн.)

Валовий і чистий прибуток зростуть на 4125,54 тис.грн та 3382,94 тис.грн відповідно. Рентабельність продукції буде на рівні 7,52 %.

ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній роботі поставлено та вирішено актуальне завдання обґрунтування та розробки управлінських рішень у сфері управління імпортною діяльністю ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС».

Одержані результати дозволили зробити такі висновки.

Розглянуто, що термін «імпорт» широко використовується в економічній та правовій теорії та практиці. Імпорт товарів - купівля українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами. Імпортом вважається митний режим, при якому іноземні товари, за які сплачуються митні платежі згідно зі встановленими законами країни на імпорт цих товарів, а також за виконання всіх обов'язкових митних формальностей видаються до вільного обігу на території країни. Під імпортом розуміється процес купівлі українськими суб'єктами господарювання товарів, які вироблені на території іноземних суб'єктів.

Показано, що імпортна операція є основною складовою імпортною діяльністю підприємства. На підприємстві, особливо імпортозалежному, повинна розроблятися стратегія імпорту – напрям діяльності, який пов'язаний зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності у вигляді реалізації імпортних операцій та несе у собі певний набір правил, за допомогою яких відбувається імпортна діяльність підприємства.

Досліджено, що для здійснення діагностики ефективності імпортною діяльністю на наукових основах в умовах реального підприємства слід мати методичне забезпечення та сформовану технологію її проведення тому, що за наявності ефективного методичного підходу скорочується час відшукування

резервів та невикористаних можливостей підвищення ефективності імпортової діяльності, розроблення відповідних управлінських рішень на підприємстві.

ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС», торгова марка «InterRAIS», виробляє пластмаси у первинних формах, плити, листи, труби, профілі із пластмас, є одним з великих виготовлювачів поліетиленової плівки, використовуючи сировину вторинної переробки, розширяє асортимент біорозкладної плівки і пакетів. ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» займається переробкою полімерів та виготовленням вторинної продукції, має повний цикл для переробки полімерів.

Аналіз основних результатів ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» за 2019-2023 рр. встановив:

- активи підприємства збільшується з кожним роком;
- чистий дохід від реалізації за 2021-2023 рр. зростає, у 2023 році на 12367,5 тис. грн або на 17,53%;
- підприємство впродовж 2019-2023 рр. отримує валовий прибуток, зростання за 2023 рік 2324,7 тис грн або 29%;
- протягом досліджуваного періоду чистий прибуток зростав, за виключенням 2021 року, в 2023 році значення показника було самим великим 1860,7 тис.грн, зростання до попереднього року на 1182,2 тис грн або на 174,24%, що демонструє впевнений розвиток ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» та ефективність системи менеджменту;
- рентабельності продукції, основних засобів, від продаж, активів, власного капіталу 2,56%, 23,92%, 2,74%, 6,48%, 16,92% відповідно.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» встановив:

- підприємство імпортує відходи плівки поліетиленової, стретч плівки, гранулу поліетиленову вторинну, гранулу стретч вторинну;
- динаміка росту імпортних операцій є позитивною, найбільшу питому вагу в 2023 році має імпорт з Польщі (54%), з Німеччини імпортується 28,45%, з Великобританії 17,62%;

- підприємство експортує тепличну плівку, технічну плівку, термозбіжну поліетиленову плівку, пакети для палет, фасувальні пакети;

- найбільший обсяг експортних поставок в 2022-2023 рр. здійснювався в Естонію 45,25%, а найменший в Словаччину 12,68%.

SWOT-аналіз ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» встановив потенційні сильні та слабкі сторони, можливості та загрози внутрішнього та зовнішнього середовища. На основі SWOT-аналізу сформульовано п'ять цілей, досягнення яких дозволить ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» захиститися від загроз, скористатися можливостями, спертися на свої сильні сторони і усунути деякі з слабких сторін: поставки, виробництво, збут (можливості), загальний обсяг продажів (сильні сторони), частка стратегічних продуктів (слабкі сторони), фінанси (можливості). ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» пропонується завдання щодо удосконалення поставки, виробництва та збуту: збільшити частку імпортних постачальників, як більш економічно вигідних, завантаження виробничих потужностей, забезпечити збереження постійних клієнтів, збільшити кількість нових клієнтів.

На даному етапі підприємство зіштовхнулося з проблемою дефіциту якісної сировини (відходів плівки, гранули) у необхідній кількості.

На території України ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» закуповує вторинну сировину, таку як відходи плівки поліетиленової високого тиску (світлої, кольорової), відходи плівки поліетиленової низького тиску (світлої, кольорової), відходи стретч-плівки. Одними з найбільших постачальників ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» є: ТОВ Українська Дистрибуційна Компанія, АТ Коблево, ТОВ Вільногірське Скло, ПрАТ Карлсберг Україна, ТОВ Дніпровторма та інші. Середня ціна закупки сировини 19000 грн/т на умовах «поставки зі складу продавця», при середній вартості готової продукції 35000 грн/т (ціна реалізації) та при середній кількості виробництва 100 т. за місяць прибуток складає 7000 грн/т.

Одними з найбільших європейських постачальників ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» є: «ReWaste», «Vermix Export GmBh», «David Penn».

«VANYLSON ONKE NUENGRUETHAI BPS MATTENTWIETE». «Pilic Foods Co kg». «GUMIPLAST KFT» та інші. Середня ціна закупки сировини у європейських постачальників становить 10500 грн/т. Доставка на умовах FCA (Інкотермс 2020). При середній вартості готової продукції 35000 грн/т (ціна реалізації) та при середній кількості виробництва 100 тон за місяць прибуток складає 10400 грн/т. Співпраця з європейськими підприємствами зменшує собівартість готової продукції та забезпечує виробництво якісною сировиною у повному обсязі. Економічний ефект імпорту на 1 тону продукції становить 3400 грн, економічна ефективність імпорту 1,22, виявлено, що $E_{IM} > 0$, $EE_{IM} > 1$, відповідно імпорт від європейських постачальників економічно вигідний.

