

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра зовнішньоекономічної діяльності підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства»
(на матеріалах ТОВ «Альфахім Трейд» м. Київ)

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

Торлукової
Дарини
Володимирівни

Науковий керівник
канд. екон. наук,
доцент

Слоква
Марина Григорівна

Гарант освітньої програми
доктор екон. наук, доцент

Студінська
Галина Яківна

Київ 2019

Зміст

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «АЛЬФАХІМ ТРЕЙД»	6
1.1. Аналіз фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Альфахім Трейд»	6
1.2. Аналіз зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «Альфахім Трейд»	14
1.3. Оцінка ефективності управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд».....	22
Висновки до розділу 1	29
РОЗДІЛ 2. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «АЛЬФАХІМ ТРЕЙД»	31
2.1. Обґрунтування пропозицій щодо удосконалення процесу управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд»	31
2.2. Розробка комплексу заходів щодо удосконалення процесу управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд».	36
2.3. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів для ТОВ «Альфахім Трейд».....	43
Висновки до розділу 2	49
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	54
ДОДАТКИ	57

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах розвитку суспільства, одним із основних факторів, який допомагає визначити конкурентоспроможність підприємства, є ступінь розвитку його зовнішньоекономічної діяльності. Вагомий вплив на цей чинник має саме гнучка та ефективна система управління зовнішньоторговельною діяльністю, яка здатна швидко та якісно адаптуватися до динамічних змін зовнішнього середовища. Організація управління зовнішньоторговельною діяльністю компанії є невід'ємною частиною загальної системи управління підприємством, що впливає на кожну сферу його діяльності та стабільний розвиток. Таким чином, нагально необхідним є формування ефективних заходів щодо покращення процесу управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми удосконалення організації управління зовнішньоторговельною діяльністю і підвищення ефективності імпорتنих операцій досліджували такі вітчизняні вчені, як: О.В. Баула, В.В. Іванова, В.П. Онищенко, О.І. Рогач, П.П. Строцька, М.М. Стефаненко, Н. М. Тюріна, І. О. Школьник. Проте залишається ряд питань, які на практиці здійснення зовнішньоторговельної діяльності підприємством викликають необхідність пошуку шляхів покращення системи управління ЗЕД, а з тим і розробки цілого комплексу заходів, застосування якого призведе до удосконалення здійснення зовнішньоторговельних операцій та підвищення їх ефективності.

Мета і завдання дослідження. Метою випускної кваліфікаційної роботи є дослідження процесу управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд» та надання практичних рекомендацій щодо удосконалення процесу управління зовнішньоторговельною діяльністю.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність виконання наступних завдань:

- проаналізувати фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «Альфахім Трейд» у 2014-2018 рр.;

- дослідити зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Альфахім Трейд»;
- оцінити ефективність управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства;
- обґрунтувати пропозиції щодо удосконалення процесу управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства;
- розробити комплекс заходів щодо підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «Альфахім Трейд»;
- здійснити прогнозну оцінку ефективності запропонованих заходів для ТОВ «Альфахім Трейд».

Об'єктом дослідження є процес управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства.

Предметом випускної кваліфікаційної роботи є теоретико-методичні та практичні аспекти управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства.

Методи дослідження. Теоретично-методологічною основою дослідження є розробки вітчизняних і зарубіжних вчених у питаннях ЗЕД, теорії маркетингу, менеджменту та економіко-математичного моделювання. Під час написання випускної кваліфікаційної роботи було використано ряд загальнонаукових методів досліджень. При дослідженні зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «Альфахім Трейд» було використано такі методи, як аналітичний, економіко-статистичний та правовий аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, індукція, формалізація тощо. При побудові таблиць було використано абстрактно-логічний, графічний і статистичний методи. Розрахунково-конструктивний метод було використано для обґрунтування шляхів підвищення ефективності управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд» з огляду покращення наявних і розробки нових теоретичних і практичних заходів та напрямів.

Джерелами інформації під час написання випускної кваліфікаційної роботи були дані про діяльність компанії, а саме фінансова звітність, а також

внутрішня інформація, пов'язана із процесом здійснення імпортової діяльності ТОВ «Альфахім Трейд». У процесі дослідження були використані різноманітні нормативно-правові документи, наукова та навчальна література, інтернет-ресурси, статистичні данні.

Структура і обсяг випускної кваліфікаційної роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел і додатків. Повний обсяг випускної кваліфікаційної роботи становить 55 сторінок без урахування додатків. Робота містить 20 таблиць, 7 рисунків, список використаних джерел із 23 найменувань, 16 додатків.

Апробація результатів. За результатами написання випускної кваліфікаційної роботи було підготовлено наукову статтю на тему «Ефективність форм організації управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємств», яку було опубліковано у Збірнику наукових праць студентів КНТЕУ: Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – 2019. – Ч. 2. – С.77–82.

РОЗДІЛ 1.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «АЛЬФАХІМ

ТРЕЙД»

1.1. Аналіз фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Альфахім Трейд»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Альфахім Трейд», обране для аналізу ефективності управління його зовнішньоторговельною діяльністю, є самостійним, організаційно-відокремленим господарюючим суб'єктом, основною галуззю діяльності якого за КВЕД є 46.75 оптова торгівля хімічною продукцією (дод. А).

Підприємство почало свою діяльність на ринку поставок хімічної продукції у 2013 році та закріплене за юридичною та поштовою адресою: 04128, м. Київ, Святошинський район, вул. Академіка Туполева, буд. 19, офіс 43. Код ЄДРПОУ: 4104039. Керівником підприємства є Ольшевський Ігор Вікторович.

За період свого існування на ринку підприємство «Альфахім Трейд» встигло стати одним з основних постачальників хімічної продукції в Україні. Діяльність підприємства зосереджена на торгівлі саме імпортною продукцією. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», імпорт (імпорт товарів) — це купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами [2]. Більша частина імпортованої продукції реалізується українським підприємствам, тому імпортні операції мають важливий вплив на діяльність компанії в цілому.

Організація бухгалтерського обліку та характер фінансової звітності ТОВ «Альфахім Трейд» відповідають вимогам чинного законодавства України згідно з МСБО/МСФЗ, ПСБО. Облік операційної діяльності здійснюється за допомогою програми «1С: Підприємство» із безпосереднім дублюванням на паперових носіях. Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Розділом IV, ст. 11 [1], ТОВ «Альфахім Трейд» щорічно оприлюднює свою фінансову звітність (дод. Б). На основі звітності ТОВ «Альфахім Трейд» проведемо аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства за 2014-2018 рр. для того, щоб простежити динаміку в основних процесах, які відбуваються на підприємстві, що в подальшому дасть змогу розробити комплекс заходів щодо підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності компанії.

Під час аналізу фінансово-господарської діяльності ТОВ «Альфахім Трейд» було виявлено наступні тенденції у динаміці фінансових результатів [12]. За даними, представленими у табл. 1.1., можна побачити, що протягом п'яти років, починаючи з 2014 р., чистий дохід ТОВ «Альфахім Трейд» невинно зростає, а пояснюється це тим, що підприємство постійно збільшує обсяги діяльності та поставки продукції. Основними витратами ТОВ «Альфахім Трейд» як імпортера та оптового продавця на ринку України є оплата імпортованої продукції й витрати, що пов'язані з логістикою та розмитненням. Операційні витрати, що йдуть на оренду офісного приміщення, оплату комунальних платежів, на заробітну плату персоналу, відрядження й транспортування, оплату рекламних або адвокатських послуг, на отримання ліцензій та страхування тощо є достатньо малими, порівняно до основних.

Отже, завдяки оптимізації бізнес-процесів та логістики, нарощуванню клієнтської бази та збільшенню обсягів імпортованої продукції, у 2018 році чистий дохід досяг позначки в 136 012 тис. грн., що на 129 635 тис. грн. перевищує показник у 2014 році. Як наслідок, у 2018 році підприємство отримало на 396 тис. грн. вищий чистий прибуток, ніж у 2014 році (табл. 1.1).

З метою кращого розуміння ефективності операційної діяльності підприємства, виявлення та оцінки його загального стану, було проведено аналіз виробничо-господарської діяльності та фінансового стану підприємства за останніх 5 років.

Таблиця 1.1

Динаміка показників фінансових результатів діяльності ТОВ «Альфахім Трейд» у 2014- 2018 рр., тис. грн.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
						2018/ 2014	2018/ 2017	2018/ 2014	2018/ 2017
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6 377	36 884	57 684	90 615	136 012	129 635	45 397	2 033	50
Інші операційні доходи	756	92	213	253	317	-439	64	-58	25
Інші доходи	-	-	-	-	-		0		
Разом доходи	7 133	36 976	57 897	90 868	136 329	129 196	45 462	1 811	50
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	5 808	34 609	54 781	86 172	129 258	123 450	43 086	2 126	50
Інші операційні витрати	1 313	2 227	2 923	4 385	6 577	5 264	2 192	401	50
Інші витрати	-	-	-	-	-		0		
Разом витрати	7 121	36 836	57 704	90 556	135 835	128 714	45 278	1 808	50
Фінансовий результат до оподаткування	12	140	193	311	495	482	183	3 922	59
Податок на прибуток	2	25	35	56	89	87	33	3 948	59
Чистий прибуток (збиток)	10	115	158	255	406	396	150	3 917	59

Джерело: розраховано автором за даними дод. Б.

Здійснивши аналіз динаміки активів та пасивів підприємства бачимо, які основні джерела використовуються для фінансування діяльності підприємства, а також причини зміни валюти балансу (дод. В). Перш за все, загальна вартість активів підприємства у 2018 році дорівнює 5 398,9 тис. грн., а у 2014 році – 745,1 тис. грн. (різниця в 4 653,8 тис. грн.). Аби мати уявлення про те, за рахунок чого компанія спромоглася отримати такий стрибок показника, слід розглянути ряд факторів. Оскільки підприємство не виробляє продукцію самостійно, а реалізує імпортований продукт, частка необоротних активів в загальній вартості всіх активів є невеликою. Що стосується оборотних активів, за період з 2014 року по 2018 рік можна простежити значний ріст запасів готової продукції та дебіторської заборгованості (з 122,7 тис. грн. до 2 110,8 тис. грн та з 368,2 тис. грн. до 1584,7 тис. грн., відповідно). Такі позитивні зміни відбулися, насамперед, завдяки

залученню нових клієнтів, співпраці на умовах відстрочення платежу, і як наслідок примноженню обсягів зберігання продукції на орендованих складах для подальшого збуту на українському ринку і т. д.

Як відомо, підприємство може здійснювати імпорtnі операції за наявності в нього відповідних джерел фінансування. Дивлячись на дані балансу нескладно простежити різке збільшення власного капіталу у 2018 році, порівняно з 2017 р., що пояснюється фактом поповнення зареєстрованого капіталу на 100 тис. грн. у 2018 р., а втім, впродовж п'яти років капітал компанії зростає за рахунок нерозподіленого прибутку. Ці фактори у сукупності дали результат у 1 034,1 тис. грн. додаткових коштів. Що стосується поточних зобов'язань, основною статтею виступає кредиторська заборгованість підприємства, або інакше кажучи сукупність коштів, які підлягають сплаті іншим суб'єктам господарювання за надані послуги, виконані роботи або матеріальні цінності тощо. Вагоме збільшення показника кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги з 215,8 тис. грн. у 2014 році до 2 610,8 тис. грн. у 2018 році. є результатом розширення кола постачальників та замовників, а з тим збільшення обсягів поставок і продажів на умовах відстрочки платежів. Підсумовуючи вищезазначене, бачимо, що станом на 2018 р. підприємство отримує фінансування на 80,2% за рахунок поточних зобов'язань і на 19,5% - власного капіталу, проте у 2014 р. ці показники сягали позначок 97,3% та 2,8%, відповідно.

За результатами розрахунків рентабельності діяльності ТОВ «Альфахім Трейд» (табл. 1.2) можемо прослідкувати наступні тенденції. Рентабельність реалізації у 2018 р. дорівнює 4,97%, що на 3,96% менше, ніж у 2014 році. Цей факт є очевидним, оскільки зі зростанням обсягів імпортованої продукції й, відповідно, операційних витрат, собівартість продукції, яка згодом реалізується вже на ринку України, так само зростає. Зважаючи на той факт, що підприємство перебуває у стані постійного розвитку й збільшення діапазону своєї діяльності, це має вплив на валовий прибуток у бік зменшення темпів його зростання, однак це не заважає йому триматись на доволі високому рівні. Операційна ефективність може покращитися за умови, що собівартість продукції знизиться, а розробка і

впровадження більш ефективних бізнес-процесів, маркетингових стратегій й логістичних операцій призведуть до оптимізації витрат на збут. Що стосується рентабельності витрат, яка відображає, скільки валового прибутку припадає на одиницю витрачених коштів, можна прослідкувати її поступове зменшення. Однак, при такій тенденції в динаміці вищезазначених показників загальна рентабельність діяльності підприємства досягла позначки в 0,30% у 2018 році, що на 0,14% перевищило результат 2014 року (табл. 1.2). Поясненням цього виступає поступовий розквіт компанії, налагодження стабільних відносин з контрагентами, збільшення об'ємів продажів, що безумовно відобразилося як на скороченнях видатків, так і на нарощуванні прибутків ТОВ «Альфахім Трейд».

Таблиця 1.2

**Динаміка показників рентабельності діяльності ТОВ «Альфахім Трейд» за
2014-2018 рр., %**

Показник	Період					Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2014	2018/2014
1. Рентабельність реалізації продукції	8,93	6,17	5,03	4,90	4,97	-3,96	-44,37
2. Рентабельність витрат	9,80	6,57	5,30	5,16	5,23	-4,58	-46,69
3. Загальна рентабельність діяльності	0,16	0,31	0,27	0,28	0,30	0,14	88,32

Джерело: розраховано автором за даними дод. Б.

Показники рентабельності підприємства розраховуються як співвідношення чистого фінансового результату (прибутку) до обраних показників з фінансової звітності: середній обсяг активів підприємства, середній величина оборотних активів та середній обсяг його власного капіталу (табл. 1.3). Вони вказують, чи реальний стан підприємства та поточний рівень його розвитку задовольняють поняттям ефективності і прибутковості. Щоб формувати прибуток, компанії необхідно ефективно керувати своїми активами. Але через збільшення обсягів діяльності, нарощування готової продукції у запаси й, відповідно, дебіторської заборгованості рентабельність активів знижувалася. Неможна однозначно сказати, що це є поганою тенденцією, оскільки вже у 2018 році рентабельність активів почала знов рости і дорівнювала 8,5% чи, інакше кажучи, 8,5 копійок

прибутку на кожну гривню вкладених активів. Таким чином, цей результат є свідченням поступового розвитку ТОВ «Альфахім Трейд» і раціонального використання своїх наявних і набутих активів.

Не менш вагомими є значення розрахунків рентабельності власного капіталу. Цей показник показує, яка кількість прибутку припадає на кожну гривню залучених власних коштів. З даних табл. 1.3 видно, що підприємство в 2018 році отримало 50,63 копійок чистого прибутку завдяки наявному в нього власному капіталу. Хоча це є достатньо непоганим результатом, компанія планує в подальшому розглянути варіант прискорення свого розвитку й отримання переваги над іншими компаніями у швидкості реагування на зміни на ринку за рахунок дешевших на противагу власним коштам кредитів.

Таблиця 1.3

Динаміка показників рентабельності ТОВ «Альфахім Трейд» за 2014-2018 рр., %

Показник	Період					Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2014	2018/2014
1. Рентабельність активів	2,71	10,57	7,24	7,21	8,51	5,80	213,93
2. Рентабельність оборотних активів	2,72	10,66	7,29	7,25	8,58	5,86	215,53
3. Рентабельність власного капіталу	100,50	147,97	73,98	60,70	50,63	-49,87	-49,62

Джерело: розраховано автором за даними дод. Б.

ТОВ «Альфахім Трейд» було також проаналізовано з точки зору ефективного використання активів підприємства, успішності керування виробничими запасами та запасами готової продукції тощо. За результатами розрахунків показників ділової активності було виявлено наступні тенденції. Оборотноість активів відображає швидкість обороту сукупного капіталу, тобто кількість повних циклів виробництва й обігу, що приносить ефект у вигляді прибутку (кількість грошових одиниць реалізованої продукції, яку принесла грошова одиниця активу). Що стосується коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості, слід зауважити, що зі збільшенням значення цього показника скорочуються строки інкасації. В 2018 році дебіторська заборгованість зробила

68,4 обороти, що перевищує показник 2014 року, який дорівнює 30,6 оборотів (табл. 1.4). У процесі фінансово-господарської діяльності підприємство надає товарні кредити своїм покупцям з метою стимулювання збуту продукції. А тому між покупкою клієнтом товару й тим, як на баланс компанії надійде фактична оплата за нього, є певний період часу. Зважаючи всі «за» та «проти», слід розраховувати оптимальний час, на який можливо й ефективно надавати товарний кредит. Підсумовуючи, варто зазначити, що підприємство, яке має тенденцію до інтенсивного використання основних елементів активів, отримує змогу розпорядитися частиною фінансових ресурсів, яка вивільняється, на інші потреби, тим самим стимулюючи розвиток його діяльності.

Таблиця 1.4

**Динаміка показників ділової активності ТОВ «Альфахім Трейд» за
2014– 2018 рр.**

Показник	Період					Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2014	2018/2014
1. Період обороту активів	21,0	10,6	13,6	14,1	12,6	-8,4	-40,0
2. Період обороту оборотних активів	21,0	10,5	13,6	14,0	12,5	-8,5	-40,3
3. Період обороту матеріальних оборотних активів	4,0	2,5	4,8	5,6	5,0	1,0	24,7
4. Період погашення дебіторської заборгованості	11,8	6,1	6,4	5,9	5,3	-6,5	-55,3
5. Коефіцієнт оборотності активів	17,1	34,0	26,4	25,6	28,5	11,4	66,7
6. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	17,2	34,3	26,6	25,7	28,8	11,6	67,5
7. Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів	89,2	145,2	74,6	63,9	71,5	-17,7	-19,8
8. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	30,6	59,1	55,8	61,1	68,4	37,8	123,8

Джерело: розраховано автором за даними дод. Б.

Коефіцієнти ліквідності характеризують можливість підприємства покрити поточні зобов'язання за рахунок різних видів джерел коштів. ТОВ «Альфахім Трейд» має коефіцієнт загальної ліквідності більше 1 (при нормі показника — 1,5-2,5), тобто підприємство може покрити свої короткострокові зобов'язання за

рахунок оборотних активів (табл. 1.5). Тенденція цього показника пояснюється тим, що темпи росту зобов'язань випереджають темпи росту оборотних активів (за останній звітний рік обсяги оборотних активів зросли майже в півтора рази). Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує спроможність підприємства розрахуватися за зобов'язаннями готовими засобами платежу. Норма показника абсолютної ліквідності становить 0,20-0,35. За 2018 рік він дорівнює 0,13 — це вказує на слабку здатність підприємства до покриття поточних зобов'язань грошима та їх еквівалентами. Проте, підприємство можна віднести до платоспроможних, а також є можливість планувати залучення кредитних засобів як додаткового джерела фінансування своєї діяльності.

Таблиця 1.5

Динаміка показників ліквідності ТОВ «Альфахім Трейд» на 31.12.2014 - 31.12.2018

Показник	Період					Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
	На 31.12.2014	На 31.12.2015	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018	2018/2014	2018/2014
1. Загальний коефіцієнт покриття	1,02	1,11	1,11	1,15	1,23	0,21	20,48
2. Проміжний коефіцієнт покриття	0,71	0,81	0,58	0,60	0,65	-0,07	-9,29
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,14	0,16	0,11	0,12	0,13	-0,01	-7,12

Джерело: розраховано автором за даними дод. Б.

Продовжуючи аналіз показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Альфахім Трейд», розглянемо показники його фінансової автономії, наведені у табл. 1.6 — вони характеризують фінансову стійкість підприємства та гарантують його платоспроможність при коливаннях на ринку.

Таблиця 1.6

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Альфахім Трейд» на 31.12.2014 - 31.12.2018

Показник	Період					Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
	На 31.12.2014	На 31.12.2015	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018	2018/2014	2018/2014
1. Коефіцієнт фінансової автономії	0,03	0,09	0,10	0,13	0,20	0,17	623,80
2. Коефіцієнт покриття боргу	0,03	0,11	0,11	0,15	0,24	0,22	778,19

3. Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	-	0,10	0,05	0,03	0,01	-0,09	-85,99
--	---	------	------	------	------	-------	--------

Джерело: розраховано автором за даними дод. Б.

Коефіцієнт автономії припускає можливість погашення зобов'язань за рахунок власного капіталу та нормальне значення цього показника оцінюється на рівні 0,50. За даними розрахунку можна побачити, що в 2018 році коефіцієнт автономії збільшився на 0,17 пунктів порівняно до показника 2014 року, але є нижчим норми. Втім зростання коефіцієнта автономії пов'язане із використанням підприємством власних коштів в якості джерела фінансування й з метою зведення фінансового ризику до нуля з перспективою отримання кредитних коштів як альтернативного джерела фінансування.

Отже, керуючись результатами проведеного аналізу фінансово-господарської діяльності ТОВ «Альфахім Трейд» можна підсумувати, що із року в рік компанія невпинно примножує обсяги імпорتنих поставок та реалізації продукції на вітчизняному ринку завдяки вмілому використанню маркетингових інструментів та засобів логістики. Як наслідок, прибутковість підприємства росте, звідси беруться додаткові кошти на фінансування його діяльності й оборотних коштів, що так само забезпечує його стрімкий розвиток.

