

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної  
діяльності підприємств

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ  
Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Кириленко О.М.  
“ ” \_\_\_\_\_ 2020 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ  
“МАГІСТР”

**Тема:** Підвищення ефективності діяльності ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” з  
урахуванням світового досвіду

**Виконав:** Подреза Михайло Сергійович

**Керівник:** д.е.н., професор Разумова Катерина Миколаївна

**Консультанти з розділів:**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Нормоконтролер з ЄСКД (ЄСПД):** \_\_\_\_\_ Серьогін С.С.

Київ 2020

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет МЛ Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Освітньо-кваліфікаційний рівень магістр

Спеціальність 8.03060104 «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»  
(шифр, найменування)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

Кириленко О.М.

«   »     2020 р.

**ЗАВДАННЯ**

на виконання дипломного проекту (роботи) студента

Подреза Михайло Сергійович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема проекту (роботи): Підвищення ефективності діяльності ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС» з урахуванням світового досвіду

затверджена наказом ректора від «1» 10 2020р. , № 1847/СТ

2. Термін виконання проекту (роботи): з 5.10.2020 до 31.12.2020

3. Вихідні данні до проекту (роботи): Статистична та бухгалтерська звітність ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС», баланс, бізнес-план, літературні джерела

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, що підлягають розробці):

Необхідно: вивчити сучасний стан і особливості імпорتنих операцій підприємства в умовах трансформації економіки; розкрити і проаналізувати основні сутність імпоротної діяльності, специфіку ввезення обладнання на територію України, а також географічні особливості співробітництва з питання імпорту продукції в Україну; здійснити аналіз фінансово-економічної та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС»; запропонувати шляхи розвитку імпоротної діяльності ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС».

Перелік обов'язкового графічного матеріалу:

Теоретичний розділ: (схеми – 2, табл – 1, малюнки - 6);

Аналітико-дослідницький розділ: (графіки – 3, табл. – 2, діаграми - 1);

Проектно-рекомендаційний розділ: (графіки – 1, діаграми – 2, таблиці - 2

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Етапи виконання дипломного проекту (роботи)	Термін виконання етапів	Примітка
1.	Збір інформації і проведення аналізу статистичної звітності ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”	05.10.2020-07.10.2020	ВИКОН
2.	Вивчення та аналіз здійсненні імпорتنих операцій на підприємстві	08.10.2020-19.10.2020	ВИКОН
3.	Визначення основних напрямків удосконалення імпоротної діяльності ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”	20.10.2020-03.11.2020	ВИКОН
4.	Оформлення списку літературних джерел, які використані в результаті аналізу наукових шкіл	04.11.2020-09.11.2020	ВИКОН
5.	Підготовка та оформлення аналітико-дослідницького розділу ДР	10.11.2020-19.11.2020	ВИКОН
6.	Підготовка та оформлення теоретичного розділу	20.11.2020-26.11.2020	ВИКОН
7.	Вибір методів удосконалення імпорتنих операцій ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”, наукове обґрунтування запропонованих заходів у проектному розділі	26.11.2020-04.12.2020	ВИКОН
8.	Оформлення проектно-рекомендаційного розділу дипломної роботи	05.12.2020-15.12.2020	ВИКОН
9.	Остаточне оформлення ДР (зміст, вступ, висновки, додатки тощо)	16.12.2020-20.12.2020	ВИКОН
10.	Підготовка доповіді та презентації ДР	21.12.2020-28.12.2020	ВИКОН
11.	Підписання необхідних документів у встановленому порядку, підготовка до захисту дипломної роботи та попередній захист дипломної роботи на випусковій кафедрі	29.12.2020-31.12.2020	ВИКОН

Студент \_\_\_\_\_ (Подрєза М.С.)

Керівник дипломного проекту (роботи) \_\_\_\_\_ (Разумова К.М.)

## ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

- ВВП – валовий внутрішній продукт
- ВМД – вантажно-митна декларація
- ГАТТ – Генеральна угода з тарифів і торгівлі
- ГК – Господарський кодекс
- ГТС – Гармонізована тарифна система
- ДП – Державне підприємство
- ЕУК - електропобутове і аналогічне устаткування і комплектувальні вироби
- ЄАВТ – Європейська асоціація вільної торгівлі
- ЄС – Європейський Союз
- ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність
- КМУ – Кабінет Міністрів України
- КНР – Китайська Народна Республіка
- МТП – Міжнародна Торгова Палата
- ООН- Організація Об'єднаних Націй
- ПДВ – податок на додану вартість
- ПЗ – програмне забезпечення
- СБУ – Служба Безпеки України
- ТУ – технічне устаткування
- УКРТест – ДП «Укрметртестстандарт»
- УКТ ЗЕД – Український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності
- SWIFT – Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications -  
Міжнародна міжбанківська система передачі інформації та здійснення платежів

## АНОТАЦІЯ

У результаті проведення дипломного дослідження надані пропозиції щодо удосконалення імпортової діяльності компанії “ТЕРМЕС-ПЛЮС”.

У вступі визначається актуальність обраної теми дипломної роботи, об’єкт, предмет, мета та задачі майбутніх досліджень.

У першому розділі розглядається сутність ефективності фінансово-господарської діяльності.

У другому розділі розглянуто організаційно-економічну характеристику підприємства та його фінансовий стан, проведено аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ “ТЕРМЕС-ПЛЮС” та проаналізовано типові поставки товарів з різних країн світу.

У третьому розділі визначено способи забезпечення підвищення ефективності тов “термес-плюс” шляхом залучення митного декларанта у службу логістики компанії та відправлення представника до Китаю.

У висновку зазначені основні висновки щодо виконаного дослідження і надані конкретні пропозиції щодо реалізації завдань дипломної роботи.

## ABSTRACT

As a result of carrying out degree research offers on improvement of import activity of the «HERMES-PLUS» company are provided.

In introduction relevance of the chosen subject degree work, object, a subject, the purpose and problems of future researches is defined.

In the first section the essence of import activity, feature of import of military goods and goods of double use, specifics of import of the equipment and household appliances, and also geographical features of cooperation on import of production to Ukraine is considered.

In the second section the organizational and economic characteristic of the enterprise and its financial state are considered, the analysis of foreign economic activity of HERMES-PLUS LLC is carried out and typical deliveries of goods from the different countries of the world are analysed.

In the third section ways of improvement of import activity of the enterprise in the Ukrainian market and noted possibilities of development of import activity of HERMES-PLUS LLC by involvement of the customs declarant in service of logistics of the company and departure of the representative to China are defined.

In conclusions the main conclusions of rather executed research are noted and specific proposals concerning realization of tasks of degree work are provided.

## ЗМІСТ

Кафедра <i>менеджменту зовнішньоекономічної</i> .....	1
<i>діяльності підприємств</i> .....	1
<b>КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА</b> .....	1
У першому розділі розглядається сутність ефективності фінансово-господарської діяльності. ...	5
У третьому розділі визначено способи забезпечення підвищення ефективності тов “гермес-плюс” шляхом залучення митного декларанта у службу логістики компанії та відправлення представника до Китаю. ....	5
<b>ВСТУП</b> .....	8
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРИТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b> .....	12
1.1 Сутність ефективності та її класифікації.....	12
1.2 Показники оцінки ефективності діяльності підприємства .....	23
1.3 Фактори та причини, що впливають на ефективність господарської діяльності з урахуванням міжнародного досвіду. ....	40
<b>РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”</b> .....	50
2.1. Загальна характеристика підприємства ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” та аналіз його виробничо-господарської діяльності .....	50
2. 2. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”. ..	58
2.3. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” .....	69
<b>РОЗДІЛ 3 ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”</b> .....	81
3.1. Напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” .....	81
3.2. Пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” .....	93
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	115
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	118

## ВСТУП

У час інтенсивного запровадження новітніх технологій, в умовах глобалізації міжнародних ринків та неймовірно швидкого розвитку суспільства в цілому, відбувається надзвичайно велика кількість комплексних процесів, що безпосередньо чи опосередковано впливають на діяльність підприємства. Такий розвиток несе в собі розмаїття можливостей і шляхів для розвитку бізнесу, проте, також виступає головною проблемою сучасної підприємницької діяльності. Збільшується ступінь невизначеності майбутнього розвитку, складність вибору способів і шляхів ведення підприємством успішної діяльності та досягнення поставлених цілей. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств відіграє значну роль у розвитку економіки України, насиченні споживчого ринку товарами належної якості. Розвиток ринкових відносин в Україні зумовлює діяльність підприємств, умов їх функціонування на ринку. Тому підприємствам для того, щоб вижити, необхідно правильно визначати свою стратегію та тактику поведінки на ринку та систематично проводити управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Ринкові реформи, що проводяться в країні, створюють сприятливі умови для відродження української економіки та її інтеграції в світове економічне співтовариство. Демократизація процесів управління економікою надає рівні права всім господарюючим суб'єктам зовнішньоекономічній діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність завжди була і залишається важливою складовою суспільного розвитку України, незважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юктурі та правовому середовищі країни.

Роль її посилюється з часу набуття незалежності українською державою, яка намагається зайняти гідне місце в міжнародних економічних інтеграційних процесах. Новий етап входження у світове господарство вимагає істотних зусиль як від окремих підприємств, так і від держави в цілому, від чого, зрештою, буде залежати не тільки динаміка зовнішньої торгівлі, а насамперед, можливість подальшого економічного та соціального розвитку держави як органічної підсистеми світової економіки.



Останнім часом ця проблема є досить відчутною, що пояснюється новими ринковими вимогами фахової спеціалізації та досвіду управління зовнішньоекономічною діяльністю у сучасних умовах.

Велике значення для забезпечення ефективності діяльності підприємства мають вплив багато факторів. Від їх якості, вартості, технічного рівня, ефективності використання багато в чому залежить кінцеві результати діяльності підприємства: випуск продукції, її собівартість, прибуток, рентабельність, стійкість фінансового становища.

Встановлення ринкових умов зумовлює потребу підвищення ефективності діяльності підприємства. Підвищення ефективності від імпортних операцій підприємств є одним з основних питань у період переходу до ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його товарів на ринку.

На сьогоднішній день Україна залежить від імпорту, насамперед, від таких товарів та ресурсів як:

- паливно-енергетичні ресурси (газ, нафта та нафтопродукти тощо);
- медична техніка, медичні інструменти та обладнання;
- виробнича техніка для виробничих підприємств різних галузей;
- сільськогосподарська техніка (комбайни, трактори, прилади);
- сировина тощо.

Імпортна товарна політика забезпечує функціонування і підвищення ефективності вітчизняної економіки, так як використовуючи імпортну сировину, техніку та технологію виробництва українські виробники виробляють продукцію високої якості, яку можна порівняти з імпортною продукцією.

Імпортна товарна політика, в першу чергу, повинна підпорядковуватися інтересам поповнення державного бюджету. З цією метою підвищуються тарифи (ввізні мита) на всі основні товари сільського господарства і промисловості, включаючи продукцію виробничо-технічного призначення. Однак зростання тарифів помірні, так як при їх надмірному підвищенні значно скорочується імпорт, а значить і митні доходи країни.

Актуальність теми дипломної роботи зумовлена сучасними потребами економічного життя України, направлених на побудову ринкового господарства, появу нових структур виробництва, побудову економічних зв'язків з іншими країнами. Процес змін, що спостерігається в цей час в Україні, охопив усі сфери економічного життя. Імпортні операції формують значну частину товарного обігу в Україні загалом та в Київській області зокрема. Розвиваючи зовнішньоекономічну діяльність, підприємства прагнуть до підвищення економічної ефективності виробництва, залучення іноземної технології та комерційної реалізації власних науково-технічних досягнень, гарантованого надійного матеріально-технічного забезпечення. Посилена увага до зовнішньоторговельних операцій з боку суб'єктів економічної діяльності цілком закономірно вимагає дослідження різних аспектів розвитку імпоротної діяльності, особливо на рівні підприємств як основної і першочергової ланки зовнішньоекономічного комплексу країни. Імпортна політика являється інтегральною складовою економічного розвитку будь-якого підприємства та країни в цілому. Необхідність підприємств в оновленні основних фондів, закупівлі сировини для виробничих потреб та можливість розширення асортименту продукції роблять імпорتنу політику важливим інструментом для успішного ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства та розвитку бізнесу загалом. Особливої актуальності дане питання набуває сьогодні для України.

Теоретичну основу дослідження питань склали закони України, постанови, наукові праці зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як Багрова І.В, Волкова І.А., Гребенюк О.П., Дідівський М.І., Кириченко А.В., Козак Ю.Г., Козик В.В., Кузьминський Ю.А., Левковець П.Р., Макогон Ю.В., Мережко О.О., Науменко В.П., Новицький В.С., Осика С.Г., Саркисов С.В., Яремко Л.А. та інших. Метою дослідження є обґрунтування науково – методичних засад та практичних рекомендацій щодо удосконалення імпоротної діяльності.

Відповідно до мети, в роботі поставлено та вирішено наступні завдання:

- розкрити сутність імпортних операцій;
- розглянути фактори, що впливають на ефективність імпорту;

- виявити способи удосконалення імпорتنих операцій;
- дослідити особливості імпорту товарів військового призначення та товарів подвійного використання в Україні;
- проаналізувати особливості ввезення на територію України устаткування;
- провести дослідження ринку, тенденцій та географії перевезень в світі;
- провести аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства;
- виявити особливості здійснення процесу закупівлі засобів вимірювальної техніки для ГЕС, платіжних терміналів для банків, та обладнання для прикордонних служб України;
- провести дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- розробити пропозиції щодо удосконалення імпорتنюї діяльності ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”;
- здійснити обґрунтування доцільності впровадження заходів покращення імпортної діяльності компанії;
- узагальнити результати роботи.

В роботі розглядають аспекти імпорту товарів військового призначення та товарів подвійного використання зважаючи на сучасну політичну та економічну ситуацію в Україні. До того ж, ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” в даний час займається благодійністю та замовляє імпортне обладнання за стандартами Ради Безпеки ООН в АТО.

Вивчення особливостей ввезення побутової техніки та засобів вимірювання в дипломній роботі зумовлено специфікою діяльності компанії за статутом.

Об’єктом дослідження являється процес розвитку удосконалення імпортної діяльності ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”.

Предметом проходження практики є наукові та прикладні засади та умови, що виникають в процесі зовнішньоекономічної діяльності компанії, зокрема імпортних операцій ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”.

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРИТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

### **1.1 Сутність ефективності та її класифікації**

На сучасному етапі економічного розвитку України необхідною умовою функціонування кожного промислового підприємства є забезпечення ефективності його діяльності. Нестабільність на зовнішньоекономічному просторі, дія кризових явищ, зміни в кон'юктурі ринку та, як наслідок, посилення дії впливу факторів макроекономічного середовища ускладнюють процес функціонування вітчизняних підприємств, що в подальшому впливає на кінцевий результат їх діяльності. Забезпечення ефективності функціонування підприємств провідних галузей економіки є основним завданням відродження та подальшого прогресивного розвитку промисловості нашої країни, а зокрема машинобудування, як однієї з ключових галузей національної економіки.

Перехід України до ринкової економіки досить суттєво позначився на діяльності підприємств. Через невідповідність здобутого виробничого потенціалу структурі попиту відбулося різке падіння виробничих потужностей, що супроводжувалося втратою висококваліфікованих кадрів.

Основними проблемами, з якими зараз стикаються машинобудівні підприємства, є: низький рівень рентабельності виробництва, високий рівень накладних витрат, енергомісткість і металомісткість технологій, тривалий виробничий цикл і, як наслідок, тривалий період повернення інвестицій, низький рівень фондівіддачі, високий рівень спеціалізації, потреба в високотехнологічному устаткуванні і у висококваліфікованих інженерно-технічних і робочих кадрах [65, с. 7].

Через існуючі галузеві проблеми підприємства мають знаходити основні шляхи підвищення ефективності своєї діяльності задля конкурентоздатності на міжнародній арені.

Ефект у діяльності підприємства являє собою величину, яка характеризує результат виробництва або впровадження інновацій. Може проявлятися в зростанні прибутку, зниженні собівартості, зростанні випуску продукції.

Тільки ті підприємства, які навчаться зводити його до максимуму для свого бізнесу, і виживають у теперішніх умовах. Саме тому в конкурентному середовищі всі підприємства зобов'язані постійно підвищувати свою продуктивність, тобто збільшувати ефект від використовуваних ресурсів і поточних витрат.

У сучасній економічній науці ефективність є відображенням удалого управління ресурсами і витратами підприємства в довгостроковій перспективі. Дане бачення ґрунтується на вивченні підходів В. Андрійчука, В. Базилевича, П. Друкера [1-3; 8]. Так, В. Базилевич [3] розглядає ефективність як віддачу, результативність діяльності підприємства, що свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто відображає якість економічного зростання.

Таким чином, визначення різноманітності підходів до трактування поняття «ефективність» дає можливість для кожного господарюючого суб'єкта економіки встановлювати та розглядати ефективність виробництва самостійно, незважаючи на інші підприємства, вивчати динаміку її змін та порівнювати дію факторів на величину отриманого ефекту. Це призводить до розробки власного підходу та критеріїв визначення ефективності з урахуванням власної стратегії розвитку, особливостей системи управління та складників господарського механізму.

Вивчаючи праці науковців, приходимо до висновку, що для повного визначення категорії «ефективність» слід розглянути основні її види. Так, в економіці виділяють чотири типи ефективності (рис. 1.1)



Рис. 1.1. Основні види ефективності

Технологічна ефективність характеризується використанням ресурсів виробництва, основним її критерієм є максимальний вихід продукції з одиниці землі за збереження природного середовища і дотримання екологічної рівноваги [20, с. 63]. Економічна ефективність відображає ступінь реалізації виробничих відносин і визначає ефективність виробництва продукції [14, с. 88]. Економічна ефективність сільськогосподарського виробництва – це отримання продукції з одного гектара земельної площі, від однієї голови худоби за найменших затрат праці і коштів на виробництво одиниці продукції. Ефективність сільського господарства включає не тільки співвідношення результатів і витрат виробництва, у ній відбиваються також якість продукції та її здатність задовольняти ті чи інші потреби споживача [24, с. 62]. Соціальна ефективність характеризує соціальний розвиток і полягає у скороченні тривалості робочого тижня, збільшенні кількості

нових робочих місць і рівня зайнятості працівників, поліпшенні умов праці та побуту [27, с. 179]. В. Андрійчук у своїх наукових працях [1; 2] описував соціальну ефективність як ступінь задоволення потреб колективу підприємства, його власників у засобах і умовах життєзабезпечення.

Імпортна операція - комерційна діяльність, що пов'язана з закупівлею та ввезенням в Україну іноземних товарно-матеріальних цінностей для їх наступної реалізації на внутрішньому ринку або використання у виробничо-господарській діяльності[32]. Основними нормативно-правовими документами, що регулюють імпорту діяльність є: Митний Кодекс України, Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність"Закон України «Про Митний тариф України», Закон України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах».

При цьому ввезений товар може бути як готовою продукцією, призначеною для реалізації, так і сировиною, напівфабрикатами, що підлягають переробці, об'єктами капітального будівництва у виді інвестиційного капіталу, ліцензіями, ноу-хау. У міжнародній комерційній практиці під імпортом розуміються і статистикою враховуються:

1) ввіз у країну товарів іноземного походження безпосередньо з країни виробника або країни посередника для особистого споживання, для промислових, будівельних, сільськогосподарських і інших підприємств або ж для переробки з метою споживання усередині країни, або ж з метою вивозу з неї;

2) ввіз товарів з вільних економічних зон або приписних окладів;

3) ввіз із-за кордону раніше вивезених вітчизняних товарів, що не піддавалися там переробці. Такий імпорт називається реімпортом. До реімпорту відносять товари не продані на аукціоні, повернуті з консигнаційного складу, повернуті покупцем.

4) ввіз товарів для переробки під митним контролем. Сюди відносять такі товари, котрі ввозять у країну для переробки з метою вивозу готової продукції, що містить у собі даний товар у переробленому або зміненому вигляді[32].

При цьому перед підприємством відкриваються три шляхи для придбання імпортованих товарів:

1. Придбання товарів у вітчизняних оптових продавців. Цей спосіб є найшвидшим і найпростішим, оскільки товар вже розмитнений і знаходиться на території України. Недоліком роботи оптових продавців є відносно висока вартість товарів у порівнянні з їх вартістю при самостійному ввезенні, а також обмеженість і непостійність асортименту продукції на складах українських оптових підприємств.

2. Самостійний імпорт товарів. Щоб самостійно ввезти товари на територію України, підприємство попередньо має зареєструватися в митних органах і відкрити в банку валютний рахунок. Для декларування товарів, що ввозяться, підприємство може прийняти до штату кваліфікованого-декларанта або звернутися до послуг митного брокера. Крім того, працівники, які займаються закупівлею таких товарів, повинні мати досвід роботи з іноземними партнерами.

Етапи укладання імпортової угоди за прямим методом відображені на рис. 1.2.:

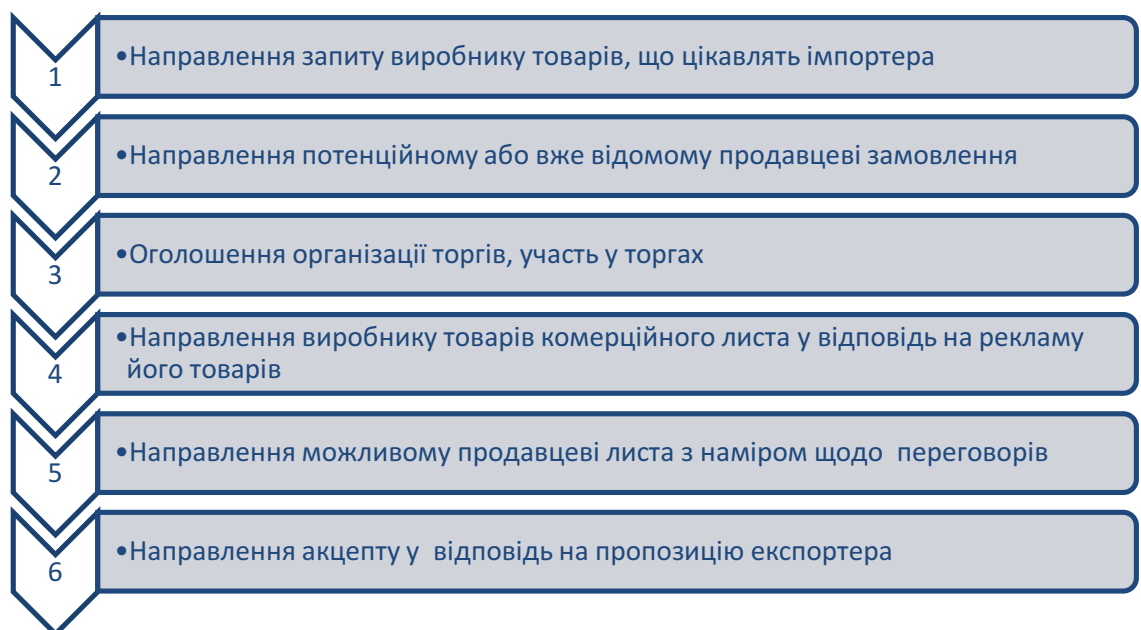


Рис. 1. 2 Етапи укладання імпортової угоди

Серед особливостей порядку здійснення імпортованих операцій з постачання товарів також варто виділити:



- документальне оформлення відвантаження експортованих товарів виробляється з вимогами міжнародних стандартів;
- приймання імпортованих товарів здійснюється з обов'язковою участю експерта торгово-промислової палати України зі складанням прийомного акта й акта експертизи;
- при виявленні нестачі або дефекту товарів за імпортованими договорами (контрактами) приймання не припиняється, однак складається рекламацийний акт;
- аналітичний облік повинен здійснюватися не тільки по найменуваннях і кількості товарів, але і по облікових партіях, контрактах, країнах і консигнаторах;
- відособлений облік експортних і імпортованих товарів і розрахунків по їхньому придбанню, що впливає з особливостей оподаткування цих товарів;
- виявлення результатів експортно-імпортованих операцій за кожним контрактом і по кожній обліковій партії[50]

Ефективне управління імпортованою діяльністю підприємства передбачає виконання організацією ряду необхідних дій, зокрема:

- забезпечення виконання реалізації загальної стратегії таким чином, щоб на рівні поточної діяльності фірми забезпечувалося поетапне досягнення стратегічних цілей підприємства;
- охоплення всіх ключових аспектів, пов'язаних із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- орієнтація на успіх при реалізації імпортованої діяльності;
- забезпечення відповідності процесів, що відбуваються на підприємстві, його загальному стратегічному напрямку розвитку як ззовні, так і всередині організації[57].

У процесі розробки стратегії імпорту науковці виділяють наступні основні стадії: визначення місії та цілей підприємства, оцінка факторів зовнішнього та внутрішнього середовища з використанням відповідного інструментарію, оцінка потенціалу підприємства, розробка та оцінка альтернативних імпортованих стратегій, вибір імпортованої стратегії, реалізація імпортованої стратегії, аналіз і контроль реалізації імпортованої стратегії на зовнішньому ринку.

Управління імпортом передбачає розробку програми і планів діяльності підприємства для контролю за їх виконанням, аналізу, обліку та оцінки ефективності самої стратегії. Одним із завершальних етапів реалізації імпорту є стратегічний контроль. Він покликаний виявляти помилки, сильні та слабкі сторони на різних етапах формування стратегії та координувати діяльність таким чином, щоб виправити ситуацію, яка не відповідає стратегічним орієнтирам підприємства. Таким чином, обов'язково необхідно здійснювати зворотній зв'язок.

Законодавство, яке обмежує імпорт, може мати найрізноманітнішу спрямованість. Воно може, наприклад:

- забороняти ввезення товарів;
- обмежувати ввезення у визначені порти;
- обмежувати маршрути перевезення товарів;
- обмежувати місця збереження товарів;
- обмежувати можливості використання товарів[2].

Такі обмеження можуть ставитися до всіх імпортованих товарів, у тому числі до тих, які пересилаються поштою або розміщуються у вільних економічних зонах.

З метою запобігання торгівлі товарами та послугами за демпінговими цінами країна проводить антидемпінгову політику шляхом встановлення антидемпінгового мита.

Антидемпінгове мито - додаткове мито на імпортовані товари, що ввозяться в країну за цінами, нижче цін світового ринку або внутрішніх цін[18].

Крім того, Кабінет Міністрів України щороку встановлює перелік товарів, імпорт яких підлягає квотуванню та ліцензуванню.

Питаннями регулювання імпорту займається Міжвідомча комісія з питань регулювання імпорту.

Закон України «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання» регулює діяльність, пов'язану з державним контролем за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання, з метою забезпечення захисту національних інтересів України, дотримання нею міжнародних зобов'язань

щодо нерозповсюдження зброї масового знищення, засобів її доставки, обмеження передач звичайних видів озброєння, а також здійснення заходів щодо недопущення використання зазначених товарів у терористичних та інших протиправних цілях.