Підприємству ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» для отримання ще більшого економічного ефекту від здійснення імпорتنих операцій запропоновано економічне обґрунтування доцільності співпраці з китайськими підприємствами. Пропонується імпортувати з Китаю вторинну сировину – гранулу поліетиленову. Закупівля вже готової гранули дозволить зекономити на переробці матеріалу. Також вторинна поліетиленова гранула може виступати як напівфабрикат для виробництва полімерних виробів так і готова продукція для продажу на внутрішньому ринку.

ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» рекомендовано співпрацю з компанією Zhongshan Zhongyue Plastic Products Co., Ltd., м. Чжуншань, провінція Гуандун щодо закупівлі гранули вторинної поліетиленової високого та низького тиску. Умови доставки – CIF, Гданськ, Польща (Інкотермс 2020). Умови оплати - безвідкличний, покритий акредитив з неогоціацією документів. При середній вартості готової продукції 35000 грн грн/т та при середній кількості виробництва 100 тон за місяць прибуток складає 12800 грн/т. Економічний ефект імпорту 5800 грн на 1 т., економічна ефективність імпорту 1,27, виявлено, що $E_{IM} > 0$, $EE_{IM} > 1$, відповідно імпорт від китайського постачальника економічно вигідний.

Враховуючи, що гранула може виступати як напівфабрикат для переробки так і як готова продукція для продажу на внутрішньому ринку,

маючи незадоволений попит на цей товар, провівши моніторинг цін рекомендуємо для отримання додаткового прибутку ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» закуповувати гранулу для продажу на внутрішньому ринку. Якщо закуповувати в місяць для продажу 50 тон по ціні 22200 грн/т у китайського постачальника та реалізовувати гранулу по середній ціні 31000 грн/т, додатковий прибуток складе 440000 грн.

Узагальнено результати аналізу ефективності співпраці з українськими, європейськими та китайським підприємствами-постачальниками та встановлено, що якість матеріалу задовільна на всіх ринках. Собівартість вироблення плівки з матеріалу на внутрішньому ринку складає 28000 грн/т, прибуток 7000 грн/т. З матеріалу імпортованого з Європи собівартість складе 24600 грн/т, прибуток 10400 грн/т. При використанні матеріалу з Китаю собівартість складе 22200 грн/т, а прибуток становитиме 12800 грн/т. Тривалість доставки з Китаю є найбільшою, страхування товару та умови оплати гарантують виконання умов контракту. Гранула вторинна підлягає сертифікації, не такої значної як первинний матеріал, але все ж таки основні вимоги щодо якості товару будуть виконані. При невідповідності матеріал замінюють, що не є можливістю зробити з відходами плівки. Вторинна гранула виступає як напівфабрикат так і готова продукція, тому при продажі додаткової кількості матеріалу на ринку України ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» може заробити додаткові кошти. Також кількість імпортованого якісного матеріалу є необмеженою на відміну від ринку України.

За проектом на 2024 рік чистий дохід підприємства ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» збільшиться на 1,56%, валовий і чистий прибуток зростуть на 4125,54 тис.грн та 3382,94 тис.грн відповідно, рентабельність продукції буде на рівні 7,52 %.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Макаренко М. І., Зеленська К. В. Сучасні детермінанти трансформації імпоротної політики в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/9.pdf (дата звернення: 20.05.2024).
2. Мостенська Т.Л., Карнаух О.Ю. Основні аспекти формування та оцінки стратегії імпорту підприємств малого бізнесу. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/server/api/core/bitstreams/f7e588c2-8252-4a57-8f19-d4ccf1df3065/content> (дата звернення: 20.05.2024).
3. Горбач Л.М., Плотніков О.В. Міжнародні економічні відносини: підручник. Київ: Кондор, 2013. 266 с.
4. Кокоріна В.І. Імперативи розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2016. № 3. С. 67–73.
5. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 608 с.
6. Лук'яненко Д.Г., Кальченко Т.В. Стратегії глобального управління. *Міжнародна економічна політика*. 2017. № 8–9. С. 5–43.
7. Мельник О.Г., Нагірна М.Я. Імпортна діяльність підприємств як об'єкт етіологічної діагностики. URL: <https://ena.lpnu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/1bf86738-c3fb-4e71-9fea-81705e6b106c/content> (дата звернення: 27.04.2024).
8. Крутік Ю.В., Столяр Ю.А. Зміст понять «експорт» та «імпорт» як об'єктів державного управління. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління*. 2020. № 5. Том 31 (70). С. 138–142. URL: https://www.pubadm.vernadskyjournals.in.ua/journals/2020/5_2020/27.pdf
9. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення: 28.04.2024).

10. Митний Кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text> (дата звернення: 28.04.2024).
11. Балюк Ю. С. Фактори розвитку експортно-імпоротної діяльності вітчизняних промислових підприємств. *Бізнес Інформ*. 2021. №7. С. 91–100. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-7-91-100> (дата звернення: 28.04.2024).
12. Дунська А.Р. Торгові посередники в зовнішньоекономічній діяльності: проблеми визначення та класифікації. *Економічний вісник: зб. наук. праць*. 2012. Вип. 9. С. 89–95.
13. Ковтун Е.О., Сафонюк Н.О., Гусак К.Ю. Проблеми розвитку посередницької ланки в зовнішньоторговельних операціях. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6593> (дата звернення: 03.05.2024).
14. Москвіна А. О., Вороніна О. О. Організація, техніка підготовки та виконання зовнішньоекономічних контрактів. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020. 171 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/334604319.pdf> (дата звернення: 03.05.2024).
15. Мельник Ю.В. Конспект лекцій з дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» для студентів денної та заочної форм навчання ступеня вищої освіти «бакалавр». Тернопіль: ТНЕУ, 2020. 62 с. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/40407/1/konspekt_MZED.pdf (дата звернення: 03.05.2024).
16. Хрупович С.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. Тернопіль, 2017. 137 с. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/22432/5/Navch_PosibnykZED_2017.pdf (дата звернення: 08.05.2024).
17. Петруня Ю.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. Дніпропетровськ: Університет митної справи та фінансів, 2015. 331 с. URL: http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/2445/1/ZEDost_red.pdf (дата звернення: 08.05.2024).

18. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник. Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. 410 с. URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4007/1/2830_IR.pdf

(дата звернення: 08.05.2024).