1.2. Аналіз зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «Альфахім Трейд»

Зовнішньоторговельна діяльність ТОВ «Альфахім Трейд» головним чином пов'язана з прямими імпортними поставками хімічної продукції й нафтопродуктів з-за кордону на ринок України [10, С.80]. Дане підприємство тісно співпрацює з чисельною кількістю іноземних постачальників з Бельгії, Польщі, Німеччини, Китаю та Індії. Основними партнерами ТОВ «Альфахім Трейд» є Solventis Europe NV, Przedsiębiorstwo Wielobranżowe Centro-chem H.Borkowska, D.Mandziuk Spółka Jawna, Amines & Plasticizers LTD, Sibur International, PKN Orlen, Henan Sicheng Abrasives Tech Co. Ltd, Ineos та ряд інших. Закуповуючи в них різного роду

продукцію, підприємство реалізує її вітчизняним виробникам, таким як ПАТ «Укрнафта», ДП НАЕК "Енергоатом", АТ «Укргазвидобування», ТОВ «НВП Агронол», ТОВ «СП Юкойл», ТОВ «Лікві Авто», ПАТ «Укртатнафта», КСМ Груп, ТОВ «Лінкс Лабораторії», ПП «Хімпостачальник». Крім того, за останні роки підприємство закріпило свої позиції на українському ринку постачальників хімічної продукції завдяки активній участі та перемозі в двох тендерах, які було оголошено ПАТ «Укрнафта» на державному майданчику тендерних закупівель Prozorro [13]. Так, згідно даних вищезазначених закупівель, з Бельгії було поставлено 71,7 тон і 55,0 тон діетиленгліколю, ідентифікатори закупівель – UA-2019-06-19-002517-с та UA-2018-12-06-001190-с, відповідно.

Імпортна діяльність досліджуваного підприємства зосереджена на поставках таких продуктів, як моноетиленгліколь, діетиленгліколь, триетиленгліколь, морфолін, гранатовий пісок, присадки для антифризів (S2230 та S2053) та інші продукти.

Аби мати змогу проаналізувати зміни у товарній структурі імпорту і прослідкувати розвиток діяльності компанії, слід розглянути динаміку вартісних показників її товарної структури. З табл. 1.7 видно, що з кожним роком по всіх позиціях невинно відбувається збільшення обсягів поставок. Наприклад, закупівлі моноетиленгліколю у вартісному еквіваленті зросли з 2 825 тис. грн

Таблиця 1.7

Динаміка обсягів імпорту ТОВ «Альфахім Трейд» за товарною структурою у 2014-2018 рр., тис. грн.

Продукт	Період					Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %	
	2014	2015	2016	2017	2018	2018/ 2014	2018/ 2014	2018/ 2017
Моноетиленгліколь	2825	16292	26027	37134	50461	47636	1686,23	35,89
Діетиленгліколь	2723	15901	24891	34597	47985	45262	1662,26	38,70
Триетиленгліколь	363	1881	2423	2447	3822	3458	951,48	56,21
Морфолін	0	0	0	4259	9249	9249	-	117,16
Гранатовий пісок	0	0	0	2084	3985	3985	-	91,21
Присадки для антифризів	0	0	0	3661	11942	11942	-	226,21
Інші товари	466	2811	4344	6434	8569	8103	1740,71	33,19

Всього імпорт	6377	36884	57684	90615	136012	129635	2032,89	50,10
---------------	------	-------	-------	-------	--------	--------	---------	-------

Джерело: дані ТОВ «Альфахім Трейд».

у 2014 році до 50 461 тис. грн у 2018 році, а триетиленгліколю – з 363 тис. грн до 3 822 тис. грн, відповідно (табл. 1.7). У підсумку, за п'ять років обсяги поставок усієї продукції виросли на 129 635 тис. грн., що свідчить про швидкий та ефективний розвиток підприємства.

Крім того, представивши дані за 2014-2018 роки у вигляді часток імпорту за категоріями товарів, можемо зробити наступні висновки. Значних змін у товарній структурі імпорту не прослідковується, окрім факту, що поступово в номенклатурі компанії з'являються нові позиції, а саме присадки для антифризів від компанії Solventis Europe NV з Бельгії та необхідний для вітчизняних атомних електростанцій індійський морфолін. Як наслідок, така тенденція у товарній структурі призводить до зменшення частки основних товарів, що імпортуються підприємством (моноетиленгліколь та діетиленгліколь), але в свою чергу не впливає на загальне зростання обсягів поставок (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Товарна структура імпорту ТОВ «Альфахім Трейд» у 2014-2018 рр., %

Продукт	Період				
	2014	2015	2016	2017	2018
Моноетиленгліколь	44,3	44,2	45,1	41,0	37,1
Діетиленгліколь	42,7	43,1	43,2	38,2	35,3
Триетиленгліколь	5,7	5,1	4,2	2,7	2,8
Морфолін	0,0	0,0	0,0	4,7	6,8
Гранатовий пісок	0,0	0,0	0,0	2,3	2,9
Присадки для антифризів	0,0	0,0	0,0	4,0	8,8
Інші товари	7,3	7,6	7,5	7,1	6,3
Усього	100	100	100	100	100

Джерело: дані ТОВ «Альфахім Трейд».

Що стосується географічної структури імпорту компанії (табл. 1.9, 1.10), слід звернути увагу на те, що до 2014 року включно основним постачальником продукції була Російська Федерація (на 2014 рік – 44,3% імпорту). Втім, внаслідок подій й ситуації, яка виникла між Росією і Україною, ТОВ «Альфахім Трейд» припинила співпрацю з російськими підприємствами і почало пошук нових

партнерів серед країн ЄС. Так, основною країною-партнером стала Бельгія в особі компанії Solventis Europe NV з часткою імпорту 59,1% в 2018 році. Інші країни ЄС поставили товару на 18,0% з загального обсягу імпорту у 2018 році, тобто простежується успішна співпраця підприємства з європейськими компаніями. Поява таких постачальників, як Китай та Індія, сприяла розширенню географії партнерства та ввезенню нових позицій з товарного асортименту на ринок України. Підсумовуючи, варто відзначити позитивний вплив вищезгаданих змін на розвиток компанії.

Таблиця 1.9

Динаміка обсягів імпорту ТОВ «Альфахім Трейд» за країнами у 2014 - 2018 рр., тис. грн.

Країна	Період					Абсолютне відхилення			
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2015/ 2014	2015/ 2014	2015/ 2014
Бельгія	465,5	4573,6	16555,4	35493,8	80437,6	4108,1	11981,8	18938,4	44943,8
Польща	1474,3	8177,1	11594,5	14589,0	11017,0	6702,8	3417,4	2994,4	-3572,0
Інші країни ЄС	784,4	6012,0	13325,1	22744,3	24536,6	5227,7	7313,0	9419,2	1792,3
Індія	19,1	479,5	3057,3	5554,7	8405,6	460,4	2577,8	2497,4	2850,9
Китай	146,7	1586,0	3524,5	6442,7	8895,2	1439,3	1938,5	2918,2	2452,5
Росія	2825,0	11533,5	5826,1	2809,1	0,0	8708,6	-5707,4	-3017,1	-2809,1
Інші країни	661,9	4521,9	3801,4	2981,2	2720,2	3860,0	-720,5	-820,2	-261,0
Усього	6376,9	36883,7	57684,3	90614,8	136012,2	30506,8	20800,6	32930,5	45397,4

Джерело: дані ТОВ «Альфахім Трейд».

Перш ніж робити оцінку ефективності управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд», слід дослідити повний процес проходження імпорتنих операцій на підприємстві.

Таблиця 1.10

Географічна структура імпорту ТОВ «Альфахім Трейд» у 2014-2018 рр., %

Країна	Період				
	2014	2015	2016	2017	2018
Бельгія	7,3	12,4	28,7	39,2	59,1
Польща	23,1	22,2	20,1	16,1	8,1
Інші країни ЄС	12,3	16,3	23,1	25,1	18,0
Індія	0,3	1,3	5,3	6,1	6,2
Китай	2,3	4,3	6,1	7,1	6,5
Росія	44,3	31,3	10,1	3,1	0,0

Інші країни	10,4	12,3	6,6	3,3	2,0
Усього	100	100	100	100	100

Джерело: дані ТОВ «Альфахім Трейд».

Усі операції, пов'язані з імпортом, проходять через відділ ЗЕД, який за організаційною структурою підприємства (дод. Д) є невід'ємною частиною системи органів, які здійснюють управління діяльністю підприємства. Основними завданнями відділу ЗЕД є планування зовнішньоекономічних операцій, їх організація й координація [6, С. 95]. Основною його функцією є забезпечення стабільної зовнішньоекономічної діяльності, поглиблення торгових відносин з іноземними партнерами, розширення географії партнерства й обсягів діяльності, аналіз цін на ринку та стеження за змінами його кон'юнктури, знаходження найбільш вигідних та прибуткових способів здійснення логістики тощо.

Серед видів робіт, які здійснює відділ ЗЕД, слід виокремити такі, як:

- вивчення світового ринку хімічної продукції;
- знаходження нових надійних постачальників, встановлення і налагодження довгострокових партнерських зв'язків з ними;
- організація і координація імпорتنих операцій підприємства;
- здійснення валютно-фінансових операцій та взаєморозрахунків по зовнішньоторговельних договорах;
- декларування продукції та подальше митне оформлення вантажів;
- дослідження альтернативних напрямів розвитку підприємства за рахунок залучення поставок нових видів продукції або пошуку оптимальніших умов доставки тощо.

Аби краще зрозуміти й виявити, які проблеми існують на підприємстві, слід розглянути існуючу організаційну структуру відділу зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Альфахім Трейд» (рис. 1.1). У відділі ЗЕД працює 3 людини: начальник відділу ЗЕД, менеджер з аналізу зовнішнього ринку хімічної продукції, менеджер з імпорту, а також на підприємстві є юрист, який підпорядкований юридичному відділу і не є окремим спеціалістом з зовнішньоекономічних питань. Що стосується операцій з митного оформлення, наразі вони виконуються

найманим спеціалістом – митним брокером, який отримує оплату за свої послуги за визначеною його компанією вартістю.

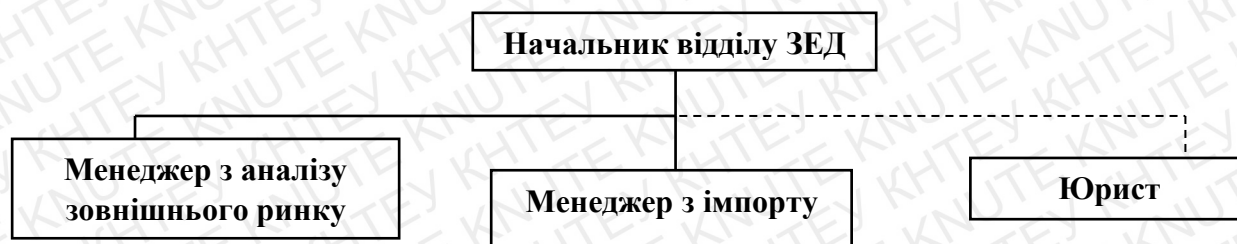


Рис. 1.1. Організаційна структура управління відділу зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Альфахім Трейд»

Джерело: складено автором за даними ТОВ «Альфахім Трейд».

До функцій менеджера з аналізу зовнішнього ринку окрім безпосереднього аналізу ринку входить також робота з планування закупівель хімічної продукції з-за кордону. Менеджер з імпорту займається організацією і контролем за поставками і розрахунками з контрагентами, а також перемовинами з потенційними партнерами й підписанням нових контрактів. Оскільки юрист є однією людиною, що виконує правове забезпечення компанії, до його обов'язків також належить підготовка та супровід зовнішньоторговельних договорів і додаткових угод. Отже, можна простежити наявність великого об'єму різнопланових обов'язків в працівників відділу ЗЕД й брак кількості необхідних спеціалістів, що в подальшому потребує реорганізації й перерозподілу обов'язків між його працівниками для забезпечення оптимальної роботи відділу ЗЕД.

Завдяки відкритій інформації у вигляді доповідей на порталах міжнародних організацій, в яких містяться статистичні данні та аналіз товарів окремо за найменуваннями, найвагомішими постачальниками та країнами і т.д. [14, 16, 20, 21, 22, 23], підприємство має можливість дослідити ринок продукції, яка його цікавить, здійснити пошук нових контрагентів, вибрати найбільш вигідніші варіанти співпраці на основі запропонованих умов поставок і цін контрактів.

Найбільш часто використовуваними на підприємстві умовами поставки за Incoterms 2010 є FCA та FOB окремо для перевезень водним транспортом, оскільки за цими умовами імпортер отримує можливість контролю за всім процесом митного оформлення вантажів й логістичних операцій [11, с. 87-91]. В

подальшому це найчастіше дає йому перевагу над іншими продавцями-конкурентами на вітчизняному ринку, оскільки вагомим ціноутворюючим компонентом у вартості товарів є ціна перевезення. ТОВ «Альфахім Трейд» транспортує продукцію з-за кордону за допомогою автомобільного транспорту, який включає автоцистерни чи тенти із цільнометалевим корпусом, або морського, якщо ці товари імпортуються з Індії чи Китаю. Зазвичай логістичні послуги підлягають безготівковій оплаті при наявності оригіналів необхідних документів.

Механізм здійснення імпорتنих операцій складається з ряду етапів (дод. Ж). Слід розглянути кожний з них більш детально для кращого розуміння повного процесу здійснення імпортової операції [9, С. 27].

1. Перший етап складається з підписання договору й додаткових угод з українським замовником після отримання і погодження його запиту на поставку певного товару. Існує три варіанти розрахунків з клієнтом: 100% передоплата, 50% передоплата та 50% оплата по факту поставки чи відстрочка платежу на 14, 30 або 60 днів. Цей вибір залежить від того, наскільки надійними є відносини з покупцем. Наприклад, взаєморозрахунки з новими клієнтами в основному відбуваються на умові повної передплати, а з постійними – залежить від домовленостей.

2. Наступним етапом є відправка листу-запиту іноземним контрагентам на підтвердження наявності та умов поставки певної партії товару. Розглянувши всі комерційні пропозиції від постачальників, де вказується ціна товарів, умови розрахунків й поставки, приймається рішення щодо підписання зовнішньоторговельного договору та можливих додаткових угод в разі, якщо це новий для підприємства партнер-постачальник, або обирається найвигідніша за всіма параметрами пропозиція серед існуючих партнерів й відбувається узгодження всіх окремих деталей. По-перше, підприємство домовляється про спосіб завантаження партії, а саме узгоджує дату і час завантаження й бронювання відповідних тайм-слотів на терміналах, після чого інформацію передають транспортній компанії у випадку перевезень на умовах FCA. Якщо

транспортування продукції відбувається на умовах FOB або CIF, алгоритм дій значно інакший. За запитом підприємства в логістичній компанії здійснюється прорахунок, а також надаються варіанти морських ліній, з яких обирається найоптимальніша з точки зору вартості фрахту, страхування, вивантаження з борту судна, зберігання на терміналі. Отримавши варіанти прорахунків, підприємство обирає найвигідніший. Далі погоджуються всі деталі для забору вантажу від іноземного продавця й, відповідно, здійснюється оплата за допомогою SWIFT-платежу. З моменту зачислення коштів на рахунок продавця, він в свою чергу приступає до оформлення експортної документації та тих документів, які згодом необхідні для розмитнення вантажу на території України. За умов FCA це експортна декларація, інвойс, пакувальний лист, сертифікат аналізу, міжнародна автомобільна накладна CMR. У випадку, коли товар поставляється на умовах FOB чи CIF, то до переліку вищезазначених документів додається коносамент, сертифікат походження, страховий поліс, сертифікат на палети, тощо. Після цього відскановані копії всіх документів надсилаються брокеру для оформлення ПП чи ПД відповідно до виду продукції та коду УКТЗЕД з присвоєнням номеру для проходження водієм митних процедур та в'їзду на територію України.

3. Окремим етапом відбувається заїзд водія на митний пост, що може змінюватися в залежності від узгодженого місця доставки, та проведення необхідних митних процедур. Для цього всі документи відправляються брокером на митницю, здійснюється митний огляд продукції, оплата податків: мита, акцизу (в залежності від товару) та ПДВ, в результаті чого брокер отримує митну декларацію, яка підтверджує факт розмитнення товару. Проте, при варіанті перевезень морським транспортом виникає ряд відмінностей від автоперевезень. Наприклад, після розвантаження контейнера з товаром на терміналі, може відбутися його забір автомобільним транспортом при умові, що розмитнення не здійснюється в порту, а на іншому митному посту. Сама процедура розмитнення контейнера складається з наступних операцій: зважування контейнера, митний огляд (вартість якого може варіюватися в залежності від ступеня вивантаження),

сканування, можливий відбір проб на розсуд митниці (в залежності від коду УКТЗЕД), оплата простою судна або демередж.

4. Завершальним етапом є доставка на склад клієнта, його вивантаження продукції та отримання від українського клієнта фактичної оплати за товари (за умовами договору).

Отже, простеживши весь процес проходження імпоротної операції на підприємстві, можемо зробити наступні висновки. Через те, що значні ресурси і сили залучаються для успішного протікання великої кількості складних підпроцесів, виникає необхідність у постійній підтримці стабільної роботи апарату управління зовнішньоторговельними операціями на підприємстві та пошук шляхів її оптимізації при умові зростання темпів розвитку компанії, налагодження стійких зв'язків з новими постачальниками та збільшенні об'ємів діяльності підприємства.

1.3. Оцінка ефективності управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд»

У сучасних умовах поглиблення ринкових реформ надзвичайну важливість в зовнішньоторговельній політиці ТОВ «Альфахім Трейд» грає діяльність, направлена на підвищення його конкурентоспроможності, поглиблення його імпортного потенціалу. Зважаючи на те, що ТОВ «Альфахім Трейд» займається переважно імпортом продукції, доцільним є проаналізувати загальну ефективність імпортних операцій компанії та зробити висновки щодо її прибутковості. Беручи за основу дані результатів діяльності компанії за останні п'ять років, можна проаналізувати загальні показники ефективності імпортних операцій за обраний період (табл. 1.11), які дають змогу оцінити зміни, що відбулися в діяльності підприємства, а також прослідкувати динаміку його розвитку. Коефіцієнт ефективності імпоротної операції визначається як співвідношення показників виручки від реалізації товарів на внутрішньому ринку та загальної собівартості

всіх товарів, і при нормативному значенні, яке дорівнює 1, показує, що діяльність підприємства є рентабельною й прибутковою. За розрахунками отримали наступні результати: у 2014 році коефіцієнт ефективності імпортової операції склав 1,10, а вже у 2018 – 1,05 (табл. 1.11). Очевидним є факт зниження показника, проте він залишається в межах норми, що говорить про ведення підприємством ефективної імпортової діяльності. Оскільки компанія стрімко охоплює нові ринки, збільшує, тим самим, обсяги своєї діяльності і паралельно залучаючи нову продукцію до свого асортименту, що в свою чергу ввозиться на територію України, стимулюючи конкуренцію серед вітчизняних компаній, отримані результати є зрозумілими.

Говорячи про рентабельності імпорту продукції, що окреслює той обсяг отриманого прибутку, який припадає на 1 грн сукупних витрат на закупівлю товарів

Таблиця 1.11

Динаміка показників загальної ефективності імпортих операцій

ТОВ «Альфахім Трейд» у 2014-2018 рр.

Показник	Період					Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2014	2018/2014
Чистий дохід від імпорту продукції, тис. грн.	6 376,9	36 883,7	57 684,3	90 614,8	136 012,2	129 635,3	2 032,89
Собівартість імпортих операцій, тис. грн.	5 807,6	34 608,8	54 781,1	86 171,7	129 257,5	123 449,9	2 125,66
Контрактна вартість, тис. грн.	2 968,8	17 692,0	28 004,1	44 051,0	66 076,4	63 107,6	2 125,69
Транспортні та інші супутні витрати	836,3	4 983,7	7 888,5	12 408,7	18 613,1	17 776,8	2 125,65
Сума мита, тис. грн.	376,3	2 242,7	3 549,8	5 583,9	8 375,9	7 999,6	2 125,86
Сума ПДВ, тис. грн.	1 045,4	6 229,6	9 860,6	15 510,9	23 266,4	22 221,0	2 125,60
Фінансовий результат (прибуток) від імпортової операції до оподаткування, тис. грн.	12,3	139,8	193,0	311,5	494,7	482,4	3 921,95
Сума податку на прибуток, тис. грн.	2,2	25,2	34,7	56,1	89,0	86,8	3 945,45
Чистий прибуток, тис. грн.	10,1	114,6	158,3	255,4	405,7	395,6	3 916,83
Коефіцієнт	1,10	1,07	1,05	1,05	1,05	-0,05	-4,17

ефективності імпорتنих операцій							
Рентабельність імпорتنих операцій, %	0,17	0,33	0,29	0,30	0,31	0,14	80,71
Ефект від здійснення імпорتنих операцій, тис. грн	569,30	2 274,90	2 903,18	4 443,12	6 754,68	6 185,4	1 086,49

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Альфакім Трейд».

на зарубіжних ринках, слід пам'ятати, що цей показник повинен мати стабільну тенденцію до зростання. А втім, у 2014 році він склав доволі низьке значення в 0,17 пунктів. Пояснюється це тим, що на початку своєї діяльності для підприємства головним було знайти якомога більше надійних партнерів та завести на вітчизняний ринок новий асортимент товарів на противагу нарощуванню прибутковості своєї діяльності. Через п'ять років, рентабельність імпорتنих операцій компанії зросла на 0,14%, що є свідченням постійного її розвитку та нарощування обсягів імпорту за допомогою нової для українського ринку продукції.

Так само було розраховано показники за кожним товаром окремо, аби провести більш точний аналіз, оцінити ступінь впливу кожного на загальний показник і зробити відповідні висновки про ефективність імпорتنих операцій підприємства. Результати проведених розрахунків наведено у табл. 1.12.

Як вже зазначалось раніше, основною за обсягами поставок продукцією компанії є моноетиленгліколь та діетиленгліколь. Як бачимо, прослідковується тенденція до зниження значень показників з 1,13 та 1,18 у 2014 році до 1,08 та 1,05 у 2018, відповідно. Однак, коефіцієнт ефективності імпорتنих операцій за даними товарами стабільно перевищував 1 протягом всього періоду, тобто це є свідченням того, що поставки описаних товарів не втрачають позицій головних товарів за надходженням виручки в компанію та надають можливості для подальшого розвитку.