Міжнародні передачі товарів – експорт, імпорт, реекспорт товарів, їх тимчасове вивезення за межі України або тимчасове ввезення на її територію, транзит товарів територією України, а також будь-які інші передачі товарів, що здійснюються за межами України[17].

Товари військового призначення в сукупності чи окремо – це вироби військового призначення - озброєння, боєприпаси, військова та спеціальна техніка, спеціальні комплектуючі вироби для їх виробництва, вибухові речовини, а також матеріали та обладнання, спеціально призначені для розроблення, виробництва або використання зазначених виробів[17].

Товари подвійного використання – окремі види виробів, обладнання, матеріалів, програмного забезпечення і технологій, спеціально не призначені для військового використання, а також послуги (технічна допомога), пов'язані з ними, які, крім цивільного призначення, можуть бути використані у військових або терористичних цілях чи для розроблення, виробництва, використання товарів військового призначення, зброї масового знищення, засобів доставки зазначеної зброї чи ядерних вибухових пристроїв, у тому числі окремі види ядерних матеріалів, хімічних речовин, бактеріологічних, біологічних та токсичних препаратів, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України[17].

Військове кінцеве використання означає застосування будь-яких товарів з метою розроблення, виробництва, складання, випробування, ремонту, технічного обслуговування, модифікації, модернізації, експлуатації, зберігання, виявлення, ідентифікації, придбання виробів військового призначення, у тому числі:

- використання виробничого, випробувального або технологічного обладнання та його компонентів;
- використання будь-яких складових частин зазначених товарів, а також обладнання, матеріалів, програмного забезпечення і технологій чи надання будь-яких послуг;

- включення таких товарів до складу виробів військового призначення.

Суб'єктом здійснення міжнародних передач товарів є зареєстрований центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державного експортного контролю, суб'єкт господарювання України, який має намір здійснювати або здійснює міжнародні передачі товарів, включаючи посередницьку (брокерську) діяльність[17].

Дія Закону України «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання» не поширюється на ввезення на період проведення антитерористичної операції та/або запровадження воєнного стану відповідно до законодавства спеціальних засобів індивідуального захисту (каска, виготовлені відповідно до військових стандартів або технічних умов, чи їх еквіваленти та спеціально призначені для них компоненти (тобто підшоломи, амортизатори), код товару згідно з УКТ ЗЕД 6506 10 80 00; бронежилети, код товару згідно з УКТ ЗЕД 6211 43 90 00, виготовлені відповідно до військових стандартів або військових умов для потреб правоохоронних органів, Збройних Сил України та інших військових формувань, утворених відповідно до законів України, інших суб'єктів, що здійснюють боротьбу з тероризмом відповідно до закону.

Процедури здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення (далі – «товари») визначаються Порядком здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення, надалі – «Порядок №1807», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 20 листопада 2003 р. №1807 «Про затвердження Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення».

Державний експортний контроль – комплекс заходів з контролю за міжнародними передачами товарів, їх використанням юридичною чи фізичною особою, що здійснюється центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державного експортного контролю, та іншими

державними органами з метою забезпечення захисту інтересів національної безпеки та відповідно до міжнародних зобов'язань України[17].

Для отримання дозволу чи висновку на право експорту, тимчасового вивезення, імпорту, тимчасового ввезення чи реекспорту товарів суб'єкт надсилає Держекспортконтролю лист, до якого додаються:

- заява на проведення попередньої експертизи товарів та реєстрації в Держекспортконтролі суб'єкта підприємницької діяльності України як суб'єкта здійснення міжнародних передач таких товарів,
- довідка СБУ,
- довідка про ідентифікацію товару,
- технічний опис товару,
- перелік держав з яких буде імпортуватися товар,
- довідка щодо належності (неналежності) товарів (груп товарів) до матеріальних носіїв секретної інформації (матеріальних носіїв інформації, що містять державну таємницю) та ступеня секретності цієї інформації)[17].

Строк розгляду заяв у разі, коли питання про надання дозволів або висновків не потребує додаткового міжвідомчого узгодження, встановлюється залежно від категорії товарів, але не може перевищувати з дня надходження всіх необхідних документів:30 днів - щодо експорту (реекспорту) товарів подвійного використання та тимчасового вивезення (ввезення) будь-яких товарів.

Дозвіл чи висновок Держекспортконтролю на право здійснення відповідної міжнародної передачі будь-якого виробу, обладнання чи матеріалу подвійного використання є підставою для передачі імпортеру (кінцевому споживачеві) комплекту технічної документації (технічних даних), необхідної для налагодження, експлуатації та використання такого товару за цільовим призначенням в обсягах, визначених цим дозволом чи висновком.

У разі переміщення товарів через митний кордон України їх митний контроль та митне оформлення здійснюються у порядку, встановленому законодавством. Під час митного оформлення суб'єкт або іноземний суб'єкт разом з іншими документами, необхідними для здійснення митного контролю та

митного оформлення товарів, зобов'язаний відповідно до частини другої статті 264 Митного кодексу України надати на вимогу митного органу оригінал дозволу або висновку Держекспортконтролю.

З метою прийняття обґрунтованого рішення щодо можливості надання відповідного дозволу чи висновку Держекспортконтроль може вимагати від суб'єкта надання додаткових відомостей або документів.

Розгляд заяв на отримання дозволу імпорту товарів подвійного призначення від Держекспортконтролю імпорту та транзиту товарів, а також тимчасового вивезення або тимчасового ввезення товарів триває 10 днів. До строку розгляду заяви не зараховується час, необхідний для отримання від суб'єкта додаткових відомостей або документів. Якщо додаткові відомості або документи не надійшли протягом двох місяців, заява вважається відхиленою і розгляду не підлягає.

До листа про надання дозволу на імпорт товарів, крім документів суб'єкт додає:

1) оригінали документів про зобов'язання та гарантії іноземного суб'єкта - кінцевого споживача стосовно імпортованих товарів;

2) документ про походження товарів;

3) засвідчені в установленому порядку: копію зовнішньоекономічного договору (контракту) на експорт зазначених у заяві товарів, а також копію договору комісії, доручення тощо, якщо експортером є підприємство-посередник; копію довідки про ступінь секретності товару, яку суб'єкт подавав Держекспортконтролю під час проведення попередньої експертизи товарів і реєстрації цього суб'єкта в Держекспортконтролі тощо;

4) сертифікат кінцевого споживача за формою, встановленою Положенням про порядок надання гарантій та здійснення державного контролю за виконанням зобов'язань щодо використання товарів у заявлених цілях[17].

Суб'єкт здійснення міжнародних передач товарів зобов'язаний надати на вимогу центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державного експортного контролю, документи та інформацію, необхідні

для здійснення ним заходів у галузі експортного контролю, у тому числі документи про гарантії, технічні довідки та інші документи, пов'язані з укладанням і виконанням зовнішньоекономічних договорів (контрактів) про здійснення міжнародних передач товарів, а також забезпечити зберігання документів, пов'язаних з укладанням та виконанням зазначених договорів (контрактів), на підставі яких були отримані дозволи, висновки чи міжнародні імпорتنі сертифікати, протягом п'яти років з дня закінчення процесу здійснення міжнародної передачі товарів.

## **1.2 Показники оцінки ефективності діяльності підприємства**

На сучасному етапі, в умовах інтеграції України до міжнародного господарського комплексу, особливо з урахуванням нинішніх, турбулентних процесів, виникає низка нових завдань, вирішення яких неможливе з використанням старих методів і підходів до управління ефективністю діяльності на промислових підприємствах. В умовах розвитку ринкових відносин економічна діяльність підприємства, яка спрямована на нарощування конкурентних переваг і забезпечення з їх допомогою стійкості своїх позицій, значною мірою залежить від своєчасного, правильного управління ефективністю їх діяльності.

Управління ефективністю діяльності промислового підприємства необхідно розглядати як систему, яка складається з певної кількості елементів, а досягати успіху вона може лише за умов скоординованих дій її складових, правильно обраних методів управління, програми мотивацій та механізму управління ефективністю діяльності підприємства. Також, слід зазначити, що управління ефективністю діяльності в момент кризи, коли перед багатьма підприємствами постала задача виживання, виконує дуже важливу функцію, оскільки визначає форму відносин із зовнішнім середовищем, формує методологію його системи і реалізує власне процес управління.

Проблема управління ефективністю підприємства завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. В економічних дослідженнях термін «ефект» з'явився з природних наук. Термін «ефект» у перекладі з латинської означає «результат». Отже, категорія «ефективність» може інтерпретуватись як «результативність». Ефект має значення результату, наслідку зміни стану певного об'єкта, зумовленої дією зовнішніх та внутрішніх факторів. Тобто під *ефектом* розуміють результат реалізації заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок економії всіх виробничих та трудових ресурсів.

*Ефективність підприємства* – комплексна оцінка кінцевих результатів використання основних та оборотних фондів, трудових та фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу.

Загальна методологія визначення ефективності формалізується таким співвідношення показниками, такими як: обсяг виробленої продукції, робіт, послуг; рівень поставок виробленої продукції на регіональний, внутрішній та зовнішній ринки; виручка від реалізації продукції в регіоні; фінансові результати діяльності підприємства (прибуток, рентабельність, ліквідність, платоспроможність) тощо. Соціальну ефективність характеризують: рівень доходів працівників, що забезпечує нормальні умови праці; рівень культурно-побутових умов робітників, рівень здоров'я робітників підприємства; рівень кваліфікації робітників; рівень розвитку інтелектуального потенціалу тощо. Оскільки соціальна ефективність виражається якісними показниками і її складно об'єктивно оцінити, а економічна кількісними, тому вона має більш практичне значення і найширше використання.

Існують різні підходи до визначення ефективності управління:

- розраховують синтетичні показники ефективності управління (коефіцієнт оперативності, надійності тощо);
- фактичні дані порівнюють з нормативними, плановими або з показниками за попередні роки (нормативи чисельності апарату управління, продуктивність, економічність управління тощо);
- застосовують якісне оцінювання ефективності за допомогою експертів;



- застосовують емпіричні формули для розрахунку показників, що характеризують ефективність управління.

У науковій літературі запропоновано цілу низку трудових, вартісних, інформаційних, технічних показників, які характеризують ефективність роботи системи управління на підприємстві. Розглянемо основні з них

Таблиця 1.1 – Система показників оцінки економічної ефективності менеджменту

Загальні показники	Часткові показники		
	Показники ефективності праці	Показники підвищення ефективності використання основних фондів, обігових коштів і капітальних вкладень	Показники підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів
1. Зростання обсягу виробництва продукції у вартісному вираженні 2. Виробництво продукції на 1 грн. витрат 3. Відносна економія основних виробничих фондів, нормативних коштів, матеріальних витрат, фонду оплати праці 4. Собівартість 5. Рентабельність 6. Прибуток після оподаткування, сплати відсотків,	1. Темпи зростання продуктивності праці 2. Частка збільшення виробництва продукції за рахунок підвищення продуктивності праці 3. Економія чисельності працівників 4. Зниження трудомісткості і виробів 5. Ротація персоналу (для оцінювання	1. Фондовіддача - виробництво продукції на 1 грн. середньорічної вартості основних виробничих фондів 2. Виробництво продукції на 1 грн. середньорічної величини нормованих обігових коштів 3. Приріст обігових коштів відносно приросту товарної продукції 4. Відношення приросту прибутку до капітальних вкладень 5. Питомі капітальні вкладення на одиницю нової виробничої потужності на 1 грн. приросту продукції 6. Термін відшкодування капітальних вкладень - відношення їх до суми приросту одержаного прибутку	1. Матеріальні витрати на 1 грн. товарної продукції 2. Витрати важливих матеріальних ресурсів у натуральному вираженні на 1 грн. товарної продукції 3. Відношення темпів приросту матеріальних витрат до темпів приросту товарної продукції 4. Середній обсяг реалізації продукції

<div data-bbox="220 159 475 595"> <p>дивідендів 7. Рівень прибутковості (для оцінюванн я перспектив розвитку продукції, впливу; попит на товар чи послугу; вплив конкуренції)</p> </div>	<div data-bbox="491 159 702 521"> <p>впливу плинності персоналу на результат діяльності, прогнозуванн я періодів пошуку персоналу)</p> </div>	<div data-bbox="727 159 1101 629"> <p>7. Співвідношення періодів обороту дебіторської та кредиторської заборгованості 8. Питома вага фінансових вкладень у загальному обсязі активів 9. Оборотність кожного виду ресурсів (запасів, грошей, дебіторської заборгованості)</p> </div>	
--	---	---	--

Основою управління є визначення ефективності її діяльності. Оцінка ефективності будується на основі єдиних методологічних принципів визначення ефективності діяльності. У якості основних загальних принципів здійснення діяльності на практиці, що склалася, визначають наступні:

- у процесі розробки і реалізації проектів необхідно поєднувати науково-технологічний аналіз з комерційним, фінансово-економічним, соціальним, щоб забезпечити комплексність підходу до їх здійснення;
- при оцінці ефективності діяльності, зіставлення витрат і результатів необхідно проводити з урахуванням зміни цінності грошей у часі;
- при здійсненні діяльності принципово необхідно враховувати невизначеність і ризику.

Комплексний підхід до управління ефективністю діяльності можна зобразити у наступному вигляді (рис. 1.3).

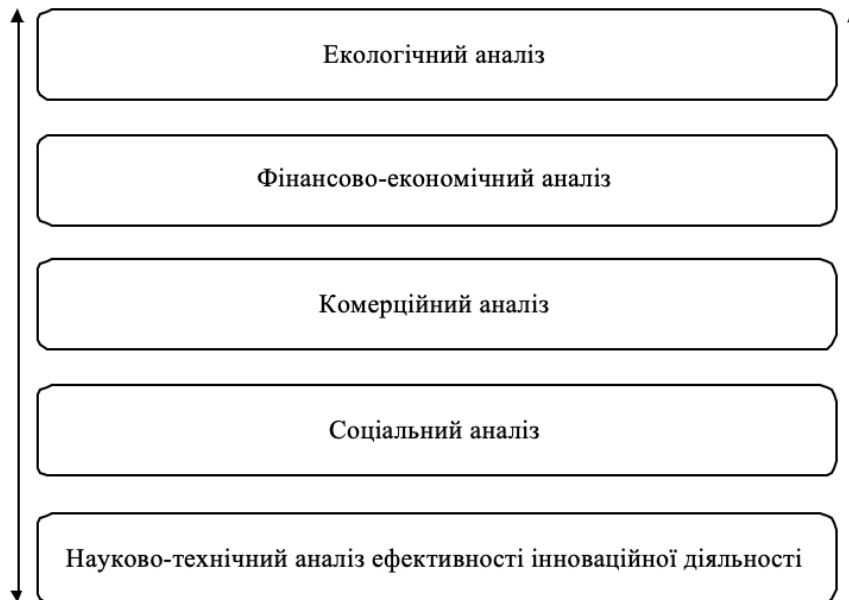


Рис. 1.3. Комплексний підхід до управління

Управління ефективністю діяльності являє собою системою принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень за всіма основними аспектами діяльності підприємства. Успішне функціонування системи управління ефективністю діяльності підприємства багато в чому визначається ефективністю її організаційного забезпечення. Система організаційного забезпечення управління ефективністю діяльності підприємств являє є взаємопов'язаною сукупністю внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень з окремих питань планування, формування, розподілу і використання прибутку і несуть відповідальність за результати цих рішень

На зміну ефективності діяльності підприємств впливають дві групи факторів: внутрішні і зовнішні (рис. 1.4).

При цьому, внутрішні фактори поділяють на основні та неосновні. Використання тих чи інших форм управління визначається специфікою господарської діяльності підприємства та його фінансовою стратегією,

відповідно, модель для різних підприємств однозначно буде відрізнятися, що дозволяє говорити про існування різних стратегій управління.

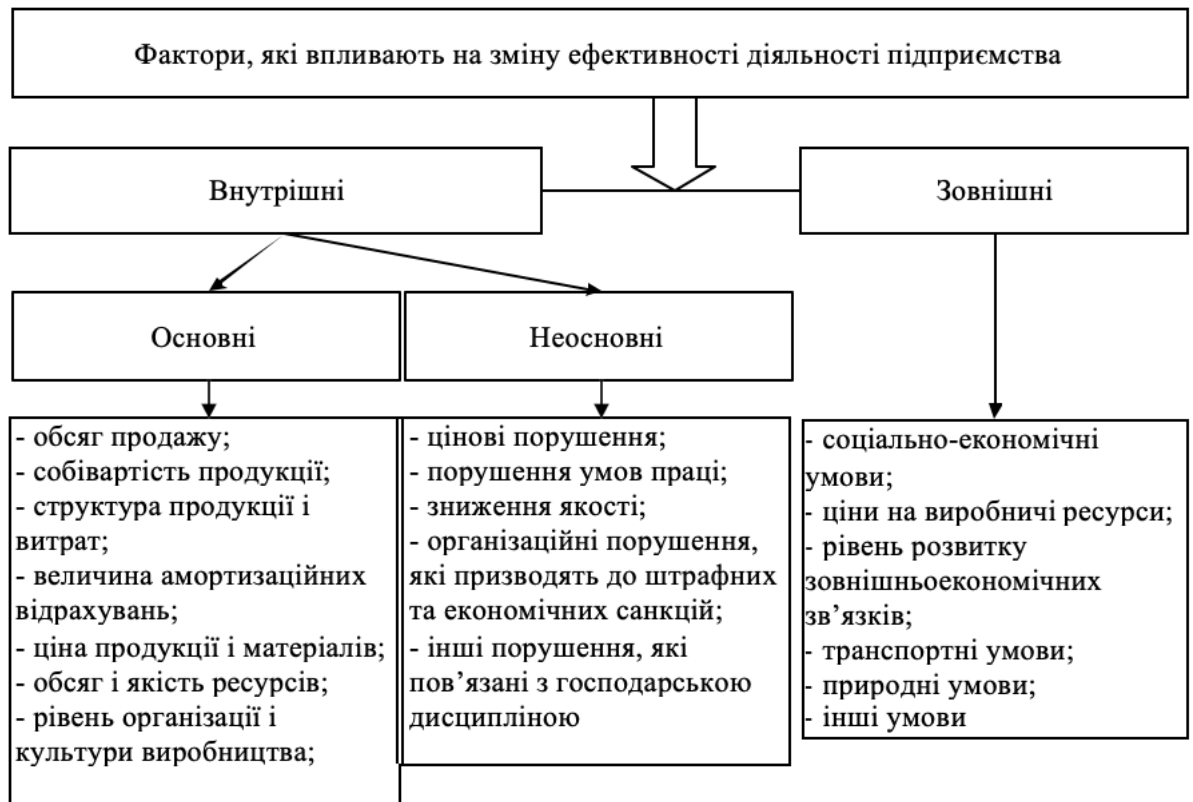


Рис. 1.4. Фактори, які впливають на зміну

Однак усю сукупність таких моделей можна згрупувати та виділити наступну їх типологію:

- агресивна (наступальна) стратегія – забезпечення максимізації рівня реалізації через стимулювання збуту з метою збільшення прибутку суб'єкта;
- захисна стратегія – забезпечення контролю витрат з метою збільшення прибутку суб'єкта господарювання як різниці між абсолютною величиною доходів та затрат, стратегія є ефективною у довгостроковій перспективі;

– диверсифікована стратегія – поєднує у собі виважений компроміс між агресивною та захисною стратегіями, що дозволяє узгодити переваги та недоліки обох варіантів стратегій управління прибутком підприємства.

Критерієм ефективності при системному підході управління підприємницькою діяльністю є здатність господарської системи відповідати викликам екзогенних факторів та адаптація до них. Отже, управління відіграє дуже важливу роль необхідного фактора і рушійної сили на мікро- і макрорівнях.

З метою підвищення результативності діяльності підприємства та його стратегічного розвитку виникає потреба у розробленні стратегії управління підприємством, спрямованої на вдосконалення механізму формування та управління ефективністю діяльності підприємства. Управління ефективністю діяльності підприємства необхідно здійснювати відповідно до спеціально розробленої політики, при цьому важливе значення необхідно слід звернути увагу на визначення пріоритетного напрямку використання ефективності діяльності підприємств – тезаврації коштів, що сприятиме подальшому його розвитку та покращенню і підвищенню ринкової привабливості підприємств [65, с. 80].

Ефективність діяльності підприємства у динаміці – величина не постійна, яка може змінюватися під впливом таких факторів:

- 1) стан ринкової кон'юнктури підприємства;
- 2) залучення у підприємницьку діяльність додаткових інвестицій;
- 3) інтенсивне використання внутрішніх резервів та спроможностей підприємства, а саме застосування інтенсивних форм відтворення, таких як реконструкція, технічне переозброєння, використання новітніх технологій;
- 4) упровадження різних інновацій у виробництво

Ефективність – це економічна категорія, яка кількісно визначається через відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили одержання цього результату.

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

Як основний показник економічної ефективності підприємств використовується система показників рентабельності. Показники рентабельності розраховуються на основі величини отриманого суб'єктом підприємницької діяльності прибутку. Отриманий підприємством в певних абсолютних і відносних розмірах прибуток є необхідною умовою його самодостатності, економічної незалежності, подальшого функціонування [61, с. 84].

Систему показників, які характеризують ефективність діяльності підприємства, зображено в табл. 1.2.

Зазначимо, що одна з головних проблем при виборі показника для оцінки ефективності функціонування організації зводиться до дилеми, що приймати за показник оцінки економічної ефективності. Рішення цієї проблеми пов'язано з тим, які цілі ставить перед собою господарюючий суб'єкт. Організаціям, що мають чітко сформульовані цілі і завдання із заданою тимчасовою шкалою їх досягнення, набагато простіше проводити оцінку ефективності. Тому для визначення показників необхідно проаналізувати стратегію господарюючого суб'єкта та визначитися з цілями, на досягнення яких працює організація.

У стратегії підприємства різні дослідники виділяють від трьох до п'яти складових рівнів. Загалом достатнім і необхідним для аналізу стратегії є визначення місії організації, цілей і завдань.

Місію в загальних рисах можна визначити як висвітлення основної причини створення організації та продовження її існування.

Стратегічні цілі стосуються внутрішніх і зовнішніх обставин, на які організація повинна реагувати в майбутньому, вони визначають, якими мають бути пріоритети для того, щоб вона могла успішно слідувати своїй місії.

Таблиця 1.2.

### Система показників ефективності діяльності підприємств

<i>Ефект</i>	<i>Показники ефективності діяльності</i>
Економічний ефект оцінюється	прибутком від реалізації продукції; прибутком від впровадження нового технологічного процесу; покращенням використання виробничих потужностей; прибутком від впровадження винаходів, корисних моделей, промислових зразків, патентів, ноу-хау тощо; прибутком від ліцензійної діяльності; скороченням термінів окупності інвестицій.
Науково-технічний ефект оцінюється	підвищенням науково технічного рівня виробництва; підвищенням організаційного рівня виробництва і праці; можливим масштабом застосування (народногосподарським, галузевим, на рівні підприємств); ступенем ймовірності успіху (значним, помірним, низьким); кількістю зареєстрованих охоронних документів (авторських свідоцтв, патентів, ноу-хау, ліцензій тощо); збільшенням частки нових інформаційних технологій; збільшенням частки нових технологічних процесів; підвищенням рівня автоматизації виробництва; зростанням кількості науково-технічних публікацій.
Соціальний ефект оцінюється	зміними кількості робочих місць на об'єктах, де впроваджуються інновації; покращенням умов праці робітників; приростом доходів персоналу фірми; змінами у структурі виробничого персоналу та його кваліфікації, у т. ч. змінами чисельності працівників, змінами чисельності працівників різної класифікації; змінами у стані здоров'я працівників об'єкта, що визначаються за допомогою рівня витрат, пов'язаних з виплатами із фонду соціального страхування та витратами на охорону здоров'я; збільшенням тривалості вільного часу населення тощо.
Екологічний ефект оцінюється	зменшенням забруднень атмосфери, землі, води шкідливими компонентами; зменшенням кількості відходів виробництва; підвищенням ергономічності виробництва (зниженням рівня шуму, вібрації, електромагнітного поля тощо); покращенням екологічності товарів, які виготовляє підприємство; зниження сум штрафів за порушення екологічного законодавства і нормативних документів.

Під обладнанням розуміється сукупність частин і пристроїв, які використовуються для обробки, виробництва, переміщення або упаковки матеріалу та ін.

Як видно з визначення, поняття устаткування включає досить широкий спектр різноманітної продукції :

- побутова техніка і устаткування
- інструмент
- електроустаткування
- виробниче устаткування
- медичне устаткування.

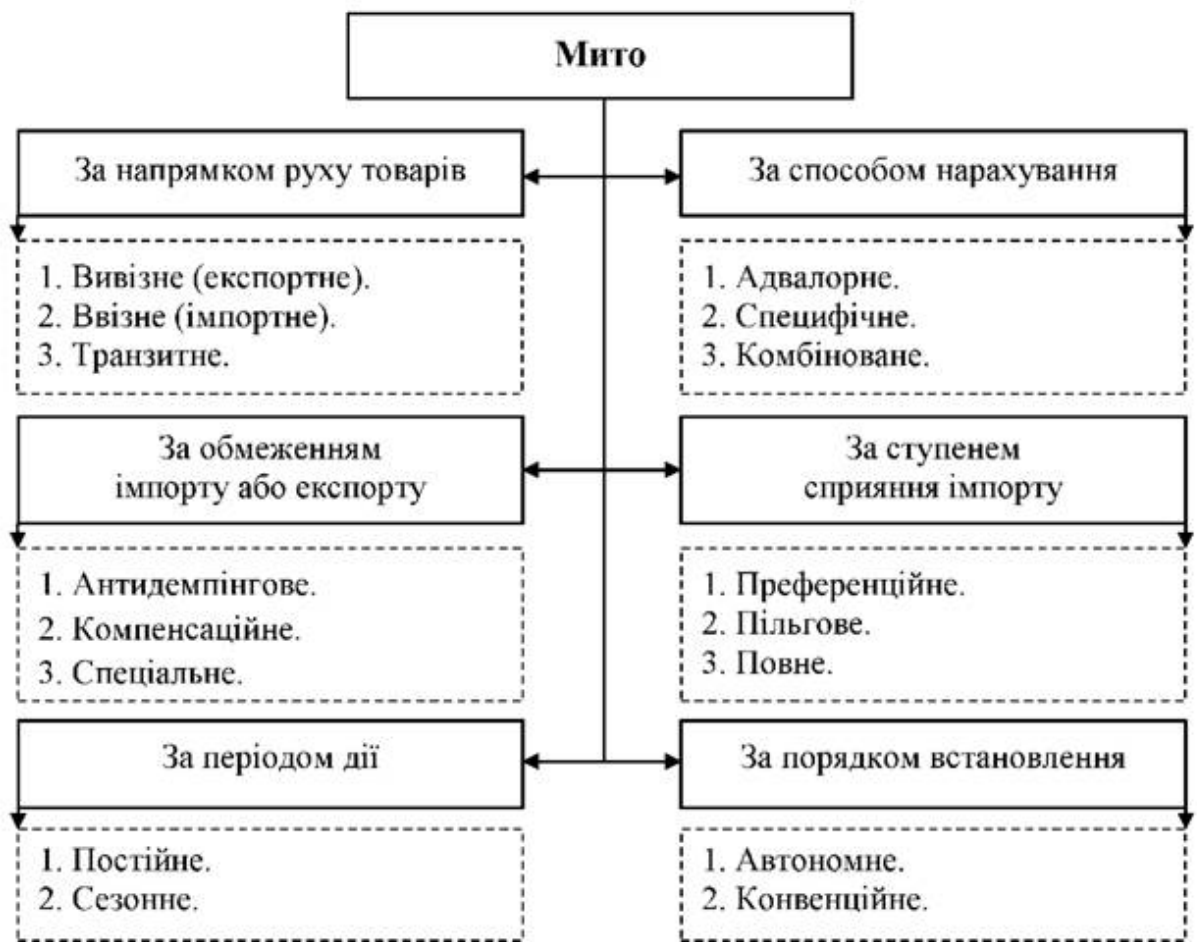
Найскладнішим етапом при ввезенні закордону обладнання та техніки є процес його розмитнення на митному кордоні України. При розмитненні обладнання в Україні в першу чергу необхідно знати:

- технічні характеристики обладнання з детальним описом, де буде вказана потужність, кількість складових і частин (вузлів) устаткування, розміри, вага;
- точне призначення обладнання (в якій області або галузі може використовуватися, наприклад військова, промислова, побутова, медична);
- габаритні розміри устаткування і вага. Перевізнику важливо розуміти, з яким устаткуванням він матиме справу: габаритне устаткування, яке поміститься в фуру, або устаткування негабаритне, для перевезення якого можливо знадобиться спеціальний транспорт;
- вимоги по транспортуванню, вантаженню-вивантаженню, транспортному засобу, який доставлятиме вантаж. Наприклад, при бічному завантаженні, потрібна буде тентована машина, а при дуже важких або негабаритних вантажах може знадобитися підйомний кран, який здійснюватиме вантаження устаткування згори в машину;



- якщо устаткування має якісь небезпечні частини або складові, то необхідно знати клас небезпеки[27].