19. Галунець Н. І., Васько Л. М. Методичні аспекти оцінки економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємств. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/1_2013/13.pdf

(дата звернення: 12.05.2024).

20. Кривов'язюк І. В., Тележинська Н. В. Теоретико-методичне обґрунтування та аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2017. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5762> (дата звернення: 12.05.2024).

21. Козак Ю.Г., Логвінов Н.С., Ржепішевський К.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитномодульний курс: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 288 с.

22. Варяниченко О.В. Електронний курс «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» галузь знань 07 Управління і адміністрування спеціальність 073 Менеджмент, освітня програма Менеджмент на платформі для навчання Moodle. URL: <https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=1960>

(дата звернення: 18.05.2024).

23. Варяниченко О.В. Електронний курс «Управління міжнародними комерційними операціями» галузь знань 07 Управління і адміністрування спеціальність 073 Менеджмент, освітня програма Менеджмент на платформі для навчання Moodle. URL: <https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=1075>

(дата звернення: 18.05.2024).

24. Дунська А. Р., Жалдак Г. П. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 64 с. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/30074/1/MV_VD_ZED.pdf

(дата звернення: 18.05.2024).

25. Карачина Н.П., Сметанюк О.А., Вітюк А.В., Мукоїд Д. Д. Діагностика ефективності зовнішньоекономічної діяльності. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021, № 3. С. 101–107. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/03/2021-en-3-16.pdf>

(дата звернення: 21.05.2024).

26. Гринько П. О. Методичне забезпечення діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства. *Вісник ХНУ ім. В.Н.Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм*. 2019. Вип. 10. С.113–121. URL: <https://periodicals.karazin.ua/irtb/issue/view/986>

(дата звернення: 21.05.2024).

27. Козак Ю. Г., Савельєв Є. В. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2019. 292 с.

28. Шереметинська О.В. к Варфоломєєва Ю.Р. Оцінка ефективності імпорتنих операцій підприємств. *Причорноморські економічні студії*. Випуск 24. 2017. С. 97-100. URL: http://bses.in.ua/journals/2017/24_2017/21.pdf

(дата звернення: 21.05.2024).

29. Манаєнко І. М., Шевченко Д. С. Концептуальні засади соціально відповідального маркетингу на підприємствах з імпортною діяльністю. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. URL:

http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/65.pdf

(дата звернення: 21.05.2024).

30. Костенко Ю., Короленко О., Гузь М. Аналіз фінансової стійкості підприємства в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. №43. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1758/1694>

(дата звернення: 21.05.2024).

31. YouControl - сервіс перевірки контрагентів. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/32956692/

(дата звернення: 20.03.2024).

32. Опендатабот - сервіс моніторингу реєстраційних даних українських компаній. ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС». URL: <https://opendatabot.ua/c/32956692>

(дата звернення: 15.04.2024).

33. Реклама підприємств України. Просування бізнесу в інтернеті. ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС». URL: <https://www.ua-region.com.ua/32956692>

(дата звернення: 15.04.2024).

34. Офіційний сайт ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС». URL: <https://interrais.com.ua/> (дата звернення: 20.03.2024).

35. Clarity Project - розширена аналітика. ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС». URL: <https://clarity-project.info/edr/32956692> (дата звернення: 20.03.2024).

36. Волкова Н.А., Волчек Р.М., Гайдаєнко О.М. Економічний аналіз: навч. посіб. Одеса: ОНЕУ. 2015. 310 с. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/57171/1/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7.pdf>

(дата звернення: 16.05.2024).

37. Порадник з Інкотермс 2020. URL: https://do.nmu.org.ua/pluginfile.php/397729/mod_resource/content/1/%D0%9F%D0%BE%D1%80%D0%B0%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%B7%20%D0%86%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BC%D1%81%202020.pdf (дата звернення: 05.06.2024).

38. Правила Інкотермс: таблиця-підказка. URL: <https://balance.ua/news/post/pravila-inkoterms-tablica-podskazka>

(дата звернення: 05.06.2024).

39. Швець В.Я., Трифонова О.В., Барабан О.А., Баранець Г.В. Методичні рекомендації до виконання кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра спеціальності 073 Менеджмент. Дніпро. НТУ «ДП», 2019. 35 с.

40. Швець В.Я., Трифонова О.В., Барабан О.А. Методичні рекомендації до виконання кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра спеціальності 073 Менеджмент. Дніпро. НТУ «Дніпровська політехніка», 2018. 15 с.

ДОДАТОК А

Фінансова звітність ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС» [35]

Фінансова звітність за 2023 рік

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	4.80	4.60
первісна вартість	1001	8.00	8.00
накопичена амортизація	1002	3.20	3.40
Незавершені капітальні інвестиції	1005	181.80	
Основні засоби:	1010	7 118.20	7 780.00
первісна вартість	1011	18 572.40	21 073.70
знос	1012	11 454.20	13 293.70
Усього за розділом I	1095	7 304.80	7 784.60
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	6 941.00	7 037.70
у тому числі готова продукція	1103	614.90	461.20
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	8 325.00	8 478.50
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	78.10	31.90
у тому числі з податку на прибуток	1136	6.40	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	567.10	8 382.50
Гроші та їх еквіваленти	1165	289.60	3 094.50
Інші оборотні активи	1190	268.50	192.00

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Усього за розділом II	1195	16 469.30	27 217.10
Баланс	1300	23 774.10	35 001.70

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	11 000.00	11 000.00
Додатковий капітал	1410		4 000.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-4 262.00	-2 401.40
Усього за розділом I	1495	6 738.00	12 598.60
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		4 044.90
Короткострокові кредити банків	1600	8 350.60	8 494.30
товари, роботи, послуги	1615	5 243.20	6 775.00
розрахунками з бюджетом	1620	159.50	267.00
у тому числі з податку на прибуток	1621		132.90
розрахунками зі страхування	1625		13.40
розрахунками з оплати праці	1630	35.00	1.80
Інші поточні зобов'язання	1690	3 247.80	2 806.70
Усього за розділом III	1695	17 036.10	18 358.20
Баланс	1900	23 774.10	35 001.70

Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	82 899.80	70 532.30
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	72 565.10	62 522.30
Інші операційні доходи	2120	34.50	16.80
Інші операційні витрати	2180	8 099.80	7 094.80
Інші витрати	2270		50.20
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	82 934.30	70 549.10
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	80 664.90	69 667.30
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	2 269.40	881.80
Податок на прибуток	2300	408.70	203.30
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	1 860.70	678.50

Фінансова звітність за 2022 рік

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	5.00	4.80
первісна вартість	1001	8.00	8.00
накопичена амортизація	1002	3.00	3.20
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2 115.00	181.80

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Основні засоби:	1010	2 812.40	7 118.20
первісна вартість	1011	13 172.90	18 572.40
знос	1012	10 360.50	11 454.20
Усього за розділом I	1095	4 932.40	7 304.80
II. Оборотні активи Запаси:	1100	9 186.50	6 971.30
у тому числі готова продукція	1103	519.70	640.60
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	5 951.80	8 325.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	91.90	77.70
у тому числі з податку на прибуток	1136		6.40
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 742.10	567.10
Гроші та їх еквіваленти	1165	765.10	289.60
Інші оборотні активи	1190	174.50	272.10
Усього за розділом II	1195	17 911.90	16 502.80
Баланс	1300	22 844.30	23 807.60

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	11 000.00	11 000.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-4 940.40	-4 231.40
Усього за розділом I	1495	6 059.60	6 768.60

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	132.00	-0.80
Короткострокові кредити банків	1600	8 723.90	8 350.60
товари, роботи, послуги	1615	6 880.90	5 243.20
розрахунками з бюджетом	1620	352.80	159.50
у тому числі з податку на прибуток	1621	33.50	
розрахунками з оплати праці	1630	-17.20	35.00
Інші поточні зобов'язання	1690	712.30	3 251.50
Усього за розділом III	1695	16 652.70	17 039.80
Баланс	1900	22 844.30	23 807.60

Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	70 532.30	66 592.10
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	62 492.10	59 275.20
Інші операційні доходи	2120	16.80	46.30
Інші операційні витрати	2180	7 094.50	6 402.00
Інші витрати	2270	50.20	86.70
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	70 549.10	66 638.40
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	69 636.80	65 763.90
Фінансовий результат до оподаткування (2280 -	2290	912.30	874.50

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
2285)			
Податок на прибуток	2300	203.30	172.70
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	709.00	701.80

Фінансова звітність за 2020 рік

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	4.00	5.00
первісна вартість	1001	7.00	8.00
накопичена амортизація	1002	2.00	2.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	530.00	1 246.00
Основні засоби:	1010	2 425.00	3 607.00
первісна вартість	1011	10 990.00	12 936.00
знос	1012	8 564.00	9 329.00
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	0.00
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	0.00
Інші необоротні активи	1090	0.00	0.00
Усього за розділом I	1095	2 960.00	4 859.00
II. Оборотні активи Запаси:	1100	4 049.00	6 194.00
у тому числі готова продукція	1103	296.00	417.00

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Поточні біологічні активи	1110	0.00	0.00
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	4 553.00	5 891.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	125.00	50.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	24.00	1.00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	401.00	1 642.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	0.00
Гроші та їх еквіваленти	1165	237.00	555.00
Витрати майбутніх періодів	1170	0.00	0.00
Інші оборотні активи	1190	22.00	178.00
Усього за розділом II	1195	9 391.00	14 513.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	0.00
Баланс	1300	12 351.00	19 372.00

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	8 000.00	11 000.00
Додатковий капітал	1410	1 000.00	0.00
Резервний капітал	1415	0.00	0.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-5 929.00	-5 600.00

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Неоплачений капітал	1425	0.00	0.00
Усього за розділом I	1495	3 070.00	5 399.00
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	710.00	284.00
Короткострокові кредити банків	1600	5 427.00	6 762.00
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	0.00
товари, роботи, послуги	1615	2 708.00	5 826.00
розрахунками з бюджетом	1620	0.00	8.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	0.00
розрахунками зі страхування	1625	0.00	0.00
розрахунками з оплати праці	1630	0.00	-20.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	0.00
Інші поточні зобов'язання	1690	433.00	1 110.00
Усього за розділом III	1695	8 570.00	13 688.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	0.00
Баланс	1900	12 351.00	19 372.00

Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів,	2000	51 270.00	51 962.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
робіт, послуг)			
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	44 316.00	45 857.00
Інші операційні доходи	2120	378.00	0.00
Інші операційні витрати	2180	6 801.00	5 905.00
Інші доходи	2240	24.00	27.00
Інші витрати	2270	149.00	99.00
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	51 672.00	51 990.00
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	51 268.00	51 862.00
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	404.00	128.00
Податок на прибуток	2300	75.00	25.00
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	329.00	102.00

ДОДАТОК Б

Сайт ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»



ТОВ "ЕТИЛЕНСЕРВІС"

ШУКАТИ

+38 (067) 353 34 52

+38 (073) 265 48 13

[ГОЛОВНА](#) [КОМПАНІЯ](#) [ПРОДУКЦІЯ](#) [ПРАЙСИ](#) [СТАТТІ](#) [КОНТАКТИ](#)

[RU](#) [UK](#)



До успіху разом!



ТОВ "ЕТИЛЕНСЕРВІС"

ШУКАТИ

+38 (067) 353 34 52

+38 (073) 265 48 13

ГОЛОВНА КОМПАНІЯ ПРОДУКЦІЯ ПРАЙСИ СТАТТІ КОНТАКТИ

RU UK

ПЛІВКИ ПАКУВАЛЬНІ

Плівки поліетиленові
вищого гатунку

Палетні плівки термозбіжні

Термозбіжні поліетиленові
плівки

МІШКИ І ПАКЕТИ ПОЛІЕТИЛЕНОВІ

Мішки санітарні

Мішки поліетиленові

Мішки вкладиші

Пакети майка і банан

Фасувальні пакети

Пакети для автошин та коліс

Мішки для сміття

Пакети для палет

Мішки для пелет

Біорозкладані пакети

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПЛІВКИ

Світлостабілізовані плівки

Антиконденсатні плівки

Світлорозсіюючі плівки

Широкоформатні плівки

Плівки для мульчування

Плівки для мульчування із
перфорацією для саджанців

Рукава для розсади

Пакети для овочів і фруктів

Мішки для засолювання

ІНШІ ПОЛІЕТИЛЕНОВІ ПЛІВКИ

Технічні плівки

Фасовані плівки

Повітряно-бульбашкові
плівки

Сигнальна стрічка

Стретч плівки



ТОВ "ЕТИЛЕНСЕРВІС"