З початку своєї діяльності підприємство поставляло триетиленгліколь в якості додаткового на вимогу окремих замовників (наприклад, під державні тендери ПАТ «Укрнафта»), тому є зрозумілим, що його ефективність є меншою за попередньо описані продукти. Проте, завдяки нарощуванню об'ємів

держзамовлень на цей товар у 2017-2018 рр. значення ефективності імпортової операції перевищило нормативний показник і становило 1,03 та 1,04, відповідно. Поряд з триетиленгліколем всі інші товари постачалися на ринок України невеликими партіями й, відповідно, займали невелику частку в отримуваному доході аж до 2018 року, коли ситуація помінялася на протилежну, і підприємство почало отримувати кошти завдяки реалізації даних видів товарів, про що свідчить значення коефіцієнту ефективності імпортової операції в 1,04 (рентабельність дорівнює 0,24% на противагу попереднім відсотковим значенням).

Як вже відомо, з 2017 року в асортимент ТОВ «Альфахім Трейд» додалися нові категорії товарів, такі як морфолін, гранатовий пісок та присадки для антифризів, внаслідок підписання договорів з новими постачальниками. Крім того компанія розширила обсяг своєї діяльності за рахунок збільшення поставок продукції від вже існуючих партнерів.

Таблиця 1.12

**Показники ефективності імпортих операцій за товарною структурою ТОВ
«Альфахім Трейд» у 2014-2018 рр.**

Найменування товару	2014	2015	2016	2017	2018
Коефіцієнт ефективності імпортової операції					
Моноетиленгліколь	1,13	1,14	1,12	1,09	1,08
Діетиленгліколь	1,18	1,12	1,10	1,05	1,05
Триетиленгліколь	0,95	0,88	0,90	1,03	1,04
Морфолін	-	-	-	0,98	1,02
Гранатовий пісок	-	-	-	0,95	1,00
Присадки для антифризів	-	-	-	1,01	1,03
Інші товари	0,75	0,70	0,70	0,95	1,04
Рентабельність імпортової операції, у %					
Моноетиленгліколь	0,33	0,52	0,45	0,37	0,31
Діетиленгліколь	0,25	0,50	0,42	0,34	0,27
Триетиленгліколь	-0,22	-0,38	-0,30	0,38	0,45
Морфолін	-	-	-	-0,04	0,41
Гранатовий пісок	-	-	-	-0,11	0,39
Присадки для антифризів	-	-	-	0,42	0,43
Інші товари	-0,53	-0,55	-0,54	-0,05	0,24

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Альфахім Трейд» (дод. К).

Так само тендерними стали поставки морфоліну для українських атомних електростанцій. ДП НАЕК "Енергоатом" оголосив тендер у 2017 році на закупівлі даного продукту для Запорізької атомної електростанції, Хмельницької атомної електростанції та Південно-Української атомної електростанції, переможцем якого стало підприємство ТОВ «Альфахім Трейд». Однак, з першими імпортерними поставками виручка у загальній сумі прибутку не збільшилася. А втім, першочергова ціль компанії, яка складалася у налагодженні тісної й успішної співпраці з держпідприємствами й здобуття нових партнерів закордоном, була досягнута. І вже у 2018 році це принесло позитивні результати, виражені у значеннях показників ефективності імпорту в 1,02, а рентабельності – 0,41%.

Ще одною закупівлею під тендер від державного підприємства НАЕК "Енергоатом" стали поставки гранатового піску з Китаю. У показниках ефективності від здійснення імпортерної операції й рентабельності імпорту даного продукту простежується ідентична з морфоліном тенденція: у 2017 році ефективність дорівнювала 0,95, а рентабельність – -0,11%, вже у 2018 р. – 1,00 і 0,39%, відповідно. Окрім отримання додаткового джерела прибутку, компанія скористалась можливістю досягнути новий ринок і залучити у свою діяльність додатковий товар.

Найбільш рентабельним та ефективним з точки зору імпорту на український ринок став один із нових в асортименті компанії товар – присадки для антифризів. За результатами розрахунків у 2017 та 2018 році рентабельність становила 0,42% та 0,43% та ефективність від здійснення імпортерної операції – 1,01 та 1,03, відповідно (табл. 1.12). Цей продукт є доволі дорогим як за своєю ціною, так і за особливостями логістики, тому вагома частка ресурсів компанії припала на налагодження поставок цієї продукції на вітчизняний ринок, що обернулося в результаті значною часткою у прибутку підприємства.

В планах ТОВ «Альфахім Трейд» підтримувати зв'язок з новими постачальниками, розвивати реалізацію нових видів продуктів на ринку України, а з нею й імпорт. За даними аналізу ефективності імпортерних операцій видно, що в компанії існує проблема в управлінні зовнішньоторговельною діяльністю,

оскільки показники ефективності за період існування підприємства не досягли належних рівнів, тому підприємству слід попрацювати над удосконаленням процесів організації імпорتنих операцій за рахунок реорганізації структури відділу ЗЕД.

Крім того, для оцінки рівня якості управління підприємством своєю зовнішньоторговельною діяльністю було проведено аналіз ступеня виконання підприємством зобов'язань за контрактами з іноземними партнерами (табл. 1.13).

Таблиця 1.13

Плановий та фактичний обсяг виконаних зобов'язань за контрактами по країнам ТОВ «Альфахім Трейд» у 2014-2018 рр., тис. грн.

Країна	Плановий обсяг					Фактичний обсяг				
	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018
Бельгія	221	2220	7982	17161	38640	217	2194	8037	17255	39078
Індія	10	250	1427	2646	4078	9	230	1484	2700	4084
Китай	69	775	1687	3189	4326	68	761	1711	3132	4321
Польща	692	3745	5534	7103	5335	686	3922	5629	7092	5352
Росія	1290	5699	3002	1356	0	1315	5532	2828	1366	0
Країни ЄС	371	2872	6444	11012	12384	365	2884	6469	11057	11920
Інші країни	346	2147	1844	1468	1101	308	2169	1845	1449	1322
Усього	2999	17708	27920	43936	65864	2969	17692	28004	44051	66076

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Альфахім Трейд».

На основі планових і фактичних результатів діяльності компанії за період з 2014 року по 2018 рік стало можливим зробити оцінку рівня якості виконання підприємством зобов'язань за контрактами з іноземними контрагентами. У перші роки свого існування підприємство не виконало свої планові обсяги зобов'язань по контрактам на 30,1 у 2014 році та 16,3 тис. грн у 2015 році (табл. 1.14). На ці результати вплинув ряд факторів, серед яких слід виділити наступні: революційні події та початок бойових дій на території України, нестабільна економічна ситуація, зміна кон'юнктури ринку, курсу валют (долара та євро). На початку 2014 основними постачальниками продукції були підприємства з Росії, а внаслідок ситуації, яка склалася між країнами, ТОВ «Альфахім Трейд» прийняла

рішення припинити співпрацю з російськими контрагентами і почати пошук альтернативних партнерів, зокрема на теренах Європейського Союзу. Тому, як наслідок зменшення обсягів закупівель і остаточного припинення партнерства, виникло недовиконання зобов'язань по контрактах з російською стороною у 2015-2016 рр. у розмірі 166,5 та 173,9 тис. грн., відповідно.

Завдяки переорієнтації своєї діяльності на інші ринки і знаходженню нових постачальників ТОВ «Альфахім Трейд» почало перевиконувати заплановані обсяги виконання по зобов'язанням щодо контрактів з іноземними підприємствами, і в результаті отримало більші показники на 114,8 тис. грн у 2017 році та 212 тис. грн. у 2018 році.

Таблиця 1.14

Різниця між фактичним та плановим обсягом виконаних зобов'язань за контрактами по країнам ТОВ «Альфахім Трейд» у 2014-2018 рр., тис. грн.

Країна	2014	2015	2016	2017	2018
Бельгія	-4,5	-26,4	55,4	93,8	437,6
Індія	-0,9	-20,5	57,3	54,7	5,6
Китай	-0,3	-14,0	24,5	-57,3	-4,8
Польща	-5,7	177,1	94,5	-11,0	17,0
Росія	25,0	-166,5	-173,9	9,1	0,0
Країни ЄС	-5,6	12,0	25,1	44,3	-463,4
Інші країни	-38,1	21,9	1,4	-18,8	220,2
Усього	-30,1	-16,3	84,3	114,8	212,2

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Альфахім Трейд».

Перевиконання планів по обсягам поставки продукції стало можливим завдяки ряду зовнішніх факторів, а саме: зміни у валютному й митному законодавстві, які дозволили спростити здійснення валютних операцій та процедуру митного оформлення продукції за рахунок автоматизації процесів; пільгові ставки імпорту товарів внаслідок угоди про асоціацію з ЄС; покращення економічної ситуації в країні та стабілізація валютного курсу; сприятливі умови для розвитку вітчизняних логістичних компаній та морських портів, умови праці з якими сприяють легшому та оптимальнішому проходженню імпорту товарів.

Підсумовуючи проведений аналіз ефективності імпорتنих операцій, варто зазначити, що ТОВ «Альфахім Трейд» є успішним та конкурентним учасником ринкових відносин на території України. Як висновок, ефективність управління зовнішньоторговельними операціями, які представлені на фірмі імпортом, підтверджується правильністю вибору напрямків розвитку його діяльності, таких як участь у державних замовленнях та тендерах й нарощування бази покупців.

Висновки до розділу 1

Провівши дослідження процесу організації імпорتنих операцій ТОВ «Альфахім Трейд» можемо сформулювати відповідні висновки.

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства дав змогу оцінити теперішній стан компанії, ефективність та прибутковість діяльності. Протягом всієї діяльності підприємство було прибутковим, у 2018 році він склав 406 тис. грн. З кожним роком ТОВ «Альфахім Трейд» нарощує обсяги своєї діяльності, розширює географічну присутність, налагоджує стійкі відносини з іноземними контрагентами та проводить успішні зміни в логістичних процесах, які впливають на кінцеву вартість товару, здійснює успішну маркетингову політику. Це все сприяє зростанню обсягу продажів та покращенню конкурентних позицій на ринку України. Підприємство прагне залучати інвестиції та кредити для фінансування оборотних коштів, які посприяють збільшенню рівня прибутковості підприємства в майбутніх періодах.

Основними країнами, з яких підприємство імпортує продукцію є Бельгія, Польща, Індія, Китай, країни ЄС. Тісна співпраця з європейськими партнерами розпочалася після підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Імпорт продукції полегшився за рахунок надання пільгових ставок та конкурентних цін європейських виробників хімічної продукції.

Також, було проаналізовано організаційну структуру відділу ЗЕД ТОВ «Альфахім Трейд» і розраховано показники ефективності здійснення імпорتنих

операцій. Коефіцієнт ефективності імпоротної операції у 2014 році становив 1,10, а вже у 2018 році – 1,05. Щодо рентабельності, то у 2014 році вона становила 0,17%, а у 2018 – 0,31%. Відповідно, ці показники дають можливість побачити, що ТОВ «Альфахім Трейд» на сьогодні успішно імпортує продукцію на ринок України. Проте для досягнення стійких конкурентних пропозицій та покращення рентабельності діяльності підприємству слід розробити комплекс заходів щодо удосконалення процесу організації імпорту, в тому числі за рахунок реорганізації структури відділу ЗЕД.

РОЗДІЛ 2.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «АЛЬФАХІМ ТРЕЙД»

2.1. Обґрунтування пропозицій щодо удосконалення процесу управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд»

В умовах динамічних змін зовнішнього та внутрішнього економічного середовища ефективне здійснення зовнішньоторговельної діяльності залежить від скоординованої та налагодженої роботи системи управління. Управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємств є ніщо інше, як виконання управлінських функцій щодо підприємств, організацій та окремих осіб, які сприяють налагодженню і реалізації комерційних взаємовідносин виробників і споживачів на міжнародному товарному ринку [8, С. 7]. Кожне підприємство, яке націлене на освоєння зовнішнього ринку, має приділяти особливу увагу організаційній структурі управління зовнішньоекономічної діяльності, адже ЗЕД підприємства завжди пов'язана з ризиками різного роду. Питання організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства доволі складне. Виокремлюють наступні фактори, через які багато вигідних зовнішньоекономічних угод залишаються нереалізованими [5, С. 64-68]:

- помилки в виборі зовнішнього ринку;
- нечіткий розподіл функціональних обов'язків управлінських працівників;
- неефективні зовнішньоекономічні угоди;
- недосконалу економічну стратегію виводу продукції на зовнішній ринок.

Для забезпечення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства необхідна адекватна до умов його роботи структура управління, що виражається у постійному розвитку і вдосконаленні

організаційної структури управління ЗЕД, її пристосуванню до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі.

Тому, розглянувши сучасний стан діяльності ТОВ «Альфахім Трейд» та оцінивши ефективність й рентабельність проведення його імпорتنих операцій, можна сформулювати наступні рекомендації щодо напрямів покращення процесу управління його зовнішньоторговельною діяльністю. Важливим було врахувати специфіку діяльності підприємства та акцентувати увагу на тих шляхах, що дозволять оптимізувати систему управління зовнішньоторговельними операціями, а саме імпортом, і як наслідок призведе до ефективнішого стимулювання розвитку підприємства, посприє примноженню прибутку та обсягів діяльності компанії. Крім того, було розглянуто проблеми, які є на підприємстві, перш ніж робити пропозиції по забезпеченню ефективного управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд».

Нижче наведено основні шляхи покращення процесу управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства й підвищення ефективності його імпорتنих операцій.

1. Для ефективного керівництва ЗЕД на рівні підприємства необхідна адекватна до умов його роботи структура управління. Вдало організована структура управління ЗЕД підвищує шанси на високу ефективність зовнішньоторговельної діяльності. На підприємствах, що приймають активну участь у зовнішньоторговельній діяльності, зовнішньоекономічний апарат сьогодні існує в основному в формі відділу зовнішньоекономічних зв'язків в рамках діючого апарату. Його головне завдання полягає в управлінні ЗЕД як елементом єдиної цілісної системи внутрішнього управління. Цей відділ не займається безпосередньо перевезеннями вантажів, митними оформленнями і т. д. Він створюється, як правило, для планування, організації і координації ЗЕД, проте на практиці зустрічаються й інші варіанти. Таким чином, виникає необхідність посилення тісної співпраці між собою різних відділів підприємства через те, що імпортні операції включають в себе цілий комплекс різноманітних процедур, які

залежать від швидкості реакції й прийняття рішень керівниками відповідних структурних одиниць компанії.

2. Слід створити повноцінний відділ ЗЕД за рахунок наймання ряду спеціалістів з міжнародної економіки й торгівлі, а також окремо юриста з зовнішньоекономічних питань, функціями якого буде контроль за здійсненням ЗЕД та належне оформлення міжнародного співробітництва. А також розглянути варіант удосконалення процесу організації управління ЗЕД шляхом реорганізації підрозділу, що займається ЗЕД, і введення нових посад, зміни підпорядкованості окремих посадових осіб (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Запропонована організаційна структура управління відділу ЗЕД ТОВ «Альфахім Трейд»

Джерело: складено автором на основі дод. Д.

3. Пошук менеджером з аналізу зовнішнього ринку нових постачальників хімічної продукції, які пропонують вигідніші ціни та вихід на нові ринки для подальшого імпорту на територію України.

Даний напрям має дуже важливе значення під час планування імпортої діяльності компанії та спрямований на налагодження нових відносин з іноземними контрагентами. Пошук нових постачальників, які можуть запропонувати кращі ціни, умови поставки та оплати товарів, здійснюється менеджером з аналізу зовнішнього ринку у відділі ЗЕД ТОВ «Альфахім Трейд».

За рахунок отримання вигідніших комерційних пропозицій від виробників товарів, компанія в подальшому може отримати конкурентні переваги на ринку України. Також, вихід підприємства на ринки нових країн сприятиме розширенню міжнародної присутності компанії та клієнтської бази. Основним під час пошуку іноземних постачальників є надійність та умови, які вони пропонують, від чого в подальшому буде залежати загальна ефективність діяльності підприємства.

4. Необхідно також регулярно здійснювати безперервну підготовку і перепідготовку, підвищення кваліфікації персоналу підприємства для навчання їх сучасним методам зовнішньоторговельної діяльності і підприємництва в умовах міжнародного ринку. Підвищення кваліфікації – це підвищення рівня готовності особи до виконання її професійних завдань та обов'язків або набуття особою здатності виконувати додаткові завдання та обов'язки шляхом набуття нових знань і вмінь у межах професійної діяльності або галузі знань [3]. На підприємстві слід організувати систематичне зовнішнє підвищення кваліфікації, що проводиться в спеціальних учбових центрах та закладах, та періодичні опитування щодо необхідності проведення проблемно-орієнтованих заходів, які направлені на відпрацювання необхідної організації поведінки тощо. Завдяки цим заходам з'явиться можливість створення конкурентної переваги над іншими суб'єктами на ринку у вигляді всесторонньо обізнаного персоналу з точки зору протікання імпорتنих операцій та конкретного виду продукції, що матиме прямий вплив на покращення й оптимізацію на кожному з етапів зовнішньоторговельної діяльності.

5. Немаловажною є програма стимулювання та мотивації персоналу. Як відомо, однією з ключових функцій управління є мотивація. Реалізація цілей і задач підприємства, які ототожнюють примноження обсягів діяльності, поставок з-за кордону й продажів кінцевому споживачу на вітчизняному ринку прямо залежить від злагодженої роботи людей. Система мотивації на підприємстві повинна складатися із двох основних блоків: матеріального й нематеріального стимулювання. Що стосується матеріальної мотивації персоналу, слід залучити наступні методи: відповідні матеріальні винагороди за виконані й перевиконані

місячні плани, бонус у вигляді відсотку до заробітної плати за підписання контракту з новим постачальником, впровадження обов'язкового медичного страхування. Не менш важливою є нематеріальна мотивація. Вона включає в себе заохочення робітників до високопродуктивної роботи і потребує значних інвестицій компанії в створення якісної робочої сили, але не за допомогою готівки. Можливість розвитку і навчання, корпоративний виїзд на відпочинок або оздоровлення, пільгове харчування і це ще не все, що можна впровадити в якості нематеріального стимулювання. Як наслідок, підвищення лояльності співробітників до компанії одночасно із зацікавленістю роботи на підприємстві, що в кінцевому випадку призводить до удосконалення процесу імпорту продукції.

6. Окрему увагу слід приділити роботі по залученню інвестиційних ресурсів, в тому числі іноземних, для нарощування обсягів зовнішнього фінансування діяльності компанії та стимулюванню розвитку підприємства. Крім того, з метою розширення обсягів господарської діяльності й забезпечення ефективнішого використання власного капіталу існує варіант залучення позикових коштів. За результатами проведених розрахунків фінансово-економічних показників ТОВ «Альфахім Трейд» має сприятливі умови для використання кредитів як більш дешевого, ніж власні кошти, джерела стимулювання свого розвитку. Зовнішнє фінансування сприятиме прискоренню формування різного роду цільових фінансових коштів, а також зростанню ринкової вартості підприємства.

7. Подальша активніша участь підприємства в державних та комерційних закупівелях на майданчику Prozorro в якості імпортера конкурентної і стратегічно важливої для економіки держави продукції. З появою Prozorro доступною стала величезна кількість тендерів нового формату на ринку публічних закупівель, які сприяють уникненню будь-яких маніпуляцій чи корупційної складової при подачі необхідних документів, які повинні відповідати вимогам тендерної документації замовника. Тому участь в них дають можливості для розширення обсягу продажів, можливостей збуту продукції та створення стійких відносин з контрагентами за рахунок прозорості поставок та більшого контролю за

виконанням всіх умов з боку державних контролюючих органів, а саме Рахункової палати, Антимонопольного комітету України, центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю (Державна аудиторська служба України, Державна казначейська служба України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Правоохоронні органи), визначених частиною 3 статті 7 Закону України «Про публічні закупівлі». [4]. Завдяки тендерним закупівлям ТОВ «Альфахім Трейд» отримує дуже вигідні угоди, що формують значну частку в доході підприємства, а також додає до своєї клієнтської бази нові великі й державні компанії, з ким матиме можливість плідно співпрацювати на конкурентних умовах на рівні з іншими постачальниками.

Підсумовуюче вищезгадане, слід зауважити на тому, що сформовані шляхи удосконалення управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд» слід поступово впроваджувати у діяльність компанії, оскільки в майбутньому це призведе до ряду покращень, таких як ріст обсягів продажу імпортованої продукції, розширення обсяги діяльності та збільшення прибутковості від імпортних операцій. Керування процесом періодичного підвищення кваліфікації персоналу й стимулювання та мотивації персоналу є невід’ємною складовою програми удосконалення управління зовнішньоторговельними процесами.

2.2. Розробка комплексу заходів щодо удосконалення процесу управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд».

Після визначення основних напрямів удосконалення процесу управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства, наступним етапом є розробка комплексу заходів, які слід впровадити на ТОВ «Альфахім Трейд» для підвищення ефективності управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства.

1. Удосконалення організації управління проведемо на основі реорганізації підрозділу, що займається зовнішньоекономічною діяльністю.

Для цього спробуємо створити нові посади у відділі ЗЕД, виходячи із запропонованої організаційної структури відділу і, відповідно, правильно розподілити між ними наявні обов'язки.

Відділ ЗЕД є самостійним структурним підрозділом підприємства, підлеглим заступника директора або виконавчого директора ТОВ «Альфахім Трейд». Його очолює заступник директора по зовнішньоекономічним зв'язкам або існуючий начальник відділу ЗЕД.

Виходячи з запропонованих змін в організаційній структурі, постає необхідність розробки класифікатору структури відділу ЗЕД ТОВ «Альфахім Трейд» у формі списку (табл. 2.1), в якому показано фактичну наявність, реорганізацію, тобто які посади з'явилися, та загальні підсумки – це зміни, які відбулися у структурі підприємства, у зв'язку зі збільшенням обсягів діяльності підприємства на зовнішньому ринку.

Таблиця 2.1

Класифікатор структури відділу ЗЕД ТОВ «Альфахім Трейд» у формі списку

Підлеглість	Найменування структурних підрозділів та посад	Факт	Реорганізація	Зміни
	Відділ ЗЕД			
1	Заступник директора із зовнішньоекономічних зв'язків (начальник відділу ЗЕД)	1	1	0
1.1	Менеджер з аналізу зовнішнього ринку	1	1	0
1.2	Менеджер сектору імпорту	1	2	+1
1.3	Менеджер по плануванню ЗЕД	0	1	+1
1.4	Менеджер із зовнішньоекономічних комунікацій	0	1	+1
1.5	Митний брокер	0	1	+1
1.6	Юрист з зовнішньоекономічних питань	0	1	+1
	Всього по відділу ЗЕД	3	8	+5

Джерело: складено автором на основі дод. Д та рис. 1.1, 2.1.