На ставку мита має вплив країна походження і відвантаження устаткування, а також наявність сертифікату походження товару. Наприклад по деякому устаткуванню, яке імпортується в Україну з країн ЄАВТ (Ісландія, Норвегія, Швейцарія і Ліхтенштейн), при розмитненні товарів в Україні, ставка мита рівна нулю[64].



**Рис 1.5. Види мита в Україні**

Часто на товари, які імпортуються з країн СНД, Грузії і Македонії в Україну існує преференція за митом, відповідно до якого ставка мита також дорівнює нулю.

Для того, щоб скористатися такою преференцією необхідно виконати три правила:

- наявність сертифікату походження товару;
- прямий контракт і закупівля товару;
- пряме відвантаження товару[58].

Прямий контракт або договір припускає, наступне:

- виробник товару є контрактодержателем;
- відправка вантажу відбувається безпосередньо з країни, де знаходиться виробник;
- виробництво або виготовлення товару здійснюється безпосередньо в країні знаходження виробника. Ніякі офшорні схеми тут не можуть застосовуватися[6].

При розмитненні устаткування в Україні, окрім оплати податків (мита і ПДВ), необхідно також отримати дозвільні документи і сертифікати.

Найпоширенішими дозвільними моментами при розмитненні устаткування в Україні є отримання наступних документів:

- сертифікат відповідності;
- санітарно-епідеміологічний висновок;
- радіологічний контроль і екологічний контроль;
- державний експортний контроль товарів військового призначення і подвійного використання[58].

Обов'язкова сертифікація устаткування законодавчо передбачена практично для усіх його видів. Схеми сертифікації, які застосовуються для того або іншого виду устаткування, необхідно уточнювати у фахівця з сертифікації або ж у митного брокера. Сертифікація устаткування часто має на увазі також сертифікацію процесів його складання, налагодження, випробувань.

Для багатьох видів устаткування процес сертифікації припускає отримання санітарно-епідеміологічного висновку, (для устаткування, яке безпосередньо стикається з людиною в повсякденному житті, наприклад побутова техніка) і/або пожежного сертифікату, або сертифікату пожежної безпеки, який має бути отриманий на устаткування, що є потенційно небезпечним або таким, що має відношення до забезпечення пожежної безпеки.

Пожежний сертифікат - це документ підтверджує, що продукція відповідає правилам пожежної безпеки. Форма сертифікату така ж, як і у сертифікату відповідності, основна відмінність якої в специфічних і серйозніших і триваліших видах випробувань продукції, протоколи випробувань яких, є необхідними і обов'язковими документами до сертифікату[25].

Для сертифікації устаткування і технічних облаштувань іноземного виробництва додатково необхідно:

- Інструкція з експлуатації;
- Паспорт на устаткування (за наявності);
- Сертифікат міжнародного зразка (копія);
- Доручення від виробника на постачальника або копія контракту на постачання[58].

Для митного оформлення засобів вимірювальної техніки, які ввозяться на територію України необхідний позитивний висновок Центрального управління метрології і стандартизації Міноборони. Він представляється при митному оформленні засобів вимірювальної техніки та підтверджує відповідність товару вимогам Закону України "Про метрологію та метрологічну діяльність" та видається територіальними органами Держстандарту за результатами експертизи документів. Отримати даний висновок можна в ДП «Укрметртестстандарт» (далі - УкрТЕСТ).

Український інститут випробувань і сертифікації електрообладнання УкрТЕСТ є структурним підрозділом Державного підприємства Всеукраїнський державний науково-виробничий центр стандартизації, метрології, сертифікації та захисту прав споживачів (ДП «Укрметртестстандарт»). Даний орган вповноважений на проведення робіт із сертифікації продукції в державній Системі сертифікації УкрСЕПРО.

Сферою діяльності УкрТЕСТ є сертифікаційні випробування і сертифікація в законодавчо регульованій сфері в державній Системі сертифікації УкрСЕПРО на відповідність обов'язковим вимогам, діючим в Україні нормативним документам продукції, включеної в «Перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації

в Україні», затверджений наказом Держспоживстандарту України від 24.02.2009 № 80 (зі змінами)[11].

УкрТЕСТ проводить роботи з визнання національних сертифікатів країн СНД, з якими укладені угоди на міжурядовому або міжвідомчому рівні, на імпортовану в Україну продукцію, зроблену безпосередньо в цих країнах, а саме: Республіці Білорусь, Республіці Казахстан, Грузії, Киргизькій Республіці, Республіці Молдова, Туркменістані, Республіці Таджикистан, Республіці Узбекистан.

Сертифікація технологічного устаткування проводиться на відповідність вимогам чинних в Україні нормативних документів, безпеки життя, здоров'я людей, захисту їх майна, охорони довкілля. При цьому сертифікація на відповідність усім обов'язковим вимогам, якщо вони встановлені до цієї продукції, виконується неодмінно.

Випробування з метою сертифікації проводять тільки випробувальні лабораторії (центри), акредитовані в установленому порядку, і мають технічні умови в певній області акредитації.

Загальні дії з сертифікації технологічного устаткування (далі - ТУ) складаються з:

- подання і розгляди заявки на сертифікацію ТУ;
- аналізу наданої документації;
- ухвалення рішення по заявці з вказівкою схеми (моделі) сертифікації;
- обстеження або атестації виробництва продукції, яка сертифікується, або оцінку системи управління якістю, якщо це передбачено схемою сертифікації;
- відбору зразків для випробувань і ідентифікації продукції;
- випробування зразків продукції;
- аналізу отриманих результатів і ухвалення рішення про можливість видачі (про відмову видачі) сертифікату відповідності;
- видачу сертифікату відповідності, надання ліцензійної угоди і занесення сертифікованої продукції в Реєстр;

- визнання сертифікатів, виданих за кордоном і що підтверджують відповідність імпортованої продукції вимогам чинних в Україні нормативних документів ;

- технічного нагляду за сертифікованою продукцією;

- інформації про результати робіт по сертифікації[69].

Заявки на сертифікацію продукції іноземного виробництва, яка виготовляється серійно, подаються в орган сертифікації. Сертифікація імпортованого технічного устаткування проводиться відповідно до вищезгаданих вимог цієї процедури. Порядок визнання сертифікатів або інших документів, які підтверджують відповідність імпортованої продукції вимогам чинних в Україні нормативних документів і виданих на цю продукцію за кордоном прописано в законодавстві України. Умови визнання в Системі сертифікатів і протоколів випробувань продукції:

- якщо спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері підтвердження відповідності укладена двостороння угода про взаємне визнання результатів робіт по сертифікації з національним органом з сертифікації тієї країни, з якої походить продукція, яка ввозиться в Україну;

- іноземний сертифікат виданий в системі сертифікації тієї країни, з якої походить продукція, яка ввозиться в Україну;

- продукція, що ввозиться в Україну, може бути ідентифікована з супровідною документацією (маркування, етикетка) як виготовлена по міждержавних або іншими нормативними документами, що діють в Україні;

- вказаних в іноземному сертифікаті номенклатура усіх обов'язкових вимог до продукції і норми цих вимог повністю відповідають номенклатурі обов'язкових вимог і нормам, що діють в Україні[69].

Об'єктами сертифікації також є електропобутове і аналогічне устаткування і комплектувальні вироби (далі - ЕУК) які :

- вироблені в Україні;

- ввозяться в Україну.

Сертифікація ЕУК проводиться на відповідність вимогам тих, що діють в Україні, відносно безпеки життя, здоров'я людей, захисту їх майна, охорони природного довкілля. При цьому сертифікація на відповідність усім обов'язковим вимогам, якщо вони встановлені до цієї продукції, виконується неодмінно.

Роботи по сертифікації продукції оплачуються заявником на договірних умовах.

Загальні дії з сертифікації ЕУК складаються з:

- представлення і розгляди заявки на сертифікацію ЕУК;
- аналізу наданої документації;
- ухвалення рішення за заявкою з вказівкою схеми (моделі) сертифікації;
- обстеження або атестації виробництва продукції, яка сертифікується, або оцінку системи управління якістю, якщо це передбачено схемою сертифікації;
- відбору зразків для випробувань і ідентифікації продукції;
- випробування зразків продукції;
- аналізу отриманих результатів і ухвалення рішення про можливість видачі (про відмову відносно видачі) сертифікату відповідності;
- видачу сертифікату відповідності, надання ліцензійної угоди і занесення сертифікованої продукції до Реєстру;
- визнання сертифікатів, які видані за кордоном і підтверджують відповідність імпортованої продукції вимогам чинних в Україні нормативних документів ;
- технічного нагляду за сертифікованою продукцією;
- інформації про результати робіт по сертифікації[63].

Для проведення сертифікації ЕУК заявник подає в орган сертифікації заявку, яка реєструється в журналі реєстрації заявок.

У разі внесення змін до конструкції (складу) ЕУК або технології його виготовлення, які можуть вплинути на показники, які підтверджені під час сертифікації, заявник зобов'язаний заздалегідь повідомити про це орган сертифікації, який приймає рішення про необхідність проведення нових випробувань або оцінки стану виробництва продукції. Якщо норми на показники,

які встановлені нормативним документом, підтверджені при сертифікації, змінені на жорсткіші, питання про припинення дії сертифікату (ліцензійної угоди) вирішує орган сертифікації. У разі розширення номенклатури (асортименту) продукції видається новий сертифікат з нового доповнення. Умови визнання в Системі сертифікатів і протоколів випробувань продукції:

- якщо спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері підтвердження відповідності укладена двостороння угода про взаємне визнання результатів робіт з сертифікації з національним органом з сертифікації тієї країни, з якої походить продукція, яка ввозиться в Україну;

- іноземний сертифікат виданий в системі сертифікації тієї країни, з якої походить продукція, яка ввозиться в Україну;

- продукція, яка ввозиться в Україну, може бути ідентифікована за супровідною документацією (маркування, етикетка) як така, що виготовлена за міждержавними або іншими нормативними документами, які діють в Україні;

- відмічені в іноземному сертифікаті номенклатура усіх обов'язкових вимог до продукції і норми цих вимог повністю відповідають номенклатурі обов'язкових вимог і нормам, що діють в Україні[63].

На сьогодні доставка і розмитнення (імпорт, митне очищення) техніки в Україну користується особливою популярністю. Це пояснюється тим, що багато хто зі споживачів вже не може собі уявити життя без пристроїв, якими постійно у використанні.

В основному велика частина такої побутової техніки робиться в країнах Азії і Америки, але є і європейські виробники, про яких в основному піде мова далі. Основні країни Європи, з яких імпортується побутова техніка: Англія, Німеччина, Італія, Нідерланди, Польща, Франція, Швеція.

Зазвичай постачання побутової техніки з країн Азії і США здійснюється через порти Європи. Логістична схема припускає, що спочатку вантаж доставляється контейнером в Європу, потрапляючи туди через будь-який морський європейський порт. Далі відкривається транзитна декларація. Потім вантаж перевантажується в консолідовану машину, яка слідує на Україну, де його

розмитнє логістична компанія на свою компанію і віддає клієнтам після проходження усіх процедур по митному очищенню[27].

### **1.3 Фактори та причини, що впливають на ефективність господарської діяльності з урахуванням міжнародного досвіду.**

Досить велика частка товарів, які можна побачити на українському ринку, імпортовані саме з Китаю. Що стосується експорту, то багато експертів вважають, що одним з перспективних напрямів співпраці є постачання в Китай екологічно чистих товарів сільськогосподарської продукції українського виробництва, а також продукцію харчової промисловості.

Сьогодні Китай - один з найпривабливіших торгових партнерів для підприємців всього світу. Налагодження ділової співпраці з Китаєм дає ряд серйозних переваг європейцям: виробництво на китайських фабриках і заводах обходиться значно дешевше, китайським робітникам властива дивовижна працездатність і відповідальність, дешеві ціни на сировину, хороші споживчі якості товарів і багато іншого.

Вигоди товарного ринку Китаю пов'язані з доступним за ціною і якісним товаром, що виробляється місцевими фабриками і заводами. Багато компаній вже відкрили для себе "китайський" шлях, і тепер їх винагорода - чималий прибуток і істотна економія витрат.

Основою для підвищеного інтересу до товарного ринку Китаю з боку торгових компаній і виробників є такі причини/можливі вигоди - розвиток перспективних, комерційно вигідних напрямів, зміна постачальника, закупівля для подальшого реекспорту - в країни Європи і далі, рішення дилеми "робити або купувати/закуповувати", а також розміщення спецзамовлень на ексклюзивне, унікальне виробництво.

Обираючи своїм контрагентом китайського виробника, слід звертати увагу на те, що їх ринок має ряд характерних особливостей, таких як:



- масова концентрація виробників типової (аналогічної) продукції в одному місті або провінції;
- китайським контрагентам притаманне недотримання корпоративної етики. Власник або керівник фабрики не посоромиться похвалитися перед своїми колегами великим покупцем або поскаржитися на невдалого клієнта;
- інформація розповсюджується завдяки сильній плинності кадрів. Співробітники компанії часто змінюють місце роботи, проте, як правило, у рамках певної галузі;
- в Китаї відсутня чиста конкуренція. Водночас, різні підприємства можуть дублювати функції один одного, що спричиняє, як позитивні наслідки, два потенційних конкурента можуть виявитися потенційними постачальниками або клієнтами один одного, так и негативні наслідки, перехоплення замовників у свого прямого конкурента.

По-перше, визначення товару. Імпортер повинен знати свій товар і все, що з ним пов'язане: усі характеристики, особливості, унікальність, хто цим товаром користується і як часто його купують. Необхідно проаналізувати ті товари, які імпортуватимуться з Китаю, які з них мають підвищений попит в Україні, для яких з них конкуренція досить невелика, який заробіток на цьому товарі, як продаватиметься товар. Крім того, дуже важливо звертати увагу на те, росте попит або падає. Якщо вже імпортер вирішує імпортувати товари з Китаю, краще купувати тільки якісну продукцію, не гнатися за низькими цінами, адже, у більшості випадків, ціна відповідає якості товару.

По-друге: вибір постачальника. Вибір відповідного постачальника - це основа успішного бізнесу при імпорті з Китаю. Тому підходити до цього вибору необхідно максимально відповідально.

Рекламні джерела, пошукові машини Google, Yandex, Rambler і т. п., китайські портали і спеціалізовані сайти, каталоги виробників Китаю, виставки, "галузеві" міста. Ось невеликий список тих варіантів пошуку, до яких доцільно звертатися українському імпортеру для вибору необхідного товару або виробника в Китаї. Найвірніший хід - довірити виконання цієї функції незалежній компанії,

що представлена в Китаї і має багатий досвід в цій сфері, а також має необхідні зв'язки для оперативної обробки інформації.

Процес обрання китайського контрагента на сайтах, завдяки яким можна за декілька годин скласти список з декількох постачальників потрібного товару, з контактами, є нескладним. Проте існують складнощі у виявленні достовірної інформації, такої як: юридично зафіксована спеціалізація діяльності компанії-контрагента, якість продукції, ціна товару, умови оплати, гарантії доставки.

При імпорті з Китаю складання контракту з постачальником - це галузь, де більшість компаній здійснюють помилки, часто з дуже негативними наслідками. Потрібно звернути увагу на те, контракт має бути індивідуальним, оскільки кожна угода індивідуальна і стандартний контракт не може повністю відбити суть подібної угоди (умови постачань, вимоги до якості, гарантії і так далі).

Контракт повинен містити версію китайською мовою, адже вона є єдиною офіційною мовою діловодства в Китаї. Законодавство КНР вимагає від китайських компаній, що експортують свою продукцію, виконання одного з екземплярів контракту на державному, тобто китайській мові. Цей екземпляр китайський постачальник повинен представляти до різних державних і контрольних установ КНР.

В преамбулі контракту має бути вказана компанія з повною юридичною назвою та відповідальністю китайською мовою. Проте як, англійська назва не є офіційним перекладом. Якщо ж в контракті використовується тільки англійська назва, це рівносильно укладенню контракту з офіційно не зареєстрованою компанією. Краще за все надіслати запит на офіційні документи (свідоцтво про реєстрацію і свідоцтво платника податків) китайському партнеру і переконатися, що де-юре і де-факто мова іде про одну і ту саму компанію.

Заключаючи контракт з китайським контрагентом слід звернути увагу на підпис особи з компанії партнера, адже підписувати контракт з боку китайської компанії без доручення має право тільки юридичний (законний) представник компанії. Він має бути вказаний у свідоцтві про реєстрацію компанії. У протилежному випадку, той, хто підписує договір з боку компанії, повинен

пред'явити доручення від юридичного представника компанії з вказівкою усіх даних уповноваженої особи.

Печатка компанії-постачальника на контракті має бути зареєстрованою. Китайські компанії мають, як правило, одну головну печатку і декілька додаткових, у тому числі печатку для контрактів.

За прийнятою загальносвітовою практикою ведення зовнішньоекономічної діяльності з КНР, місце розгляду господарських суперечок (арбітражні засідання) вказується на теренах Китаю, що сприяє більш швидкому та чіткому розгляду суперечливих питань. Таким чином, якщо відповідачем є китайський партнер, позов розглядатиметься в арбітражі в Китаї. Тобто, контракт повинен чітко обумовлювати: відповідальність сторін, умови постачання, умови оплати, документи, які продавець надає покупцеві, яким чином, оригінали або копії документів, гарантійні зобов'язання, штрафні санкції, юридичні аспекти та правові норми по розгляду невиконання контрактних зобов'язань. [6].

Поставка товару з Китаю в Україну. Що стосується доставки, то можна отримати товари з Китаю поштою, через транспортні компанії або налагоджені системи доставки.

Для імпорту продукції з Китаю існують різні схеми перевезення, зазвичай це мультимодальне перевезення. Найбільш оптимальними вважаються морські і повітряні перевезення, за допомогою яких вантаж доставляється надійно, і майже у безмежних кількостях. Щодня з Китаю імпортується величезна кількість різної продукції.

Розглянувши основні етапи виробництва і імпорту в Україну стандартного споживчого товару з Китаю, можна сказати, що середній термін, який проходить від рішення про виробництво і закупівлю товару в Китаї до отримання першого товару на склад в Одесі складає 6-8 місяців. Розглянемо детальніше основні етапи виробництва і імпорту на Україну стандартного споживчого товару з Китаю:

Етап 1. Пошук виробників, включаючи складання специфікації продукції, її переклад, пошук виробників, ведення з ними переговорів, отримання первинних

цін, умов роботи, аналіз інформації і вибір 2-3 виробників. Стандартний термін: 3-4 тижні.

Етап 2. Замовлення і отримання зразків у виробників. Стандартний термін: 3-4 тижні.

Етап 3. Ведення переговорів, обговорення цін, умов співпраці, узгодження і підписання контракту. Стандартний термін: 4-6 тижнів.

Етап 4. Виробництво. Стандартний термін: 6-8 тижнів.

Етап 5. Інспекція якості, доставка на Україну (морський транспорт), митне очищення. Стандартний термін: 6-8 тижні[26].

На збільшення терміну отримання товару з Китаю в Україні впливає ряд обставин, що можуть значно збільшити час отримання готової продукції замовником:

1. Товар складний і на пошуки виробника вимагається більше часу.
2. У виробника немає зразків на складі і потрібне їх виробництво.
3. Потрібно виробництво по власному дизайну або під своєю торговою маркою.
4. Замовник перед замовленням вирішує відвідати виробника особисто (що дуже рекомендується при більш-менш великих об'ємах замовлень).
5. Сторони довго не можуть домовитися за ціною або іншими пунктами контракту.
6. Терміни виробництва затягуються і виходять за межі обіцяних, що швидше норма для китайських виробників, ніж виключення.
7. Потрібно отримати додаткову сертифікацію цього товару на Україні, яку необхідно провести перед початком імпорту з Китаю.
8. За результатами інспекції якості на виробництві, представниками імпортера, товар необхідно переробити, доробити, зробити новий і так далі.
9. Доставка з Китаю затримується із-за сезонності, завантаженості перевізників і т. д.
10. При митному очищенні вантажу на Україні виникають проблеми, які затягують терміни випуску товару для вільного звернення.

Подібні обставини можуть подовжити термін першого постачання з Китаю до року і більше, особливо для початкуючих імпортерів.

Краще всього з постачальником обумовлювати умови FCA (Free Carrier, або Франко перевізник), а з експедитором - від дверей (заводу) до дверей (склад розмитненої продукції). У такому разі можна отримати найнижчу ціну від постачальника, найвигіднішу ставку від експедитора і контролювати процес доставки.

Хоч ділова співпраця з представниками китайського бізнесу вигідна українському імпортеру, але існують проблеми постачань, які можуть вплинути на ефективність імпоротної операції.

Попри те, що більшість сучасних виробників в Китаї мають персонал, що володіє англійською мовою, його рівень не завжди достатній для повного взаєморозуміння. Крім того, велику роль грають етнічні відмінності. В процесі співпраці можливі варіанти довгих переговорів, різке неприйняття цін, які були запропоновані на початку переговорів, затягування розмов про вартість товару, довгі розмови про виробництво.

Не маючи досвіду співпраці з китайським експортером, дуже складно вибрати потрібного постачальника. Найвірніший хід - довірити виконання цієї функції незалежній компанії, що представлена в Китаї і має багатий досвід в цій сфері, а також що має необхідні зв'язки для оперативної обробки інформації. Досить часто буває так, що відповідний постачальник знайдений, але пропоновані їм ціни далекі від бажаних. Або умови неприйнятні (наприклад, 100 % передоплата). При цьому постачальник з небажанням або затримкою відповідає на листи і не йде на поступки.

Зважаючи на географічну віддаленість Китаю, питання ціни, умов постачань, термінів слід фіксувати у будь-якому вигляді ( контракт, договір, специфікація, будь-який інший документ) та відразу.

Найризикованіша (і дорога для бізнесу) ситуація при імпорті з Китаю - коли імпортер отримує товар не тієї номенклатури, що замовляв і чекав. Також

поширена ризикова ситуація - коли імпортер отримує той товар, який замовляв, але неналежної якості[3].

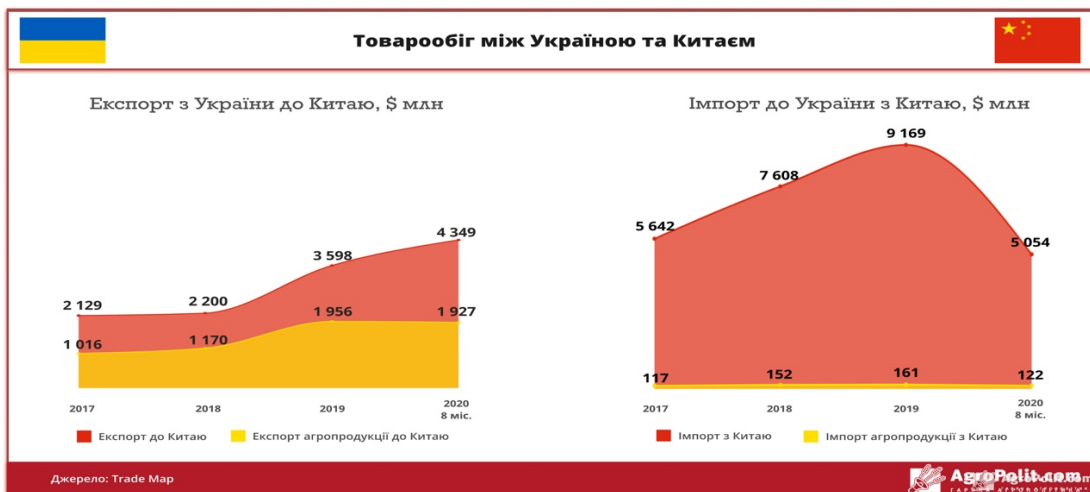
Контроль якості є невід'ємною частиною постачань товарів з КНР. Причому, контроль якості в Китаї повинен здійснюватися з боку замовника і має біти триступеневим.

Контроль якості український імпортер може організувати самостійно. Все розпочинається із складання замовлення і обговорення зразків. Постачальник повинен мати максимальну кількість інформації щодо замовлення зі всіма його властивостями та характеристиками. Потрібно уважно відноситися до затвердження зразків. Саме вони стануть еквівалентом якості продукції і головним аргументом при прийомі партії.

Письмово підготовлені вимоги до продукції, включаючи упаковку, маркування, написи і інші деталі мають відповідати загальноприйнятим нормам, а також бути зрозумілими для китайського контрагента.

Особливо при роботі з новими постачальниками перед запуском виробництва усєї партії, важливо, щоб інспектор відвідав фабрику перед запуском виробництва для уникнення ймовірних ризиків.