ШУКАТИ

+38 (067) 353 34 52

+38 (073) 265 48 13

ГОЛОВНА КОМПАНІЯ ПРОДУКЦІЯ ПРАЙСИ СТАТТІ КОНТАКТИ

RU UK

СТАТТІ



Правила зберігання та використання тепличної плівки

Термін служби плівки для теплиці залежить від різних обставин, таких як стан каркасу теплиці, процес накриття теплиці плівкою та експлуатація тепличної плівки. При використанні поліетиленових тепличних плівок.....



AGROEXPO 2021

З 29.09.2021р. по 02.10.2021р. у м.Кропивницький відбудеться міжнародна агропромислова виставка з польовою демонстрацією техніки та технологій AgroExpo – це захід, який відповідає стандартам найбільших світових агропромислових виставок. Основну частину учасників виставки AgroExpo складають провідні...

ДОДАТОК В

Контракт імпорту з Китаю

КОНТРАКТ №9275-00-3

CONTRACT №9275-00-3

м. Київ, Україна

«14» 01 2024р.

m. Kyiv, Ukraine

«14» 01 2024

Zhongsan Zhongyue Plastic Products Co., Ltd. (Китай), іменоване надалі «Продавець», в особі директора г-жи Хуа Чуньїни, що діє на підставі Статуту, з однієї Сторони,

та

ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС», (Україна), іменоване надалі «Покупець», в особі директора г-на Ракицького Андрія Михайловича, що діє на підставі Статуту, з іншого боку, уклали цей Контракт про нижченаведене:

Zhongsan Zhongyue Plastic Products Co., Ltd. (China), hereinafter referred to as the "Seller", in the person of Ms. Hua Chunying, director, acting on the basis of Statute, on the one hand

and

LLC « ETHYLENESERVICE», (Ukraine) further called "Buyer" in the person of Mr. Andriy Mykhailovych Rakyt'skyi, the director, acting on the basis of Statute, on the other hand, have concluded the present Contract about the following:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ, КІЛЬКІСТЬ ТОВАРУ

1.1. Продавець приймає на себе зобов'язання з поставки і передачі в порядку і строки, встановлені даним Контрактом гранулу вторинну поліетиленову високого та низького тиску, іменоване надалі Товар.

1.2. Номенклатура, кількість, ціна і загальна вартість Товару вказуються в Додатках (Специфікаціях) до Контракту, які є його невід'ємною частиною.

1.3. Покупець зобов'язується прийняти та оплатити Товар в порядку та строки, встановлені цим Контра до тому.

1.4. Товар виготовляється на замовлення Покупця. Поставка Товару здійснюється Продавцем партіями. На кожну партію Товару, до початку процесу його виготовлення і поставки, Сторони Контракту узгоджують і підписують Специфікацію до Контракту, яка є для Покупця підставою для перерахування попередньої оплати вартості Товару, а для Постачальника підставою для початку процесу виготовлення Товару.

1.5. Загальний обсяг і умови поставок визначаються згідно з додатками (Специфікаціям) до даного Контракту, які є його невід'ємною частиною.

2. БАЗИСНІ УМОВИ І ТЕРМІН ПОСТАВКИ

2.1. Базис поставки Товару встановлений цим Контрактом на умовах CIF, Гданськ, Польща згідно із законодавством України з правилами «INCOTERMS 2020», якщо інші умови поставки Товару не вказано у відповідному Додатку (Специфікації) до Контракту.

2.2. Строк поставки кожної партії Товару затверджується Сторонами в Додатку (Специфікації) до Контракту на конкретну партію Товару. У будь-якому випадку строк поставки не повинен перевищувати 180 календарних днів з моменту отримання Продавцем попередньої оплати за Товар від Покупця.

2.3. Дата відвантаження Товару вказується в коносаменті або товарно-транспортній накладній в залежності від засобу транспортування.

3. ЦІНА ТОВАРУ І ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ КОНТРАКТУ

3.1. Валюта Контракту і платежу – долар США.

3.2. Ціна Товару, що поставляється по даному Контракту встановлена Сторонами на умовах 554 (п'ятсот п'ятдесят чотири) відповідно з правилами «INCOTERMS 2020», якщо інший базис поставки Товару не зазначено у відповідному Додатку (Специфікації) до Контракту.

3.3. Всі інші умови, не обумовлені в цьому Контракті, розуміються відповідно до правил «INCOTERMS 2020».

3.4. Загальна сума цього Контракту складається із загальної суми Товарів поставлених відповідно до підписаних Додатків (Специфікацій) до Контракту.

3.5. У вартість Товару включається вартість упаковки, маркування, вартість тари, палет, навантаження і сертифікату походження. Витрати, пов'язані з виконанням даного Контракту розподіляються між Сторонами

1. SUBJECT OF THE CONTRACT, QUANTITY

1.1. The Seller undertakes to deliver and sell according to stated in the present Contract terms high and low pressure secondary polyethylene granule, referred further as Goods.

1.2. Description, quantity, price and total amount of the Goods are stipulated in Appendixes (Specifications) to the Contract, which forms an integral part to the present Contract.

1.3. The Buyer is obligated to pay and to accept the Goods in the order and in the terms, stipulated by the present Contract.

1.4. The Goods is made according to the Buyer's demand. Delivery of the Goods is realized in lots. For each lot of the Goods before producing and delivery the Parties submit and confirm Appendixes (Specifications for producing the Goods) to the Contract that is the base for the Buyer for transferring money prepayment of the amount of the Goods, and for the Supplier it is the base for starting the Goods production.

1.5. The total amount of deliveries and the terms of delivery are stated in Appendixes (Specifications) to the present Contract, which are integral parts of the Contract.