Отож, бачимо, що для того, щоб здійснити реорганізацію необхідно збільшити штат аж на 5 людей. Виходячи з цього, необхідністю постає розробка відповідних посадових інструкцій, відповідальність за це покладається на головного юриста та заступника директора ТОВ «Альфахім Трейд». Нове положення про відділ зовнішньоекономічної діяльності та посадові інструкції працівників відділу представлені у дод. Л, М, Н, П, Р, С, Т, У.

В процесі роботи відділ ЗЕД повинен здійснювати постійний зв'язок з іншими структурними підрозділами підприємства, які наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Система взаємозв'язків відділу ЗЕД ТОВ «Альфахім Трейд» з іншими структурними підрозділами

Отримусь	Надає
З комерційним директором	
- Річні та квартальні плани реалізації товарної продукції. - Ціни по кожному виду продукції на вітчизняному ринку. - Повідомлення про покупців, що допустили прострочку оплати рахунків або відмовилися від їх акцепту. - Щоденні виписки банку про надходження грошових коштів. - Виписки про надходження грошових коштів через касу підприємства. - Дані про дебіторську та кредиторську заборгованості щотижнево.	- Щомісячний звіт про виконання плану поставок по видам продукції. - Необхідну інформацію на відвантажену продукцію.
З відділом маркетингу	
Стан та прогнози розвитку попиту на продукцію на внутрішньому ринку, відомості про проведення виставок та ярмарок.	Відомості про укладені договори на поставку продукції, дані про відмови від продукції, поквартальні дані про кількість продукції, що поставляється, за номенклатурою, передбаченою укладеними контрактами.
З бухгалтерією	
Квартальні підсумкові дані про рух готової продукції. Підсумки інвентаризації готової продукції. Дані про наявність на складі готової продукції у сумарному вираженні на 1-е число кожного місяця.	Комплект документів на імпортовані товари: рахунки-фактури на продукцію, що закуповується, митні декларації, товарно-транспортні накладні, міжнародні автомобільні накладні, коносаменти тощо.
З логістичним відділом	
Транспорт для відправлення готової продукції, вантажників для навантаження та експедиторів для супроводження вантажу.	- Заявки на необхідні транспортні засоби.

• Інформацію по запасам продукції на складах	
--	--

Джерело: складено автором на основі дод. Л.

2. Проведення менеджером з аналізу зовнішнього ринку оцінки ринків хімічної сировини та вибір нових країн-постачальників продукції за критеріями наявних об'ємів продукції для імпорту і найвигоднішої ціни.

Як відомо, одним з найпоширеніших сьогодні місцем для пошуку будь-якої необхідної інформації є Інтернет. Крім того, швидкими темпами розвивається електронна комерція, що передбачає використання можливостей електронних торговельних майданчиків, до яких долучилися більшість компаній світу з метою швидкого розповсюдження інформації про свою продукцію та знаходження партнерів і запрошення їх до співпраці. Прикладом всесвітнього простору торгівлі хімічної промисловості є Chembid.com – глобальна пошукова система, яка дозволяє комерційне придбання та продаж хімічної продукції в умовах прогресивної діджиталізації через Інтернет [20]. За даними сервісу Chembid.com було розглянуто статистичні дані щодо кількості постачальників хімічної продукції з різних країн на сьогодні. Для аналізу було обрано найбільш ходові для ТОВ «Альфахім Трейд» категорії товару, як моноетиленгліколь (рис. 2.2), діетиленгліколь (рис. 2.3), триетиленгліколь (рис. 2.4).

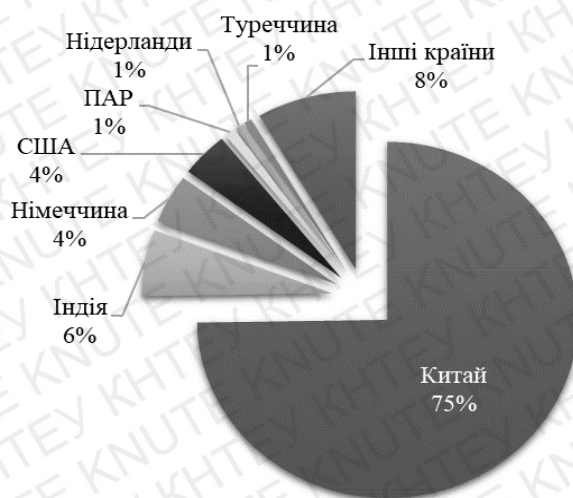


Рис. 2.2. Географічна структура постачальників моноетиленгліколю у 2019 році, %

Джерело: складено автором на основі дод. Ф.

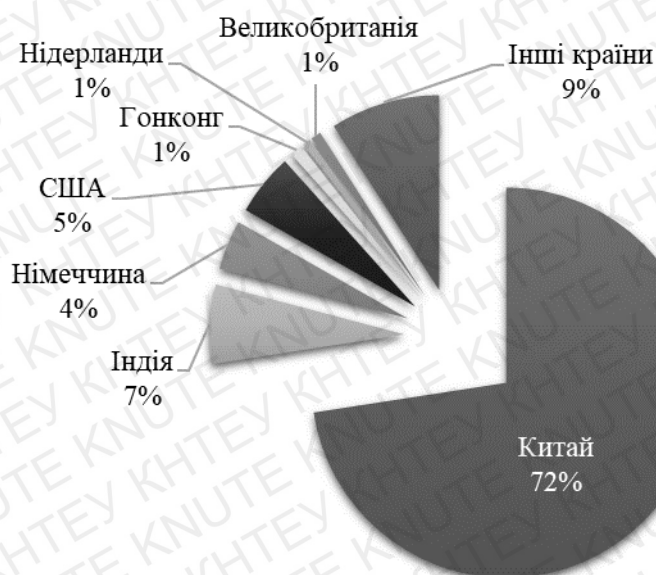


Рис. 2.3. Географічна структура постачальників діетиленгліколю у 2019 році, %

Джерело: складено автором на основі дод. Ф.

Отже, можна побачити, що найбільша кількість продавців хімічної продукції сконцентрована у Китаї – 75%, 72% та 79% від загальної маси продавців, відповідно. Що стосується нових ринків, з яких ТОВ «Альфахім Трейд» може в подальшому імпортувати товари, то слід виокремити такі країни, як США, ПАР,

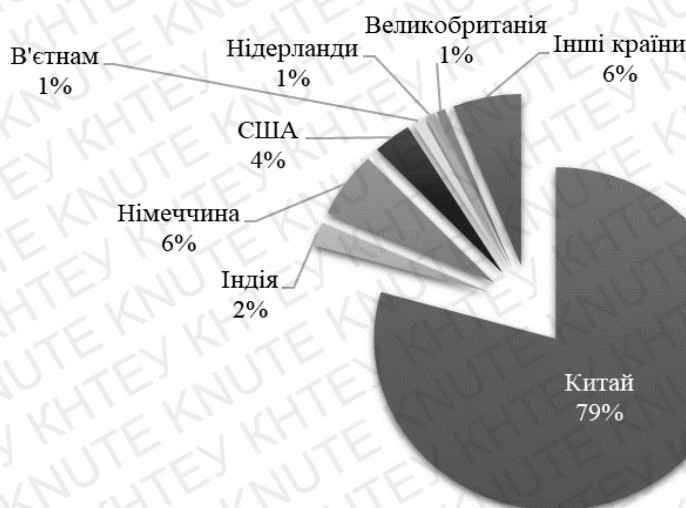


Рис. 2.4. Географічна структура постачальників триетиленгліколю у 2019 році, %

Джерело: складено автором на основі дод. Ф.

Гонконг, В'єтнам, Великобританія, Нідерланди, Туреччина і т. д. Для того, аби підприємству зробити правильний вибір ринку, з якого робити поставки хімічної продукції, менеджеру з аналізу зовнішнього ринку слід більш детально проаналізувати всі варіанти і визначити найвигідніший для себе з точки зору ціни, кількості та якості запропонованого товару, вартості доставки й супутніх витрат.

3. Мінімізація витрат за митне оформлення продукції та логістичні послуги за рахунок наймання власного спеціаліста та оптимізація його діяльності за допомогою тісної співпраці різних відділів підприємства.

Наразі процес митного оформлення продукції на підприємстві ТОВ «Альфахім Трейд» все ще має деякі складності, оскільки цією діяльністю займається стороння брокерська компанія, що має власні умови роботи з клієнтами, а також визначену вартість своїх послуг. Крім того, існує ризик розірвання співпраці з тією чи іншою брокерською фірмою через ряд причин, таких як зростання витрат на митне оформлення через збільшення вартості наданих компанією послуг, неналежне виконання компаніями своїх обов'язків, систематичне порушення сторонами прийнятих домовленостей, відсутність комфорту у взаємодії між контрагентами, банкрутство компанії тощо. У наслідок цього виникає потреба у нових партнерах-брокерах, а з тим великих витратах часу і коштів на пошук, перемовини і узгодження умов співпраці і т. д. Тому ТОВ «Альфахім Трейд» слід у майбутньому створити посаду митного брокера у відділі ЗЕД для скорочення витрат на сторонні брокерські послуги.

У табл. 2.3 наведено основні тарифи на митно-брокерські послуги при оформленні продукції в одного з партнерів підприємства ТОВ «ГРУП СВ». Відповідно, оформлення однієї декларації в середньому коштує 2500 грн. Враховуючи, те що частота оформлення митних декларацій на підприємстві дорівнює приблизно 20 комплектів на місяць, то загальна місячна вартість даної процедури складає 50 000 грн. Якщо компанія прийме рішення про наймання власного митного брокера, вона зможе мінімізувати витрати, а зекономлені кошти залучити для фінансування нових проектів. Зарплата митного брокера в середньому становить 15 000 грн в місяць [19] та встановлення програмного

забезпечення MD Office для оформлення митних декларацій коштуватиме 5 849 грн на рік [18], тому за один місяць підприємство зможе заощадити близько 34 500 грн.

Таблиця 2.3

Прайс-лист на митно-брокерські послуги при митному оформленні вантажів на ТОВ «ГРУП СВ» у 2019 р.

Найменування послуг	Вартість, грн. в т. ч. ПДВ
Митне оформлення вантажів в митному режимі «Експорт»: ЕМД форми МД-2 ЕМД форми МД-3	1800.00 500.00
Мите оформлення вантажів в митному режимі «Імпорт»: ЕМД форми МД-2 ЕМД форми МД-3	2300.00 500.00
Оформлення попередньої декларації типу (ПД/ТР) ЕМД ф.МД-2 ЕМД ф.МД-3	400.00 150.00
Оформлення попереднього повідомлення (ПП) ЕМД ф.МД-2 ЕМД ф.МД-3	200.00 150.00
Заповнення товаро-супровідних документів (ТТН, CMR, TIR), за комплект	200.00
Консультація по митному оформленню	від 150.00
Оформлення вантажу в вихідні та святкові дні (додатково до основної вартості послуг)	50%
Формування електронної форми Сертифіката з перевезення товару EUR.1 і Заяви до сертифіката	300.00

Джерело: дані ТОВ «ГРУП СВ» [17].

Немаловажним є факт того, що доволі часто трапляються ситуації затримки у митному проходженні товару через те, що брокер має інших клієнтів й виконує одночасно декілька операцій по розмитненню продукції. Тому, маючи в штаті робітників власного спеціаліста з митного очищення вантажу, підприємство отримує можливість швидше реагувати на ситуації на митниці, миттєвого виправлення можливих помилок та зауважень митного інспектора, а з тим пришвидшити процес розмитнення продукції. Серед завдань митного брокера також є функція постійного контролю над можливими змінами в цінах на імпортовану продукцію, а з тим коректна підготовка й подача документів для розмитнення товарів з підтвердженою пропускнуою ціною.

Отже, з метою удосконалення процесу управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд» було сформовано перелік заходів, які в

подальшому компанія має можливість впровадити у свою діяльності для покращення показників ефективності від здійснення імпорتنих операцій.

2.3. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів для ТОВ «Альфахім Трейд»

Після проведення детального аналізу фінансово-економічного стану та ефективності зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «Альфахім Трейд» можна прослідкувати тенденцію стабільного зростання обсягів діяльності підприємства, рентабельності й прибутковості його діяльності й імпорتنих операцій. Проте, перш ніж робити прогнозну оцінку діяльності підприємства, слід проаналізувати попит на хімічну продукцію на внутрішньому ринку. Орієнтуючись на попит хімічної продукції на ринку України у вигляді обсягів реалізованої продукції за 2010-2018 роки, можемо зробити прогноз попиту з 2019 по 2022 рр. за допомогою середнього темпу росту обсягів реалізованої продукції за попередній період. Як показано на рис. 2.5, передбачається зростання попиту на хімічну продукцію в Україні, і, відповідно, пропозиція підприємства буде так само зростати за інших рівних умов.

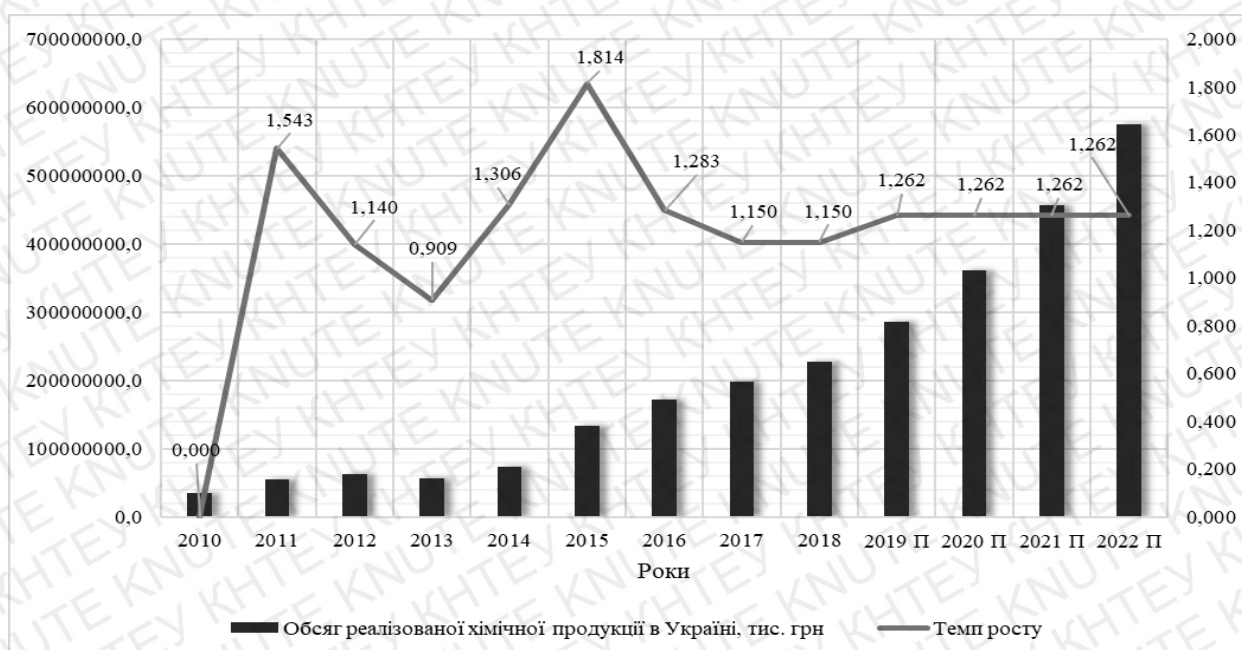


Рис. 2.5. Прогноз попиту на хімічну продукцію на вітчизняному ринку на 2020-2022 рр.

Джерело: складено автором на основі дод. Х.

Отже, за умови, що підприємство продовжуватиме здійснювати свою діяльність за обраним шляхом нарощування обсягів імпорту продукції від вже існуючих партнерів та її збуту своїм постійним клієнтам, динаміка прогнозованих показників матиме наступний вигляд (табл. 2.4). Чистий дохід від реалізації продукції на кінець 2019 року має вирости на 35 597 тис. грн у порівнянні з 2018 роком завдяки підписанню контрактів з новими постачальниками,

Таблиця 2.4

Прогнозні показники ефективності імпорتنих операцій ТОВ «Альфахім Трейд» у 2019 - 2022 рр. за умови збереження наявних тенденцій

Показник	Період					Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
	2018 факт	2019 план	2020 прогноз	2021 прогноз	2022 прогноз	2022/2018	2022/2018
Чистий дохід від імпорту продукції, тис. грн.	136 012	171 609	216 522	273 189	344 688	208 676	153,42
Інші операційні доходи, тис. грн.	317	390	480	590	726	409	128,89
Разом доходи, тис. грн.	136 329	171 999	217 002	273 780	345 414	209 084	153,37
Собівартість імпорتنих операцій, тис. грн.	129 258	160 926	200 352	248 437	308 062	178 804	138,33
Інші операційні витрати, тис. грн.	6 577	9 866	14 798	22 197	33 296	26 719	406,25
Разом витрати, тис. грн.	135 835	170 791	215 151	270 634	341 358	205 523	151,30
Фінансовий результат (прибуток) до оподаткування, тис. грн.	495	1 208	1 851	3 145	4 056	3 561	719,89
Сума податку на прибуток, тис. грн.	89	217	333	566	730	641	719,89
Чистий прибуток, тис. грн.	406	991	1 518	2 579	3 326	2 920	719,89
Коефіцієнт ефективності імпорتنих операцій	1,05	1,07	1,08	1,10	1,12	0,07	6,33
Рентабельність імпорتنих операцій, %	0,35	0,62	0,76	1,04	1,08	0,73	208,46
Ефект від здійснення імпорتنих операцій	6 755	10 683	16 170	24 752	36 626	29 871	442,23

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Альфахім Трейд» та дод А, табл. 1.11.

а також розширенню асортименту товарів для продажу на українському ринку, й у 2022 році збільшиться відносно 2018 року на 153,42% (табл. 2.4). Собівартість реалізованої продукції у 2019 році за таких умов зростає на 31 668 тис. грн. на противагу показнику 2018 року і сформує операційний прибуток у розмірі 1208 тис. грн. і, відповідно, чистий прибуток – 991 тис. грн (у 2022 році – 4 056 тис. грн і 3 326 тис. грн, відповідно). Крім того, розрахувавши коефіцієнти ефективності й рентабельності імпорتنих операцій, бачимо, що до 2022 року ефективність імпорتنих операцій залишається вище нормованого показника і росте вгору (1,12 у 2022 році порівняно до 1,05 у 2018 році), й рентабельність так само зростає, сягаючи позначки в 1,08% у 2022 році. Це говорить про те, що підприємство рухається в правильному напрямку й постійно нарощує обсяг прибутку, який припадає на одиницю сукупних витрат на імпорт товарів, але при умові впровадження запропонованих заходів ефективність діяльності підприємства має підвищитися.

Основними споживачами продукції, яку імпортує ТОВ «Альфахім Трейд», є великі виробничі компанії й державні підприємства, які отримують продукцію на умовах тендеру. Оскільки дане підприємство продовжує активно брати участь у тендерних закупівлях і найближчим часом планує виграти 2-3 тендери від великих державних підприємств на поставку хімічної продукції протягом декількох років, то, як наслідок, це може призвести до зростання об'ємів збуту підприємства, а з тим і його доходу.

Крім того, для реалізації запропонованих заходів з удосконалення процесу управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд» понесе витрати на придбання відсутніх на підприємстві устаткування і програмного забезпечення, а також реорганізацію відділу зовнішньоекономічної діяльності. У табл. 2.5 наведений орієнтовний розрахунок необхідних коштів.

Загальна вартість впровадження заходів на 2020 р. складе 1 128 499 грн. Але завдяки досягненню мінімізації витрат за митне оформлення продукції та логістичні послуги за рахунок наймання власного митного брокера в штат відділу

ЗЕД від сукупних витрат слід також відняти 414 тис. грн зекономлених коштів.

Таблиця 2.5

Розрахунок витрат на розробку і впровадження запропонованих заходів з удосконалення управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд»

Найменування оргтехніки	Кількість, шт.	Ціна за од., грн.	Сума, грн.
Оплата праці спеціалістів у відділі ЗЕД	12 місяців*5 осіб	15 000	900 000
Оренда додаткової кімнати в приміщенні офісу + комунальні послуги в середньому	12 місяців	12 200	146 400
Комп'ютер і приладдя	5	12 000	60 000
Програмне забезпечення MD Office на рік (3 робочих місця)	1	5 849	5 849
Комплект меблів (стілець, стіл, тумба)	5	2600	13 000
Канцелярські витрати	1 набір різних приладів*5 осіб	650	3 250
Разом:			1 128 499

Джерело: складено автором.

Отже, для визначення ефективності запропонованих заходів до сукупних витрат підприємства в 2020 році слід додати суму в 714 499 грн. За оцінкою прогнозних показників у 2019 р. планується отримати 991 тис. грн чистого прибутку, частину якого компанія зможе реінвестувати на впровадження розроблених заходів з удосконалення ефективності своєї діяльності.