Звичайно, одним з найважливіших етапів є робота з інспекторами замовленої продукції. Китайський товар рідко буває досконалий. Тому залежно від набору і відсотка недоліків, інспекторові доводиться приймати рішення. І, чим більше часу і сил витрачається на його підготовку, тим кращим буде продукція для українських споживачів. До того ж, не потрібно вимагати від китайського виробника тієї якості, якої він не зможе досягти. Кращим варіантом для українського замовника буде вказати у специфікації до зовнішньоекономічного контракту середню якість товару для експортера та імпортера.



**Рис 1.6 Показники зовнішньоекономічної діяльності України з КНР**

При постачаннях продукції з Китаю український імпортер не раз стикається з величезним числом посередників. Зазвичай, присутність такої кількості посередників в ланцюжку постачання позначається на вартості продукції і можливості задовольнити вимоги імпортера.

В деяких випадках (наприклад, маленькі партії при величезному асортименті) без посередника обійтися складно, і це призводить до того, що імпортер несе додаткові витрати. Але якщо об'єми партії, що замовляється, дуже солідні або вартість продукції цілком виправдовує купівлю в невеликій кількості (промислове устаткування або будівельна техніка), то лише при роботі із заводом-виробником у імпортера є шанс уникнути зайвих витрат і значно прискорити процес постачання товару.

Практика показує, що проблеми українських компаній в основному лежать в площині фінансового забезпечення виконання зобов'язань за договором, особливостей практичного застосування положень національного законодавства контролюючими органами України і недостатньої обізнаності українських фахівців в питаннях права ЄС.

Окупація Криму і події останніх років в східних областях України оголили цілий ряд проблем відносно договорів українських компаній. Пов'язані вони із засвідченням форс-мажорних обставин і врегулюванням питань подальшого виконання зобов'язань. Також проблем в сфері ЗЕД додала епідемія COVID-19.

Часто з'ясовується, що сторони не передбачили, яким чином вони діють у разі настання форс-мажорних обставин. Це особливо торкається тих випадків, коли була здійснена передплата або часткове постачання. Найкращою рекомендацією для випадків, коли сторони опиняються під впливом форс-мажорних обставин, являється доцільність передбачення в договорі запасного правила постачання.

Необхідно враховувати, що сторона, яка зіткнулася з непередбаченими обставинами зобов'язана в розумний термін проінформувати іншу сторону. В цьому випадку постраждала сторона звільняється від виконання зобов'язань з моменту початку дії форс-мажорних обставин. Якщо цього не станеться, то звільнення від виконання зобов'язань за договором у разі підтвердження форс-мажорних обставин повинне відбуватися з моменту отримання іншою стороною повідомлення про форс-мажор.

Також необхідно мати на увазі, що сторона, що ставить питання про звільнення від виконання зобов'язань, зобов'язана довести, що:

- таке невиконання було викликане перешкодою поза розумним контролем сторони;
- це неможливо було передбачати стороною під час укладення договору;
- неможливо було уникнути або здолати стороною наслідків дії обставин[33].

Заслугує на увагу і той факт, що державні органи низки європейських країн дали рекомендації національному бізнесу доки утрималися від постачань товарів в східні області України і обмежити співпрацю, посилаючись на форс-мажорні обставини.

До числа істотних недоліків на етапі підготовки договорів слід також віднести недостатнє використання норм відсилань відносно міжнародних документів і рекомендацій.

В умовах конкурентної боротьби суб'єктів підприємницької діяльності ефективність діяльності є ключовим фактором в управлінні ним. Реалізація стратегії розвитку, яка побудована на принципах підвищення економічної ефективності функціонування, дасть змогу вільно конкурувати в ринковому



середовищі та інтегруватися в європейську систему суспільно- економічних відносин.

Нами визначено, що «ефективність» – поняття, яке має різні підходи до визначення та знаходиться у прямій залежності від якості управління ресурсами, витратами та відображає співвідношення між отриманими вигодами та витратами на їх досягнення. Економічна ефективність відображає ступінь реалізації виробничих відносин на всіх стадіях виробництва та є ключовим фактором відображення економічної безпеки та конкурентної позиції підприємства.

Проаналізувавши різні погляди науковців, можна дійти висновку, що підприємствам, які функціонують у ринковому середовищі, варто розглядати всі підходи до вибору та оцінки категорії «ефективності», щоб сформулювати конкурентоспроможну стратегію вдалого розвитку виробничо-господарської діяльності.

Ключовими факторами впливу на економічну діяльність підприємства нами визначено: ступінь інтенсивності впровадження результатів науково- технічного прогресу та інноваційного продукту, зокрема технологій, у виробництво аграрної продукції; ступінь інтегрованості суб'єкта в макро- та мікросередовище.

Отже, система управління ефективністю діяльності має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який, у свою чергу, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників. З огляду на ці положення, можна сформулювати наступне визначення управління ефективністю діяльності підприємства: це процес на основі функцій менеджменту з урахуванням інструментів і методів прийняття управлінських рішень з формування і розподілу прибутку та раціонального використання всіх наявних на підприємстві ресурсів з метою максимізації фінансових результатів та оптимізації фінансових ресурсів.

## РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”

### 2.1. Загальна характеристика підприємства ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” та аналіз його виробничо-господарської діяльності

Бізнес-діяльність ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” включає управлінський і технологічний консалтинг, інжиніринг, впровадження систем управління підприємством, системну інтеграцію в області побудови корпоративних інформаційних систем, включаючи проектування і монтаж структурованих кабельних систем, розробку програмного забезпечення, ІТ-дистрибуцію, сервісні послуги.

До основних видів діяльності ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” належать :

- 46.51 Оптова торгівля комп'ютерами, периферійними пристроями та програмним забезпеченням;
- 71.12. Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах
- 61.20 Діяльність у сфері безпроводного електрозв'язку
- 58.29 Видання іншого програмного забезпечення
- 62.01 Комп'ютерне програмування.

Компанія ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” має два основних напрямки роботи: системна інтеграція та дистрибуція.

Системна інтеграція включає в себе:

1) Телекомунікаційні та спеціальні системи:

Розробка, проектування, будівництво та обслуговування інформаційних систем для корпоративних клієнтів.

Продукти:

– «Титан» - система контролю стану гідротехнічних споруд - автоматичне вимірювання параметрів навколишнього середовища, що впливають на стан споруди і власних фізичних параметрів споруди, що характеризують його стан.

– «Hermes-Кордон» - система автоматизації прикордонного контролю в пунктах пропуску через державний кордон.

– «Адвокат» - комплексна інформаційно-аналітична система забезпечення надання безоплатної правової допомоги.

– «Hermes-Smartnet» - комплексне рішення для автоматизації житлових будівель, офісних і торгових центрів на основі IP-мережі.

#### Послуги:

- обстеження об'єкту та розробка технічного завдання;
- розробка технічного рішення;
- проектування;
- підбір, поставка та монтаж обладнання;
- розробка спеціального програмного забезпечення;
- організація/ виконання будівельних робіт;
- авторський нагляд в ході будівництва;
- пусконаладжувальні роботи;
- навчання персоналу;
- управління проектами;
- гарантійний та післягарантійний ремонт;
- технічна підтримка.

#### 2) Системи обробки захищених електронних транзакцій:

– Платіжні термінали Ingenico зі спеціальним програмним забезпеченням власної розробки для обслуговування карток міжнародних і локальних платіжних систем, додатковим програмним забезпеченням власної розробки.

- Платіжні термінали Ingenico різних модифікацій і аксесуари до них.

– Розробка під замовлення та технічна підтримка спеціального програмного забезпечення для терміналів Ingenico, які реалізують різні види електронних транзакцій:

– Гарантійний та післягарантійний ремонт платіжних терміналів Ingenico.

Дистрибуція комп'ютерного та телекомунікаційного обладнання і матеріалів включає в себе: Матеріали та обладнання для будівництва кабельних мереж:

- TE Connectivity;
- Molex;
- ДКС.

Комп'ютерне обладнання:

- Fujitsu - сервери, персональні комп'ютери і портативна техніка.
- Носії інформації:
- TDK;
- Traxdata;
- Verbatim;
- Esperanza.

Телекомунікаційне обладнання:

- Натекс.

Устаткування для систем відеоспостереження:

- Acti;
- Geovision;
- Gans;
- Computar;
- JMK;
- Kongtop.

Тестери і аналізатори мереж:

- FlukeNetworks.

До реалізованих проектів ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” належать:

- 1) Державна прикордонна служба України - на базі розробленого компанією «Банкомзв'язок» комплексу «ВКС-Кордон» створений програмно-технічний комплекс автоматизації прикордонного контролю «ГАРТ-1 / П», який розгорнуто в усіх пунктах пропуску через державний кордон України.
- 2) Кременчуцька ГЕС - Розробка та інсталяція автоматичної системи безпеки гідротехнічних споруд «Титан».
- 3) Каховська ГЕС - розробка та інсталяція автоматичної системи безпеки гідротехнічних споруд «Титан».
- 4) Державна автомобільна інспекція України - впровадження системи контролю автомобільних транспортних потоків та дотримання правил дорожнього руху «Автоскан» в Черкасах.
- 5) Проектування волоконно-оптичних ліній зв'язку (ВОЛЗ) для ТОВ "Діпрозв'язок Груп", ТОВ "УКТ" і ТОВ "МУК".
- 6) Центр серця - проектування та будівництво СКС 1400 портів.
- 7) Торгово-розважальний центр «Магеллан» - проектування і будівництво СКС 500 портів.
- 8) ДП НАЕК «Енергоатом» - проектування і будівництво СКС 400 портів.
- 9) ДП НАЕК "Енергоатом" - побудова резервних каналів зв'язку, створення центру моніторингу мережі, розробка методики управління мережею зв'язку в штатних і аварійних ситуаціях.
- 10) ДП НЕК "Укренерго" - впровадження системи автоматичного збору та передачі інформації від мікропроцесорних пристроїв РЗА і реєстраторів аварійних процесів для підстанцій 750/500/330/220/110 кВ.
- 11) Збройні сили України - проектування транспортної цифрової мережі.
- 12) Міністерство оборони - проектування транспортної цифрової мережі.
- 13) Державна прикордонна служба України - інсталяція систем відеоспостереження в більш 300 об'єктах (більше 3000 відеоточек).
- 14) Державна прикордонна служба України - розробка та поставка обладнання для автоматизації обробки інформації в рамках модернізації

програмно-технічного комплексу автоматизації прикордонного контролю «ГАРТ-1 / П».

ТОВ «ТЕРМЕС-ПЛЮС» має такі ліцензії:

1. Сертифікат HU13/7104 ISO 9001-2008 для наступної області застосування «проектування, будівництво і технічне супровід телекомунікаційних та спеціальних мереж і систем» від 26.12.2018 року по 25.12.2016 року.
2. Ліцензія на провадження господарської діяльності, пов'язаної із створенням об'єктів архітектури (серія АЕ № 279542) від 26.09.2018 року по 26.09.2018 року.
3. Дозвіл на виконання робіт підвищеної небезпеки № 415.10.32-64.20.0 від 28.04.2015 року по 28.04.2015 року.
4. Дозвіл на виконання робіт підвищеної небезпеки № 963.12.32 від 17.04.2017 року по 17.04.2017 року.
5. Ліцензія на надання послуг та виконання робіт протипожежного призначення (серія АЕ № 184183) від 21.12.2017 року.
6. Спеціальний дозвіл на здійснення діяльності, пов'язаної з державною таємницею. Категорія режиму секретності: третя. № КІЗ-2016-29 від 15.03.2016 року по 01.03.2015 року.
7. Ліцензія на надання послуг у сфері криптографічного захисту інформації (серія АВ № 617980) від 19.06.2017 року.
8. Свідоцтво про атестацію вимірювальної електротехнічної лабораторії ТОВ «ТЕРМЕС-ПЛЮС» № 70А-36-12 від 30.10.2017 року.
9. Ліцензія на користування радіочастотним ресурсом (серія АВ № 501157), реєстраційний номер № 6014 від 21.05.2015 року по 04.04.2016 року.
10. Свідоцтво про допуск до певного виду чи видів робіт, які впливають на безпеку об'єктів капітального будівництва № П-116-+13461050015000007-2018-100 від 27.09.2018 року.
11. Свідоцтво про атестацію ТОВ «ТЕРМЕС-ПЛЮС» як постачальника на право закупівлі та поставки груп продукції подвійного і спеціального призначення № УАМ.02.034-13 від 18.11.2018 року.

12. Рішення про затвердження постачальника № РШ-П 0.22.099-13 ДП «НАЕК» Енергоатом »[57].

ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС» активно займається інноваційною діяльністю. В 2015-2018 роках підприємством в результаті розробок створені наступні нематеріальні активи.

1. КП "Програмний комплекс "Адміністратор Безпеки". Майнові права.

2. Патент на корисну модель №72639 "Сумка для планшетного персонального комп'ютера"

3. Патент на корисну модель №74173 "Чохол для зчитувача документів "Регула"[57].

У кінці 2005 року керівництвом було прийнято рішення про створення нового напрямку на підприємстві, яке буде займатися окремими напрямками діяльності, такими як системна інтеграція та дистрибуція обладнання.

Департамент систем передачі даних бере свій початок в 2005 р. Суть бізнес-ідеї полягає в передачі даних (електронних транзакцій) на основі технології безпроводної радіомережі WidAnet виробництва англійської компанії Racall. Департамент систем захищених транзакцій (Банківських систем) виріс з відділу банківських систем. Департамент систем захищених транзакцій (Банківських систем) виріс з відділу банківських систем. Одними з перших великих проєктів департаменту були контракт на партію банкоматів для банку "Україна" і виграний тендер на постачання банкоматів і устаткування для "Правекс-банку". У основі бізнесу департаменту - компетенції по розробці програмних застосувань для мереж POS- терміналів. Департамент підписав дистриб'юторський договір з французькою компанією Ingenico - світовим лідером з виробництва терміналів і постачальником рішень для електронних транзакцій.

Департаментом були успішно реалізовані проєкти по розробці і впровадженню ПЗ у Франції, Греції, Тунісі, Нігерії, Єгипті. У 2008 році Департамент Банківських систем перейменованій на Департамент систем захищених транзакцій, що відбиває розширення сфер застосування терміналів і програмного забезпечення на небанківські застосування - лотерейні, продаж

ваучерів мобільному зв'язку, дисконтні програми, бензинові застосування і тому подібне.

Компанія об'єднує більше 150 фахівців, що володіють великим досвідом роботи в галузі інформаційних технологій. Компанія розташовується у власному бізнес-центрі, площею 5,8 тис. кв. м., розташованому за адресою: Україна, м. Київ, вул. Фрунзе 69В.

Основними функціональними відділами компанії “ТЕРМЕС-ПЛЮС” є:

1)Адміністративний відділ

Місія: Швидке, точне, повне задоволення запитів кінцевих споживачів шляхом побудови і функціонування системи організаційного, інформаційного і документального забезпечення процесу продажів.

2)Бухгалтерія

Місія: Бути інформаційною системою компанії, яка призначена для формування і представлення фінансової звітності.

3)Відділ автоматизації і зв'язку

Місія - впровадження і експлуатація корпоративної інформаційної системи (КІС).

4)Відділ маркетингу

Місія: Активна дія на ринок з метою формування позитивного іміджу підприємства і просування товарів і послуг.

5)Відділ персоналу

Місія: Підвищення ефективності і конкурентоспроможності бізнесу шляхом розкриття потенціалу співробітників.

6)Фінансово-аналітичний відділ

Серед завдань фінансово-економічного відділу можна виділити основні:

- аналіз і оцінка фінансового стану підприємства - підготовка звітності про прибутки і збитки підрозділів, розрахунок фінансових показників, які показують ефективність економічної діяльності кожного департаменту.

- управління оборотними активами (грошовими коштами, запасами, дебіторською і кредиторською заборгованістю) - контроль грошових надходжень і



витрат, управління грошовими коштами на поточних банківських рахунках, оформлення банківських кредитів для фінансування поточної діяльності, розробка інструментів для управління товарними запасами, дебіторською і кредиторською заборгованістю.

- фінансове планування - підготовка поточних і перспективних фінансових планів, управління процесом бюджетування на підприємстві, підготовка консолідованого бюджету підприємства.

- інвестиційна діяльність - розробка інвестиційної політики, організація фінансування капітальних вкладень, управління фінансовими інвестиціями, визначення фактичної ефективності інвестицій.

#### 7) Департамент систем захищених транзакцій

Місія: Розробка і впровадження програмних продуктів і рішень для підвищення ефективності інфраструктури електронних транзакцій для українських і міжнародних клієнтів на основі багаторічного досвіду і високого рівня компетенції наших експертів.

#### 8) Департамент систем контролю і безпеки

Місія: Розробка, впровадження і супровід спеціалізованих комплексних систем контролю і безпеки.

Напрями діяльності і продукти департаменту :

1. Контроль периметрів - встановлення системи паспортного контролю, відео нагляду і відеоспостереження на кордоні України.

2. Контроль стану споруд :

- проведення вимірів фізичних величин (рівня ґрунтових вод; рівня моря (річки); тиски води в напірних колекторах; кількості води, яка протікає в колекторах, як напірних так і безнапірних);

- вимір параметрів довкілля (температура повітря, опади, вологість, вітер, атмосферний тиск);

- вимір міри нахилу споруд відносно лінії горизонту;

- вимір розміру температурних щілин між масивами споруд; деформації споруд;

– аналіз залежності цих величин один відносно одного, який дозволяє зробити висновок відносно стану споруд, гідротехнічних споруд (гідроелектростанцій, залізобетонних і земляних гребель), мостів, тунелів і шахт. Ці виміри здійснюються на базі автоматизованих систем контролю безпеки (АСКБ).

Треба зазначити, що торгівля з КНР є стратегічно важливим напрямом для України. КНР - №1 за обсягом товарообігу серед партнерів України в світі (за умови, якщо розглядається торгівля з ЄС як з окремими країнами). Потенціал співпраці величезний, тому наша компанія всіляко підтримує поглиблення торгово-економічного співробітництва.

Географічне положення України - важливий фактор для пошуку можливостей в трикутнику Україна-Китай-ЄС. Торгівля з ЄС і початок торговельної лібералізації з КНР може надати в майбутньому істотні переваги в реалізації спільних стратегічних проєктів. Обговорено потенційну співпрацю і нові проєкти у сферах інфраструктури, галузях промисловості, аграрного сектору.

Довідково:

- Товарообіг України з КНР:
- 2019 – \$ 12 млрд 797,9 млн (↑ 30,5%).
- 06.2020 - \$ 6 млрд 652,3 млн (↑ 21,4%).
- Експорт:
- 2019 – \$ 3 млрд 593 млн (↑ 63,3%).
- 06.2020 - \$ 3 млрд 005,2 млн (↑ 92,6%).

## **2. 2. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”.**

Товариство є самостійно господарюючим суб'єктом, який має права юридичної особи та здійснює комерційну діяльність з метою отримання прибутку. Товариство може набувати майнових та особистих немайнових прав, вступати в зобов'язання, виступати у суді від свого імені.

Фінансування господарської діяльності здійснюється за рахунок надходження коштів від продажу товарів, робіт, послуг, тобто за рахунок доходів від операційної діяльності. У випадках недостатності обігових коштів та ведення капітального будівництва Товариство залучає кредитні банківські ресурси.

Повернення кредитів та виплата відсотків за користування проводиться в строки, обумовлені в угодах. Підприємство вчасно виконує свої зобов'язання згідно укладених цивільно-правових угод з контрагентами.

Основними факторами, що впливають на діяльність підприємства є:

- нестабільність податкового та економічного законодавства;
- зростання рівня конкуренції на ринку.

Оцінити фінансово-господарську діяльність підприємства ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” можна за допомогою:

- оцінки ліквідності підприємства;
- оцінки платоспроможності та фінансової стійкості;
- оцінки ділової активності підприємства;
- оцінки майнового стану підприємства
- аналізу рентабельності підприємства.

Оцінка ліквідності підприємства проводиться для виявлення його спроможність швидко реалізувати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності відображає, яка частина короткострокової заборгованості може бути погашена за рахунок найбільш ліквідних активів на дату складання балансу.

Розраховується:  $K_{авт} = \frac{\text{ф.1}(p. 220 + p. 230 + p. 240 + p.150)}{p. 620(\text{ф.1})}$  (2.1)

Коефіцієнт швидкої ліквідності відображає, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена не тільки за рахунок грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень, але й за рахунок очікуваних надходжень від дебіторів.

$K_{шв} = \frac{\text{ф.1}(p.260 - (p.100 + p.140) + p.270)}{\text{ф.1}(p. 620 + p.630)}$  (2.2)

Коефіцієнт загальної ліквідності показує, в якій частині оборотні активи покриваються короткостроковими зобов'язаннями.

$$K_{\text{загл}} = (\text{ф.1}) \text{ р. 260} / (\text{ф.1}) \text{ р. 620} \quad (2.3)$$

Чистий оборотний капітал (ЧОК) засвідчує про перевищення обігових активів над поточними пасивами.

$$\text{ЧОК} = (\text{ф.1}) \text{ р. 260} - (\text{ф.1}) \text{ р. 620} \quad (2.4)$$

Дані для аналізу ліквідності ТОВ "ГЕРМЕС-ПЛЮС" беруться з балансу підприємства за 2016-2019 рік. (таблиця 2.1).

Таблиця 2. 1

**Показники ліквідності ТОВ "ГЕРМЕС-ПЛЮС" за 2016-2019 роки**

Показники	Нормативне (рекомендоване значення)	2016	2017	2018	2019	Динаміка
<b>Оцінка ліквідності підприємства</b>						
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 - 0,35	0,0107	0,0273	0,0725	0,3966	збільшення
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6 - 0,8	0,3023	0,3309	0,8272	1,7756	збільшення
Коефіцієнт загальної ліквідності	1 – 2	1,1279	0,9590	1,2076	2,2597	збільшення
Чистий оборотний капітал (ЧОК)	не менше 10% загального обсягу оборотних активів	3745	-1910	9948	29402	зменшення

Аналіз таблиці 2.1. дає можливість зробити такі висновки:

– Коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом аналізованого терміну збільшився на 0,396. Показник за 2016, 2017, 2018 роки є меншим від нормативного і тому ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” не може погасити деяку частину короткострокової заборгованості за рахунок найбільш ліквідних активів .

– Коефіцієнт швидкої ліквідності протягом аналізованого терміну збільшився на 1,473. Показник за останні 2 роки є більшим від нормативного і ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” може погасити частину короткострокових зобов’язань не тільки за рахунок грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень, але й за рахунок очікуваних надходжень від дебіторів.

– Коефіцієнт загальної ліквідності протягом аналізованого терміну збільшився на 1,132. Показник за 2016 та 2018 роки є нормативним і тому ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” здатний покрити усі короткострокові зобов’язання за рахунок оборотних активів підприємства.

– Показник чистого оборотного капіталу протягом аналізованого періоду збільшувався. Це засвідчує значне перевищення обігових активів над поточними пасивами.

Оцінка платоспроможності та фінансової стійкості підприємства проводиться для виявлення спроможності підприємства своєчасно й цілком виконати свої платіжні зобов’язання, які випливають із кредитних та інших операцій грошового характеру, що мають певні терміни сплати.

Власний оборотний капітал характеризує ту частину власного капіталу підприємства, що є джерелом покриття його поточних активів.

$$\text{ВОК} = (\text{ф.1})(\text{р. 260} + \text{р. 270} + \text{р. 275}) - \text{р.620} (\text{ф.1}) \quad (2.5)$$

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) відображає питому вагу власного капіталу в валюті балансу.

$$K_{\text{авт}} = (\text{ф.1})(\text{р. 380} + \text{р. 430}) / \text{р. 640}(\text{ф.1}) \quad (2.6)$$

Коефіцієнт маневреності відображає питому вагу вільних грошових коштів у власному капіталі підприємства.

$$K_{\text{ман}} = (\text{ф.1})(\text{р. 380} - \text{р. 080}) / \text{р. 380}(\text{ф.1}) \quad (2.7)$$

Коефіцієнт заборгованості характеризує частку залучених засобів в загальній сумі активів.

$$K_{\text{забор}} = (\text{ф.1})(\text{р. 480} + \text{р. 620}) / (\text{р. 380} + \text{р. 430})(\text{ф.1}) \quad (2.8)$$

Коефіцієнт фінансування відображає співвідношення між власними та запозиченими коштами.

$$K_{\text{фін}} = (\text{ф.1})(\text{р.430} + \text{р.480} + \text{р.620} + \text{р.630}) / \text{р.380}(\text{ф.1}) \quad (2.9)$$

Коефіцієнт фінансової напруги показує питому вагу запозичених коштів в валюті балансу позичальника.

$$K_{\text{фін. напр.}} = (\text{ф.1}) (\text{р.430} + \text{р. 480} + \text{р. 620}) / \text{р. 640}(\text{ф.1}) \quad (2.10)$$

Коефіцієнт загальної фінансової стійкості показує питому вагу засобів, які має в своєму розпорядженні підприємство в валюті балансу.

$$K_{\text{фінстійк}} = (\text{ф.1}) (\text{р.380} + \text{р.430}) / (\text{р.480} + \text{р.620})(\text{ф.1}) \quad (2.11)$$

Дані для аналізу платоспроможності та фінансової стійкості підприємства і ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” беруться з балансу підприємства за 2016-2019 роки. (таблиця 2.2).

Таблиця 2. 2.

**Показники платоспроможності та фінансової стійкості ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” за 2016-2019 роки.**

Показники	Нормативне (рекомендоване значення)	2016	2017	2018	2019	Динаміка
<b>Оцінка платоспроможності та фінансової стійкості підприємства</b>						
Власний оборотний капітал	позитивне значення, збільшення	3746	-1908	10138	29589	збільшення
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	>0,5 (чи 50%)	0,3264	0,2791	0,3750	0,5586	збільшення
Коефіцієнт маневреності	0,3 - 0,4	- 0,7299	- 0,7974	- 0,0024	0,3869	збільшення
Коефіцієнт заборгованості	0,5 - 0,7	2,0634	2,5823	1,6668	0,5214	зменшення
Коефіцієнт фінансування	>1,0	2,0634	2,5948	1,6735	0,5244	зменшення

Коефіцієнт фінансової напруги	< 0,5	0,6736	0,7218	0,6260	0,2924	зменшення
Коефіцієнт загальної фінансової стійкості	0,8 - 0,9	0,4846	0,3872	0,5999	1,9179	збільшення

Аналіз таблиці 2.2. дає можливість зробити такі висновки:

– Показник власного оборотного капіталу протягом аналізованого періоду сильно збільшився. Це засвідчує, що обсяг власного капіталу підприємства є достатнім для покриття поточних активів особливо у 2019 році.

– Коефіцієнт фінансової незалежності протягом аналізованого терміну збільшився на 0,2322. Показники не є нормативними і тому ТОВ “ТЕРМЕС-ПЛЮС” не має достатню питому вагу власного капіталу в валюті балансу.