2. BASIC CONDITIONS AND TERMS OF DELIVERY

2.1. The goods are delivered on basis CIF, Gdansk, Poland according to "Incoterms 2020", if no other conditions are fixed in the correspondent specification to the contract.

2.2. The delivery of Goods is realized by consignments (parts) in terms stipulated in Appendixes (Specifications) to each shipment according to the present Contract. In any case, the delivery lead-time shouldn't exceed 180 calendar days from the moment of receiving the prepayment for the Goods from the Buyer.

2.3. The date of shipment of Goods is pointed in the correspondent Bill of Lading or consignment note, depending on the mode of transportation.

3. PRICE & TOTAL AMOUNT OF THE CONTRACT

3.1. The currency of the Contract and payment is US dollar.

3.2. The price per item of the Goods and delivery basis 554 (five hundred and fifty four) according to "Incoterms 2020". Price can be changed if basis of delivery is changed in the Specifications to the present Contract.

3.3. All other conditions, which are not fixed in this contract, are understood in accordance with "Incoterms 2020".

3.4. The total Contract amount consist of total sum of Appendixes (Specifications) to present Contract which are considered and confirmed by Parties.

3.5. The total amount of the Contract includes the cost of packing, tare, marking, loading and certificate of origin. Charges connected with realizing of the present Contract are allocated between the Parties according to the rules of

відповідно до правил «INCOTERMS 2020».

4. УМОВИ ОПЛАТИ

4.1. Оплата Товару за цим Договором здійснюється Покупцем шляхом перерахування грошових коштів на банківський рахунок в наступному порядку:

1-й етап: 65 (шістдесят п'ять) % передоплата протягом 20 (двадцяти) календарних днів з моменту узгодження і підписання Сторонами Специфікації до Контракту. Продавець зобов'язаний розпочати виробництво Товару з дня отримання попередньої оплати на своєму банківському рахунку;

2-й етап: оплата 35 (тридцяти п'яти) % вартості Товару повинно бути здійснено Покупцем до прибуття Товару в порт призначення та не пізніше ніж 30 днів з моменту відправлення.

4.2. Сторони Контракту можуть передбачити інші умови оплати Товару, які вказуються в Специфікації на поставку відповідної партії Товару, що є невід'ємною частиною Контракту.

4.3. При здійсненні платежів за Контрактом комісії «банку-відправника» сплачує Покупець, «банку-одержувача» і «банків-кореспондентів» оплачує Продавець.

4.4. Датою оплати Товару є дата надходження грошових коштів від Покупця на банківський рахунок Продавця.

5. ЯКІСТЬ ТОВАРУ І ГАРАНТІЙНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

5.1. Товар має відповідати стандарту якості ISO 9001 та якісним характеристикам, зазначеним в Контракті, Додатках (Специфікаціях) до Контракту, супровідних документах, нормам заводу - виробника Товару і вимогам, що звичайно ставляться до Товарів даного виду. Продавець встановлює термін гарантії на якість Товару, що поставляється протягом 12 (дванадцяти) місяців з моменту відвантаження Товару.

5.2. У разі виявлення дефектів в Товарі при його прийманні та експлуатації протягом гарантійного терміну Продавець зобов'язаний за свій рахунок замінити Товар, який не відповідає характеристикам, зазначеним в Специфікації, дефектний (неякісний) Товар, якщо Продавець не доведе, що недоліки виникли не з його вини. Заміна товару повинна бути виро з ведена Продавцем на умови CIF, Гданськ, Польща. Заміна Товару, усунення виявленої при прийманні кількісної недостачі Товару, проводиться Продавцем протягом 30 (тридцяти) днів з моменту складання Покупцем (відповідно до п. 5.3 цього Контракту) або Сторонами Контракту Акту про виявлені дефекти/кількісної недостачі.

5.3. При виявленні Покупцем кількісної недостачі або виявленні дефектів (невідповідності якості) поставленого Товару виклик представника Продавця обов'язковий. Повідомлення (виклик) Продавцю направляється по електронній пошті yer@ukr.net. При неяві представника Продавця протягом 20 (двадцяти) календарних днів з моменту повідомлення Покупцем, Покупець складає Акт про виявлені дефекти/кількісної недостачі самостійно, такий Акт вважається складеним і затвердженим Сторонами Контракту і є підставою виникнення у Продавця зобов'язань щодо усунення виявлених дефектів (невідповідність якості) або усунення кількісної недостачі в терміни, встановлені в п. 5.2. даного Контракту.

5.4. Продавець робить заміну Товару на умовах FCA (Україна) відповідно до правил «INCOTERMS 2020»

“Incoterms 2020”.

4. TERMS OF PAYMENTS

4.1. Payment for the Goods according to the Contract is realized by the Buyer by money transfer according to the following procedure:

1-st stage: in advance 65 (sixty five) % within 20 (twenty) days from the date of agreement and confirming the Appendixes (Specifications) by the Parties for producing the lot of the Goods. The Seller have to start producing of the Goods from the date of receiving advance payment on his account;

2-nd stage: 35 (thirty five) % of the amount must be paid by the Buyer before getting the goods at the port of unshipping and not later then 30 days from the shipment.

4.2. The Parties to the present Contract can consider another payment terms that are shown on the specification for delivery of the Goods lot. This specification is integral part of the Contract.

4.3. Under the payments by this Contract the Buyer pays all commission of the “bank-sender”, the Seller pays commission of the “bank-recipient” and “bank-correspondent”.

4.4. The payment date is the date when the money costs from the Buyer arrive at the Seller’s bank account.

5. QUALITY. WARRANTY OBLIGATIONS

5.1. The goods should be complied with quality standard № ISO 9001, and correspond to the technical characteristics and the standards of the manufacturer, accompanying documents and demands, usually made of such type Goods shown in Appendixes (Specifications) to the present Contract. The Seller stipulates the guarantee period for the quality of the delivered Goods 12 (twelve) months from the moment of Goods deliver.

5.2. The Seller is obliged to replace the low-quality goods, founded in the Goods in the guarantee period if the Buyer proves that the defects appeared as a result of the violation of the producing technology of the Goods and the Goods do not correspond to the performance attributes pointed in the Specification. Replacement of the defected goods must be done according to following conditions CIF, Гданськ, Польща.