Як можна побачити з табл. 2.6, вже після застосування запропонованих заходів чистий дохід зростатиме більше, ніж в половину разів, порівняно з попереднім роком (у 2020 р. – 270 652 тис. грн, у 2021 р. – 455 316 тис. грн, у 2022р. – 820 685 тис. грн). Завдяки зміцненню своїх позицій як імпортера на зовнішньому ринку, досягненню тісних зв'язків із вже існуючими партнерами та пошуку нових ринків постачання, а також реорганізації відділу ЗЕД підприємство матиме змогу досягти позитивних тенденцій щодо ефективності й рентабельності своєї діяльності. Як ми бачимо, коефіцієнт ефективності імпортерних операцій

зростатиме з більшим темпом, що в 2022 році дасть результат в 1,13. Так само і з рентабельністю імпорتنих операцій, яка у 2022 році зросте на 2,33% порівняно

Таблиця 2.6

Прогнозні показники ефективності імпорتنих операцій ТОВ «Альфахім Трейд» у 2019 - 2022 рр. за умови проведення запропонованих заходів

Показник	Період					Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
	2018 факт	2019 план	2020 прогноз	2021 прогноз	2022 прогноз	2022/2018	2022/2018
Чистий дохід від імпорту продукції, тис. грн.	136 012	171 609	270 652	455 316	820 685	684 673	503,39
Інші операційні доходи тис. грн.	317	390	565	860	1 350	1 033	325,74
Разом доходи тис. грн.	136 329	171 999	271 217	456 176	822 036	685 706	502,98
Собівартість імпорتنих операцій, тис. грн.	129 258	160 926	248 063	409 946	726 304	597 046	461,90
Інші операційні витрати тис. грн.	6 577	9 866	18 744	36 177	71 992	65 415	994,60
Разом витрати тис. грн.	135 835	170 791	266 808	446 122	798 296	662 461	487,70
Фінансовий результат (прибуток) до оподаткування, тис. грн.	495	1 208	4 409	10 053	23 740	23 245	4 698,90
Сума податку на прибуток, тис. грн.	89	217	794	1 810	4 273	4 184	4 698,90
Чистий прибуток, тис. грн.	406	991	3 616	8 244	19 467	19 061	4 698,90
Коефіцієнт ефективності імпорتنих операцій	1,05	1,07	1,09	1,11	1,13	0,08	7,38
Рентабельність імпорتنих операцій, %	0,35	0,62	1,46	2,01	2,68	2,33	665,79
Ефект від здійснення імпорتنих операцій тис. грн.	6 755	10 683	22 589	45 370	94 382	87 627	1 297,28

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Альфахім Трейд» і табл. 2.5.

із показником 2018 року. Це відбудеться за рахунок зростання доходів компанії від продажу завдяки великим обсягам державних тендерних закупівель, залученню додаткових спеціалістів ЗЕД і розмежуванню обов'язків між ними, а також зменшення собівартості продукції й витрат на митне оформлення. Насамкінець, це відобразиться на величині чистого прибутку, який невпинно зростатиме, а в майбутньому його можна буде вкласти у фінансування розвитку діяльності компанії, й тим самим удосконалювати управління зовнішньоторговельними операціями, у тому числі за рахунок виокремлення коштів на стимулювання праці персоналу у вигляді окремих бонусів або різного роду нематеріального стимулювання.

На рис. 2.6 зображено графік зростання рентабельності імпортерських операцій ТОВ «Альфахім Трейд» за період з 2014 по 2022 роки після врахування всіх окреслених вище витрат на впровадження запропонованих заходів з удосконалення. Як ми бачимо, даний показник постійно зростатиме і сягне позначки в 2,68% у 2022 році за інших незмінних умов за рахунок зростання доходів й зменшення загальних витрат. Надалі компанія повинна триматися даної динаміки в окреслених показниках, виокремлювати й аналізувати свої слабкі сторони, шукати засоби покращення показників прибутковості своєї діяльності.

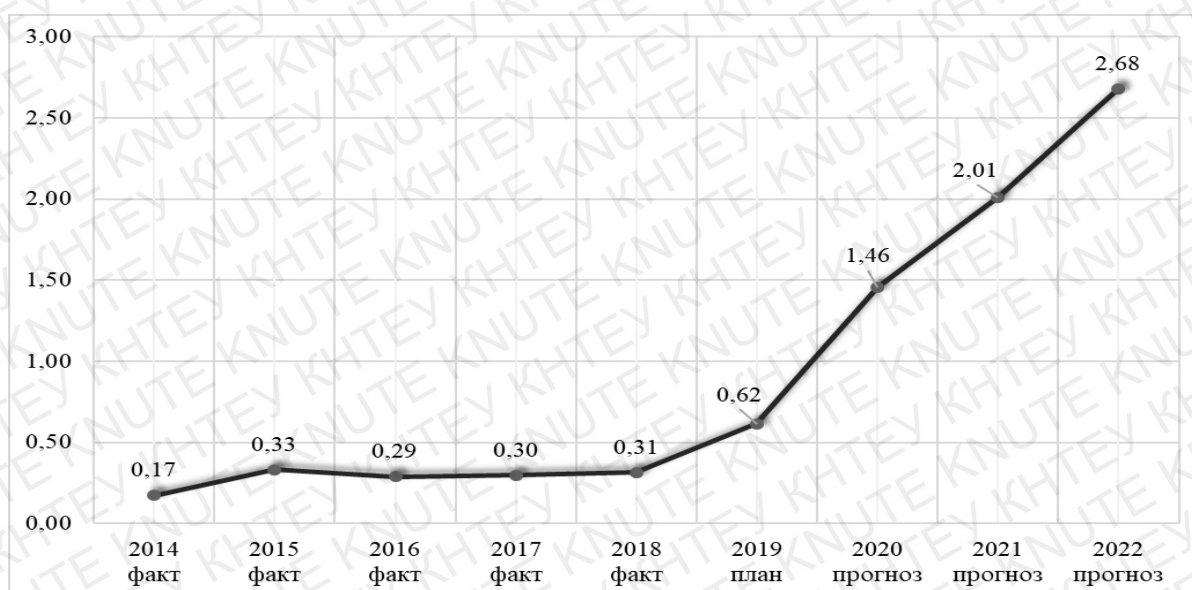


Рис. 2.6. Прогнозні показники рентабельності імпортерських операцій ТОВ «Альфахім Трейд» у 2020-2022рр. за умови проведення запропонованих заходів, %

Джерело: розраховано автором.

Отже, здійснивши аналіз прогностичних показників фінансових результатів ТОВ «Альфахім Трейд» на наступні 3 роки, ми побачили, що фінансовий стан підприємства має можливість значно покращитися завдяки впровадженню ряду заходів з удосконалення управління його зовнішньоторговельною діяльністю. Зростання доходів від отримання тендерних замовлень, зміцнення співпраці з вітчизняними споживачами й здобуття нових клієнтів, а також зменшення частки собівартості імпорتنих операцій й витрат на реалізацію продукції за рахунок оптимізації роботи відділу ЗЕД стимулюватимуть ріст прибутку, а з тим дозволить компанії розпоряджатися вільними коштами, використовуючи їх для фінансування нових проектів та набуття конкурентних переваг перед іншими українськими імпортерами.

Висновки до розділу 2

Проведення дослідження з удосконалення процесу управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства дає можливість сформулювати відповідні висновки.

У першій частині другого розділу було обґрунтовано основні напрями удосконалення процесу управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства ТОВ «Альфахім Трейд». Ключовими напрямками виступали наступні: реорганізація структури управління підприємства, систематичне проведення підвищення кваліфікації персоналу та заходів зі стимулювання праці, пошук і залучення інвестицій в розвиток компанії, а також закріплення позицій компанії як тендерного постачальника хімічної продукції тощо.

У другій частині було запропоновано повний комплекс заходів щодо удосконалення процесу організації імпорتنих операцій на ТОВ «Альфахім Трейд». Досвід теоретичних доробок з питань управління зовнішньоторговельною діяльністю, а також проведений аналіз організації управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд»

дозволяють зробити певні висновки про недоліки процесу управління ЗЕД і необхідність розробок конкретних заходів щодо удосконалення організації управління ЗЕД в аналізованому об'єкті дослідження.

У зв'язку з цим у роботі запропоновано наступні шляхи удосконалення:

- удосконалити процес організації управління ЗЕД шляхом реорганізації підрозділу, що займається ЗЕД, ввести нові посади і збільшити кількість робітників відділу у зв'язку зі збільшенням обсягів діяльності компанії, змінити підпорядкованість окремих посадових осіб;
- менеджеру з аналізу зовнішнього ринку проводити постійний пошук нових постачальників хімічної продукції, які пропонують вигідніші ціни та вихід на нові ринки для подальшого імпорту на територію України;
- переглянути організаційну структуру управління підприємства з точки зору наймання власного митного брокера для забезпечення мінімізації витрат за митне оформлення продукції та логістичні послуги.

У третій частині було спрогнозувало фінансові результати діяльності компанії ТОВ «Альфахім Трейд» за умов реалізації запропонованих заходів та сформовано відповідні висновки. Чистий дохід від реалізації продукції повинен зрости із 136 012 тис. грн. у 2018 році до 820 685 тис. грн. у 2022 році. Рентабельність імпорتنих операцій має зрости із 0,31% до 2,68%. Що стосується коефіцієнта ефективності імпорتنих операцій, то цей показник зросте на 0,08 пункти, порівняно до значення 2018 року. Це пояснюється збільшенням обсягів продажів, застосування відповідних заходів в діяльності компанії, що дозволило зменшити загальну собівартість імпортової продукції.

Отже, у 2019-2022 роках компанія буде продовжувати розвиватися і демонструватиме зростання дохідності та прибутковості за рахунок удосконалення процесу управління своєю зовнішньоторговельною діяльністю.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Випускна кваліфікаційна робота є результатом проведення науково-практичних досліджень в галузі управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства в сучасних ринкових умовах, для яких характерні швидка зміна зовнішнього середовища. Згідно з метою даної роботи, яка включає виявлення основних проблем, існуючих на досліджуваному підприємстві, та розробку рекомендацій з удосконалення процесу управління зовнішньоторговельною діяльністю, було розглянуто основні цілі та завдання роботи й сформовано відповідні висновки.

В аналітико-дослідницькому розділі було проведено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Альфахім Трейд». Було розглянуто процес реалізації зовнішньоторговельної діяльності, в даному випадку імпортних операцій, та проведено аналіз виявлених проблем, а також охарактеризована динаміка його фінансових показників за останні п'ять років. Цей аналіз дав змогу оцінити, в якому на сьогодні стані компанії знаходиться підприємство, ефективність та прибутковість його діяльності. З моменту свого створення і до тепер компанія показує себе як прибуткове (у 2018 році прибуток дійшов позначки в 406 тис. грн) і має тенденцію до зростання темпів свого розвитку, нарощування бази надійних партнерів і клієнтської бази, охоплення нових ринків тощо. Як наслідок, зазначені фактори призводять до зростання обсягів продажів й відповідного укріплення своїх конкурентних позицій на вітчизняному ринку. Крім того, компанія має шанси в отриманні додаткового фінансування у вигляді інвестицій й кредитних коштів при умові вдалих заходів управління, що в майбутньому посприє підвищенню показників ефективності та прибутковості.

Наступним було розраховано показники ефективності здійснення імпортних операцій у цілому й окремо за кожним продуктом. Коефіцієнт ефективності імпортної операції показав наступну динаміку: у 2014 році становив 1,10, а вже у 2018 році – 1,05. Що стосується рентабельності, вона становила 0,17% у 2014 році

й 0,31% у 2018 році. Отриманні показники характеризують підприємство як успішного імпортера хімічної продукції на український ринок, проте для підтримки стабільного росту рентабельності й ефективності діяльності підприємству слід вжити заходів з удосконалення системи управління зовнішньоторговельними операціями.

У другому розділі було сформовано та обґрунтовано комплекс дій щодо покращення процесу управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд». Серед запропонованих заходів було представлено наступні: посилення тісної співпраці між собою різних відділів підприємства й реорганізація підрозділу, що займається зовнішньоекономічною діяльністю. Також слід виокремити стратегічно важливий напрям удосконалення роботи підприємства, як активізація його участі в тендерних закупівлях, які відбуваються на площадці Prozorro. Відібрані на тендерних умовах пропозиції імпортованої компанією продукції в подальшому відображаються у зростанні обсягів продажів й показника ефективності імпортних операцій підприємства. Підвищення кваліфікації персоналу за рахунок проведення відповідних тренінгів та курсів разом із заходами по підвищенню мотивації персоналу сприятиме професійному росту працівників, створить лояльне ставлення до компанії разом із зацікавленістю у роботі на підприємстві, що в кінцевому випадку призводить до удосконалення процесу імпорту продукції на територію України.

Наступним етапом було розроблено комплекс конкретних заходів щодо покращення ефективності управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «Альфахім Трейд» та надано ряд рекомендацій. Серед заходів, що можуть призвести до зміни та покращення процесу управління імпортними операціями є пошук менеджером з аналізу зовнішнього ринку нових постачальників хімічної продукції, які пропонують вигідніші ціни та вихід на нові ринки для подальшого імпорту на територію України. Це призведе до отримання конкурентних переваг над іншими імпортерами, сприятиме розширенню географії партнерства й отриманню виключних прав на дистрибуцію товарів на українському ринку. Одним з найважливіших заходів, що слугуватиме способом оптимізації діяльності

підприємства, є мінімізація витрат за митне оформлення продукції та логістичні послуги за рахунок власного митного брокера в штаті підприємства. Це дозволить одночасно зекономити кошти й пришвидшити процес надходження товарів на територію України.

Щоб цілком оцінити ефективність запропонованих заходів було здійснено прогнозування фінансових результатів ТОВ «Альфахім Трейд» на 2020 - 2022 роки. За результатами проведених розрахунків бачимо, що динаміка значення чистого прибутку матиме тенденцію до зростання із 406 тис. грн. у 2018 році до 19 467 тис. грн. у 2022 році, рентабельність операційної діяльності – з 0,31% до 2,68%, відповідно. Це є свідченням нічого іншого, як нарощування чистого доходу від реалізації продукції завдяки подальшому стабільному розвитку компанії, а впровадження запропонованих заходів дозволить збільшити її прибутковість.

Таким чином, можемо дійти висновку про те, що запропоновані шляхи удосконалення управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства в сукупності з дослідженням основних напрямів покращення імпортової діяльності матимуть позитивний ефект на загальний стан підприємства та сприятимуть розширенню обсягів продажу підприємства та ринків збуту. Як результат, систематична оцінка ефективності зовнішньоторговельної діяльності призводить до її оптимізації і забезпеченню високоприбуткової роботи підприємства. Тобто підвищення ефективності від імпортних операцій підприємства знаходиться у тісній залежності від удосконалення його загальної системи управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1999.— № 40.— С. 365.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР). – 1991.— № 29.— С. 377.
3. Закон України «Про освіту» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2017.— № 37-39.— С. 380.
4. Закон України «Про публічні закупівлі» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2016. – № 9. – ст. 89.
5. Баула О.В. Особливості формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному глобалізаційному просторі / О.В. Баула, А.В.Сачук // Матеріали за IX-а міжнародна научна практична конференція «Настоящие исследования и развитие – 2013». – Том 7. Икономики: София, «Бял ГРАД–БГ» ООД, 2013. – С. 64–68.
6. Іванова В.В., Строцька П.П. Організація зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах / В.В. Іванова, П.П. Строцька // Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». – 2014. – №3 (35). – С. 95–99.
7. Онищенко В.П. Міжнародний менеджмент: навч. посіб. / В.П. Онищенко. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 384 с.
8. Рогач О.І. Транснаціоналізація світової економіки: переосмислення парадигми. Економіка і управління. – 2014. – № 1. – С. 5–12.
9. Стефаненко М. М. Методологічні заходи організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства / М.М. Стефаненко // Економіка фінанси, право. – 2012. – №8. – С. 26–29.
10. Торлукова Д. Ефективність форм організації управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємств / Д. Торлукова // Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: зб. наук. ст. студ. / відп. ред. Т. М. Мельник. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – Ч. 2. – С. 77-82.

- 11.Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [текст] навчальний посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 408 с.
12. Фінансовий аналіз [текст] навчальний посібник. / За заг. ред. Школьник І. О. [І. О. Школьник, І. М. Боярко, О. В. Дейнека та ін.] – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 368 с.
- 13.Державний контроль за дотриманням вимог законодавства у сфері державних/публічних закупівель // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://dozorro.org/derzhkontrol>
- 14.Дефицит торговли Украины товарами в I кв.-2019 вырос на 13% / Интерфакс-Украина – Информационное агентство // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://interfax.com.ua/news/economic/587422.html>
- 15.Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності / Офіційний сайт Державної служби статистики України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- 16.Об итогах внешней торговли товарами Евразийского экономического союза. Аналитический обзор 27 марта 2019 г. / Статистика Евразийского экономического союза // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/2019/Analytics_E_201901.pdf
- 17.Прайс-лист митно-брокерської компанії ТОВ «ГРУПП-СВ» // [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://customs.in.ua/ru/price_list/
- 18.Программный комплекс для внешнеэкономической деятельности MD Office (for Windows) / MD Office // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mdoffice.com.ua/pls/MDOOffice/MDOAboutPO.ShowPost?par=1>
- 19.Статистика зарплат в Україні / Work.ua – сайт пошуку роботи №1 в Україні // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.work.ua/salary>
20. Chembid.com – the largest search engine for chemicals and plastics worldwide // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.chembid.com/en/>

21. Production and international trade in chemicals. Eurostat – Statistics Explained // [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Production_and_international_trade_in_chemicals#EU_is_the_largest_exporter_of_chemical_products
22. Trade of goods , US\$, HS 1992, 29 Organic chemicals / UN data – A world of information // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://data.un.org/Data.aspx?d=ComTrade&f=_11Code%3A30
23. Trade by sector: IV.2 Chemicals / WTO | Statistics –International trade statistics // [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/tradebysector_e.htm

ДОДАТКИ

Додаток А

Основна інформація про ТОВ «Альфахім Трейд»

Повна назва підприємства	Товариство з обмеженою відповідальністю "Альфахім Трейд"
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Форма власності	Приватна власність
Юридична адреса	04128, м.Київ, вул. Академіка Туполева, 19, офіс 43
Код за ЄДРПОУ	41040390
ІПН	410403926572
№ свідоцтва платника ПДВ	1626574504894 Платник податку на загальних підставах
Види економічної діяльності за КВЕД - 2010	Код КВЕД 20.59 Виробництво іншої хімічної продукції, н. в. і. у.; Код КВЕД 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин; Код КВЕД 46.71 Оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами; Код КВЕД 46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням; Код КВЕД 46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами (основний); Код КВЕД 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля; Код КВЕД 49.41 Вантажний автомобільний транспорт; Код КВЕД 73.20 Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки
Директор	Ольшевський Ігор Вікторович
Телефон/факс	+380 44 499 90 77
Веб-сайт	https://worldchem.com.ua/
E-mail	info@worldchem.com.ua
Розрахунковий/рахунок	26000052677666 в ПАТ КБ "ПРИВАТБАНК", м.Київ, МФО 320649

Джерело: складено автором за даними ТОВ «Альфахім Трейд».

Додаток Б

Додаток 1
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АЛЬФАХІМ ТРЕЙД"Територія Святошинський район, м. КиївОрганізаційно-правова форма господарювання ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮВиди економічної діяльності Оптова торгівля хімічними продуктамиСередня кількість працівників, осіб 10Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знакомАдреса, телефон 04128, м.Київ, вул. Академіка Туполєва, 19, офіс 43

Дата (рік, місяць, число)

Коди

за ЄДРПОУ

41040390

1.Баланс на 31 грудня 2014 р.

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	1,1
Основні засоби	1010	-	1,2
первісна вартість	1011	-	1,4
знос	1012	-	-0,2
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	-	2,3
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	-	143,0
у тому числі готова продукція	1103	-	122,7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	-	0,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	49,2
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	368,2
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	0,0
Гроші та їх еквіваленти	1165	-	98,3
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	84,1
Усього за розділом II	1195	-	742,8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	-	745,1
Пасив	Код рядка	2014	2015
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	-	10,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-	10,1
Неоплачений капітал	1425	-	(-)
Усього за розділом I	1495	-	20,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-

Продовження дод. Б

Поточна кредиторська заборгованість за:		-	
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	-	215,8
розрахунками з бюджетом	1620	-	2,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	2,2
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	507,0
Усього за розділом III	1695	-	725,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	-	745,1

Звіт про фінансові результати
за 2014 рік

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м	Код за ДКУД
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	6 376,9	-
Інші операційні доходи	2120	756,1	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	7 133,0	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	5 807,6	-
Інші операційні витрати	2180	1 313,1	-
Інші витрати	2270	-	-
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	7 120,7	-
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	12,3	-
Податок на прибуток	2300	2,2	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	10,1	-

Продовження дод. Б

1.Баланс на 31 грудня 2015 р.

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1,1	-
Основні засоби	1010	1,2	15,3
первісна вартість	1011	1,4	22,8
знос	1012	-0,2	-7,5
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	2,3	15,3
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	143,0	365,2
у тому числі готова продукція	1103	122,7	331,2
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	0,0	200,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	49,2	0,5
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	368,2	631,2
Поточні фінансові інвестиції	1160	0,0	0,0
Гроші та їх еквіваленти	1165	98,3	203,1
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	84,1	8,2
Усього за розділом II	1195	742,8	1408,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	745,1	1423,5
Пасив	Код рядка	2014	2015
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,0	10,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	10,1	124,8
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	20,1	134,8
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	15,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	215,8	1123,5
розрахунками з бюджетом	1620	2,2	66,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	2,2	26,1
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	507,0	84,0
Усього за розділом III	1695	725,0	1273,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	745,1	1423,5

Продовження дод. Б

Звіт про фінансові результати
за 2015 рік

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	36 883,7	6 376,9
Інші операційні доходи	2120	92,0	756,1
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	36 975,7	7 133,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	34 608,8	5 807,6
Інші операційні витрати	2180	2 227,1	1 313,1
Інші витрати	2270		
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	36 835,9	7 120,7
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	139,8	12,3
Податок на прибуток	2300	25,2	2,2
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	114,6	10,1

Продовження дод. Б

І. Баланс на 31 грудня 2016 р.

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	15,3	11,8
первісна вартість	1011	22,8	22,8
знос	1012	-7,5	-11,0
Довгострокові біологічні активи	1020	-	.
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	.
Інші необоротні активи	1090	-	.
Усього за розділом I	1095	15,3	11,8
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	365,2	1181,4
у тому числі готова продукція	1103	331,2	1159,8
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	200,0	364,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,5	0,1
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	631,2	870,7
Поточні фінансові інвестиції	1160	0,0	0,0
Гроші та їх еквіваленти	1165	203,1	299,6
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	8,2	220,3
Усього за розділом II	1195	1408,2	2936,6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	1423,5	2948,4
Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,0	10,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	124,8	283,1
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	134,8	293,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	15,0	15,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	1123,5	1605,2
розрахунками з бюджетом	1620	66,2	187,4
у тому числі з податку на прибуток	1621	26,1	34,7
розрахунками зі страхування	1625	-	0,4
розрахунками з оплати праці	1630	-	1,5
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	84,0	845,8
Усього за розділом III	1695	1273,7	2640,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	1423,5	2948,4

Продовження дод. Б

Звіт про фінансові результати
за 2016 рік

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	57 684,3	36 883,7
Інші операційні доходи	2120	213,0	92,0
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	57 897,3	36 975,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	54 781,1	34 608,8
Інші операційні витрати	2180	2 923,2	2 227,1
Інші витрати	2270		
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	57 704,3	36 835,9
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	193,0	139,8
Податок на прибуток	2300	34,7	25,2
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	158,3	114,6

Продовження дод. Б

І.Баланс на 31 грудня 2017 р.