– Коефіцієнт маневреності протягом аналізованого терміну збільшився на 1,1168 і показники є значно меншими за нормативне значення. Це засвідчує той факт, що ТОВ “ТЕРМЕС-ПЛЮС” майже не має вільних грошових коштів у власному капіталі підприємства.

– Коефіцієнт заборгованості протягом аналізованого терміну зменшився на 1,5420. ТОВ “ТЕРМЕС-ПЛЮС” має достатню частку залучених засобів в загальній сумі активів.

– Коефіцієнт фінансування протягом аналізованого терміну зменшився на 1,539. Цей показник за 2016, 2017, 2018 є більшим від нормативних, спостерігається збільшення співвідношення між власними та запозиченими коштами.

– Коефіцієнт фінансової напруги протягом аналізованого терміну зменшився на 0,3812. Це означає, що питома вага запозичених коштів в валюті балансу позичальника у 2019 році порівняно з 2016 значно зменшилась.

– Коефіцієнт загальної фінансової стійкості протягом аналізованого терміну збільшився на 1,4332. Дані показники не є нормативними, проте питома

вага засобів, які має в своєму розпорядженні підприємство в валюті балансу протягом 2016-2019 років була більш ніж достатньою.

Оцінка ділової активності підприємства визначається рівнем ефективності використання ресурсів підприємства. Для оцінки рівня ефективності використання ресурсів підприємства використовують різні показники оборотності.

Коефіцієнт оборотності активів виражає ефективність використання всіх активів.

$$K_{\text{обр.ак.}} = \text{р. 035 (ф.2)} / \overline{ОА}_{\text{ср}} \quad (2.12)$$

Коефіцієнт оборотності запасів виражає ефективність використання запасів.

$$K_{\text{обр.зап.}} = \text{р. 040 (ф.2)} / \overline{З}_{\text{ср}} \quad (2.13)$$

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості відображає швидкість погашення дебіторської заборгованості.

$$K_{\text{обр.деб.заб.}} = \text{р.035(ф.2)} / \overline{ДЗ}_{\text{ср}} \quad (2.14)$$

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості відображає швидкість погашення кредиторської заборгованості.

$$K_{\text{обр.кред.заб.}} = \text{р.040(ф.2)} / \overline{КЗ}_{\text{ср}} \quad (2.15)$$

Дані для аналізу ділової активності підприємства ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” беруться з звіту про фінансові результати (таблиця 2.3).

Таблиця 2. 3.

**Показники ділової активності ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” за 2016-2019 роки.**

Показники	Нормативне (рекомендован е значення)	2016	2017	2018	2019	Динаміка
Оцінка ділової активності підприємства						



Коефіцієнт оборотності активів	збільшення	9,5402	18,1210	40,0061	41,2785	збільшення
Коефіцієнт оборотності запасів	збільшення	1,7840	4,7816	24,0179	35,6275	збільшення

Продовження табл. 2.3.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільшення	10,8408	23,7132	22,0097	48,9048	збільшення
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	зменшення	5,1550	10,5131	32,3087	61,3625	збільшення

Аналіз таблиці 2.3. дає можливість зробити такі висновки:

– Коефіцієнт оборотності активів протягом аналізованого періоду збільшився на 31,78. Це засвідчує те, що використання всіх активів ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” у 2019 була більш ефективною ніж у 2016 році.

– Коефіцієнт оборотності запасів протягом аналізованого терміну збільшився на 33,8436. Це означає, що у 2019 році ефективність використання запасів ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” була більшою ніж у 2016 році.

– Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості протягом аналізованого періоду збільшився на 38,0640 . Це засвідчує, що у 2019 році швидкість погашення дебіторської заборгованості ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” була більшою за 2016 рік.

– Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості протягом аналізованого терміну збільшився на 56,2076. Тобто, швидкість погашення кредиторської заборгованості ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” у 2016 році була меншою за 2019.

Оцінка майнового стану підприємства проводиться задля визначення стану активів, які характеризують виробничий потенціал підприємства. Для аналізу розраховуються наступні показники:

- коефіцієнт зносу основних засобів;
- коефіцієнт оновлення основних засобів;
- коефіцієнт вибуття основних засобів.

Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує частку зношених основних засобів у загальній їхній вартості.

$$K_z = \frac{p.32(\phi.1)}{p.31(\phi.1)} \quad (2.16)$$

Коефіцієнт оновлення основних засобів характеризує інтенсивність введення в дію нових основних засобів.

$$K_o = \frac{p.260(\phi.5)zp.5}{p.31(\phi.1)} \quad (2.17)$$

Коефіцієнт вибуття показує інтенсивність вибуття основних засобів.

$$K_v = \frac{p.260(\phi.5)zp.8}{p.31(\phi.1)} \quad (2.18)$$

Дані для аналізу майнового стану підприємства ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” беруться балансу підприємства (таблицю 2.4).

Таблиця 2.4.

### **Показники майнового стану ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” за 2016-2019**

**роки**

Показники	Нормативне (рекомендоване значення)	2016	2017	2018	2019	Динаміка
Оцінка майнового стану підприємства						
Коефіцієнт зносу основних засобів	зменшення, $\leq 0,5$	0,2382	0,2953	0,4008	0,4579	збільшення
Коефіцієнт оновлення основних засобів	Збільшення	0,9581	0,8027	1,0919	1,3210	збільшення
Коефіцієнт вибуття	повинен бути меншим коефіцієнта оновлення	0,1530	0,1440	0,2379	0,3029	збільшення

Аналіз таблиці 2.4. дає можливість зробити такі висновки:

– Коефіцієнт зносу основних засобів протягом аналізованого терміну збільшився на 0,2197, проте показники залишаються нормативними. До того ж у 2016 році частка зношених основних засобів ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” у загальній їхній вартості була меншою за 2019 рік.

– Коефіцієнт оновлення основних засобів протягом аналізованого періоду збільшився на 0,3629. Це засвідчує той факт, що у 2016 році інтенсивність уведення в дію нових основних засобів ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” була меншою за 2019 рік.

– Коефіцієнт вибуття протягом аналізованого періоду зменшився на 0,1498, тому, що інтенсивність вибуття основних ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” у 2019 році була більшою за 2016 рік.

Оцінка рентабельності підприємства проводиться для оцінки ступеня ефективності використання ресурсів.

Економічна рентабельність активів відображає питому вагу прибутку, що припадає на 1 грн. активів.

$$P_{акт.} = p. 050 (ф.2) / \bar{A}_{cp} \quad (2.19)$$

Економічна рентабельність оборотних активів відображає питому вагу прибутку, що припадає на 1 грн. оборотних активів.

$$P_{обор. акт.} = p.050(\phi.2) / \overline{OA}_{cp} \quad (2.20)$$

Чиста рентабельність власного капіталу відображає питому вагу від реалізації, що припадає на 1 грн. власного капіталу.

$$P_{вл. кап.} = p. 220 (\phi.2) / \overline{BK}_{cp} \quad (2.21)$$

Операційна рентабельність продажу відображає питому вагу операційного прибутку в чистий виручці від реалізації.

$$P_{продаж} = p.220 (\phi.2) / p.035 (\phi.2) \quad (2.22)$$

Дані для аналізу рентабельності підприємства ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” беруться з звіту про фінансові результати (таблицю 2.5).

Таблиця 2. 5

**Показники рентабельності ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” за 2016-2019 роки.**

Показники	Нормативне е (рекомендо ване значення)	2016	2017	2018	2019	Динаміка
Економічна рентабельність активів %	збільшення	1,2552	1,8033	4,141 0	5,2193	збільшенн я
Економічна рентабельність оборотних активів %	збільшення	3,6640	4,0267	5,607 3	6,1384	збільшенн я
Операційна рентабельність продажу %	збільшення	0,5839	0,0013	0,038 4	0,0413	зменшення

Аналіз таблиці 2.5. дає можливість зробити такі висновки:

- Економічна рентабельність активів протягом аналізованого періоду збільшилась на 3,9641. Це засвідчує той факт, що питома вага прибутку ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”, що припадає на 1 грн. активів, у 2019 значно збільшилась.

- Економічна рентабельність оборотних активів протягом аналізованого періоду збільшилась на 2,4744 тому, що питома вага прибутку ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”, що припадає на 1 грн. оборотних активів, у 2019 році була значно більшою ніж у 2016.

- Чиста рентабельність власного капіталу протягом аналізованого періоду зменшилась сильно у 2017, 2018, 2019 роках у порівнянні з 2016, на 17,5289. Це засвідчує той факт, що питома вага від реалізації, що припадає на 1 грн. власного капіталу ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”, зростає з часом.

- Операційна рентабельність продажу протягом аналізованого періоду зменшилась на 0,5425, питома вага операційного прибутку в чистий виручці від реалізації продукції ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” у 2019 році знизилась.

### **2.3. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”**

ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” здійснює зовнішньоекономічну діяльність, а саме імпорт товарів, які необхідні для здійснення основної діяльності підприємства, тобто надання послуг інформаційно-комунікативного характеру, та експорт - збут готової продукції у країни СНД. Відсоток імпортних операцій в даній компанії складає близько 90%.

ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” імпортує: кросове обладнання, з'єднувальні модулі, сполучні світловодні шнури (патчкорди), модулі захисту, шнури світловодні (пігтейли), вимірювальні шнури, засоби вимірювальної техніки, обладнання для банків (зчитувачі банківських карток). ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” будує надійні та довгострокові партнерські взаємини з низкою відомих і високопрофесійних компаній:

1. АВВ - лідер в галузі технологій для електроенергетики та автоматизації.

2. Компанія АСТі - розробник професійних систем ІР-відеоспостереження.

3. АМР Netconnect є одним з найбільших світових виробників пасивного устаткування для локальних обчислювальних мереж: структурованих кабельних систем та їх компонентів.

4. Cisco - світовий лідер у галузі мережевих технологій. Діяльність компанії зосереджена на п'яти основних технологічних напрямках: магістральна маршрутизація, комутація та послуги; рішення для спільної роботи; віртуалізація центрів обробки даних і обчислення; відеотехнології.

5. Компанія Ingenico SA - світовий лідер в області безпечних транзакцій і платіжних рішень. Компанія надає банкам, торговельним організаціям, провайдерам платіжних послуг і представникам приватного бізнесу можливість оптимізувати свої інвестиції в платіжні рішення, зробивши їх простими та зручними, відкрити способи отримання нового доходу, і зробити свої платіжні транзакції прозорими для себе на всьому протязі від терміналу до еквайра. Сьогодні більше 20 мільйонів POS терміналів Ingenico SA працюють у більш ніж 125 країнах світу.

Основними постачальниками виступають такі фірми, процентне співвідношення закупівель від цих постачальників зображено на рис. 2. 1:

- «АСТі» - Китай,
- «АМР Netconnect» - Китай,
- «Cisco» - США,
- «Geokon, Inc.» - Китай,
- «GeoVision» - Тайвань,
- «Ingenico» - Франція,
- «KongtopIndustrial»- Китай,
- «LeicaGeosystems» - Китай,
- «MolexPremiseNetworks» - Польща,

– «ТДК» - Японія.

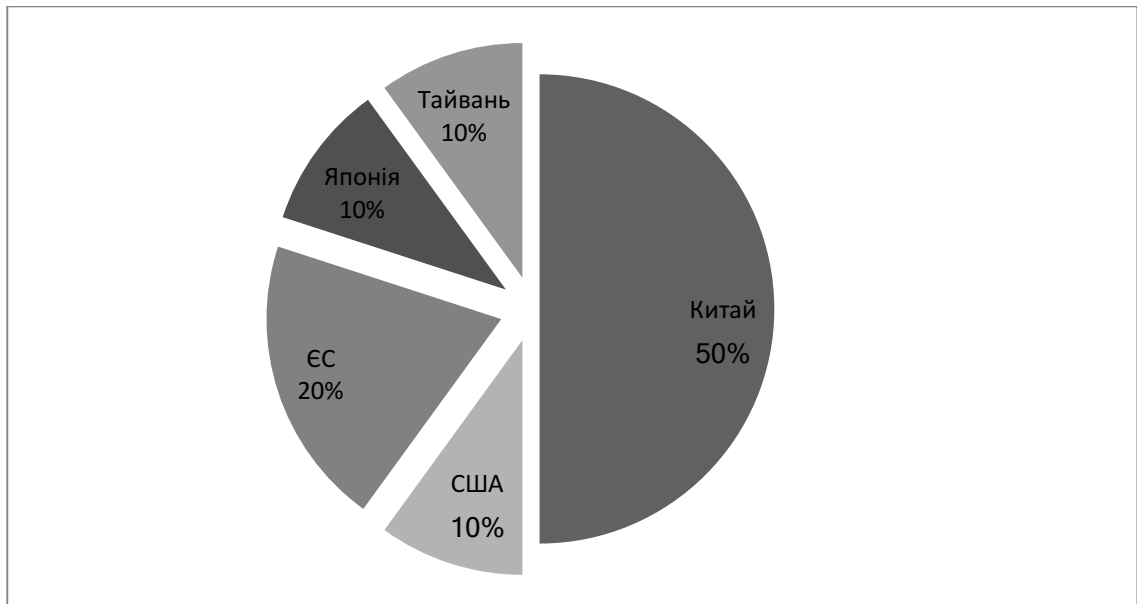


Рис. 2.1 Географічна структура імпорту ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС»

На ефективність імпорту на підприємстві ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС» впливає ряд факторів.

До чинників, що впливають на прибуток, що ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС» отримує від імпорту, належать зміни:

- ціни на реалізовані товари;
- обсягів реалізації товарів;
- структури реалізованих товарів;
- собівартості товарів.

Прибуток від реалізації імпортних товарів в цілому по підприємству залежить від чотирьох факторів: обсягу реалізації товарів, структури, собівартості та рівня середньо реалізаційних цін.

Для аналізу зовнішньоекономічної діяльності використаємо дані по імпортним операціям, взяті з базисних звітів ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС» наведені в таблиці 2.6

Таблиця 2.6

**Показники імпортової діяльності підприємства ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”  
за 2016-2019 роки**

№	Показники імпортової діяльності підприємства	Період			
		2016	2017	2018	2019
1	Контрактна вартість імпортованих товарів, тис. грн.	840,69	907,152	1 105,29	2345,78
2	Мито, тис. грн.	67,26	72,572	88,423	187,65
3.	Транспортні витрати, тис. грн.	5,498	8,448	11,579	13,678
4.	Вантажно-розвантажувальні витрати, тис. грн.	1,358	1,549	1,954	2,756
5.	Складські витрати, тис. грн.	29,46	32,58	52,596	46,01
6.	Експедиторські витрати, тис. грн.	9,895	10,565	12,056	15,25
7.	Страхові витрати, тис. грн.	4,65	5,465	9,45	10,55
8.	Інші витрати на ЗЕД, тис. грн.	1,89	1,55	1,2	1,7

На основі наведених даних можна сказати, що ефективність ЗЕД з кожним роком покращувалася, про це також свідчать показники прибутку від імпортних операцій та показники виручки від імпорту.

Кількість імпорту збільшується щороку. В залежності від цього контрактна вартість та імпортні витрати дещо збільшувалися. Цілком можна зробити висновки, що зовнішньоекономічна діяльність на підприємстві є досить ефективною.

ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”, маючи партнерські відносини з постачальниками обладнання, програмного забезпечення та технологій, складається зі структурних підрозділів, які функціонально взаємопов'язані між собою для рішення різних задач компанії. ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” активно співпрацює з багатьма компаніями, які є імпортерами продукції, яку компанія використовує в своїх проектах та при дистрибуції.

Основними клієнтами ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” є: ТОВ "КартПейСистемз", ПАТ КБ "Приватбанк", ПАТ АБ "Південний", АТ "Укрсиббанк" та інші[57].



Зовнішньоекономічна діяльність компанії представлена двома департаментами компанії:

1) Служба логістики.

Місія: Задоволення по заявках підрозділів БКС товару у постачальника, організація його своєчасної і надійної доставки, зберігання і видачі на складі при дотриманні оптимальності операційних витрат, зручності і доброзичливості відносно клієнта.

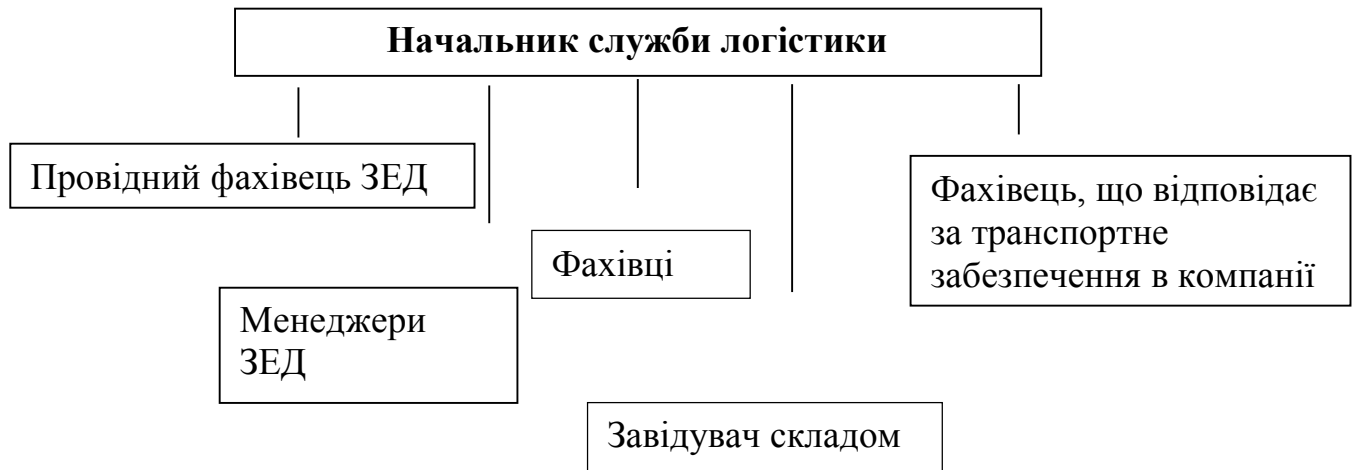


Рис. 2.2 структура Служби логістики ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”

Служба логістики у ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” - це служба, з якою співпрацюють усі бізнес-департаменти, і яка відповідає за те, щоб кожен з них мав досить ресурсів для того, щоб якісно і ефективно виконувати свою справу.

Якщо говорити про напрями роботи Служби логістики, то можна виділити наступні:

– зовнішньоекономічна діяльність - імпортування товарів. Менеджер здійснює повний супровід замовлення - починаючи від обробки внутрішньої заявки, до замовлення цих товарів у партнерської компанії-постачальника, контролю перевезення, супроводу або участі в процедурі розмитнення і закінчуючи доставкою на склад або до замовника.

– зберігання товарів і комплектація замовлень. Склад - це не просто місце, де зберігаються завезені товари. Добре організована логістика на складі означає, що клієнт отримає якісне обслуговування, що замовлені товари і уся необхідна інформація будуть надані своєчасно і в повному об'ємі.

– транспортування - у розпорядженні Служби логістики свій транспорт. Досвідчені водії відповідають за те, щоб вантажі, документи або відповідальні особи могли вчасно прибути в необхідний пункт призначення.

Функціональні обов'язки менеджера ЗЕД в цьому відділі:

- укладення і супровід зовнішньоторговельних контрактів;
- оформлення необхідної супутньої документації (графіки постачань, контроль платежів);
- розробка і розвиток нових напрямів ЗЕД компанії;
- формування і розширення клієнтської бази за кордоном;
- ведення переговорів і ділового листування;
- контроль своєчасної оплати експортних і імпортних платежів;
- взаємодія з митними і логістичними структурами.

Перед менеджером ЗЕД стоять наступні основні завдання:

1. Своєчасне і в повному об'ємі виконання заявки відділу продажів на постачання необхідного устаткування, інструментів і витратних матеріалів.
2. Розробка оптимальних схем доставки вантажів.
3. Оптимізація витрати по доставці і митному оформленню вантажів.
4. Забезпечення оптимальних складських запасів продукції.
5. Розробка пропозиції по вдосконаленню роботи відділу і компанії в цілому.

Для виконання покладених завдань менеджер забезпечує здійснення наступних функцій :

1. Підготовка, контроль виконання, аналіз зовнішньоекономічних контрактів.
2. Підготовка, облік, розміщення і відстеження заявок на закупівлю товару за кордоном.
3. Підготовка і узгодження документів на замовлений товар.
4. Замовлення перевезень і страхування вантажів.
5. Підготовка документів для митного очищення вантажів.
6. Розробка необхідних дозвільних документів.
7. Підготовка заявок на класифікаційні рішення митної служби.
8. Митне очищення вантажів.

9. Організація доставки вантажів на склад.
10. Прийом і оформлення вантажів, що поступають, на склад.
11. Предпродажна підготовка товарів.
12. Планування, облік і контроль виконання заявок по поставці вантажів до одержувачів.
13. Оптимізація витрат з доставки вантажів.
14. Страхування перевезень
- 2) Відділ дистрибуції.

Місія: Дистрибуція серверного, комп'ютерного, мережевого і периферійного устаткування, носіїв інформації провідних світових виробників.

"Дісті-центр" - це команда професіоналів з багаторічним досвідом в дистрибуції. Фахівці "Дісті-центру" успішно вибудовують канали дистрибуції, що охоплюють усю територію України та територію .

Вибір виробників продукції - це відповідальний, копіткий процес, який розпочинається з вивчення інформації в інтернеті, триває на міжнародних виставках і включає багаторівневі переговори і відвідування виробництва.

Устаткування, яке пропонує "Дісті-центр" неодноразово передавалося в тестові лабораторії спеціалізованих видань, де завжди отримувало дуже високі оцінки і визнавалося або кращою купівлею, або перемагало в номінації "Вибір редакції".

"Дісті-центр" є офіційним дистриб'ютором продукції виробників зі світовим ім'ям :

- ✓ Портативна техніка - ноутбуки європейського лідера комп'ютерного ринку FujitsuSiemensComputers
- ✓ Цифрові носії інформації - продукція компаній TDK і Konгах. Техніка для друку - кольорові і монохромні корпоративні принтери OKI EuropeLimited
- ✓ Устаткування для структурованих кабельних систем (СКС) від TycoElectronics торгова марка AMP Netconnect, Legrand і DKC
- ✓ Системи відеоспостереження GeoVision, CBC, JMK
- ✓ Електрообладнання ABB і BETTERMANN

✓ Тестери і аналізатори для кабельних мереж FlukeNetworks

У "Дісті-центр" функціонує система партнерських програм, які пропонують:

- навчання - організація повчальних семінарів, майстер-класів, зустрічей, виставок для дилерів і партнерів із залученням представників вендерів;
- інформаційна підтримка - інформування дилерів і партнерів про новинки на ринку;
- програми лояльності - бонуси і заохочення для кращих дилерів і партнерів;
- спільна з партнерами участь в професійних виставках і семінарах;
- співпраця зі ЗМІ ІТ-сфери по запропонованому обладнанню.

Основними функціями, які виконує дистриб'ютор у рамках укладеного договору, є: продаж і просування товарів постачальника від свого імені і за свій рахунок, проведення рекламних і маркетингових заходів, надання експортеріві відомостей про кон'юнктуру ринку, об'єми продажів. Основні функції дистриб'ютора:

- вивчення ринку, формування клієнтури;
- укладення договорів як із продавцями, так і з покупцями;
- зберігання товарів у власних чи орендованих складських приміщеннях, звільняючи постачальників і замовників від необхідності утримувати складські запаси;
- самостійне встановлення цін на товари, організація їх збуту;
- надання консультаційно-інформаційних послуг, організація реклами і сервісу.

Нормативно-правову базу для здійснення дистриб'юторської діяльності складають документи трьох рівнів : міжнаціональні правові акти, що регламентують і уніфікують проведення зовнішньоекономічних операцій, національне законодавство, що регулює діяльність дистриб'юторських фірм в тих країнах, де вони здійснюють свої операції, а також безпосередньо дистриб'юторські договори.

Діяльність відділу дистрибуції складається з декількох напрямів, таких як закупівля і зберігання товару, організація каналів збуту товару, здійснення заходів в області маркетингу, створення системи контролю і обліку товарних потоків, реалізація кадрової політики, а також після продажне обслуговування.

Однією з істотних складових організації дистриб'юторської діяльності в міжнародній системі розподілу товарів є побудова стабільних і міцних стосунків з компанією-постачальником, що ґрунтується на взаємовигідній співпраці.

Серед чинників, що впливають збільшення значущості менеджера-дистриб'ютора для постачальника, можна відмітити: ринок, що обслуговується, його територіальне охоплення, стабільність діяльності компанії, маркетингові можливості, а також можливості оперативного управління і здійснення продажів.

Для підвищення ефективності взаємодії із зарубіжними постачальниками було рекомендовано розвивати такі напрями, як спільне перспективне планування діяльності, проведення єдиної маркетингової політики, а також спільний збір даних про ринок збуту. Крім того, був запропонований проект типового дистриб'юторського договору разом з відділом маркетингу, що вирішує проблему розподілу зусиль дистриб'ютора і постачальника по організації маркетингових і рекламних заходів.

В якості заходів по поліпшенню структури каналів збуту було запропоновано організувати збут продукції через роздрібні аптечні мережі, як один з додаткових каналів збуту.

Що стосується вдосконалення товарно-асортиментної номенклатури, то в ході аналізу рентабельності асортиментної політики було виявлено, що деякі позиції продуктової лінійки компанії є малорентабельними. При цьому відмова від їх наявності в номенклатурі товарного асортименту компанії принесе додатковий прибуток.

До проектів ТОВ "ТЕРМЕС-ПЛЮС" в стадії реалізації належать:

1) Укргідроенерго - постачання та встановлення системи моніторингу основних показників стану споруд «Титан» на 4 ГЕС України: Канівська ГЕС, Дніпровська ГЕС, Дністровська ГЕС, Дніпродзержинська ГЕС. Постачання і

установка системи моніторингу просторових зсувів споруд на 4 ГЕС України. Обладнання Центру безпеки каскадного рівня в м.Вишгород на базі ПАТ «Укргідроенерго».

2) Поставка термінального і комунікаційного устаткування Ingenico (Франція) в українські банки: «Урсіббанк», та інші провідні українські банки.

3) Державна прикордонна служба України - на базі розробленого компанією «Банкомзв'язок» комплексу «бкс-Кордон» створений програмно-технічний комплекс автоматизації прикордонного контролю «ГАРТ-1 / П», який розгорнуто в усіх пунктах пропуску через державний кордон України[57].

Саме над поставками для цих проектів активно працює служба логістики ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС».

Державна прикордонна служба України почала співпрацю з ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС» у 2005 році, коли була розпочата розробка та розгортання перших комплексів «Гарт-1/П». На сьогодні 250 пунктів пропуску через державний кордон Державної прикордонної служби України обладнано комплексами «Гарт-1/П», які працюють у цілодобовому режимі та функціонують в єдиному інформаційному просторі Держприкордонслужби України.