Used goods or goods that were assembled into other forms will not be guarantee. Replacing the Goods, filling up of the revealed lack of Goods is realized in the period of 30 days after the compiling by the Buyer or by both parties the act about the defects (according to point 5.3 of the present contract).

5.3. In case of incomplete delivery or founding defects of the Goods (discrepancy of quality), the invitation of the Seller representative is obligatory. The notification for the Seller is sent by the e-mail yer@ukr.net. If the Seller representative does not come within 20 (twenty) days from the moment of the notification, the Buyer compiles the one-sided act that is considered to be compiled and approved by the both Parties and according to which the Seller is obliged to remove the defects within the period, stated in point 5.2 of the contract.

5.4. The Seller replaces the Goods on basis FCA (Ukraine) according to “Incoterms 2020”

6. CONDITIONS OF ACCEPTANCE OF THE GOODS

6. УМОВИ ЗДАЧІ-ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ

- 6.1. Передача партії Товару здійснюється на умовах передбачених даним Контрактом
- 6.2. Передача партії Товару Продавцем здійснюється в строки відповідно до умов цього Контракту та Специфікації. Приймання партії Товару відбувається на складі Покупця.
- 6.3. При поставці Товару Продавець передає на адресу вказану Покупцем наступну супровідну документацію:
- Рахунок-фактура - 3 прим. (оригінал);
 - Пакувальний лист - 3 прим.(оригінал);
 - Сертифікат походження Товару;
 - Сертифікат якості Товару;
 - Рахунок-фактура та копія експортної митної декларації, завірена сертифікатом ССРІТ (China Council for the Promotion of International Trade);
 - Технічна документація (технічний опис), яка має бути надана на всю партію Товару;
 - Коносамент / товаросупровідна накладна CMR / авіа накладна.

7. УПАКОВКА І МАРКУВАННЯ

- 7.1. Упаковка, в якій поставляється Товар, повинна забезпечити його збереження під час завантаження/розвантаження, транспортування, складського зберігання.
- 7.2. Вартість упаковки і маркування включена у вартість Товару. Маркування повинно бути нанесено англійською мовою. Маркування повинно містити наступну інформацію - найменування товару, номер рулону, кількість метрів, шток, інше.
- 7.3. На кожне місце окремо Продавець зобов'язаний скласти пакувальний лист, в якому вказується найменування Товару, вага бруutto/нетто.
- 7.4. Пакувальні матеріали та/або тара не повертається та утилізуються за рахунок Покупця.

8. ФОРС-МАЖОР

- 8.1. Сторони звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання зобов'язань по даному Контракту, якщо це невиконання стало наслідком обставин непереборної сили, таких як пожеар, повінь, землетрус, страйк, ембарго, розпорядження державних органів, а також інших, не залежать від волі Сторін обставин і якщо ці обставини безпосередньо вплинули на виконання даного Контракту. При цьому виконання зобов'язань за Контрактом відсувається відповідно до часу, на протязі якого діяли відповідні обставини і їх наслідки.
- 8.2. Сторона, для якої створилася неможливість виконання зобов'язань за цим Договором, зобов'язана про настання вищевказаних обставин не пізніше 10 (десяти) календарних днів з моменту їх настання, у письмовій формі, повідомити іншу сторону. Таке ж повідомлення виконується і при припиненні дії зазначених обставин. Належним доказом наявності зазначених вище обставин та їх тривалості буде служити свідоцтво Торгово-промислової палати країни Покупця або Продавця відповідно.
- 8.3. Несвоєчасне повідомлення про обставини непереборної сили позбавляє відповідну Сторону права посилається на них в майбутньому.

9. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

- 9.1. У разі порушення встановлених термінів поставки партії Товару Продавець сплачує Покупцеві пеню в розмірі 0,1%

- 6.1. Lot of goods delivery is realized in accordance with the present Contract.

- 6.2. Lot of goods delivery by Seller is realized in accordance to the present Contract. Acceptance of the Lot of goods is realized in the Buyer's warehouse.

- 6.3. After shipment and received payment for the Goods the Seller send by the post the following documents:
- Commercial invoice – 3 pcs. (original);
 - Packing-list - 3 pcs. (original);
 - Certificate of origin;
 - Quality certificate;
 - Commercial invoice and copy of export custom declaration, certified with certificate of CCPIT (China Council for the Promotion of International Trade);
 - Technical documentation (technical description), which can be given for the whole lot of the Goods;
 - Bill of lading / CMR / Air Waybill.

7. PACKING & MARKING

- 7.1 The package of the Goods must ensure its safety during loading and unloading works, transporting and storing.

- 7.2. The price for marking and packing is included into the price of the Goods. The marking should be made in English. Marking should consist the following information – name of the Goods, No of the roll, its quantity m., etc.

- 7.3. Each packing place must be supplied with the packing list including the name of the Goods, its net weight and gross weight.

- 7.4. The packaging of the Goods is not returnable and shall be disposed at the expense of the Buyer.

8. FORCE – MAJEURE

- 8.1. No Party will be responsible for the full or partial non-execution of any of the obligations according to this Contract if such non-execution is caused by such circumstances emerged apart from the will or desire of the Parties as fires, floods, earthquakes, strikes, embargoes, government acts and all other factors which directly influence the possibility of execution of this Contract and are impossible to foresee or escape. In this case the term of executing the obligations shall be extended for a period equal to the Force-Majeure circumstances and their consequences.

- 8.2. The Party, which was faced to impossibility of executing the present Contract, has to notify immediately, however not later than 10 (ten) days after beginning of their acting in written form other Party of commencement of the Force Majeure circumstances or their termination. The Certificates issued by the Chambers of Commerce of respective country of the Buyer or of the Seller will be sufficient proof of the existence and duration of the above indicated circumstances.

- 8.3. Untimely notification about the Force Majeure circumstances deprives the Party of his right to refer to them in the future.

9. SANCTIONS & RECLAMATIONS

- 9.1. In case of violation of fixed terms of the lot of Goods delivery the Seller pays fine 0.1% from the total amount of the

вартості не поставленої в строк партії Товару за кожен день допущеного прострочення поставки.