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	11,8	23,6
первісна вартість	1011	22,8	45,6
знос	1012	-11,0	-22,0
Довгострокові біологічні активи	1020	.	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	.	-
Інші необоротні активи	1090	.	-
Усього за розділом I	1095	11,8	23,6
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1181,4	1654,0
у тому числі готова продукція	1103	1159,8	1623,7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	364,5	510,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,1	0,1
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	870,7	1219,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0,0	0,0
Гроші та їх еквіваленти	1165	299,6	419,4
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	220,3	308,4
Усього за розділом II	1195	2936,6	4111,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	2948,4	4134,8
Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,0	10,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	283,1	538,5
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	293,1	548,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	15,0	15,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	1605,2	2172,2
розрахунками з бюджетом	1620	187,4	212,4
у тому числі з податку на прибуток	1621	34,7	56,1
розрахунками зі страхування	1625	0,4	0,6
розрахунками з оплати праці	1630	1,5	2,1
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	845,8	1184,1
Усього за розділом III	1695	2640,3	3571,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	2948,4	4134,8

Продовження дод. Б

Звіт про фінансові результати
за 2017 рік

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	90 614,8	57 684,3
Інші операційні доходи	2120	253,1	213,0
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	90 867,9	57 897,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	86 171,7	54 781,1
Інші операційні витрати	2180	4 384,8	2 923,2
Інші витрати	2270		
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	90 556,4	57 704,3
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	311,5	193,0
Податок на прибуток	2300	56,1	34,7
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	255,4	158,3

Продовження дод. Б

1.Баланс на 31 грудня 2018 р.

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	23,6	54,3
первісна вартість	1011	45,6	104,9
знос	1012	-22,0	-50,6
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	23,6	54,3
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1654,0	2150,1
у тому числі готова продукція	1103	1623,7	2110,8
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	510,3	663,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,1	0,2
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1219,0	1584,7
Поточні фінансові інвестиції	1160	0,0	0,0
Гроші та їх еквіваленти	1165	419,4	545,3
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	308,4	400,9
Усього за розділом II	1195	4111,2	5344,6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	4134,8	5398,9
Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,0	110,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	538,5	944,2
Неоплачений капітал	1425	-	-
Усього за розділом I	1495	548,5	1054,2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	15,0	15,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	150,0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2172,2	2610,8
розрахунками з бюджетом	1620	212,4	256,1
у тому числі з податку на прибуток	1621	56,1	89,1
розрахунками зі страхування	1625	0,6	0,7
розрахунками з оплати праці	1630	2,1	2,7
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1184,1	1309,4
Усього за розділом III	1695	3571,4	4329,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	4134,8	5398,9

Закінчення дод. Б

Звіт про фінансові результати
за 2018 рік

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	136 012,2	90 614,8
Інші операційні доходи	2120	317,2	253,1
Інші доходи	2240	-	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	136 329,4	90 867,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	129 257,5	86 171,7
Інші операційні витрати	2180	6 577,1	4 384,8
Інші витрати	2270		
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	135 834,7	90 556,4
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	494,7	311,5
Податок на прибуток	2300	89,1	56,1
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	405,7	255,4

Додаток В

Динаміка активів та пасивів ТОВ «Альфахім Трейд» за 2014-2018 рр., тис. грн.

Актив	Період					Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2014	2018/2014
I. Необоротні активи							
Незавершені капітальні інвестиції	1,1	-	-	-	-	-	-
Основні засоби	1,2	15,3	11,8	23,6	54,3	53,1	4423,3
первісна вартість	1,4	22,8	22,8	45,6	104,9	103,5	7391,4
знос	-0,2	-7,5	-11,0	-22,0	-50,6	-50,4	25200,0
Довгострокові біологічні активи	-	-	.	-	-	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	-	-	.	-	-	-	-
Інші необоротні активи	-	-	.	-	-	-	-
Усього за розділом I	2,3	15,3	11,8	23,6	54,3	52,0	2260,0
II. Оборотні активи							
Запаси	143,0	365,2	1181,4	1654,0	2150,1	2007,1	1403,6
у тому числі готова продукція	122,7	331,2	1159,8	1623,7	2110,8	1988,1	1620,3
Поточні біологічні активи	-	-	-	-	-	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	0,0	200,0	364,5	510,3	663,4	663,4	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	49,2	0,5	0,1	0,1	0,2	-49,0	-99,6
у тому числі з податку на прибуток	-	-	-	-	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	368,2	631,2	870,7	1219,0	1584,7	1216,5	330,4
Поточні фінансові інвестиції	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Гроші та їх еквіваленти	98,3	203,1	299,6	419,4	545,3	447,0	454,7
Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	-		
Інші оборотні активи	84,1	8,2	220,3	308,4	400,9	316,8	376,7
Усього за розділом II	742,8	1408,2	2936,6	4111,2	5344,6	4601,8	619,5
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-	-				
Баланс	745,1	1423,5	2948,4	4134,8	5398,9	4653,8	624,6
Пасив	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2014	2018/2014
1							
I. Власний капітал							
Зареєстрований (пайовий) капітал	10,0	10,0	10,0	10,0	110,0	100,0	1000,0
Додатковий капітал	-	-	-	-	-	-	-
Резервний капітал	-	-	-	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	10,1	124,8	283,1	538,5	944,2	934,1	9248,1

Неоплачений капітал	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)		
Усього за розділом I	20,1	134,8	293,1	548,5	1054,2	1034,1	5144,6

Продовження дод. В

II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення		15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	
III. Поточні зобов'язання							
Короткострокові кредити банків	-	-	-	-	150,0	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:							
довгостроковими зобов'язаннями	-	-	-	-	-	-	-
товари, роботи, послуги	215,8	1123,5	1605,2	2172,2	2610,8	2395,0	1109,8
розрахунками з бюджетом	2,2	66,2	187,4	212,4	256,1	253,9	11541,8
у тому числі з податку на прибуток	2,2	26,1	34,7	56,1	89,1	86,9	3947,9
розрахунками зі страхування	-	-	0,4	0,6	0,7	-	-
розрахунками з оплати праці	-	-	1,5	2,1	2,7	-	-
Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	507,0	84,0	845,8	1184,1	1309,4	802,4	158,3
Усього за розділом III	725,0	1273,7	2640,3	3571,4	4329,7	3604,7	497,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	745,1	1423,5	2948,4	4134,8	5398,9	4653,8	624,6

Джерело: складено автором за даними ТОВ «Альфакс Трейд».

Схема організаційної структури ТОВ «Альфахім Трейд»

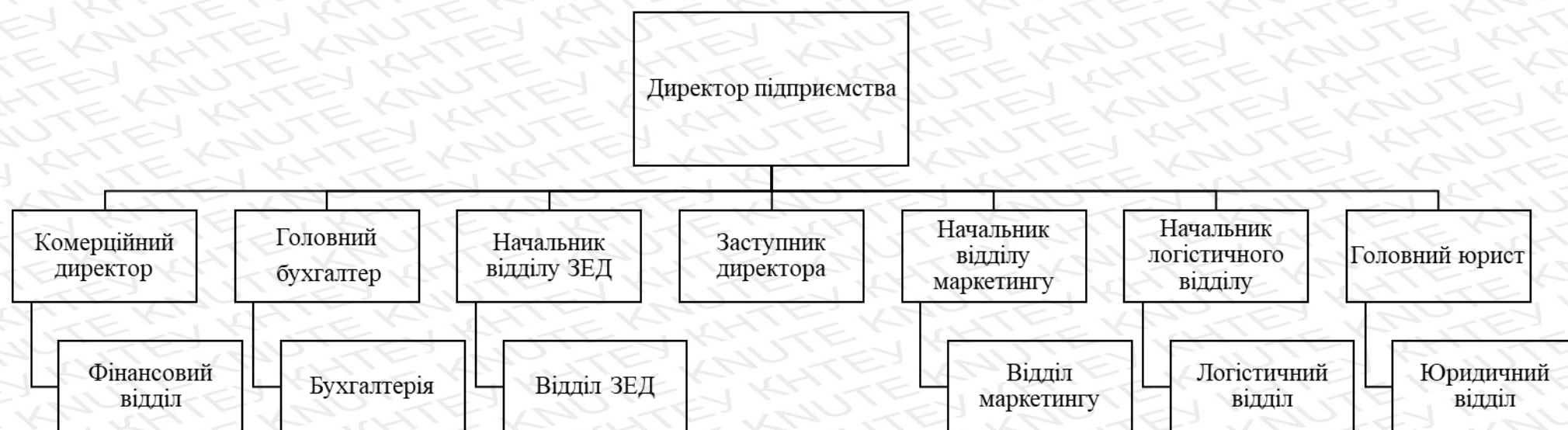
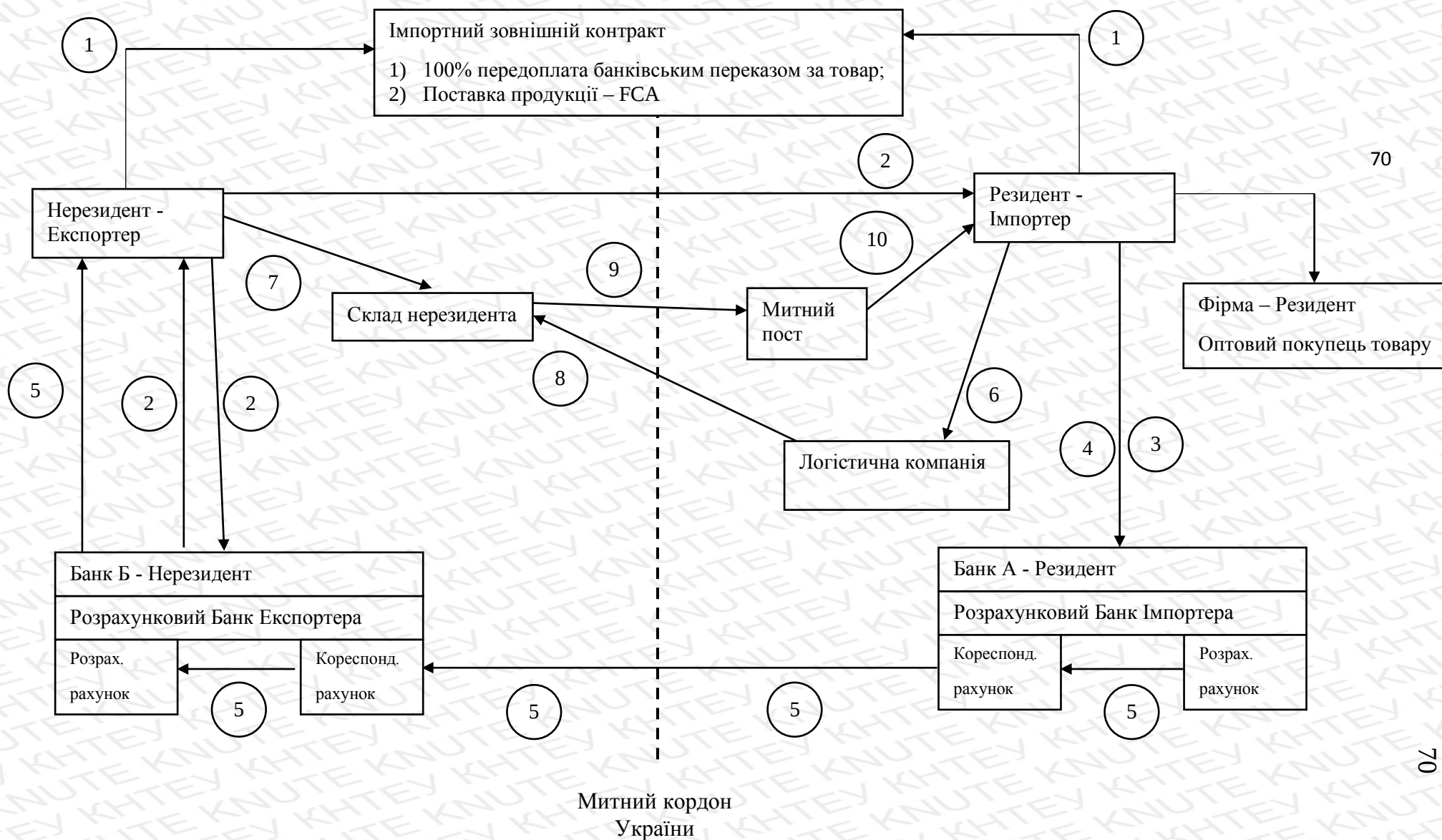


Схема організації імпортової операції на умовах поставки FCA



1. Заклучення зовнішньоекономічного договору (100% передоплата Перерахування коштів в банк нерезидента-експортера);
2. Отримання експортером повідомлення від свого банку щодо платоспроможності для отримання відповідного платежу по контракту та надання гарантії імпортеру;
3. Заклучення імпортером договору з комерційним банком на подальше перерахування коштів в банк нерезидента;
4. Надання імпортного контракту, його додатків та проформи інвойс (інших документів для оплати) на облік в комерційному банку;
5. Купівля валюти (за комерційним курсом, міжбанк, НБУ, зустрічна купівля) та перерахування коштів банківським переказом (SWIFT) на кореспондентський рахунок банку імпортера в банку експортера, подальше перерахування коштів на розрахунковий рахунок експортера та повідомлення банку експортера про надходження коштів;
6. Підписання договору із логістичною компанією про надання логістичних послуг з доставки продукції в Україну.
7. Дозвіл експортера на завантаження продукції, отримання дозвільних документів, тощо.
8. Завантаження продукції на складі продавця та отримання всіх документів для розмитнення.
9. Транспортування її до митного кордону, отримання номеру ПП/ПД, заїзд на митний пост.
10. Митне оформлення продукції та доставка товару на склад підприємства з митного поста та підготовка до продажу.
11. Продаж товару кінцевому клієнту – покупцю на території України.

Додаток К

**Дані для розрахунків показників ефективності імпорتنних операцій за товарною
структурою ТОВ «Альфахім Трейд» у 2014-2018 рр.**

Показник	Період				
	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від імпорту продукції, тис. грн.					
Моноетиленгліколь	2825	16292	26027	37134	50461
Діетиленгліколь	2723	15901	24891	34597	47985
Триетиленгліколь	363	1881	2423	2447	3822
Морфолін	-	-	-	4259	9249
Гранатовий пісок	-	-	-	2084	3985
Присадки для антифризів	-	-	-	3661	11942
Інші товари	466	2811	4344	6434	8569
Собівартість імпорتنних операцій, тис. грн.					
Моноетиленгліколь	2493	14283	23317	33928	46853
Діетиленгліколь	2310	14152	22550	32900	45817
Триетиленгліколь	381	2135	2701	2367	3685
Морфолін	0	0	0	4363	9101
Гранатовий пісок	0	0	0	2187	3987
Присадки для антифризів	0	0	0	3674	11549
Інші товари	624	4039	6213	6753	8266
Контрактна вартість, тис. грн.					
Моноетиленгліколь	1296	7427	12125	17643	24364
Діетиленгліколь	1201	7359	11726	17108	23825
Триетиленгліколь	198	1110	1405	1231	1916
Морфолін	-	-	-	2269	4733
Гранатовий пісок	-	-	-	1137	2073
Присадки для антифризів	-	-	-	1910	6005
Інші товари	324	2100	3231	3512	4298
Транспортні та інші супутні витрати, тис. грн.					
Моноетиленгліколь	499	2857	4663	6786	9371
Діетиленгліколь	462	2830	4510	6580	9163
Триетиленгліколь	76	427	540	473	737
Морфолін	-	-	-	873	1820
Гранатовий пісок	-	-	-	437	797
Присадки для антифризів	-	-	-	735	2310
Інші товари	125	808	1243	1351	1653
Сума мита, тис. грн.					
Моноетиленгліколь	199	1143	1865	2714	3748
Діетиленгліколь	185	1132	1804	2632	3665
Триетиленгліколь	30	171	216	189	295
Морфолін	-	-	-	349	728
Гранатовий пісок	-	-	-	175	319
Присадки для антифризів	-	-	-	294	924
Інші товари	50	323	497	540	661

Сума ПДВ, тис. грн.					
Моноетиленгліколь	499	2857	4663	6786	9371

Продовження дод. К

Діетиленгліколь	462	2830	4510	6580	9163
Триетиленгліколь	76	427	540	473	737
Морфолін	-	-	-	873	1820
Гранатовий пісок	-	-	-	437	797
Присадки для антифризів	-	-	-	735	2310
Інші товари	125	808	1243	1351	1653
Фінансовий результат (прибуток) від імпортової операції до оподаткування, тис. грн.					
Моноетиленгліколь	10	90	128	152	177
Діетиленгліколь	7	87	116	138	149
Триетиленгліколь	-1	-10	-10	11	20
Морфолін	-	-	-	-2	46
Гранатовий пісок	-	-	-	-3	19
Присадки для антифризів	-	-	-	19	60
Інші товари	-4	-27	-41	-4	24

Джерело: складено автором за даними ТОВ «Альфахім Трейд».

Положення про відділ зовнішньоекономічної діяльності

1. Загальні положення відділу зовнішньоекономічних відносин

1. Відділ зовнішньоекономічних відносин є самостійним структурним підрозділом підприємства.
2. Відділ створюється і ліквідується наказом директора підприємства.
3. Відділ підпорядковується безпосередньо директору підприємства.
4. Керівництво підрозділом:
 - 1.4.1. Відділ очолює начальник відділу зовнішньоекономічної діяльності, який призначається на посаду наказом директора підприємства.
 - 1.4.2. Працівники відділу призначаються на посади і звільняються з посад наказом директора підприємства за наданням начальника відділу зовнішньоекономічної діяльності.

2. Структура відділу зовнішньоекономічних відносин

- 2.1. Склад і штатну кількість відділу зовнішньоекономічної діяльності затверджує директор підприємства виходячи з умов і особливостей діяльності підприємства за наданням начальника відділу зовнішньоекономічної діяльності і за узгодженням з заступником директора підприємства.
- 2.2. До складу відділу входять:
 - менеджер з аналізу зовнішнього ринку;
 - менеджери сектору імпорту;
 - менеджер по плануванню ЗЕД;
 - менеджер із зовнішньоекономічних комунікацій;
 - митний брокер;
 - юрист з зовнішньоекономічних питань.
- 2.3. Начальник відділу зовнішньоекономічної діяльності розподіляє обов'язки між співробітниками відділу і затверджує їхні посадові інструкції.

3. Задачі відділу зовнішньоекономічної діяльності

- 3.1. Організація комплексного вивчення та аналіз зарубіжних ринків, перспектив їх розвитку з метою одержання інформації щодо співвідношення попиту і пропозиції.
- 3.2. Розробка поточних та перспективних планів зовнішньоекономічної діяльності підприємства, прийняття стратегічних рішень з орієнтацією на ринок (умови попиту та конкуренції).
- 3.3. Визначення сегментів ринку з метою вибору варіанту орієнтації збутової політики, уточнення характеру і диференціації попиту.
- 3.4. Координація роботи з проведення імпорتنих операцій.
- 3.5. Організація роботи з вивчення кон'юнктури цін та вироблення форм взаємовідношень (контрактна довгострокова основа, одноразова закупівля тощо) і готує матеріали для укладання контрактів з іноземними фірмами, організовує реєстрацію зовнішньоторговельних договорів (контрактів) в органах реєстрації.

4. Функції відділу зовнішньоекономічної діяльності

- 4.1. Аналіз і прогнозування основних кон'юктуроутворюючих чинників ринку збуту продукції, яка постачається підприємством: комерційно-економічних, включаючи економічну ситуацію і фінансовий стан потенційних покупців, реальний платоспроможний попит на продукцію, що імпортується, і співвідношення попиту і пропозиції на конкретні види продукції; об'ємів постачання, технічного рівня і якості конкуруючої продукції, її переваг і недоліків в порівнянні з продукцією даного підприємства; наявність нових споживачів продукції, що постачається.
- 4.2. Забезпечення одержанню ліцензій у випадках, передбачених чинним законодавством, а також декларуванню і своєчасному митному оформленню імпорتنих вантажів підприємства.
- 4.3. Здійснення контролю за виконанням імпорتنих поставок.
- 4.4. Облік виконання всіх зовнішньоторговельних договорів з імпорту продукції підприємства.
- 4.5. Участь у підготовці техніко-економічних обґрунтувань до контрактів з іноземними покупцями.

4.6. Організація пошуку вірогідних джерел інформації щодо кон'юнктури світового ринку та продукції, яку закуповує підприємство, з метою знаходження на світовому ринку нових джерел постачання продукції.

Продовження дод. Л

4.7. Забезпечення перекладу з іноземних мов національною мовою необхідної інформації з іноземних джерел.

4.8. Організація проведення ділових зустрічей і переговорів із зарубіжними партнерами.

4.9. Організація підготовки, обліку та аналізу річних контрактів та разових договорів з іноземними фірмами.

4.10. Забезпечення складання і подання необхідної статистичної звітності про зовнішньоекономічну діяльність підприємства.

5. Регламентуючі документи

5.1. Зовнішні документи:

Законодавчі і нормативні акти.

5.2. Внутрішні документи:

Стандарти ЦО, Статут підприємства, Положення про підрозділ, Посадова інструкція, Правила внутрішнього трудового розпорядку.