У вересні 2019 року представники компанії ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС» передали прикордонній службі України рухомий програмно-технічний комплекс автоматизації прикордонного контролю. Одним з елементів програмно-технічного комплексу, що передавався прикордонній службі була "Лупа відео спектральні люмінесцентна", яка використовується для експертного дослідження паспортів, ідентифікаційних карт та інших документів, що засвідчують особу і дають право перетинати кордон.

Дане обладнання постачається з метою реалізації проекту «Надання технічної допомоги з метою посилення системи експертного контролю України та протидії розповсюдження зброї масового знищення».

Лупа спектральна може належати до товарів подвійного призначення, тому подано заявку на висновок до СБУ. Товари подвійного використання - окремі види виробів, обладнання, матеріалів, програмного забезпечення і технологій,

спеціально не призначені для військового використання, а також послуги (технічна допомога), пов'язані з ними, які, крім цивільного призначення, можуть бути використані у військових або терористичних цілях чи для розроблення, виробництва, використання товарів військового призначення, зброї масового знищення, засобів доставки зазначеної зброї чи ядерних вибухових пристроїв, у тому числі окремі види ядерних матеріалів, хімічних речовин, бактеріологічних, біологічних та токсичних препаратів, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України.

ТОВ "ГЕРМЕС-ПЛЮС" отримало вказаний висновок, в якому вказано, що відповідно до наданих матеріалів товар, що ввозяться в Україну, не належать до частини 4 розділу 5 Списку товарів подвійного призначення, що можуть бути використані у створенні надзвичайних видів озброєнь, військової чи спеціальної техніки, який додається до Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 28.01.2004 №86.

Поставка термінального і комунікаційного устаткування «Ingenico» (Франція) в українські банки: «Урсіббанк», та інші провідні українські банки.

ТОВ "ГЕРМЕС-ПЛЮС" має 10-річний досвід у розвитку програмного забезпечення для банківських та небанківських операцій на POS-термінали, прикладного розміщення кінцевого споживача, та сертифікованої підтримки. ТОВ "ГЕРМЕС-ПЛЮС" є сертифікованим партнером компанії «Ingenico» (Франція) з 2005 року. "Ingenico" нині є провідним глобальним постачальником рішення для забезпечення безпечних платіжних операцій. На даний час «Ingenico» є №1 в галузі безпечних електронних трансакцій. 15 мільйонів терміналів «Ingenico» успішно працюють більш ніж в 125 країнах світу. Відмінними особливостями продукції «Ingenico» є випробувана роками технологія, кореспонденція із стандартами набору і безпрецедентною ергономікою, що забезпечує надійність і усебічну зручність використання.

Продукція:

- В - TMS –термінальна адміністративна система

- GS1000 EPT POS - мережевий перехід для транзакцій і забезпечення мережевої безпеки,
- GM100TN - сервер видаленого доступу для терміналів POS,
- В-KMS - ключова Адміністративна Система для поширення конфіденційних ключів,
- POS Config - додаток для місцевого завантаження додатків і параметрів в терміналах.

Сторони зв'язані Угодою з дистриб'ютором з додатковими функціональними можливостями, яка була підписана та набула чинності 23 листопада 2018 р., на підставі якого «Ingenico» надає ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС» права на придбання продуктів «Ingenico» та перепродаж таких продуктів «Ingenico» їх кінцевим замовникам на території України під власну відповідальність ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС» після розробки нею власного спеціального програмного забезпечення.

Отже, ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС» було замовлено партію обладнання для банку «Приватбанк» у компанії «Ingenico»: PowerSupply (блоки живлення), MagicBox (кабелі), PinPad (термінали). Усі ці прилади вироблені для торгової марки «Ingenico» заводами з різних країн. Тому товар буде поставлятися з трьох куточків світу - PowerSupply з Китаю, MagicBox з Австралії, PinPad з Сінгапуру.



## РОЗДІЛ 3 ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”

### 3.1. Напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”

Проведені у попередньому розділі дослідження показали, що на підприємстві протягом останніх років відбувались наступні негативні процеси:

- зростання адміністративних витрат;
- зростання витрат на збут;

У час інтенсивного запровадження новітніх технологій, в умовах глобалізації міжнародних ринків та неймовірно швидкого розвитку суспільства в цілому, відбувається надзвичайно велика кількість комплексних процесів, що безпосередньо чи опосередковано впливають на діяльність підприємства. Такий розвиток несе в собі розмаїття можливостей і шляхів для розвитку бізнесу, проте, також виступає головною проблемою сучасної підприємницької діяльності. Збільшується ступінь невизначеності майбутнього розвитку, складність вибору способів і шляхів ведення підприємством успішної діяльності та досягнення поставлених цілей. В ситуації, що склалась зараз в Україні, підприємству надзвичайно важко існувати та отримувати прибуток. На його діяльність впливають ряд факторів, які можуть призвести, як до розвитку цього підприємства, так і можуть призвести до збитків. Залучення китайського фінансового ресурсу. на реалізацію масштабних проєктів у інфраструктурній, агропромисловій та енергетичній сферах повинно було призвести до активізації економічної співпраці між двома країнами та забезпечити реалізацію самоокупних проєктів, які за інших обставин не мали шляхів фінансування. Однак, спроби реалізації невеликої кількості проєктів довели неспроможність українських суб'єктів господарювання, які ці кошти отримали/координували або мають отримати, професійно їх

реалізувати (підготувати ТЕО, розробити фінансові моделі та забезпечити виконання проектування і будівництво об'єктів фінансування, а також здійснювати управління цими значними коштами).

Як наслідок, відбулося фінансування заздалегідь неокупних проєктів, зрив строків реалізації та зміни у кредитних угодах, розкрадання коштів та активів, необхідність поточного та майбутнього фінансування з бюджету виплат за кредитами. Китайські угоди передбачають закупівлю не менш як 50-60% товарів та послуг КНР, що значно здорожчує вартість самих проєктів та ускладнює імплементацію через необхідність погодження цін, розподілу послуг. Через те що в Україні немає досвіду реалізації складних проєктів, а специфіка китайських партнерів викликає непорозуміння й суперечки, виникають комерційні спори і необхідність залучення арбітражу. Як наслідок, реалізація низки запущених проєктів загальмувала. Рекомендації щодо подальшої співпраці з КНР:

#### Економічний напрямок:

- ретельний аналіз і об'єктивна оцінка спільних проєктів для прийняття рішення на найвищому рівні щодо доцільності продовження/припинення роботи над ними.
- участь України в міжнародних економічних проєктах Китаю.
- активізація галузевої та міжрегіональної співпраці.

Китайська сторона негативно ставиться до розірвання/невиконання міждержавних угод чи домовленостей, досягнутих за участю перших осіб КНР. Тому необхідно намагатись забезпечити виконання тих домовленостей, які вигідні для України з економічної точки зору або їхня економічна вигода хоча б не нульова (практично всі такі проєкти реалізуються на кредитній основі під державні гарантії, що дає певні важелі впливу китайській стороні).

Діяльність за контрактами, які вкрай не вигідні нашій державі, слід припинити з чітким формулюванням причин прийняття такого рішення українською стороною та ініціюванням відповідного обговорення цієї проблематики з китайською стороною. За довгостроковими проєктами, такими, як

«зерновий проєкт», які розраховані на 20-25 років і зв'язані кредитними зобов'язаннями, необхідно вести діалог із китайською стороною щодо отримання більш вигідних умов. Так, за дилеми згортання проєкту чи надання певних поступок, китайська сторона з певною ймовірністю може задовольнити прохання нашої сторони (наприклад, зниження ефективних ставок за кредитами, отриманими під гарантії уряду України чи їхню пролонгацію). Україна може демонструвати зацікавленість своєї участі у китайських економічних ініціативах: «Один пояс, один шлях», формат співробітництва «16+1», АБП, проєкт створення Китаєм для власних потреб «закордонних продовольчих баз». І не дуже важливо, який статус Україна матиме у цих інституціях або проєктах. Присутність українських представників під час проведення заходів китайською стороною дозволить щонайменше тримати руку на пульсі того, що відбувається.

Не менш важливим фактором є певна декларація зацікавленості щодо участі у цих ініціативах і їхня підтримка на міжнародному рівні, що практично не має політичних загроз з огляду на їхнє позитивне сприйняття у світі.

Водночас, слід враховувати низьку ймовірність економічного зиску від цих ініціатив – впровадження будь-яких масштабних проєктів в Україні за участі китайської сторони навряд чи можливе з огляду на викладене вище. Мета цих дій – демонстрація добросусідського відношення до КНР як впливового міжнародного гравця.

Слід максимально активізувати контакти за лінією міністерств і відомств, зокрема в межах галузевих підкомісій Комісії зі співробітництва між урядами України та КНР. Діяльність цих інституцій традиційно має значення для Китаю і дозволяє українській стороні вирішувати окремі питання двосторонньої співпраці.

Це також сприятиме нарощуванню обсягів практичної співпраці та контактів, а також створить належну атмосферу для подальшого відновлення контактів на високому та найвищому рівнях. Також слід враховувати, що будь-яка активізація економічної співпраці з китайською стороною потребує ретельного аналізу умов реалізації окремих проєктів на предмет ненанесення шкоди національним інтересам України.

За час незалежності Україна стала повноправним учасником глобалізаційного процесу. Водночас виклики відкритого, глобалізованого світу формують перед Україною низку актуальних завдань, пов'язаних як з пошуком нових джерел конкурентоспроможності, так і з поглибленням та створенням нових партнерств з країнами, у взаємодії з якими Україна могла б прискорити модернізацію національної економіки. Зовнішньоекономічна політика України ґрунтується на розбудові стратегічних відносин з інтеграційними об'єднаннями та з окремими країнами, взаємодія з якими має важливе значення для розвитку національної економіки.

Стрімкий розвиток Китайської Народної Республіки (КНР) як нової глобальної потуги поступово перетворюється на один із провідних трендів сучасного розвитку світової економіки. У результаті перерозподілу міжнародного балансу сил за участі КНР видозмінюються існуючі інтеграційні блоки, виникають додаткові можливості для створення нових конфігурацій міжнародного партнерства. У цьому контексті зусилля української влади щодо поглиблення українсько-китайських економічних відносин є своєчасною та адекватною реакцією на трансформації в міжнародному середовищі.

За останні декілька років українсько-китайські економічні відносини помітно активізувалися. Регулярним став обмін державними візитами, зокрема з участю перших осіб обох країн, було ухвалено Спільну декларацію про встановлення та розвиток відносин стратегічного партнерства між Україною та КНР, визначено сфери економічних інтересів, що мають пріоритетне значення у двосторонніх стосунках. Водночас розбудова стратегічних економічних відносин України з КНР відбувається в умовах поглиблення глобальної та регіональної конкуренції, загострення боротьби за ринки збуту та природні ресурси. Окремого значення набуває перманентна турбулентність на глобальних фінансових ринках, що ускладнює доступ України до ринків капіталів. Зважаючи на ці обставини, зовнішньоекономічна політика держави у відносинах з КНР повинна запропонувати нові виміри поглиблення стратегічного партнерства, що враховували б: динаміку та етапність змін в економіці КНР у контексті участі цієї

країни в міжнародному поділі праці у середньо- та в довгостроковій перспективі. Зокрема, характер проблем, що має вирішити КНР у ході «третьої хвилі реформ», потенційні наслідки реформ та потреби цієї країни щодо розвитку національної економіки; потреби України у створенні стимулів до модернізації та до поживлення економічного розвитку; наявні можливості та потенційні обмеження у відносинах України та Китаю щодо створення взаємовигідного та ефективного партнерства з метою посилення конкурентоспроможності обох країн. Стратегічний характер партнерства України з КНР має, насамперед, економічне підґрунтя, тому на розвиток стосунків між Україною та Китаєм впливатимуть процеси, пов'язані зі змінами у внутрішній економічній політиці Китаю. Отже, перед керівництвом країни стоїть завдання адаптації національної економіки до нижчих темпів зростання, до ймовірного скорочення обсягу припливу капіталів, а також до потенційного зростання вартості робочої сили та відносного скорочення обсягів експорту.

Наразі китайська економіка постала перед необхідністю зміни моделі розвитку. Актуальна модель демонструвала (і ще продовжує демонструвати) безпрецедентні темпи зростання, в основному завдяки іноземним інвестиціям і стрімко зростаючому експорту. Хоча така модель, зважаючи на її роль та масштаби (друга економіка після США у світі та перша – за обсягами світового експорту), не може бути швидко модернізована, китайська влада прагне якнайшвидше мінімізувати ризики зовнішніх шоків, загроза яких, з огляду на наростаючі проблеми економічного розвитку КНР, наростає.

Серед ключових завдань «третьої хвилі реформ», що так чи інакше впливатимуть на зміст та динаміку українсько-китайських відносин, можемо виділити наступні. Реструктуризація економіки Китаю; зміна якості економічного зростання, перехід від екстенсивного розвитку до підвищення рівня технологічності виробництва. На даний момент багато китайських підприємств, особливо в державному секторі, як і раніше, залишаються неконкурентоспроможними і будуть змушені зіткнутися з серйозними фінансовими труднощами, якщо уряд скасує субсидії, що включають зараз як

земельну, так і енергетичну допомогу. Для двостороннього співробітництва зміна акцентів національного розвитку КНР позначатиметься зростанням конкуренції між підприємствами, що мають подібні конкурентні переваги, однаковою мірою зацікавленні в нарощенні технологічного потенціалу та виході на нові ринки збуту.

Маючи на увазі те, що Китай поставив собі за мету стати лідером у виробництві не лише товарів, але й послуг та технологій, Україна може скористатися вигодами участі у створенні нових продуктів в якості партнера (або ж виконавця замовлень). Можна прогнозувати, що просування на китайський ринок української продукції машинобудування, інших технологічних товарів універсального призначення (та/або готової продукції) буде відбуватися складно. Тому оптимальною формою закріплення українських виробників на китайському ринку може бути реалізація спільних секторальних та/або регіональних проектів з метою вирішення конкретних проблем, наприклад, енергетичних, екологічних, науково-технічних тощо.

Поступове нарощення внутрішнього попиту, що компенсуватиме скорочення зовнішнього попиту, підвищує можливості України щодо виведення на китайський ринок продукції, якої КНР бракує. На тлі високого рівня заощаджень споживчі видатки домогосподарств зростають дуже повільно, тому економіка, як і раніше, залишається вразливою до коливань світового попиту, нерівномірною й нестійкою. Китайська влада сприятиме нарощенню купівельної спроможності населення, тому можемо очікувати на зростання попиту на українську продукцію, що спрямовуватиметься на внутрішнє споживання – продукти харчування, аграрну сировину, промислову продукцію, що використовуватиметься для наступної переробки тощо. Окремою складовою внутрішнього попиту є розвиток сфери соціальних послуг – медицини, науки, освіти.

Оскільки Україна має чималий досвід у наданні соціальних послуг, співпраця з китайськими партнерами (за умови наявності системного підходу української сторони до співпраці) може суттєво стимулювати експорт послуг – освітніх, рекреаційних, оздоровчих, туристичних тощо. Наростання екологічних проблем та потреба в їхньому вирішенні. Очевидно, що ціна, яку країні доводиться

платити за «успіхи» капіталоемного й орієнтованого на експорт розвитку, зараз стає надвисокою. Україна може отримувати додаткові можливості для участі в екологічних проєктах у КНР, паралельно запроваджуючи ефективні рішення на українських підприємствах. Вирішення проблеми заборгованості на рівні регіонів та підприємств. Започаткування реформ місцевого урядування в комплексі з проведенням фінансових та фіскальних реформ потенційно може змінити модель інвестиційної політики КНР на глобальних ринках. Наприклад, згідно з даними Національного управління аудиту КНР, у місцевих урядів на рівні провінцій, повітів, міських округів і міст обсяг сукупного боргу досягає вже 11 трлн юанів (\$1,8 трлн). Ця проблема потенційно загрожує стійкості банківської системи та може призвести до хвилі неповоротних банківських позик, які паралізують банківський сектор і стануть серйозною перешкодою для проведення реформ. З огляду на накопичені ризики, а також у перспективі скорочення активного сальдо торговельного балансу китайська влада може скоротити обсяги інвестування в інші країни, підвищити вимоги до фінансування іноземних проєктів, змінити пріоритети щодо інвестування тощо. Вирішення енергетичних проблем, лібералізація політики ціноутворення.

Оскільки ці завдання є актуальними і для України, влада та підприємства обох країн мають чимало спільних сфер для співробітництва та обміну досвідом та технологіями. Наразі питання перегляду політики ціноутворення у сфері енергетики стоїть дуже гостро. Поки китайська економіка швидко зростала, ціни на енергоресурси штучно занижувалися, тому що енергія – критично важлива складова китайської економічної моделі. Упереджуючи різке зростання інфляції, уряд часто втручався в процес ціноутворення, домагаючись того, щоб ціни на електрику, вугілля та інші джерела енергії залишалися на одному і тому самому рівні. Проте дешевизна енергії призвела до того, що у китайських підприємств практично зник стимул збільшувати ефективність своїх виробництв. Перехід до вищих цін на енергоресурси, що відображає їхню реальну вартість, змусить китайські підприємства підвищити ефективність своїх виробництв і розробити більш чисті способи виробництва. Продовження політики фіскальної

децентралізації та економічної лібералізації. Надмірна централізація податкової системи призвела до браку фінансів на регіональному рівні. Це призвело до перманентної кризи місцевих бюджетів, накопичення «поганих» муніципальних боргів, розпродажем земельних ділянок під забудову, гонитви за «митними» зборами від експортної діяльності. У міру вирішення вказаних проблем зростатиме самостійність регіональних органів влади щодо розвитку територій, тому вже зараз доцільно розвивати «горизонтальні» стосунки з КНР на рівні регіональних органів влади та у контексті вирішення регіональних проблем. Серед першочергових реформ влада Китаю оголосила про запровадження нових заходів, спрямованих на стимулювання економіки, що включають у себе податкові пільги для малого бізнесу, зниження зборів для експортерів і початок масштабного будівництва залізниць. Очікується, що від цих пільг виграють понад 6 млн малих підприємств, оскільки зростуть їхні доходи і підвищиться рівень зайнятості у мільйонів китайців.

Нові заходи стимулювання передбачають також спрощення процедури митного оформлення, зниження експлуатаційних зборів і полегшення експорту для малих та середніх приватних підприємств. Будуть скасовані інспекційні збори для експорту сировини, а також оптимізовані митні перевірки промислових товарів. За оцінками експертів, обсяг проблем, які має вирішити Китай, є настільки масштабним, що не можна виключати зволікання та відтермінування в досягненні окремих цільових орієнтирів. Так, у перспективі 1-2 років індикаторами трансформацій стане те, наскільки рішуче уряд буде готовий зменшити роль державного сектора в економіці, передаючи бюджетне і фіскальне управління на рівень місцевих органів самоврядування. Кроки в цьому напрямку можуть включати, наприклад: передання місцевій владі права приймати проекти капітального будівництва; відмову від бюрократичної тяганини; заборону нерегулярних адміністративних зборів, що знаходяться зараз у віданні місцевих органів самоврядування.

Як відомо, на господарську діяльність підприємства впливає безліч факторів зовнішнього, внутрішнього та опосередкованого впливу. Розглянемо зовнішні фактори, що впливають на діяльність ТОВ «ТЕРМЕС-ПЛЮС» (табл. 3.1)



Таблиця 3.1

Зовнішні чинники		Характеристика
Політичні	Політична стабільність	Нестабільність вітчизняного законодавства, загострення політичного конфлікту з РФ та ситуації на Сході країни
	Державна підтримка діяльності підприємства	Державні програми підтримки галузі
Економічні	Обсяг та динаміка ВВП	Вплив на кількість споживачів
	Рівень оподаткування	Деструктивний вплив фіскального режиму в Україні
	Рівень інфляції	Вплив на рівень цін на продукцію та сировину та, відповідно, на попит на продукцію

Продовження Таблиці 3.1

	Стабільність валюти	Негативний вплив на зростання витрат підприємства, зумовлений розвитком інфляційних процесів внаслідок зниження курсу гривні та її купівельної спроможності
	Права власності	Вплив на рівні функціонування відносин з державними органами та власниками підприємства: забюрократизованість органів державної влади
	Розвиненість банківської системи	Зростання відсотків за користування кредитами, вартості послуг з банківського обслуговування. Зменшення можливостей отримання банківських кредитів для розвитку підприємницької діяльності, кредитування підприємств
	Стан ринків	Помірне зростання ринку позитивно впливає на кількість споживачів та величину прибутку підприємства
	Ступінь свободи підприємництва тощо	Вплив на визначення напрямків здійснення підприємницької діяльності, перелік робіт
Суспільні	Умови та рівень життя	Продукція не призначена для роздрібно торгівлі
	Місцеве самоврядування тощо	Вплив на величину деяких видів податків та користування ресурсами
Науков	Рівень розвитку технологій	Позитивний вплив на зменшення витрат матеріалів та використання енергозберігаючих технологій за допомогою досягнень НТП
Підприємств	Права підприємництва	Вплив на вибір видів діяльності та методів їх здійснення

Права людини	Гарантії якості продукції досліджуваного підприємства підвищує лояльність споживачів та збільшує їх кількість
Стабільність законодавства	Нестабільність вітчизняного законодавства негативним чином впливає на діяльність підприємства, обмежуючи свободу вибору видів діяльності, розрахунків та ЗЕД

Оскільки бізнес-діяльність ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” має широкий спектр, впровадження систем управління підприємством, системну інтеграцію в області побудови корпоративних інформаційних систем, включаючи проектування і монтаж структурованих кабельних систем, розробку програмного забезпечення, ІТ-дистрибуцію, сервісні послуги, то компанії потрібно проводити моніторинг загроз та можливостей, що можуть вплинути на її основну діяльність, виявляти свої слабкі сторони та боротись з ними. Застосування SWOT- аналізу дозволяє систематизувати наявну інформацію і приймати зважені рішення щодо розвитку бізнесу. SWOT- аналіз є визначенням сильних і слабких сторін компанії, а також можливостей і загроз, що провокує зовнішнє та внутрішнє середовище. Основні чинники, що впливають на діяльність компанії, відображені в SWOT- аналізі (Strengths - сили; Weaknesses - слабкості; Opportunities - можливості; Threats - загрози)) (табл. 3. 2). За результатами даного аналізу можна оцінити, чи має компанія внутрішні сили і ресурси, щоб реалізувати наявні можливості і протистояти загрозам, і які внутрішні недоліки вимагають швидкого усунення.

Таблиця 3. 2

**SWOT- аналіз діяльності ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”**

Strengths (Сильні сторони)	Weaknesses (Слабкі сторони)
<p>1. Висококваліфікований персонал, що спеціалізується на виконанні енергоремонтних робіт і наданні інжинірингових послуг.</p> <p>2. Виробничі підрозділи розташовані в безпосередньо у місцях, де реалізуються проекти.</p> <p>3. Нові розробки і винаходи.</p> <p>4. Партнерські відносини з виробниками енергетичного устаткування, POS-терміналів та засобів вимірювальної техніки.</p> <p>5. Використання передових управлінських технологій.</p> <p>6. Накопичений досвід і позитивний імідж.</p> <p>7. Географія можливих робіт, не обмежена місцем розташування виробничих філій.</p>	<p>1. Залежність від основного замовника.</p> <p>2. Обладнання для виконання потрібно замовляти з-за кордону - це тривалий та дорогий процес.</p> <p>3. Недостатньо гнучка система ціноутворення.</p> <p>4. Наявність на ринку декількох явних лідерів, що мають сильні позиції і великі можливості.</p> <p>5. Проблеми в імпорті обладнання з закордону.</p>
<p>Opportunities (Можливості):</p> <p>1. Розвиток нових напрямів діяльності і компетенцій.</p> <p>2. Розвиток географії продажів за рахунок придбання підприємств або створення додаткової філії.</p> <p>3. Зростання об'ємів робіт за рахунок продажу послуг на зовнішньому ринку.</p> <p>4. Комплексні роботи по зміцненню бренду, ідентифікація компанії.</p> <p>5. Розвиток інноваційних технологій.</p>	<p>Threats (Загрози):</p> <p>1. Агресивні дії конкурентів.</p> <p>2. Збільшення дефіциту висококваліфікованих фахівців в галузі.</p> <p>3. Спроби замовників занизити вартість на інжинірингові послуги.</p> <p>4. Укладення договорів винятково на умовах замовників.</p> <p>5. Затягування термінів підписання договорів замовниками.</p> <p>6. Зміни в законодавстві України.</p> <p>7. Запровадження часткового ембарго, а також ризик втрати позицій при Lockdown.</p>

Управління фінансами є важливою функцією підприємства, яка багато в чому забезпечує успішне виконання інших основних функцій. Навіть при ідеально

налагоджених бізнес-процесах бізнес може бути збитковим. З іншого боку, гарне управління фінансами теж не гарантує успіху, якщо воно не пов'язане з економікою підприємства і якщо фінансові показники не мають тісного зв'язку з бізнес-функціями. Фінансова функція підприємства включає в себе ведення фінансового обліку, управлінського обліку, здійснення бюджетного планування і контролю. Для формалізації вимог фінансового управління до інформаційної системи розробляється фінансова модель підприємства.

Управління імпортними операціями ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” 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.

Зростання об'ємів виручки ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” дозволяє компанії невпинно розвиватись, долаючи перешкоди зовнішнього і внутрішнього середовища.

Оскільки компанія є дистриб'ютором обладнання і техніки та є інтегратором системних рішень, потреба удосконалювати роботи відділу логістики, який організовує постачання необхідних компанії приладів, є першочерговою.

Зважаючи на проведений аналіз господарської та зовнішньоекономічної діяльності, можна зробити висновок, що компанія має деякі проблеми, що гальмують реалізацію проектів в поставлені строки, що призводить до недоотримання прибутку. Цими проблемами є наступні:

- тривали процес підписання контрактів з новими постачальниками;
- складність експорту обладнання з країни, що є основним постачальником;
- проблеми при розмитненні товарів на території України;
- висока вартість процесу розмитнення;
- сертифікація імпортованого обладнання;
- непорозуміння з постачальниками при відправленні товарів.

### **3.2. Пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС»**

Отримання прибутку не може бути самоціллю, основним і єдиним критерієм ефективності господарської діяльності ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС». Така ситуація є різностороння, в якій задіяні всі зацікавлені сторони, бажання та інтереси яких треба враховувати.

Далі наведемо організаційно-економічні заходи для підвищення ефективності діяльності підприємства:

- 1) Зниження витрат на збут продукції;
- 2) Оптимізація посередників при здійсненні імпортової діяльності, а також орієнтація оптимізаційних заходів з урахуванням міжнародного досвіду;
- 3) Введення штатної одиниці (митного брокера).