9.2. У разі порушення встановлених термінів оплати за Конtrakтом Покупець сплачує Продавцю пеню в розмірі 0,1% вартості не зробленого в строк платежу за кожен день допущеного прострочення.

9.3. У разі виявлення кількісної та/або якісної невідповідності поставленого Товару, Продавець сплачує Покупцю штраф в розмірі 10% від вартості неякісного (недоставленого) Товару, крім того Продавець в повному обсязі і за свій рахунок здійснює поставку необхідної кількості Товару належної якості в строк, узгоджений Сторонами, але в будь-якому випадку не пізніше 30 (тридцяти) календарних днів з моменту направлення відповідного Акту про виявлені дефекти/кількісної недостачі Покупцем.

9.4. За порушення гарантійних зобов'язань, Продавець за вимогою Покупця, зобов'язаний оплатити пеню в розмірі 0,05% вартості Товару, за кожен день допущеного порушення термінів виконання гарантійних зобов'язань.

9.5. За згодою Сторін, обов'язок Продавця із заміни неякісного Товару/усунення кількісної недостачі може бути замінена на обов'язок повернення Покупцеві вартості такого неякісного (не отриманого) Товару.

10. АРБИТРАЖ І ПРАВО КОНТРАКТУ

10.1. Всі суперечки і розбіжності, які можуть виникнути за цим Договором, повинні вирішуватися шляхом переговорів між Сторонами.

10.2. Усі спори, розбіжності чи вимоги, які виникають із цього договору або у зв'язку з ним, у тому числі щодо його укладення, тлумачення, виконання, порушення, припинення чи недійсності, підлягають вирішенню у Міжнародному комерційному арбітражному суді при Торгово-промисловій палаті України згідно з його Регламентом із застосуванням матеріального і процесуального права України.

11. КОНТРАКТ В ЦІЛОМУ

11.1. Даний Контракт діє з дня підписання його Сторонами до 31.12.2020 року, але в будь-якому випадку до повного виконання зобов'язань за Конtrakтом Сторонами.

11.2. Даний Контракт укладається при повному розумінні Сторонами предмету Контракту.

11.3. Після підписання Контракту всі попередні переговори і листування по предмету Контракту є недійсними.

11.4. Сторони можуть вносити зміни і доповнення до Контракту шляхом підписання додаткових угод, Додатків (Специфікацій), а також шляхом обміну листами (письмовими повідомленнями) електронною поштою і по факсу.

11.5. Всі зміни та/або доповнення до цього Контракту мають силу якщо вони здійсненні в письмовій формі, підписані обома Сторонами, то є його невід'ємною частиною.

11.6. Листування, узгодження, пред'явлення претензій і т.п. в ході виконання цього Контракту ведуться англійською, українською та/або російською мовою з використанням факсимільного, поштового зв'язку, а також електронної пошти. Контрактні документи, передані з використанням такого зв'язку, матимуть юридичну силу оригіналу до обміну оригіналами таких документів.

11.7. Жодна із Сторін не має права передати третім особам права та зобов'язання за цим Договором без письмової згоди на те іншої Сторони.

11.8. Сторони зобов'язані негайно інформувати один одного про зміну своїх реквізитів.

undelivered lot of Goods in time for each day of delay.

9.2. In case of violation of fixed terms of payment by the Contract the Buyer pays fine 0.1% of the cost of non-dispatched in time goods for each day of delay.

9.3. Seller shall pay the Buyer a penalty of 10% from the total amount of poor (short-delivered) product in the case of revelation quantitative and/or qualitative discrepancy of goods, besides, Seller delivers the required quantity of quality goods in full and at one's own expense within the period agreed by the Parties, but in any case not later than thirty (30) calendar days after sending the relevant Act if the Buyer finds out defects and/or shortfall.

9.4. For the breach of warranty and terms of warranty obligations the Seller has to pay the fine of 0,05% from the Goods' cost for each day of untimely warranty and its terms by the request of the «Buyer»

9.5. By Parties' agreement the Seller's duty to change not quality goods/complete quantity shortage can be changed as a repayment of the cost of defective goods (not completed) to the Buyer.

10. ARBITRATION & COVERING LAW

10.1 All controversies and disagreements on this Contract must be solved by means of negotiations between the Parties.

10.2. Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this contract, including the conclusion, interpretation, execution, breach, termination or invalidity thereof, shall be settled by the International Commercial Arbitration Court at the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry in accordance with its Rules applying substantive and procedural law of Ukraine.

11. CONTRACT AS A WHOLE

11.1 This Contract is made at the complete realizing by the Parties from the day of signing to 31.12.2020, but in any case till the whole fulfilling of the duties by the both Parties.

11.2 The present Contract is completed with the whole understanding of the subject of the Contract by the Parties

11.3 After signing the Contract all previous negotiations and correspondence on the subject of the Contract are void.

11.4 The Parties can make changes and additions in the Contract by signing the additional agreements, and also by exchanging of letters, e-mail messages and fax messages.

11.5 All the changes and/or additions in the Contract have power only in case if they are made in written form, signed by both Parties and are the integral part of the Contract.

11.6 Correspondence, settlements, claims, etc. during the fulfilling of the Contract should be lead in English and/or Russian language with the help of facsimile, telegraph and post services and also electronic mail. Contracts documents sent with using of such kinds of services have legal force of the original till the moment of the exchange of the Contract originals.

11.7 Neither of the Parties has the right to give its rights and duties on the present Contract to the third Party without approval of the other Party.

11.8 The Parties are obliged to inform immediately one another about the changes of the legal addresses.

11.9. Даний Контракт укладається у двох ідентичних примірниках. У разі невідповідності текстів українською та англійською мовами, текст українською мовою матиме переважну силу.

ПРОДАВЕЦЬ

Zhongshan Zhongyue Plastic Products Co., Ltd

Директор _____

ПОКУПЕЦЬ:

ТОВ «ЕТИЛЕНСЕРВІС»

Директор

11.9 This Contract is made up in two identical copies in English and Russian languages. In case of disagreements in reading one of the parts, the Parties have to consider Ukraine copy as a right one.

SELLER

Zhongshan Zhongyue Plastic Products Co., Ltd. (China)

Director _____

BUYER:

LLC «ETHYLENESERVICE»

Director