6. Взаємодія відділу зовнішньоекономічної діяльності з іншими підрозділами

Для виконання функцій і реалізації прав відділ зовнішньоекономічної діяльності взаємодіє:

Отримус	Надає
З комерційним директором	
- Річні та квартальні плани реалізації товарної продукції. - Ціни по кожному виду продукції на вітчизняному ринку. - Повідомлення про покупців, що допустили прострочку оплати рахунків або відмовилися від їх акцепту. - Щоденні виписки банку про надходження грошових коштів. - Виписки про надходження грошових коштів через касу підприємства. - Дані про дебіторську та кредиторську заборгованості щотижнево.	- Щомісячний звіт про виконання плану поставок по видам продукції. - Необхідну інформацію на відвантажену продукцію.
З відділом маркетингу	
Стан та прогнози розвитку попиту на продукцію на внутрішньому ринку, відомості про проведення виставок та ярмарок.	Відомості про укладені договори на поставку продукції, дані про відмови від продукції, поквартальні дані про кількість продукції, що поставляється, за номенклатурою, передбаченою укладеними контрактами.
З бухгалтерією	
Квартальні підсумкові дані про рух готової продукції. Підсумки інвентаризації готової продукції. Дані про наявність на складі готової продукції у сумарному вираженні на 1-е число кожного місяця.	Комплект документів на імпортовані товари: рахунки-фактури на продукцію, що закуповується, митні декларації, товарно-транспортні накладні, міжнародні автомобільні накладні, коносаменти тощо.
З логістичним відділом	
- Транспорт для відправлення готової продукції, вантажників для навантаження та експедиторів для супроводження вантажу. - Інформацію по запасам продукції на складах	Заявки на необхідні транспортні засоби.

7. Права відділу зовнішньоекономічної діяльності

Відділ зовнішньоекономічної діяльності має право:

- 7.1. Вимагати від відповідних служб підприємства пропозиції, рекомендації, матеріали, звіти і технічну документацію щодо роботи, пов'язаної з іноземними фірмами, організаціями та окремими фахівцями.
- 7.2. Представляти підприємство у всіх зовнішньоторговельних організаціях країни.

Закінчення дод. Л

- 7.3. Використовувати кошти на прийоми іноземних делегацій та окремих представників фірм і організацій, а також організацію відряджень закордон працівників відділу підприємства відповідно до затвердженого кошторису.
- 7.4. Здійснювати контроль за роботою співробітників підприємства, що безпосередньо працюють з іноземними фахівцями.
- 7.5. Накладати дисциплінарні стягнення в межах своєї компетенції на працівників відділу.

8. Відповідальність

- 8.1. Усю повноту відповідальності за якість і вчасність виконання задач і функцій, покладених на відділ дійсним Положенням, несе начальник відділу.
- 8.2. Міра відповідальності інших працівників встановлюється посадовими інструкціями.

9. Заключні положення

- 9.1. У разі виявлення невідповідності якогось пункту положення реальному стану справ у відділі зовнішньоекономічної діяльності керівником відділу, співробітником або іншою особою, необхідно звернутися до заступника директора підприємства із заявкою на внесення змін і доповнень у положення.
- 9.2. Внесена пропозиція розглядається підрозділом, зазначеним у п. 9.1. цього положення, протягом одного місяця від дня подачі заявки.
- За результатами розгляду виносяться рішення:
- прийняти зміни чи доповнення,
 - відправити на доопрацювання (із зазначенням терміну доопрацювання і виконавця),
 - відмовити у прийнятті внесеної пропозиції (у цьому випадку заявнику надсилається обґрунтована відмова в письмовому вигляді).
- 9.3. Внесення змін і доповнень у положення затверджується заступником директора підприємства за наданням начальника відділу зовнішньоекономічної діяльності.

Керівник структурного підрозділу			
		(підпис)	(прізвище, ініціали)
УЗГОДЖЕНО:			
Начальник юридичного відділу			
(підпис)	(прізвище, ініціали)		
Дата			
З інструкцією ознайомлений:			
		(підпис)	(прізвище, ініціали)
		Дата	

Посадова інструкція Начальник відділу зовнішньоекономічної діяльності

Передмова до посадової інструкції

Документ набирає в чинності з моменту затвердження.

Розробник документу: _____.

Документ узгоджений: _____.

Періодична перевірка даного документу здійснюється з інтервалом, що не перевищує 3 роки.

1. Загальні положення

- 1.1. Посада "Начальник відділу зовнішньоекономічної діяльності" відноситься до категорії "Керівники".
- 1.2. Призначається на посаду та звільняється з посади наказом по організації підприємства.
- 1.3. Підпорядковується безпосередньо директору підприємства.
- 1.4. Керує роботою працівників відділу зовнішньоекономічної діяльності.
- 1.5. Під час відсутності, заміщається особою, призначеною в установленому порядку, яка набуває відповідних прав і несе відповідальність за належне виконання покладених на нього обов'язків.

2. Кваліфікаційні вимоги до начальника відділу зовнішньоекономічної діяльності

- 2.1. Повна вища освіта відповідного напрямку підготовки (магістр, спеціаліст). Стаж роботи із зовнішньоекономічної діяльності - не менше 2 років.
- 2.2. Знає та застосовує у діяльності:
 - чинне законодавство України, Митний кодекс України, постанови, розпорядження, накази, методичні, нормативні та інші керівні матеріали з маркетингу;
 - методи і порядок розроблення перспективних та поточних планів виробництва і реалізації продукції;
 - методи прогнозування і моделювання попиту, формування конкурентоспроможного асортименту продукції, визначення оптимальних обсягів збуту;
 - порядок ціноутворення, розроблення стратегії цін;
 - правила оформлення матеріалів для укладання договорів;
 - етику ділового спілкування та ведення переговорів;
 - зарубіжне митне законодавство;
 - стандарти і технічні умови на продукцію підприємства;
 - порядок та строки подання звітності;
 - можливості застосування обчислювальної техніки та правила її експлуатації для виконання техніко-економічних розрахунків;
 - основи трудового законодавства, маркетингу.

3. Характеристика робіт, завдання та посадові обов'язки

Начальник відділу зовнішньоекономічної діяльності:

- 3.1. Організовує комплексне вивчення та аналіз зарубіжних ринків, перспектив їх розвитку з метою одержання інформації щодо співвідношення попиту і пропозиції.
- 3.2. Розробляє поточні та перспективні плани зовнішньоекономічної діяльності підприємства, приймає стратегічні рішення з вибору ринку, з якого закуповуватиметься продукція.
- 3.3. Визначає сегменти ринку з метою вибору варіанту орієнтації політики постачання, уточнення характеру і диференціації пропозиції.

3.4. Вживає заходів щодо максимально швидкої і ефективної закупівлі нової продукції або продукції, одержаної за допомогою нової технології.

Продовження дод. М

- 3.5. Координує роботу з проведення імпорتنих операцій.
- 3.6. Забезпечує безперервний рух товару від виробника до споживача з метою одержання максимального прибутку.
- 3.7. Організовує роботу з вивчення кон'юнктури цін та вироблення форм взаємовідношень (контрактна довгострокова основа, одноразова закупівля тощо) і готує матеріали для укладання контрактів з іноземними фірмами, організовує реєстрацію зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в органах реєстрації.
- 3.8. Забезпечує одержання ліцензій у випадках, передбачених чинним законодавством.
- 3.9. Забезпечує декларування і своєчасне митне оформлення імпорتنих вантажів підприємства.
- 3.10. Здійснює контроль за виконанням імпорتنих поставок.
- 3.11. Веде облік виконання всіх зовнішньоекономічних договорів з імпорту продукції.
- 3.12. Бере участь у підготовці техніко-економічних обґрунтувань до контрактів з іноземними покупцями.
- 3.13. Організовує пошук вірогідних джерел інформації щодо кон'юнктури світового ринку та продукції, яку закуповує підприємство, з метою знаходження на світовому ринку нових джерел постачання продукції.
- 3.14. Забезпечує переклад з іноземних мов національною мовою необхідної інформації з іноземних джерел.
- 3.15. Організовує проведення ділових зустрічей і переговорів із зарубіжними партнерами.
- 3.16. Організовує підготовку, облік та аналіз річних контрактів та разових договорів з іноземними фірмами.
- 3.17. Забезпечує складання і подання необхідної статистичної звітності про зовнішньоекономічну діяльність підприємства.
- 3.18. Керує працівниками відділу.
- 3.19. Знає, розуміє і застосовує діючі нормативні документи, що стосуються його діяльності.
- 3.20. Знає і виконує вимоги нормативних актів про охорону праці та навколишнього середовища, дотримується норм, методів і прийомів безпечного виконання робіт.

4. Права

Начальник відділу зовнішньоекономічної діяльності має право:

- 4.1. Вживати дії для запобігання та усунення випадків будь-яких порушень або невідповідностей.
- 4.2. Отримувати всі передбачені законодавством соціальні гарантії.
- 4.3. Вимагати сприяння у виконанні своїх посадових обов'язків і здійсненні прав.
- 4.4. Вимагати створення організаційно-технічних умов, необхідних для виконання посадових обов'язків та надання необхідного обладнання та інвентарю.
- 4.5. Знайомитися з проектами документів, що стосуються його діяльності.
- 4.6. Запитувати і отримувати документи, матеріали та інформацію, необхідні для виконання своїх посадових обов'язків і розпоряджень керівництва.
- 4.7. Підвищувати свою професійну кваліфікацію.
- 4.8. Повідомляти про виявлені в процесі своєї діяльності порушення і невідповідності і вносити пропозиції щодо їх усунення.
- 4.9. Ознайомлюватися з документами, що визначають права та обов'язки за займаною посадою, критерії оцінки якості виконання посадових обов'язків.

5. Відповідальність

Начальник відділу зовнішньоекономічної діяльності несе відповідальність за:

- 5.1. Невиконання або несвоєчасне виконання покладених цією посадовою інструкцією обов'язків та (або) невикористання наданих прав.

5.2. Недотримання правил внутрішнього трудового розпорядку, охорони праці, техніки безпеки, виробничої санітарії та протипожежного захисту.

Закінчення дод. М

- 5.3. Розголошення інформації про організацію (підприємство/установу), що відноситься до комерційної таємниці.
- 5.4. Невиконання або неналежне виконання вимог внутрішніх нормативних документів організації (підприємства/установи) та законних розпоряджень керівництва.
- 5.5. Правопорушення, скоєні в процесі своєї діяльності, в межах, встановлених чинним адміністративним, кримінальним та цивільним законодавством.
- 5.6. Завдання матеріального збитку організації (підприємству/установі) в межах, встановлених чинним адміністративним, кримінальним та цивільним законодавством.
- 5.7. Неправомірне використання наданих службових повноважень, а також використання їх в особистих цілях.

6. Умови роботи

Режим роботи начальника відділу зовнішньоекономічної діяльності визначається згідно з Правилами внутрішнього трудового розпорядку, встановленими на підприємстві.

Керівник структурного підрозділу		
		(підпис)
		(прізвище, ініціали)
УЗГОДЖЕНО:		
Начальник юридичного відділу		
(підпис)	(прізвище, ініціали)	
Дата		
З інструкцією ознайомлений:		
		(підпис)
		(прізвище, ініціали)
		Дата

Посадова інструкція Менеджер з аналізу зовнішнього ринку

Передмова до посадової інструкції

Документ набирає в чинності з моменту затвердження.

Розробник документу: _____.

Документ узгоджений: _____.

Періодична перевірка даного документу здійснюється з інтервалом, що не перевищує 3 роки.

1. Загальні положення

- 1.1. Менеджер з аналізу зовнішнього ринку належить до професійної групи "Спеціалісти".
- 1.2. Призначення на посаду менеджера з аналізу зовнішнього ринку та звільнення з неї здійснюється директором підприємства за поданням начальника відділу зовнішньоекономічної діяльності з дотриманням вимог Кодексу законів про працю України.
- 1.3. Менеджер з аналізу зовнішнього ринку безпосередньо підпорядковується начальнику відділу зовнішньоекономічної діяльності.

2. Кваліфікаційні вимоги до менеджера з аналізу зовнішнього ринку

- 2.1. Менеджер з аналізу зовнішнього ринку повинен знати:
 - Чинне законодавство України, що регламентує підприємницьку діяльність.
 - Нормативно-правові акти та документи з державного регулювання функціонування підприємств торгівлі та організації продажу непродовольчих товарів, зокрема хімічної продукції.
 - Правила застосування штрих-кодів та сучасних комп'ютерних технологій при дослідженнях товарного ринку, порядок проведення оптово-промислових ярмарків.
 - Кон'юнктуру товарного ринку та фактори, які впливають на її формування.
 - Джерела інформації про торговельну кон'юнктуру, закономірності та тенденції формування потреб населення, методи прогнозування попиту на окремі групи товарів.
 - Принципи та методи кількісного вимірювання показників оцінки задоволення потреб споживачів.
 - Тенденції розвитку моди, чинні стандарти та технічні умови на товари споживчого призначення.
 - Асортимент товарів, методи визначення їх якості, основи сучасного маркетингу.
 - Методи економічного та статистичного аналізу.
 - Методи прогнозування економічних та соціальних процесів.
 - Основи міжнародної статистики, державну статистичну звітність.
 - Систему показників внутрішньо- та зовнішньоторговельного обороту.
 - Основні принципи ціноутворення, які застосовуються у міжнародній торгівлі.
 - Державну та міжнародну системи класифікації товарів та послуг.
 - Категорії і види стандартів, іншу нормативно-технічну документацію щодо сертифікації товарів та послуг у торгівлі, методика та методи визначення ефективності маркетингової діяльності.
 - Товарознавство.
 - Правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.
- 2.2. Кваліфікаційні вимоги:

- Менеджер з аналізу зовнішнього ринку: повна вища освіта (магістр, спеціаліст) за одним з напрямів підготовки "Економіка і підприємництво", "Торгівля", "Менеджмент"; без вимог до стажу роботи.

Продовження дод. Н

3. Завдання та обов'язки

Менеджер з аналізу зовнішнього ринку:

- 3.1. Проводить комплексне дослідження внутрішнього та зовнішнього ринків товарів.
- 3.2. Вивчає та аналізує становище підприємства на зовнішньому ринку.
- 3.3. Комплексно аналізує пропозиції постачальників та їх поведінку на окремих сегментах ринку.
- 3.4. Оцінює конкурентоспроможність товарів на зовнішньому та внутрішньому ринках і розробляє пропозиції щодо оптимізації товарного асортименту.
- 3.5. Вносить пропозиції та корективи в асортиментний перелік товарів з урахуванням попиту на внутрішньому ринку.
- 3.6. Визначає споживчі, технічні, експлуатаційні, екологічні, естетичні та інші параметри якості товарів та їх відповідність нормативно-технічній документації, договорам, чинному законодавству та іншим вимогам.
- 3.7. Обирає методи моделювання розвитку ринкових ситуацій з конкретних проблем.
- 3.8. Аналізує та обґрунтовує цінову політику підприємства, розробляє рекомендації з рекламної політики, організації торговельних агентств, збільшення обсягів закупівлі товарів.
- 3.9. Готує періодичні аналітичні огляди про товарні ринки, пропозиції та позицію підприємства на зовнішньому ринку.
- 3.10. Розробляє короткострокові та довгострокові прогнози щодо імпортової політики підприємства.
- 3.11. Організує та планує діяльність з отримання інформації про стан і перспективи розвитку попиту та пропозиції.

4. Права

Менеджер з аналізу зовнішнього ринку має право:

- 4.1. Ознайомлюватися з проектами рішень керівництва підприємства, що стосуються його діяльності.
- 4.2. Ознайомлюватися з документами, що визначають його права та обов'язки за посадою, критерії оцінки якості виконання ним посадових обов'язків.
- 4.3. Вносити на розгляд керівництва підприємства пропозиції по вдосконаленню роботи, пов'язаної з обов'язками, що передбачені цією інструкцією.
- 4.4. В межах своєї компетенції повідомляти безпосередньому керівнику про всі недоліки, виявлені в процесі його діяльності, та вносити пропозиції щодо їх усунення.
- 4.5. Залучати фахівців всіх структурних підрозділів до вирішення покладених на нього завдань.
- 4.6. Вимагати та отримувати особисто або за дорученням безпосереднього керівника від керівників структурних підрозділів та фахівців інформацію та документи, необхідні для виконання його посадових обов'язків.
- 4.7. Вимагати від керівництва підприємства сприяння у виконанні ним посадових обов'язків.
- 4.8. Підвищувати свою професійну кваліфікацію

5. Відповідальність

Менеджер з аналізу зовнішнього ринку несе відповідальність за:

- 5.1. неналежне виконання або невиконання своїх посадових обов'язків, а також за невикористання або неповне використання своїх функціональних прав, що передбачені цією посадовою інструкцією, - в межах, визначених чинним законодавством України про працю.
- 5.2. правопорушення, скоєні в процесі здійснення своєї діяльності, - в межах, визначених чинним адміністративним, кримінальним та цивільним законодавством України.

- 5.3. розголошення інформації про організацію (підприємство/установу), що відноситься до комерційної таємниці.
- 5.4. завдання матеріальної шкоди - в межах, визначених чинним цивільним законодавством та законодавством про працю України.

Закінчення дод. Н

6. Умови роботи

Режим роботи менеджера з аналізу зовнішнього ринку визначається згідно з Правилами внутрішнього трудового розпорядку, встановленими на підприємстві.

Керівник структурного підрозділу		
		(підпис) (прізвище, ініціали)
УЗГОДЖЕНО:		
Начальник юридичного відділу		
(підпис)	(прізвище, ініціали)	
Дата		
З інструкцією ознайомлений:		
		(підпис) (прізвище, ініціали)
		Дата

Посадова інструкція Менеджер сектору імпорту

Передмова до посадової інструкції

Документ набирає в чинності з моменту затвердження.

Розробник документу: _____.

Документ узгоджений: _____.

Періодична перевірка даного документу здійснюється з інтервалом, що не перевищує 3 роки.

1. Загальні положення

1.1. Посада "Менеджер сектору імпорту" відноситься до категорії "Спеціалісти".

1.2.

1.4. Менеджер сектору імпорту призначається на посаду та звільняється з посади наказом по організації (підприємству/організації).

1.5. Менеджер сектору імпорту підпорядковується безпосередньо начальнику відділу зовнішньоекономічної діяльності.

1.6. Менеджер сектору імпорту під час відсутності, заміщається особою, призначеною в установленому порядку, яка набуває відповідних прав і несе відповідальність за належне виконання покладених на нього обов'язків.

2. Кваліфікаційні вимоги до менеджера сектору імпорту

2.1. Повна вища освіта напряму підготовки "Менеджмент" (магістр, спеціаліст) без вимог до стажу роботи, або повна вища освіта (магістр, спеціаліст), стаж роботи за фахом - не менше 2 років та післядипломна освіта за напрямом "Менеджмент".

2.2. Менеджер сектору імпорту знає та застосовує у діяльності:

- закони, постанови, укази, розпорядження та інші нормативно-правові акти органів державної влади та місцевого самоврядування щодо промислового виробництва;
- накази, інструкції та інші керівні й нормативні матеріали підприємства в сфері своєї діяльності;
- методологію аналізу ринкового середовища на мікроекономічному рівні, основні напрями маркетингової діяльності;
- перспективи розвитку підприємства;
- організацію матеріально-технічного забезпечення і складського господарства;
- укладення договорів з постачальниками;
- економіку підприємства, стандарти і технічні умови на продукцію, умови постачання, зберігання та транспортування продукції;
- організацію праці та управління, менеджмент, маркетинг, етику ділового спілкування;
- засоби обчислювальної техніки, комунікацій та зв'язку;
- основи трудового законодавства.

3. Характеристика робіт, завдання та посадові обов'язки

Менеджер сектору імпорту:

3.1. Здійснює управління діяльністю із імпорту хімічної продукції

3.2. Організовує та координує постачання продукції відповідної якості у встановлені терміни та у повному обсязі.

3.3. Аналізує та вирішує організаційно-технічні, економічні, кадрові та соціально-психологічні проблеми, пов'язані з постачанням.

3.4. Організовує проведення маркетингових досліджень з питань забезпечення продукцією підприємства на основі визначення потреби вітчизняного ринку в товарах.

Продовження дод. П

- 3.5. Бере участь у підготовці проектів перспективних і річних планів та балансів забезпечення поставок продукції.
- 3.6. Виконує роботу з узгодження комерційних умов і укладення договорів та контрактів, оцінює ступінь можливого ризику.
- 3.7. Контролює підготовку матеріалів за претензіями до постачальників у разі порушень ними договірних зобов'язань, погодження з постачальниками зміни умов укладених договорів.
- 3.8. Проводить роботу з формування та розширення господарських зв'язків з постачальниками, освоєння нових, більш вигідних товарних ринків, відстеження кон'юнктури ринку, асортименту товарів з метою їх придбання.
- 3.9. Вживає заходів щодо розширення прямих постійних і довгострокових господарських зв'язків з діловими партнерами.
- 3.10. Вивчає маркетингову інформацію і рекламні матеріали з метою виявлення можливості придбання продукції.
- 3.11. Організовує і контролює доставку продукції згідно з передбаченими у договорах термінами, забезпечує контроль їх кількості, якості і комплектності, дотримання правил зберігання продукції на складах підприємства.
- 3.12. Бере участь у розробленні нормативів потреби у складських запасах товарів.
- 3.13. Здійснює оперативне регулювання запасів товарів на підприємстві.
- 3.14. Забезпечує постановку завдань або окремих їх етапів, які вирішуються за допомогою обчислювальної техніки, визначає можливості використання готових проектів, алгоритмів та пакетів прикладних програм, що дозволяють створювати системи оброблення інформації з постачання продукції.
- 3.15. Забезпечує складання встановленої звітності, формування бази даних щодо внутрішньої та зовнішньої інформації із забезпечення підприємства товарами.
- 3.16. Дотримується конфіденційності в роботі з службовими документами відповідно до вимог чинного законодавства.
- 3.17. Знає, розуміє і застосовує діючі нормативні документи, що стосуються його діяльності.
- 3.18. Знає і виконує вимоги нормативних актів про охорону праці та навколишнього середовища, дотримується норм, методів і прийомів безпечного виконання робіт.