Основна увага в процесі формування та реалізації діяльності ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС» повинна бути приділена не стільки показникам росту суб'єкта господарювання, скільки показникам його розвитку. Під плановим критерієм, у даному випадку, пропонується розуміти ту ціль, що ставить перед собою підприємство, реалізація якої в повному обсязі забезпечить ріст ефективності його функціонування. Практика господарювання аналізованих підприємств показала, що ніхто, крім самого підприємства, не зможе забезпечити високої віддачі в плануванні ефективності виробництва, оскільки тільки на ньому лежить відповідальність за формування планів із зазначенням варіантів розвитку підприємства.

Виходячи з цього, ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС» має озброїтися сукупністю комерційних і некомерційних показників. Останні сприяють досягненню перших – комерційних показників і характеризують їх якість, а також дають можливість удосконалити процес стратегічного управління.

Ефективні рішення по вибору джерела постачання є основою для створення стійкої бази закупівель сировини і матеріалів підприємства. Пошук більшої

кількості довгострокових контрактів, наявність системи електронного обміну даними і постійне прагнення до поліпшення якості, ціни і обслуговування вимагають набагато тіснішої взаємодії і зв'язків між співробітниками компаній-покупців і компаній-продавців.

Ефективність проведення міжнародних закупівель досягається шляхом розгляду основних критеріїв оптимального вибору постачальника.

Багаторічна співпраця із зарубіжними компаніями дозволяє підприємствам здійснювати закупівлі сировинних матеріалів на міжнародному ринку, досягаючи згоди інтересів сторін.

ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” обирає спосіб отримання необхідного обладнання для своїх проектів та дистрибуції – міжнародні закупівлі, адже іноземний постачальник здатний здійснювати доставку сировини з меншим об'ємом загальних витрат, чим вітчизняні компанії.

Іноземний постачальник прагне виготовляти і перевозити вироби на далекі відстані, зберігаючи низький рівень витрат і використовуючи інші сприятливі економічні умови:

1) великі компанії переслідують мету зменшення трудових витрат і розташовують підприємства в країни з найпривабливішими ставками оплати праці,

2) за кордоном обмінний курс може бути сприятливим для здійснення закупівель,

3) міжнародні постачальники в якості виробничої бази використовують нові технології, автоматизовані системи, що є ефективнішим, ніж процеси і устаткування, які використовують вітчизняні підприємства,

4) міжнародний постачальник може бути зацікавлений у продажу великого об'єму продукції, що випускається, за рахунок зміни цінової політики.

Важливою причиною обрання саме міжнародних закупівель для компанії “ГЕРМЕС-ПЛЮС” є рівень якості зарубіжних постачальників по деяких видах товару. Це відбувається в силу ряду чинників, таких як досконаліші системи контролю якості і успіх іноземного постачальника в мотивації своєю робочою силою до виконання роботи якісно.

На діяльність ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” впливає багато факторів з зовнішнього середовища. І для того, щоб бути на плаву, компанії потрібно проводити постійний моніторинг ринку споживачів, зміни в законодавстві України та країн, з якими тісно співпрацює, постійно шукати нових кращих контрагентів.

Досить відмітити, що за перше півріччя 2019 р. промислове виробництво скоротилося на 4,7%. В зону окупації на Донбасі потрапило 15% промислового виробництва України. Економічна активність і споживчі настрої в Донецькій і Луганській областях скоротилися в п'ять разів, а ВВП - на 25%. В цілому в Україні теж знизилися економічна і інвестиційна активність і споживчі настрої. ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” було змушено припинити проекти в цих областях, а постачання техніки звелось до мінімуму.

Зменшення імпорту значною мірою обумовлене зниженням купівельної спроможності економіки в цілому і населення зокрема. Річ у тому, що ніхто не поспішає закуповувати сировину і устаткування за кордоном, оскільки немає упевненості, що усе це знадобиться, буде збуто або принесе прибуток.

Ще однією зі змін в зовнішньоекономічній діяльності України, що зробить проекти для ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” більш затратними, є те, що наприкінці 2020, очікується введення додаткового імпортного збору в Україні. Додатковий збір на імпортні товари введуть після завершення консультацій із міжнародними організаціями.

Підвищення ставок ввізного мита практично на всі товари виробничого призначення матиме вкрай негативні наслідки для ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” яке використовує імпортні матеріали, сировину, комплектуючі та високотехнологічне обладнання, що не виробляються в Україні.

З огляду на це, витрати на сплату мита при ввезені обладнання на територію України збільшаться як мінімум на 5% та, відповідно, це призведе до зростання ціни на техніку, що дистрибутується, та до подорожчання проектів для замовників. На практиці це призведе до значного зниження конкурентоздатності компанії та стане негативним сигналом для інвесторів.

Для того, щоб ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” могло протистояти змінам, що чекають його у співпраці з іноземними контрагентами та змінам у законодавстві України, йому потрібно розробляти комплекс заходів щодо покращення діяльності своєї компанії та зовнішньоекономічної діяльності зокрема.

Таким чином, можемо зробити висновок, що підвищення ефективності діяльності підприємства можливе лише в тому випадку, якщо управління фінансовими процесами на всіх ієрархічних рівнях буде узгоджене.

У результаті аналізу управління імпортними операціями підприємства необхідно розробити рекомендації щодо удосконалення імпортної діяльності на базі дослідження основних напрямків розвитку з огляду на існуючий ресурсний потенціал підприємства ( рис. 3. 1.)



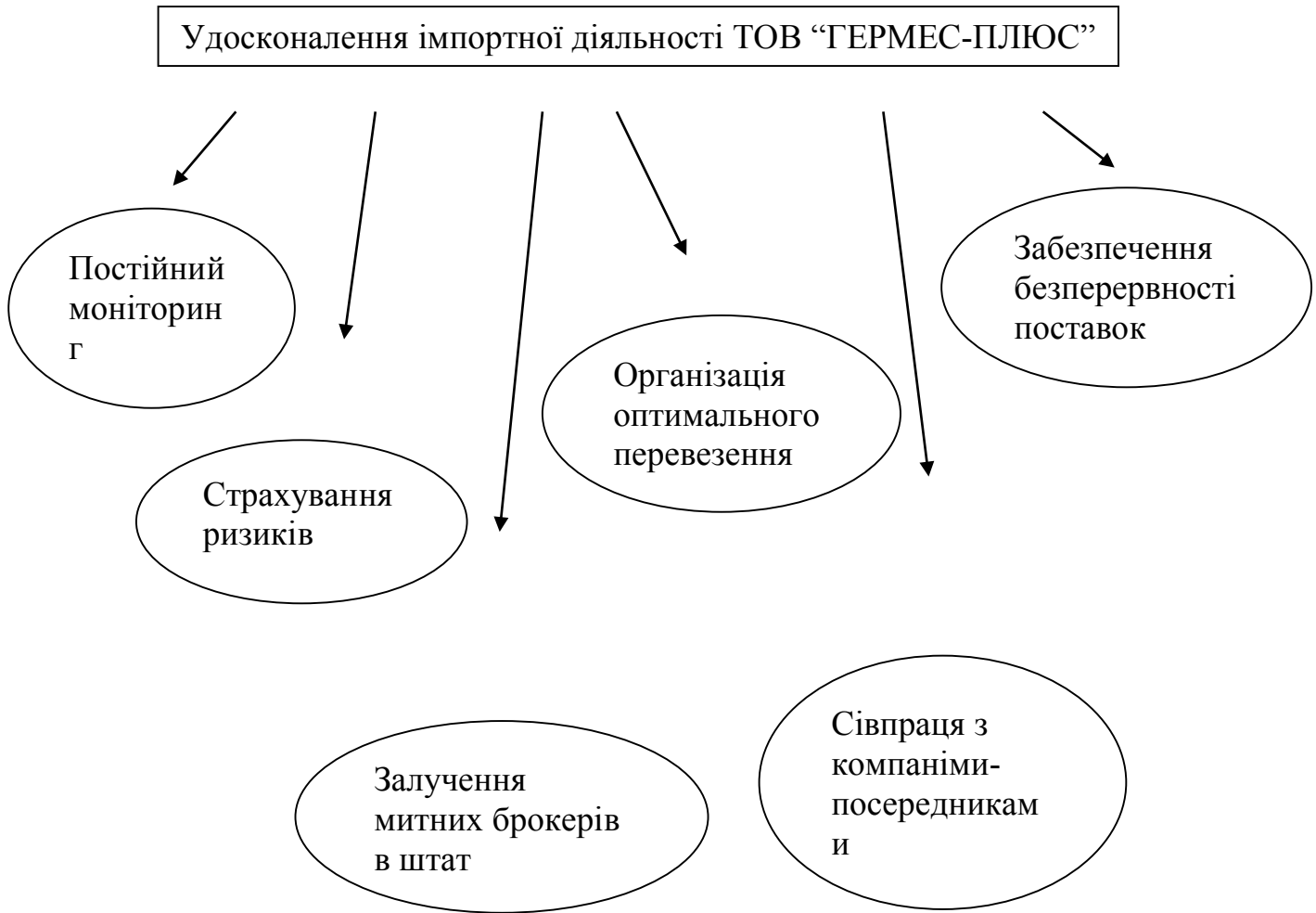


Рис. 3. 1 Організаційні напрями удосконалення імпортої діяльності ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”

Реалізовувати імпорту діяльність компанії слід з урахуванням наступних принципів:

- 1) постачання товарів, які не робляться в країні або якими ринок ще ненасичений,
- 2) постачання товарів , що мають якісні переваги перед вітчизняними,
- 3) імпорт продукції що має високий попит серед замовників проектів,
- 4) цільове постачання окремих або важкодоступних регіонів країни,
- 5) облік вимог українського законодавства відносно ввезення продукції,

б) мінімізація витрат пов'язаних з транспортуванням продукції від продавця до покупця.

В силу того, що витрати на імпортування обладнання зростуть, ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” слід шукати можливості мінімізувати ці витрати.

Одним із можливих шляхів удосконалення імпортних операцій ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” є пошук нових партнерів, тобто знаходження більш вигідного постачальника з економічної точки зору.

Для здійснення імпортних операцій необхідно дізнатися про всіх можливих постачальників, та умови співпраці з ними. Потрібно якомога більше здобути інформації про якість послуг які вони надають. Дуже важливо отримати позитивні відгуки від інших клієнтів. Від надійності постачальників залежить ефективність діяльності підприємства. Позитивною тенденцією буде довгострокова співпраця з постачальником. В цьому випадку існуватиме впевненість в його добросовісності та надійності.

Компанії необхідно знайти такі фірми-партнери, завдяки яким постачання обладнання та техніки було вигідним, незважаючи на зміни в економіці країни та процесах розмитнення, перевірити їх надійність, укласти зовнішньоторговельні контракти, своєчасно враховуючи зміни в законодавстві; організувати транспортування товару, проаналізувавши можливі варіанти і вибравши найбільш оптимальний за витратами; вибрати найкращий метод ціноутворення; взаємодіяти з митними органами.

### **3.3 Економічний ефект запропонованих заходів**

Багаторічний досвід роботи підприємств із зарубіжними постачальниками дозволяє виходити на більш високий рівень довгострокової взаємовигідної співпраці постачальника і покупця. Так, щоб підвищити ефективність постачання в області міжнародних закупівель сировини і матеріалів, необхідно вирішити ряд специфічних проблем.

Отже, ми запропонували шляхи зниження витрат ТОВ “ТЕРМЕС-ПЛЮС”, які здатні зменшити їх та оптимізувати систему управління витратами підприємства. Таким чином, запропоновані економічні заходи є економічно ефективними та здатні принести підприємству додатковий прибуток.

Ключем до ефективних закупівель є вибір відповідальних і оперативних постачальників. Отримання необхідної інформації для оцінки зарубіжних постачальників є дорогим та трудомістким. Кращим способом отримання детальної інформації є ретельно спланований візит на підприємство постачальника. Якщо засоби і ризики великі, то візит на підприємство постачальника просто необхідний.

Для більшої ефективності роботи служби логістики ТОВ “ТЕРМЕС-ПЛЮС” на підприємстві потрібна взаємодія між представниками компанії-покупця і компанії-продавця упродовж тривалого періоду часу. Таким чином, підприємства концентрують свою увагу на оптимізації діяльності основних постачальників. Необхідно проводити оцінку діяльності підприємств-співробітників, вивчати питання кількості постачальників, їх місцезнаходження, розміру компаній і етики взаємовідносин з ними.

Оскільки зарубіжні країни розташовані далеко від вітчизняного покупця, завдання пошуку потенційних постачальників стає важчим, ніж при виборі місцевих джерел постачання. Проте, покупець використовує різні джерела інформації, наприклад, торгові палати, розташовані по всьому світу. Міжнародна Торгова Палата має контакти через мережу філій по всьому світу і надасть інформацію про можливі джерела постачань.

Обізнаність щодо джерел інформації про постачальників складає основу кваліфікації будь-якого ефективного покупця. Звичайні джерела інформації - це каталоги, торгові журнали, різного роду рекламні оголошення, директорії постачальників і товарів, Інтернет, релізи про продажі, професійні контакти і власні каталоги відділів закупівель. Каталоги дистриб'юторів містять інформацію з багатьох питань - від різноманітності виробничих джерел і пропозицій до переліку товарів, що знаходяться в наявності у дистриб'юторів.

При розширенні зовнішньоторговельної діяльності підприємству, шляхом пошуку нових варіантів постачальників та оптимізації процесу імпорту загалом, знадобиться великий об'єм інформації в різних областях.

Способів отримати необхідну інформацію декілька :

1) звернутися в організації, що спеціалізуються на проведенні зовнішньоторговельних операцій і їх юридичному супроводі. Плюсом є великий досвід роботи, пов'язаний із зовнішньоторговельними операціями. Основним мінусом цього способу є його висока вартість. Інший недолік полягає в тому, що сторонніх фахівців необхідно вводити в курс справи, а для цього треба відривати співробітників організації від їх обов'язків.

Необхідністю також стане розкриття частини конфіденційної інформації.

2) скористатися послугами дослідницьких компаній з метою проведення маркетингових досліджень зарубіжних ринків. Плюсом є відпрацьована схема проведення досліджень і великий досвід роботи. Проведення маркетингових досліджень - один з найдорожчих заходів. Недолік полягає в тому, що готові дослідження зарубіжних ринків пропонуються усім бажаючим. Користувачем інформації, що містяться в них, буде не лише замовник даних послуг, але і його конкуренти.

Існують випадки, коли дослідження містять загальновідомі факти, давно озвучені в ЗМІ.

3) використати досвід конкурентів по цьому напрямку діяльності. Плюсом є те, що можна використати відпрацьовані схеми, а не витратити час на їх розробку. Мінус - складність отримання і відсутність гарантії достовірності даних.

Врахування усіх ризиків при організації поставки закордону є важливим аспектом мінімізації витрат при імпорті товарів. Зазвичай оплата по контракту проходить в іноземній грошовій одиниці, ТОВ "ГЕРМЕС-ПЛЮС" може стикатися з валютними ризиками.

Постачання імпортованих товарів точно в термін має також важливе значення для ТОВ "ГЕРМЕС-ПЛЮС", адже від цього залежить тривалість реалізації проекту для замовника та постачання техніки в магазини. Адже в різних

випадках затримка або попередня поставка може призвести до додаткових витрат. Затримка поставки може спричинити, скажімо, збої в системі виробництва. Попередня поставка завдасть додаткових витрат на зберігання товару. Тому необхідна чітка домовленість про дотримання строків поставки.

Якщо в компанії “ГЕРМЕС-ПЛЮС” реалізація проєктів відбувається безперебійно упродовж певного часу, то для неї буде суттєво необхідною умова безперервності поставок. Адже від цього буде залежати вся її діяльність. Навіть незначний простій буде коштувати значних витрат. При невчасній поставці, можуть зірватися всі виробничі терміни, які потягнуть за собою ряд проблем. Значимість безперервності поставок полягає в тому, що цей процес на підприємствах повинен здійснюватися постійно в межах життєвих циклів проєктів та товарів що виготовляються[54].

Вибір правильного транспортного забезпечення компанією “ГЕРМЕС-ПЛЮС” повинен базуватися на основі даних про товар, який перевозиться, дальність перевезення, інформації щодо необхідності використання конкретного транспорту. Потрібно зважати на той факт, що при перевезенні дорогого товару, краще перестрахуватися і використати більш надійний транспорт, наприклад повітряний, хоча він і являється дорожчим. Відомо, що час також відіграє дуже важливу роль в здійсненні імпорتنих операцій, тому дуже важливо, щоб обраний вид транспорту збалансовував витрати часу і грошей на здійснення транспортування. Тільки в цьому разі він буде прийнятним.

Міжнародні постачальники, використовуючи сучасне транспортне устаткування, забезпечують безперервність постачання і прискорену доставку сировини покупцям.

Ще одним з варіантів удосконалення імпорتنих операцій в службі логістики ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” є – залучення фахівців-митних брокерів та спеціалістів з імпорту визначеного обладнання, що дозволить ефективно вирішити ряд найважливіших завдань:

- 1) вибір досвідчених постачальників, які сприяють проведенню оцінки товару прямо на підприємстві;

- 2) пошук прийнятних цін, оскільки немає посередників;
- 3) здійснення контролю якості, шляхом перевірки замовлення на місці;
- 4) збір повної інформації за міжнародними умовами закупівель і особливостями зарубіжного законодавства;
- 5) забезпечення інтересів покупця і продавця при здійсненні спільних угод.
- 6) організація безперервності поставок, якщо це необхідно для ефективної діяльності підприємства.

Таким чином, імпортна діяльність підприємства дозволяє закуповувати товар на вигідних умовах з найменшими витратами, що вимагає серйозної підготовки і розробки стратегії її реалізації.

Сучасні умови господарювання вимагають від суб'єктів підприємницької діяльності виконання досить складних завдань захисту економічних інтересів підприємства і забезпечення його стабільного розвитку в короткостроковій та довгостроковій перспективі. Одним з напрямків, який дозволяє підприємству забезпечити свою фінансову незалежність та можливість своєчасної реакції на наслідки дестабілізуючих впливів економічних і політичних процесів, є управління фінансовою безпекою.

В умовах сучасності на діяльність кожного підприємства впливають кризові фактори ринкового середовища, які в першу чергу визначають їх поведінку на ринку та ефективність їх діяльності. В процесі проведеної нами роботи визначено, що першочерговим завданням для успішного розвитку підприємства є формування стратегії розвитку. При цьому розглянені варіанти розвитку зарубіжних підприємств дозволяють забезпечити стійкість підсистем підприємства та посилити адаптивну спроможність підприємств до умов нестабільного ринкового середовища. З метою застосування міжнародного досвіду, а саме фірм США, розглянута система управління ефективністю діяльності у визначеній конкурентній площині, зумовленій однаковими ознаками товару, що реалізовується на ринку.

Зазначена система управління розвитком, яку використовують американські підприємства в умовах нестійкого бізнессередовища має наступні типи управління, серед яких:

Do-it-Yourself Crisis Management (самодіяльне антикризове управління) є до сих пір найбільш поширеним типом управління розвитком підприємствами закордоном в умовах криз. Сутність цього типу полягає в тому, що керівник підприємства, не володіючи спеціальною підготовкою з кризового управління розвитком і не маючи в штаті необхідного фахівця, робить спробу впоратися з кризовою ситуацією власними силами. Поряд з тим, практика знає блискучі випадки успішного самодіяльного антикризового управління розвитком, одним з класичних прикладів якого з'явилися дії керівництва американської фармацевтичної і косметичної компанії «Джонсон і Джонсон» (Jolmson & Johnson).

З огляду на проведений аналіз фінансового-господарської та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС», зазначимо, що компанія має достатню кількість імпорتنих операцій. Проблемою в процесі імпорту є те, що підприємство витрачає багато зусиль, часу та коштів на процес розмитнення.

Під терміном «розмитнення» мається на увазі - розрахунок митних платежів, визначення товару в номенклатурному списку, підготовка сертифікатів, дозвільної документації і багато інших процедур.

У середньому ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС» здійснює біля 10 поставок в місяць. Для того, щоб працівники служби логістики мали змогу займатися пошуком нових контрагентів, підписанням контрактів, відвантаженням обладнання з місця купівлі, організацією перевезення, розмитненням продукції на території України та оптимально розподіляти час та витрати на ці бізнеспроцеси, компанія співпрацює з організаціями, які сприяють цьому. Цими організаціями є ТОВ «ГеоКом», яке допомагає з оформленням дозвільної документації та сертифікацією ввезеного обладнання, ТОВ «Т-group» і ТОВ «Аеро Експрес», завдяки яким перевозиться обладнання в Київ.

Співпраця з ТОВ «ГеоКом», яке вчасно та якісно надає послуги сертифікації, з ТОВ «Т-group» і ТОВ «Аеро Експрес», які перевозять обладнання вчасно та за оптимальною ціною, має позитивний ефект. Тому керівництво компанії уклало довгостроковий договір з цими компаніями та не збирається змінювати цих посередників.

Щодо ТОВ «ІМЕКС», зазначимо, що існують певні проблеми у співпраці з ними:

- надання митницям при процесі розмитнення обладнання набагато більшої кількості документів, чим це потрібно для процедури;
- не налагоджений механізм роботи з Київською міською митницею та ДФС;
- ціна за надані послуги.

Оплата за розмитнення обладнання є постійними додатковими витратами в імпортній операції. Для мінімізації цих витрат слід знайти компанію, з доступними цінами та якісними послугами. Очікувалося, що ТОВ «ІМЕКС» перегляни свої умови співпраці, оскільки є партнером більше, ніж 7 років. Але, як зазначалось у SWOT-аналізі, агресивні дії конкурентів не дали змоги продовжити співпрацю. Розглянемо вартість послуг, що прописані в контракті ТОВ «ІМЕКС» ( табл. 3.3.).

Таблиця 3.3

## Ціни на послуги митного брокера ТОВ «ІМЕКС»

№ п/п	Послуги:	Вартість, грн в т.ч. ПДВ 20%	
		Міжнародні експрес-відправлення (МЄВ)	
		Оформлення в зоні Вантажно-митного комплексу	
Митне оформлення вантажів:			
1.	Складання та оформлення ВМД - за кодами УКТЗЕД товарів:		
1.1.	1 код УКТЗЕД		1000
	від 2 до 7 кодів УКТЗЕД		1200
			2500
	від 8 до 10 кодів УКТЗЕД		1500
			3000
	Складання та оформлення «ПП»		400
	Складання та оформлення «ПД»		550
	Проведення ідентифікаційного огляду товарів		200
	Оформлення вантажів вартістю до 100,00 EUR		650
	Отримання погодження з відділу номенклатури та відділу тарифів		500
	За декларацією М16		650
Додаткові послуги з митного оформлення вантажів:			



Оформлення первинної акредитації в митниці (за умови надання Замовником повного комплекту документів)	800
Оформлення вторинної акредитації в митниці (за умови надання Замовником повного комплекту документів)	400
Отримання дозвільних документів від уповноважених державних органів (за попередньою домовленістю з Виконавцем; за умови надання Замовником повного комплекту документів; за кожен дозвіл без врахування його вартості)	Від 500,00
Складання та підписання листів, узгоджень, інвойсів в митних органах (за попередньою домовленістю з Виконавцем)	Від 300
Підготовка документів для санітарно-епідеміологічного контролю (за наявністю висновку СЕС)	250
Підготовка документів для екологічного контролю	250
Підготовка документів для контролю карантину рослин (платіжка клієнта)	50
Доплата за термінове виконання робіт (до 9 робочих годин)	500
Акредитація коштів при перерахуванні платежу в будь-яку державну організацію (за умови можливості такого перерахування та за умови попередньої домовленості з Замовником)	70,00 + 10% від загальної суми платежу

За даними таблиці 3. 3 розрахуємо витрати на розмитнення імпортного обладнання ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС».

При оформленні поставки митним брокером ТОВ «ІМЕКС» надаються такі послуги:

- акредитація на київських митницях,
- складання та оформлення ПД або ПД,
- складання та оформлення ВМД,
- проведення фізичного огляду товарів на митницях,
- підготовлення дозвільних документів,
- складання та підписання листів узгодження.

З огляду на вище зазначені послуги, розрахуємо вартість розмитнення однієї поставки ( табл. 3.3).

Таблиця 3. 3.

Витрати на митне оформлення за допомогою митного брокера ТОВ  
«ІМЕКС»

№ п/п	Послуга	Вартість з ПДВ, грн.
1.	Складання та оформлення «ПП» (попереднє повідомлення /електронна декларація)( тільки у випадках, коли перевезення обладнання відбувається за допомогою автомобільного транспорту)	5550
2.	Складання та оформлення ВМД від 6 до 10 кодів УКТЗЕД	2100
3.	Проведення ідентифікаційного огляду товарів	12000
4.	Отримання дозвільних документів від уповноважених державних органів ( у випадках, коли менеджерами ЗЕД не був підготовлений пакет документів)	Від 20 000
	ВСЬОГО:	12 850
	– при перевезенні автомобільним транспортом	
	– при перевезенні повітряним транспортом	22 300

Отже, у середньому, за оформлення однієї імпортової поставки на київських митницях ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС» сплачує ТОВ «ІМЕКС» 62 800 грн. з ПДВ. Як зазначилося вище, за місяць таких поставок у компанії «ГЕРМЕС-ПЛЮС» 10.

Витрати на розмитнення ТОВ «ГЕРМЕС-ПЛЮС» за один місяць становитимуть (10 поставок \* 62 800 грн.), а за рік – 628 000 грн.

Оскільки виявлені проблеми шкодять роботі служби логістики, вносять додаткові витрати, потрібно розробити пропозицію, щодо покращення процесу розмитнення.

Проведений аналіз компаній, які надають консультаційно-посередницькі послуги в процесах імпорту та експорту, на ринку України багато. Ціни на митно-брокерські послуги можуть змінюватися залежно від виду товару, кількості кодів товару, кількості найменувань товару і кількості оформлень в місяць, репутації фірми в митниці.

Митне оформлення вантажів можуть проводити як учасники зовнішньоторговельних угод, так і підприємства що мають відповідне свідоцтво про право декларування вантажів, на підставі договору і з наявністю у своєму штаті фахівців, що мають кваліфікаційне свідоцтво і допущені митницею до декларування вантажів.

Пошук керівництвом компанії, яка б знизила витрати та ліквідувала існуючі проблеми, з діяльністю, подібною до діяльності ТОВ «ІМЕК», не принесла позитивних результатів. Оскільки фахівці альтернативних компаній, що надають подібні послуги за нижчими цінами, виявилися не професіоналими, робота з ними принесла тільки ільше затрат.

Сьогодні серед підприємців часто зустрічається думка, що митні брокери - інституція зайва, усього лише посередник, тому багато українських фірм вважають за краще займатися оформленням вантажу на митниці самостійно, покладаючись на власний досвід, кмітливість і звичайно ж, везіння.

До тогож, використати досвідчених фахівців дешевше, ніж навчити персонал вирішувати проблеми власними силами, оскільки в цьому випадку більше шансів зробити помилку, крім того слід пам'ятати що Українське законодавство у сфері зовнішньоекономічної діяльності надзвичайно складне і суперечливе, а постійні зміни ще сильніше ускладнюють роботу. Як підсумок непрофесіоналізму при митному оформленні - простой транспорту, зірвані терміни постачання, штрафи і пеня нараховані митними органами.

Якісну роботу може провести тільки митний брокер з багаторічним досвідом роботи. У будь-якому випадку, професіоналізм в такій роботі може врятувати від втрати грошей, проблем з державними контролюючими органами, а також позбавити від негативної репутації серед колег, клієнтів, партнерів по ринку.

Тому, ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” може запросити працювати до своєї служби логістики митного брокера - декларанта.

Ст.87 Митного кодексу України, пояснює, що декларантами можуть бути підприємства або громадяни, яким належать товари і транспортні засоби,

переміщувани через митний кордон України, або уповноважені ними митні брокери (посередники).

Згідно із статтею 47 Митного Кодексу України, допуск митницею підприємства до декларування на підставі договору здійснюється шляхом видачі такому підприємству свідоцтва про визнання його як декларанта. Для здійснення декларування такому підприємству також необхідно мати у своєму штаті осіб, уповноважених на декларування, які отримали відповідні кваліфікаційні свідчення.

Декларантами товарів і транспортних засобів, що належать громадянам, також можуть бути громадяни, уповноважені власниками вказаних товарів і транспортних засобів на здійснення декларування нотаріально завіреними дорученнями.

Звернення в митні органи вимагає спеціальних знань в області законодавства по регулюванню експортних/імпортних операцій, вимог до документів, що подаються для митного оформлення, виконання митних процедур з товаром (митний огляд, сертифікація, екологічний, санітарно-епідеміологічний, фітосанітарний, ветеринарний і інші види контролю) для випуску їх у вільне звернення або на території України при імпорті, або за її межами при експорті.

Митний декларант обов'язково повинен мати вищу освіту. Для того, щоб здійснювати процедури декларування, необхідно скласти спеціальний іспит, що проводиться митними органами, і отримати Кваліфікаційне свідоцтво митного брокера. Порядок складання такого іспиту і отримання Кваліфікаційного свідоцтва визначений наказом Державної митної служби України від 18.08.2009 №767 "Про затвердження Порядку прийому іспиту у представників митних брокерів".

Новий працівник має володіти знаннями митного законодавства України, мати досвід роботи від 3-5 років митним брокером та розбиратися в обладнанні, яке імпортує ТОВ "ТЕРМЕС-ПЛЮС".

Новий працівник, митний декларант, має представляти інтереси ТОВ "ТЕРМЕС-ПЛЮС" в митних органах тільки і при цьому мати спеціальну ліцензію. Ліцензія видається Державною митною службою України відповідно до наказу Державного Комітету України з питань регуляторної політики і Державної митної

служби України від 13.05.2009 №89/445 "Про затвердження Ліцензійних умов здійснення посередницької діяльності митного брокера".

Пропозицій на ринку праці достатньо, відділ кадрів компанії зможе з легкістю підібрати необхідного фахівця. Аналізуючи пропозиції рекрутингових компаній, робимо висновки, що середньою заробітною платою, яку вимагають митні декларанти є 35 000 - 45 000 грн.

Розрахуємо витрати ТОВ "ГЕРМЕС-ПЛЮС", якщо у службу логістики наймуть митного декларанта, який буде отримувати за свою роботу 40 000 грн табл.

3. 4

Таблиця 3.4

Витрати на залучення митного декларанта до служби логістики ТОВ  
"ГЕРМЕС-ПЛЮС"

Витрати	Сума, грн.
Приміщення ( є в наявності)	0 грн.
Робоче місце ( стіл, стілець, комп'ютер – є в наявності)	0 грн.
Канцтовари	1500 грн.
Заробітна платня	40 000 грн.
Єдиний соціальний внесок, 41,5%	16 600 грн.
Витрати на пальне ( для виїздів на митниці)	5 000 грн.
Всього:	63 100 грн.

Отже, в місяць ТОВ "ГЕРМЕС-ПЛЮС" витратить 63 100 грн. За рік – 757 200 грн.

Завдяки новому працівнику служба логістики буде отримувати консультаційно-посередницькі послуги з підготовки та супроводу в отриманні та/або поданні дозвільної документації необхідної для імпорту, експорту і продукції ТОВ "ГЕРМЕС-ПЛЮС" на території України.

Перед митним декларантом будуть поставлені умови, а саме:

- Кожна окрема задача, яка буде ставитись перед декларантом, має узгоджуватись з керівництвом ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”.
- Виконання робіт новим працівником по отриманню дозвільних документів та/або наданню консультаційно-посередницьких послуг вказаних в рахунках до договору починається з найму митного декларанта на роботу.
- Митному декларанту доручатимуть готувати пакети вихідних документів, проводити всі передбачені процедури в державних установах, а також в підприємствах, установах і організаціях незалежно від форм власності та підпорядкування, а також здійснювати інші дії необхідні для виконання та отримувати дозвільні документи для імпорту, продукції компанії на території України.
- Дозвільні документи будуть отримуватися декларантом у відповідних установах з дотриманням передбачених законодавством процедур.

З новим співробітником відділ кадрів підпише трудовий контракт. Згідно з яким:

1. Митний декларант зобов'язується:
  - 1.1. Забезпечити проведення необхідних дій для отримання дозвільної документації у відповідних установах та проаналізувати одержані результати.
  - 1.2. При отриманні позитивних результатів передати оригінали отриманих дозвільних документів провідному спеціалісту ЗЕД служби логістики.
  - 1.3. Призупинити роботи, якщо в процесі їх виконання виникає неминучість отримання негативного результату чи недоцільність їх подальшого проведення, і в найкоротший термін повідомити про спеціалістам ЗЕД ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”.
2. Митний декларант має право:
  - 2.1. Консультувати службу логістики про оптимальні схеми отримання дозвільних документів.
  - 2.2. Вчасно одержувати оплату за послуги (роботу), надану ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” відповідно до умов даного.

2.3. Вимагати та отримувати від спеціалістів ЗЕД необхідні для виконання робіт інформацію, документи та зразки продукції.

3. Спеціалісти ЗЕД служби логістики та керівництво ТОВ “ТЕРМЕС-ПЛЮС” зобов'язуються:

3.1. Здійснювати оплати за виконану роботу протягом місяця відповідно до узгоджених умов на зарплатну картку декларанта.

3.2. Надавати митному декларанту можливість відбору зразків продукції для проведення експертиз (випробувань) в кількості, визначеній нормативними документами на продукцію. Зразки для випробувань надаються безкоштовно (в деяких випадках можуть бути зруйновані);

3.3. Для виконання предмету контракту надавати митному декларанту необхідну документацію, що підтверджує безпеку і походження продукції.

3.4. Не подавати одночасно заяви на отримання дозвільних документів в інші установи.

4. Спеціалісти ЗЕД служби логістики та керівництво ТОВ “ТЕРМЕС-ПЛЮС” мають право:

4.1. Отримувати від митного декларанта актуальну інформацію про стан виконання його роботи.

5. Відповідальність сторін.

За невиконання або неналежне виконання своїх зобов'язань за цим контрактом Сторони несуть відповідальність відповідно до чинного законодавства України. У разі виникнення розбіжностей у Сторін при виконанні умов цього Контракту, Сторони домовилися зробити все можливе з метою врегулювання виниклих розбіжностей шляхом переговорів в усній або письмовій формі. У випадку, якщо переговори виявляться безрезультатними, для вирішення суперечок Сторони звернуться до Господарського Суду в м. Києві.

5.1. Митний декларант несе відповідальність за:

5.1.1. Несвоєчасне виконання робіт.

5.1.2. Необ'єктивність аналізу документів та продукції і необґрунтовану відмову в видачі дозвільних документів.

5.2. Спеціалісти ЗЕД служби логістики та керівництво ТОВ “ТЕРМЕС-ПЛЮС” несуть відповідальність за:

5.2.1. Несвоєчасну оплату роботи митного декларанта.

5.2.2. Подачу недостовірної інформації митному декларанту.

5.2.3. Ненадання необхідних зразків продукції чи необхідної документації.

Деталізуємо операції по митному оформленню, що будуть виконуватись митним декларантом:

- декларування товарів, складання ВМД, і супутніх документів;
- надання митному органу необхідних документів і додаткових відомостей;
- пред'явлення митному органу товаросупровідних, дозвільних документів, декларації і декларованих товарів, сплату митних платежів;
- представлення митному органу документів, які засвідчують підстави і умови ввезення товарів на митну територію України;
- сплату податків і зборів, якими обкладаються товари під час ввезення на митну територію України згідно із законами України. Слід звернути увагу на те, що митний декларант несе відповідальність за сплату платежів і правильність оформлення документів;
- дотримання вимог, передбачених законом, відносно заходів нетарифного регулювання і інших обмежень.
- буде присутнім при митному контролі і митному оформленні товару, та сприятиме працівникам митниці в проведенні оформлення;
- надаватиме службі логістики усю необхідну інформацію, що стосується вимог законодавства відносно ввезених товарів;
- пред'являтиме декларовані товари.

В процесі розмитненні новий співробітник буде займатися підготовкою документів, необхідні для оформлення товарів і транспортних засобів в митний режим імпорту :

1. Платіжне доручення про оплату митних платежів

Призначення платежу - Митні платежі згідно тарифів. Без ПДВ.



2. Платіжне доручення що підтверджують плату за послуги за митного терміналу.

3. Контракт, специфікація, додаткова угода.

4. Оригінали інвойсу.

5. Сертифікат походження (СТ- 1, якщо вироблено в країнах СНД, форма А і т. д.)

6. Картка акредитації при митниці.

7. Довідка про декларування валютних цінностей.

8. Книжка МДП.

9. Транспортна накладна CMR (AWB, З/Д накладна, коносамент).

10. Експортна декларація країни відправлення.

11. Дозвільні документи (сертифікат якості, санітарно-епідеміологічний висновок, реєстрація МОЗ, Держстандарт і так далі) - якщо необхідно.

12. Документи, які підтверджують вартість і код товару (прайс-листи, каталоги, технічний опис, попередні висновки за вартістю і кодом товарів і так далі).

13. Платіжне доручення за карантинний догляд, завірене в головній державній фітосанітарній інспекції.

Розрахуємо економію при залученні нового працівника в службу логістики (табл. 3. 5).

Таблиця 3.5

Економія витрат при залученні митного декларанта до служби логістики  
ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС”

Період	Витрати при залученні митного брокера, грн.	Витрати при співпраці з ТОВ «ІМЕКС», грн.
за 1 місяць	63 100	628 000
за 1 рік	757 200	7 536 000
Економія ( за 1 місяць ) : 564 900 грн.		
Економія ( за 1 рік ): 6 778 800 грн.		

Отже, при залученні керівництвом ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” митного декларанта до служби логістики, компанія зможе удосконалити імпорتنу діяльність, оптимізувати процес розмитнення товарів, полегшити роботу спеціалістів ЗЕД та економити 6 778 800 грн. протягом року.

## ВИСНОВКИ

Встановлення ринкових умов зумовлює потребу підвищення ефективності діяльності підприємства. Підвищення ефективності від імпортних операцій підприємств є одним з основних питань у період переходу до ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його товарів на ринку.

У міжнародній комерційній практиці під імпортом розуміються і статистикою враховуються:

1) ввіз у країну товарів іноземного походження безпосередньо з країни виробника або країни посередника для особистого споживання, для промислових, будівельних, сільськогосподарських і інших підприємств або ж для переробки з метою споживання усередині країни, або ж з метою вивозу з неї;

2) ввіз товарів з вільних економічних зон або приписних окладів;

3) ввіз із-за кордону раніше вивезених вітчизняних товарів, що не піддавалися там переробці. Такий імпорт називається реімпортом. До реімпорту відносять товари не продані на аукціоні, повернуті з консигнаційного складу, повернуті покупцем і ін.

4) ввіз товарів для переробки під митним контролем. Сюди відносять такі товари, котрі ввозять у країну для переробки з метою вивозу готової продукції, що містить у собі даний товар у переробленому або зміненому виді.

Досягнути успіху у введенні імпортової діяльності в сучасних мовах можливе при ефективному виконанні наступних процедур:

1) пошуку більш вигідних постачальників;

2) застосування засобів страхування валютних ризиків;

3) організації потрібних строків поставки;

4) організації безперервності поставок, якщо це необхідно для ефективної діяльності підприємства;

5) організації правильного транспортного забезпечення.

Процедури здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення визначаються Порядком здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення, надалі – «Порядок №1807», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 20 листопада 2003 р. №1807 «Про затвердження Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення».

Процедури здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання визначаються Порядком здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання, надалі – «Порядок №86», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 28 січня 2004 р. №86 «Про затвердження Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання».

Ввезення промислового обладнання в Україну - один з найбільш складних видів імпорту продукції, тому фахівці рекомендують заздалегідь зв'язатися з митним брокером. Це дозволить заздалегідь визначити які треба буде отримувати дозвільні документи імпортерів, в які органи сертифікації звернутися, підрахувати, які витрати на розмитнення устаткування доведеться понести і підготувати і перевірити пакет документів для оформлення імпорту цього обладнання.

Досить велика частка товарів, які можна побачити на українському ринку, імпортовані саме з Китаю. Вигоди товарного ринку Китаю пов'язані з доступним за ціною і якісним товаром, що виробляється місцевими фабриками і заводами. Багато компаній вже відкрили для себе "китайський" шлях, і тепер їх винагорода - чималий прибуток і істотна економія витрат.

Основою для підвищеного інтересу до товарного ринку Китаю з боку торгових компаній і виробників є такі причини/можливі вигоди - розвиток перспективних, комерційно вигідних напрямів, зміна постачальника, закупівля для подальшого реекспорту - в країни Європи і далі, рішення дилеми "робити або купувати/закуповувати", а також розміщення спецзамовлень на ексклюзивне, унікальне виробництво.

Нині товарообіг між Україною і країнами Європи неухильно росте. З Північної Європи в основному Україна імпортує машини і устаткування, нафтопродукти, продовольчі товари, текстильні вироби, з Східної Європи - електроенергія, машини і деталі, промислові товари; транспортне устаткування, хімікалії, текстиль, із Західної Європи - машини і устаткування, хімікати, метали і металовироби, мінеральна сировина, продукти харчування, якісні споживчі товари, з Південної Європи - машинно-технічна продукція, хімікалії, машинобудівна техніка, транспортне устаткування, енергоносії, мінеральна сировина і кольорові метали, текстиль і одяг, продукти харчування, напої і тютюнові вироби; шкіргалантерейні вироби і взуття, медикаменти.

Специфіка взаємовідносин України з країнами учасниками Європейського союзу регулюється основними принципами експортної та імпоротної політики. Основним принципом експортної політики Співтовариства є вільний експорт, без кількісних обмежень, за певними виключеннями.

Одна з проблем, з якою можна зіткнутися при співробітництві з американським експортером, - це нерозуміння банком замовника ваших реквізитів. Річ у тому, що система платежів усередині США дещо відрізняється від міжнародної (SWIFT), і вони не відразу розуміють, що таке банк-кореспондент (хоча, швидше за все в цьому винні співробітники філії банку мого замовника. Ймовірно, вони не часто стикалися з такою проблемою). Банк-кореспондент - це досить великий банк, в якому наші банки тримають свої кореспондентські рахунки.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : [монографія] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ. – 2005. – 292 с.
2. Аранчій В.І. Фінансова стратегія у системі управління підприємством [Текст] / В.І. Аранчій, О.П. Зоря // Вісник Полтавської державної аграрної академії. Економіка. – 2015. – № 2. – С. 156-159.
3. Багрова І.В. Редіна Н.І. Власик О.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / За ред.. Багрової І.В. - К.: Центр навч.літ. - 2004. - 580 с.
4. Белогравек О.О. Міжнародне контрактне право. - К.: Таксон, 2000.
5. Березін О.В. Стратегія підприємства [Текст] : навч. посіб. / О. В. Березін, М. Г. Безпарточний. – К. :Ліра-К, 2015. – 224 с.
6. Внешнеэкономические сделки: Таможенное оформление в схемах. - Днепропетровск: Сард, 2000. - 52 с.
7. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств [Текст] / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2015. – № 3 (53). – С. 53-55.
8. Волкова І.А., Реслер М.В., Калініна О.Ю. Облік зовнішньоекономічної діяльності Навчальний посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2016. - 304 с.
9. Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Зовнішньоекономічна діяльність. М.: Економість, 2008.
10. Гребенюк О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2004. - 384 с.
11. Декрет Кабінету Міністрів України від 11.06.93 р. № 46-93 "Про стандартизацію і сертифікацію".
12. Дідівський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. - К.: Знання, - 2006. - 462 с.
13. Доставка товарів, посилок із США (Америки) в Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.e-import.com.ua/dostavka-posilok-iz-ssha>

14. Економічна стратегія розвитку підприємств [Текст] : монографія / За ред. В.К. Данилка. – Житомир : ЖТДУ, 2009. – 326 с.
15. Заїнчковський А.О. Економіка підприємств промисловості. - Підручник. - К.: Урожай, 2007. – 271с Закон України "Про підприємництво" № 1121-XIV від 06.10.1999.
16. Закон України «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання».
17. Закон України № 232/94-ВР «Про транспорт» від 10.11.1994 // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1994. – № 51. – 446 с.
18. Закон України від 17.07.97 р. № 468/97-ВР "Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції",
19. Закон України від 23.12.97 р. № 771/97-ВР "Про якість і безпеку харчового продукту і продовольчої сировини".
20. Закон України Про зовнішньоекономічну діяльність від 16.04.1991 № 959-XII.
21. Законодавство ЄС в області контрейлерних і мультимодальних перевезень вантажів : Твиннинг по мультимодальним перевезенням [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.interlegal.com.ua/blog/?p=2411>.
22. Імпорт товарів з Канади [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://free-export.ru/Import?artc=67>.
23. Імпорт товарів з країн учасниць Європейського союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://free-export.ru/Import?artc=63>.
24. Імпортні операції: сутність, організація, техніка здійснення - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:<http://www.virtual.ks.ua/essays-term-papers-and-diplomas/942-import-the-nature-organization-technology-implementation.html>.
25. Как организовать импорт продукции из Китая [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:<http://openbusiness.ru/html/dop11/import-iz-kitaya-2.htm>.

26. Кальченко А.Г. Логістика: Підручник. - Вид. 2-ге, без змін. - К.: КНЕУ, 2006. - 284 с.
27. Карлін М.І. Правові основи підприємництва: Навч. посіб. - 2-е вид, випр. I доп. - К.: Кондор. 2006. - 368 с.
28. Кириченко А.В., Шевчук В.Я., Мазарук А.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / К.: Знання, 2005. - 493 с.
29. Кириченко, А.В. Перевозка експортно- импортних грузів: Организация логистических систем: Учебн. пособие - 2-е изд. перераб. и доп. / С.Пб.: Питер, 2004 с.
30. Козак Ю.Г., Логвинова Н.С., Сіваченко І.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посіб. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: ЦНЛ, 2006. - 792 с.
31. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник/ В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. - 6-те вид., стер. . - К.: Знання, 2006. - 407 с. - (Вища освіта ХХІ століття).
32. Контрагенти з країн ЄС : як укладати договори [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://rtp.com.ua/4business/10/kontragenty-iz-stran-es-kak-zaklyuchat-dogovory.html>
33. Кретов И.И., Садченко К.В. Логистика во внешнеторговой деятельности: Учебн. пособие. - 2-е изд. перераб. и доп. / Акад. внеш. торговли. - М: Дело и Сервис, 2006. - 256 с.
34. Кудлай В.Г. Особливості експортно-імпортової діяльності у зовнішньоекономічній діяльності України//Економіка. Фінанси. Право. - 2006. - №3..
35. Кузьминський Ю.А. Облік та аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч.-метод. посібник. - К.: КНЕУ, 2001. - 179 с.
36. Левада А.Н. Експорт-імпорт промислових товарів України у I півріччі 2005 р.// Діловий вісник.- 2005. - №9.
37. Левковець П.Р. Міжнародні перевезення і транспортне право. - К.: „Арістей”, 2005. - 140 с.



38. Лугінін О.Є. Статистика національної економіки та світового господарства: Навч. посіб./ Лугінін О.Є., Фомішин С.В. - К.: ЦНЛ, 2006. - 502 с.
39. Луць О.В. Контракти у підприємницькій діяльності. - К.: Юрінком Інтер, 2001 - 560 с.
40. Луцький М.Г., Марченко В.М., Давиденко В.В., Кам'янецька О.В. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Сузір'я, 2007. – 484 с.
41. Макогон Ю.В. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование: Учебник. - Донецк: Альфа-пресс, 2004. - 344 с.
42. Мережко О.О. Право міжнародних договорів: сучасні проблеми теорії та практики: Монографія. - К.: Таксон, 2002. - 344 с.
43. Митний кодекс України: Чинне законодавство зі змінами та допов. Станом на 1 верес. 2005 р.: (відповідає офіц. текстові). - К.: Вид. Паливода А. В., 2005. - 160 с. - (Кодекси України).
44. Митний тариф України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2371%D0%B0-14/page>.
45. Міністерство доходів і зборів України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:[http://minrd.gov.ua/?art\\_id=2914170](http://minrd.gov.ua/?art_id=2914170).
46. Молодченко Г.А., Попельнух В.М. Метрологія і стандартизація: Навчальний посібник. – Харків: ХДАМГ, 2001. – 76 с.
47. Науменко В.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2006. - 394 с.
48. Новицький В.С., Пашко П.В. Міжнародна економічна діяльність України: Підручн. - КНЕУ, 2003. - 948 с.
49. Організація експортно-імпортних операцій на підприємстві та шляхи їх удосконалення - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.rusnauka.com/26\\_WP\\_2017/Economics/2\\_115994.doc.htm](http://www.rusnauka.com/26_WP_2017/Economics/2_115994.doc.htm).
50. Організація експортно-імпортних операцій на підприємстві та шляхи їх удосконалення - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.rusnauka.com/26\\_WP\\_2017/Economics/2\\_115994.doc.htm](http://www.rusnauka.com/26_WP_2017/Economics/2_115994.doc.htm).

51. Осика С.Г. Засади та особливості антидемпінгового законодавства України. - К.: Центр дослідження СОТ, розвитку торгового права і практики, 2005. - 224 с.
52. Осика С.Г. Правове регулювання імпорту: антидемпінгові заходи: Монографія. - К.: Центр дослідження СОТ, розвитку торгового права і практики, 2003. - 448 с.
53. Основні аспекти формування та оцінки стратегії імпорту підприємств малого бізнесу - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://archive.mdct.ru/e-journals/PSPE/2016\\_2/Mostenska\\_211.htm](http://archive.mdct.ru/e-journals/PSPE/2016_2/Mostenska_211.htm).
54. Основні аспекти формування та оцінки стратегії імпорту підприємств малого бізнесу - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://archive.mdct.ru/e-journals/PSPE/2016\\_2/Mostenska\\_211.htm](http://archive.mdct.ru/e-journals/PSPE/2016_2/Mostenska_211.htm).
55. Особливості зовнішньоекономічного договору [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.selivanovsky.ru/pages/vneshneekonomicheskii\\_dog/](http://www.selivanovsky.ru/pages/vneshneekonomicheskii_dog/).
56. Офіційний сайт ТОВ “ГЕРМЕС-ПЛЮС” [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bkc.com.ua/>
57. Перелік документів для переміщення товарів через митний кордон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://broker-service.com.ua/htmlPages/201/menuid/111>.
58. Покрещук О.О. Правове регулювання міжнародної торгівлі у контексті норм і правил ГАТТ/СОТ: Монографія. - К: Зовнішня торгівля, 2003. - 512 с.
59. Порядок №1807 затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 20 листопада 2003 р. №1807 «Про затвердження Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення».
60. Постанова Кабінету Міністрів України від 04.11.97 р. № 1211 "Про затвердження порядку митного оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації в Україні "
61. Правила ІНКОТЕРМС. „ Урядовий кур'єр”. №68. 10 квітня 2002.

62. Процедура сертифікації електропобутового і аналогічного устаткування і комплектуючих виробів [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:[http://utstandart.com/seobi\\_u.php](http://utstandart.com/seobi_u.php).

63. Розмитнення обладнання в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:<http://elc-ua.com/more-info/rastamozhka-oborudovaniya-v-ukraine-dostavka-i-tamozhennaya-ochistka-oborudovaniya-iz-evropy.html>.

64. Розмитнення побутової техніки в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:<http://elc-ua.com/more-info/dostavka-i-rastamozhka-bytovoj-texniki-v-ukraine.html>.

65. Романенко С.И. Импортная экспансия Европы в Украину // Інвестиції: практика та досвід. - 2006. Тернопіль: Економічна думка. 2004. - 416 с.

66. Румянцев А.П., Климко Г.Н., Рокоча В.В., та ін. Міжнародна економіка: підручник - 3-тє вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2006. - 479 с.

67. Саркисов С.В. Организация и управление доставкой товаров во внешнеэкономических связях (основы логистики): Учеб. пособие. – М.: Дело АНХ, 2008. – 368 с.

68. Сертифікація технологічного обладнання [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:[http://utstandart.com/spor\\_u.php](http://utstandart.com/spor_u.php)

69. Сертифікація товарів в деталях [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:[http://www.ucps.info/equipment\\_cert.html](http://www.ucps.info/equipment_cert.html)

70. Стан торговельно-економічного співробітництва між Україною та Сполученими Штатами Америки [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://usa.mfa.gov.ua/ua/ukraine-us/trade>

71. Стровский Л.Е., Казанцев С.К., Шаблова Е.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. - М.: Юнити, 2001. - 823 с

72. Сухарський В.С., Сухарський В.В., Охота В.І., Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: теорія, методологія, практика. Навчальний посібник (курс лекцій). Тернопіль: Астон, 2005. - 464 с.

73. Тошина Н. М. Концептуальний підхід до формування стратегії підприємства [Електронний ресурс] // Бізнес-навігатор. – Режим доступу: [http://www.mdct.ru/portal/Soc\\_Gum/Biznes/2015\\_2/2015/02/100222.pdf](http://www.mdct.ru/portal/Soc_Gum/Biznes/2015_2/2015/02/100222.pdf).

74. Управління імпортними операціями на підприємстві -[Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://int-konf.org/konf042018/207-vntonyak-v-m-upravlnnya-mportnimi-operacyami-na-pdpriyemstv.html>.

75. Уткіна Ю. М. Стратегічна спрямованість управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств [Текст] / Ю. М. Уткіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 32. – С. 247-249.

76. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: Учебное пособие / - Херсон: Олди плюс, 2002, - 560с.

77. Фомін І.В. До питання вдосконалення системи тарифного регулювання імпорту в Україні // Економіка України. - 2005. - №10. - с. 25-33.

78. Цюцюра С.В., Цюцюра В.Д. Метрологія, основи вимірювань, стандартизація та сертифікація: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2005. – 242 с.

79. Яремко Л.А. Імпорт та його вплив на макроекономічні процеси // Фінанси України. - 2005. - №7.-с