4. Права

- 4.1. Менеджер сектору імпорту має право вживати дії для запобігання та усунення випадків будь-яких порушень або невідповідностей.
- 4.2. Менеджер сектору імпорту має право отримувати всі передбачені законодавством соціальні гарантії.
- 4.3. Менеджер сектору імпорту має право вимагати сприяння у виконанні своїх посадових обов'язків і здійсненні прав.
- 4.4. Менеджер сектору імпорту має право вимагати створення організаційно-технічних умов, необхідних для виконання посадових обов'язків та надання необхідного обладнання та інвентарю.. Менеджер сектору імпорту має право знайомитися з проектами документів, що стосуються його діяльності.
- 4.5. Менеджер сектору імпорту має право запитувати і отримувати документи, матеріали та інформацію, необхідні для виконання своїх посадових обов'язків і розпоряджень керівництва.
- 4.6. Менеджер сектору імпорту має право підвищувати свою професійну кваліфікацію.
- 4.7. Менеджер сектору імпорту має право повідомляти про виявлені в процесі своєї діяльності порушення і невідповідності і вносити пропозиції щодо їх усунення.
- 4.8. Менеджер сектору імпорту має право ознайомлюватися з документами, що визначають права та обов'язки за займаною посадою, критерії оцінки якості виконання посадових обов'язків.

5. Відповідальність

- 5.1. Менеджер сектору імпорту несе відповідальність за невиконання або несвочасне виконання покладених цією посадовою інструкцією обов'язків та (або) невикористання наданих прав.

Закінчення дод. П

- 5.2. Менеджер сектору імпорту несе відповідальність за недотримання правил внутрішнього трудового розпорядку, охорони праці, техніки безпеки, виробничої санітарії та протипожежного захисту.
- 5.3. Менеджер сектору імпорту несе відповідальність за розголошення інформації про організацію (підприємство/установу), що відноситься до комерційної таємниці.
- 5.4. Менеджер сектору імпорту несе відповідальність за невиконання або неналежне виконання вимог внутрішніх нормативних документів організації (підприємства/установи) та законних розпоряджень керівництва.
- 5.5. Менеджер сектору імпорту несе відповідальність за правопорушення, скоєні в процесі своєї діяльності, в межах, встановлених чинним адміністративним, кримінальним та цивільним законодавством.
- 5.6. Менеджер сектору імпорту несе відповідальність за завдання матеріального збитку організації (підприємству/установі) в межах, встановлених чинним адміністративним, кримінальним та цивільним законодавством.
- 5.7. Менеджер сектору імпорту несе відповідальність за неправомірне використання наданих службових повноважень, а також використання їх в особистих цілях.

6. Умови роботи

Режим роботи менеджера із сектору імпорту визначається згідно з Правилами внутрішнього трудового розпорядку, встановленими на підприємстві.

Керівник структурного підрозділу		
		(підпис) (прізвище, ініціали)
УЗГОДЖЕНО:		
Начальник юридичного відділу		
(підпис)	(прізвище, ініціали)	
Дата		
З інструкцією ознайомлений:		
		(підпис) (прізвище, ініціали)
		Дата

Посадова інструкція Менеджер по плануванню ЗЕД

Передмова до посадової інструкції

Документ набирає в чинності з моменту затвердження.

Розробник документу: _____.

Документ узгоджений: _____.

Періодична перевірка даного документу здійснюється з інтервалом, що не перевищує 3 роки.

7. Загальні положення

1.1 Дана посадова інструкція визначає функціональні обов'язки, права і відповідальність менеджера з планування ЗЕД.

1.2 Менеджер з планування ЗЕД відноситься до категорії «Спеціалісти».

1.3 Менеджер з планування ЗЕД призначається на посаду і звільняється з посади в установленому чинним трудовим законодавством порядку наказом директора підприємства за поданням начальника відділу ЗЕД.

1.4 Менеджер з планування ЗЕД підпорядковується безпосередньо начальнику відділу зовнішньоекономічної діяльності.

2. Кваліфікаційні вимоги до менеджера з планування ЗЕД:

2.1.	Освіта	вища професійна за фахом «Менеджмент»
2.2.	Досвід роботи	досвід роботи на посаді технічного чи професійного (профільного) керівника планування не менш 1 року; 2 років; 3 років
2.3.	Знання	Ринкову економіку, підприємництво і ведення бізнесу. Ситуацію на товарному, фінансовому ринках. Основи маркетингу. Теорію і практику менеджменту, макро- і мікроекономіки, ділового адміністрування, біржової, страхової, банківської і фінансової справи. Основи економічного і соціального моделювання. Загальні соціально-економічні питання й основні статистичні показники. Методи і процедури статистичних досліджень. Принципи стратегічного планування. Порядок розробки планів, визначення ступеня їх реалізації. Основи технології виробництва. Структуру керування підприємством. Перспективи інноваційної й інвестиційної діяльності. Методи обробки інформації з використанням сучасних технічних засобів комунікації і зв'язку, комп'ютерів. Іноземна мова. Законодавство про працю й охорону праці України.
2.4.	Навички	—
2.5.	Додаткові вимоги	додаткова спеціальна освіта

3. Характеристика робіт, завдання та посадові обов'язки

Менеджер з планування ЗЕД:

3.1. Аналізує необхідність розвитку підприємства, визначає вузлові моменти розвитку.

Продовження дод. Р

3.2. Аналізує середовище зовнішнього (непрямого) впливу (демографічні, екологічні, соціокультурні, технологічні, економічні, політичні фактори і показники) і середовище внутрішнього (безпосереднього) впливу (тенденції зміни законодавства, характеристики споживачів, постачальників і конкурентів).

3.3. Проводить конкурентний аналіз, складає «портрет» конкурентів, визначає перспективи розвитку конкурентів; проводить порівняльний аналіз конкурентоздатності підприємства.

3.4. Вибирає стратегію і визначає пріоритети розвитку підприємства на міжнародному ринку; визначає методи досягнення цілей; обґрунтовує вибір цілей; визначає інструменти досягнення цілей.

3.5. Визначає основні принципи зовнішньої політики підприємства .

3.6. Організує стратегічне планування імпорту на підприємстві.

3.7. Визначає основну концепцію перспективного плану (реконструкція чи розвиток вже існуючого бізнесу, вибір нових компонентів бізнесу, впровадження нових технологій, освоєння нових ринків тощо).

3.8. Аналізує можливість, вид і ступінь ризиків при виконанні «вузлових» етапів плану, визначає способи зниження кожного виду ризику чи засоби керування ризиком.

3.9. Моделює розвиток ситуації при реалізації основних елементів концепції; визначає характер, основу стратегічних рішень, які необхідно прийняти для реалізації концепції плану; проектує основні заходи і програми, які необхідно провести для реалізації плану.

3.10. Розробляє проект перспективного плану і представляє його керівнику підрозділу ЗЕД для ознайомлення і направлення пропозицій вищому керівництву по виправленню плану підприємства; відповідає на інформаційні запити підрозділів підприємства з проблем прогнозування і розвитку; дає експертну оцінку життєздатності поточних проектів профільних відділів в умовах нового перспективного плану.

3.11. Виконує спеціальні статистичні дослідження, вибирає статистичні процедури досліджень, підготовляє результати досліджень і представляє їх керівництву для коректування змісту плану.

3.12. Складає прогноз ефективності поставок продукції підприємства відповідно до перспективного плану.

3.13. Здійснює координацію виконання окремих етапів плану закупівель; вносить корективи в план виходячи із ситуації, що складається на окремих етапах реалізації плану.

3.14. Складає звіти, рекомендації, методики прийняття рішень і виконання дій по реалізації окремих етапів плану.

4. Права

Менеджер з планування ЗЕД має право:

4.1. Діяти від імені відділу, представляти інтереси підприємства у взаємовідносинах з іншими структурними підрозділами підприємства, організаціями й органами державної влади.

4.2. Здійснювати взаємодії з керівниками (співробітниками) усіх (окремих) структурних підрозділів підприємства.

4.3. Знайомитися з проектами рішень керівництва підприємства, що стосуються діяльності очоленого ним структурного підрозділу.

4.4. Вносити на розгляд керівництва пропозиції по поліпшенню діяльності підприємства і очоленого ним структурного підрозділу зокрема.

4.5. Брати участь у підготовці проектів наказів, інструкцій, указівок, а також кошторисів, договорів і інших документів, зв'язаних з діяльністю структурного підрозділу.

4.6. У межах своєї компетенції підписувати і візувати документи.

4.7. Самостійно вести листування зі структурними підрозділами підприємства, а також іншими організаціями з питань, що входять у його компетенцію.

4.8. Подавати пропозиції директору підприємства про залучення до матеріальної і дисциплінарної відповідальності посадових осіб очоленого ним структурного підрозділу за результатами перевірок

Закінчення дод. Р

5. Відповідальність

Менеджер з планування ЗЕД несе відповідальність:

5.1. За неналежне виконання або невиконання своїх посадових обов'язків, передбачених даною посадовою інструкцією, - у межах, визначених чинним трудовим законодавством України.

5.2. За правопорушення, здійснені в процесі виконання своєї діяльності, - в межах, визначених чинним адміністративним, кримінальним і цивільним законодавством України.

5.3. За причинені матеріальні втрати - в межах, визначених чинним трудовим і цивільним законодавством України.

5.4. За розголошення інформації про організацію (підприємство/установу), що відноситься до комерційної таємниці.

6. Умови роботи

Режим роботи менеджера з планування ЗЕД визначається згідно з Правилами внутрішнього трудового розпорядку, встановленими на підприємстві.

Керівник структурного підрозділу			
		(підпис)	(прізвище, ініціали)
УЗГОДЖЕНО:			
Начальник юридичного відділу			
(підпис)	(прізвище, ініціали)		
Дата			
З інструкцією ознайомлений:			
		(підпис)	(прізвище, ініціали)
		Дата	

Посадова інструкція Менеджер із зовнішньоекономічних комунікацій

Передмова до посадової інструкції

Документ набирає в чинності з моменту затвердження.

Розробник документу: _____.

Документ узгоджений: _____.

Періодична перевірка даного документу здійснюється з інтервалом, що не перевищує 3 роки.

1. Загальні положення

- 1.1 Дана посадова інструкція визначає функціональні обов'язки, права і відповідальність менеджера із зовнішньоекономічних комунікацій.
- 1.2 Менеджер із зовнішньоекономічних комунікацій відноситься до категорії «Спеціалісти».
- 1.3 Менеджер із зовнішньоекономічних комунікацій призначається на посаду і звільняється з посади в установленому чинним трудовим законодавством порядку наказом директора підприємства за поданням начальника відділу ЗЕД.
- 1.4 Менеджер із зовнішньоекономічних комунікацій підпорядковується безпосередньо начальнику відділу зовнішньоекономічної діяльності.

2. Кваліфікаційні вимоги до менеджера із зовнішньоекономічних комунікацій:

- 2.1. Вища освіта у галузі комунікації та дотичних сферах.
- 2.2. Принаймні 2 роки досвіду в сфері комунікацій чи зв'язків з громадськістю (PR), в тому числі досвід виконання контрольних функцій.
- 2.3. Обізнаність щодо ринку засобів масової інформації, ринку хімічної продукції, досвід проведення PR-кампаній, володіння ПК на рівні користувача з обов'язковим знанням операційної системи Microsoft Windows.
- 2.4. Відмінні навички письмового та усного спілкування англійською мовою.

3. Характеристика робіт, завдання та посадові обов'язки

Менеджер із зовнішньоекономічних комунікацій:

- 3.1. Здійснює контроль всіх зовнішніх і внутрішніх комунікацій, пов'язаних з діяльністю підприємства.
- 3.2. Тісно координує свої дії з керівником підприємства, заступником керівника підприємства та іншими співробітниками з метою здійснення стратегічного управління та координації зовнішніх та внутрішніх зв'язків у рамках цілей і потреб підприємства.
- 3.3. Розробляє і впроваджує зовнішньої комунікаційної стратегії відповідно до цілей підприємства.
- 3.4. Розробляє і впроваджує внутрішню комунікаційну стратегію, налагоджує зв'язки між робітниками та іноземними партнерами.
- 3.5. Здатен встановлювати міцні робочі стосунки з партнерами.
- 3.6. Здійснює контроль за розробкою комунікаційних матеріалів і контенту для підтримки комунікаційної стратегії підприємства.
- 3.7. Забезпечує високу якість офіційних документів підприємства, звітів та комунікаційних і маркетингових матеріалів.
- 3.8. Здійснює моніторинг міжнародних засобів масової інформації (ЗМІ) щодо публікацій про ринок хімічної продукції та підприємство.

3.9. Підтримує зв'язки з засобами масової інформації, стратегічними партнерами та соціальними мережами з метою покращення позицій підприємства на ринку.

Закінчення дод. С

3.10. Підтримує постійну присутність інформації про підприємство в соціальних медіа та онлайн-ресурсах.

3.11. Аналізує надходження інформації з соціальних мереж та спеціалізованих порталів.

3.12. Складає звіти, рекомендації і методики прийняття рішень і виконання дій по реалізації окремих етапів пошуку постачальників.

4. Права

Менеджер із зовнішньоекономічних комунікацій має право:

4.1. Діяти від імені відділу, представляти інтереси підприємства у взаємовідносинах з іншими структурними підрозділами підприємства, організаціями й органами державної влади.

4.2. Здійснювати взаємодії з керівниками (співробітниками) усіх (окремих) структурних підрозділів підприємства.

4.3. Знайомитися з проектами рішень керівництва підприємства, що стосуються діяльності очоленого ним структурного підрозділу.

4.4. Вносити на розгляд керівництва пропозиції по поліпшенню діяльності підприємства і очоленого ним структурного підрозділу зокрема.

4.5. Брати участь у підготовці проектів наказів, інструкцій, указівок, а також кошторисів, договорів і інших документів, зв'язаних з діяльністю структурного підрозділу.

4.6. У межах своєї компетенції підписувати і візувати документи.

4.7. Самостійно вести листування зі структурними підрозділами підприємства, а також іншими організаціями з питань, що входять у його компетенцію.

4.8. Подавати пропозиції директору підприємства про залучення до матеріальної і дисциплінарної відповідальності посадових осіб очоленого ним структурного підрозділу за результатами перевірок

5. Відповідальність

Менеджер із зовнішньоекономічних комунікацій несе відповідальність:

5.1. За неналежне виконання або невиконання своїх посадових обов'язків, передбачених даною посадовою інструкцією, - у межах, визначених чинним трудовим законодавством України.

5.2. За правопорушення, здійснені в процесі виконання своєї діяльності, - в межах, визначених чинним адміністративним, кримінальним і цивільним законодавством України.

5.3. За причинені матеріальні втрати - в межах, визначених чинним трудовим і цивільним законодавством України.

5.4. За розголошення інформації про організацію (підприємство/установу), що відноситься до комерційної таємниці.

6. Умови роботи

Режим роботи менеджера із зовнішньоекономічних комунікацій визначається згідно з Правилами внутрішнього трудового розпорядку, встановленими на підприємстві.

Керівник структурного підрозділу		
		(підпис)
		(прізвище, ініціали)
УЗГОДЖЕНО:		
Начальник юридичного відділу		
(підпис)	(прізвище, ініціали)	
Дата		
З інструкцією ознайомлений:		
		(підпис)
		(прізвище, ініціали)
		Дата

Посадова інструкція Митний брокер

Передмова до посадової інструкції

Документ набирає в чинності з моменту затвердження.

Розробник документу: _____.

Документ узгоджений: _____.

Періодична перевірка даного документу здійснюється з інтервалом, що не перевищує 3 роки.

1. Загальні положення

1.1 Дана посадова інструкція визначає функціональні обов'язки, права і відповідальність митного брокера.

1.2 Митний брокер відноситься до категорії «Спеціалісти».

1.3 Митний брокер призначається на посаду і звільняється з посади в установленому чинним трудовим законодавством порядку наказом директора підприємства за поданням начальника зовнішньоекономічного відділу.

2. Кваліфікаційні вимоги до митного брокера:

2.1.	Освіта	вища професійна за фахом «Митна справа»
2.2.	Досвід роботи	досвід роботи на посаді не менш 1 року
2.3.	Знання	Митний кодекс України. Накази й інструкції Державного Митного Комітету України. Вказівки, розпорядження, телетайпограми, інформаційні листи й інші керівні матеріали вищестоящих організацій по колу обов'язків. Угоди про міжнародне транспортне вантажне повідомлення. Порядок ведення звітності. Тарифні посібники. Товарну номенклатуру зовнішньоекономічної діяльності. Міжнародні правила висновку договорів закупівлі-продажу "Інкотермс" по колу обов'язків, Міжнародні правила тлумачення торгових термінів "Інкотермс". Методику визначення митної вартості. Схему відповідної транспортної мережі й основні маршрути проходження вантажів. Форми первинної документації по вантажній і комерційній роботі. Основи економіки, організації виробництва і праці. Основи трудового законодавства. Правила внутрішнього трудового розпорядку. Правила і норми по охороні праці, техніці безпеки, виробничій санітарії і пожежній безпеці.
2.4.	Навички	роботи зі спеціальності
2.5.	Додаткові вимоги	спеціальна підготовка

3. Характеристика робіт, завдання та посадові обов'язки

Митний брокер:

- 3.1. Здійснює оформлення вантажних митних декларацій різних типів на перевезення вантажів у міжнародних сполученнях.
- 3.2. Робить перевірку правильності, повноти заповнення і комплектності перевізних і супровідних документів.
- 3.3. Виконує нарахування належних митних платежів і зборів, керуючись постановами Уряду України, наказами Державного митного комітету України й інших нормативних документів.
- 3.4. Вводить у встановленому обсязі інформацію в АСУ.
- 3.5. Знімає копії з документів.
- 3.6. Веде оперативний облік виробничих показників, перевізної і супровідної документації.
- 3.7. Видає відправникам вантажу і вантажоодержувачам довідки й оперативну інформацію з питань застосування тарифів і митному оформленню перевізних і супровідних документів.
- 3.8. Одержує збори за зроблені послуги.
- 3.9. Забезпечує дотримання правил по прийому і збереженню грошових сум.
- 3.10. Веде оперативний облік виторгу і складає звіти за установленою формою про наявні і безготівкові надходження за звітний період.
- 3.11. Здає грошові суми у встановленому порядку.
- 3.12. Забезпечує на робочому місці пожежну безпеку.
- 3.13. Виконує окремі службові доручення свого безпосереднього керівника.

4. Права

Митний брокер має право:

- 4.1. Знайомитися з проектами рішень керівництва підприємства стосовно його діяльності.
- 4.2. Подавати пропозиції з удосконалення роботи, пов'язаної з передбаченими даною інструкцією обов'язками.
- 4.3. В межах своєї компетенції повідомляти безпосередньому керівнику про всі недоліки в діяльності підприємства (структурного підрозділу, окремих працівників), виявлені у процесі виконання своїх посадових прав і обов'язків і вносити пропозиції по їх усуненню.
- 4.4. Запитувати особисто або за дорученням безпосереднього керівника від керівників підрозділів і інших спеціалістів інформацію і документи, необхідні для виконання його посадових обов'язків.
- 4.5. Залучати спеціалістів усіх (окремих) структурних підрозділів до вирішення задач, покладених на нього (якщо це передбачено положеннями про структурні підрозділи, якщо ні - то з дозволу керівника організації).
- 4.6. Вимагати від керівництва підприємства, свого безпосереднього керівника надання допомоги у виконанні обов'язків, передбачених даною посадовою інструкцією.

5. Відповідальність

Митний брокер несе відповідальність:

- 5.1. За неналежне виконання або невиконання своїх посадових обов'язків, передбачених даною посадовою інструкцією, - у межах, визначених чинним трудовим законодавством України.
- 5.2. За правопорушення, здійснені в процесі виконання своєї діяльності, - в межах, визначених чинним адміністративним, кримінальним і цивільним законодавством України.
- 5.3. За причинені матеріальні втрати - в межах, визначених чинним трудовим і цивільним законодавством України.

6. Умови роботи

Режим роботи митного брокера визначається згідно з Правилами внутрішнього трудового розпорядку, встановленими на підприємстві.

Керівник структурного підрозділу		
		(підпис) (прізвище, ініціали)
УЗГОДЖЕНО:		
Начальник юридичного відділу		
(підпис)	(прізвище, ініціали)	
Дата		
З інструкцією ознайомлений:		
		(підпис) (прізвище, ініціали)
		Дата

Посадова інструкція Юрист із зовнішньоекономічних питань

Передмова до посадової інструкції

Документ набирає в чинності з моменту затвердження.

Розробник документу: _____.

Документ узгоджений: _____.

Періодична перевірка даного документу здійснюється з інтервалом, що не перевищує 3 роки.

1. Загальні положення

- 1.1. Дана посадова інструкція визначає функціональні обов'язки, права і відповідальність юриста із зовнішньоекономічних питань.
- 1.2. Юрист із зовнішньоекономічних питань відноситься до категорії «Фахівці».
- 1.3. Юрист із зовнішньоекономічних питань призначається на посаду і звільняється з посади в установленому чинним трудовим законодавством порядку наказом директора підприємства за поданням начальника зовнішньоекономічного відділу.

2. Кваліфікаційні вимоги до юриста із зовнішньоекономічних питань:

- 2.1. Вища фахова юридична освіта без пред'явлення вимог до стажу роботи або середня професійна юридична освіта і стаж роботи на посадах, що займаються фахівцями з середньою професійною освітою, не менше 5 років.
- 2.2. Юрист повинен знати:
 - нормативні і методичні матеріали, що регламентують виробничо-господарську діяльність підприємства;
 - профіль, спеціалізацію та особливості структури підприємства;
 - цивільне, адміністративне, трудове, фінансове та інші галузі законодавства України, у тому числі міжнародного законодавства;
 - арбітражно-процесуальне, цивільне процесуальне право, основи кримінально-процесуального права;
 - стандарти міжнародного діловодства з правових документів;
 - структуру державних органів, органів місцевого самоврядування, судових органів;
 - практичні знання у сфері договірної/контрактної права, податків та ЗЕД;
 - порядок систематизації, обліку і ведення правової документації з використанням сучасних інформаційних технологій;
 - основи адміністрування;
 - етику ділового спілкування.

3. Характеристика робіт, завдання та посадові обов'язки

- 3.1. Юрист із зовнішньоекономічних питань набуває відповідних прав і несе відповідальність за неналежне виконання покладених на нього обов'язків.
- 3.2. Юрист із зовнішньоекономічних питань:
 - консультує фахівців юридичного відділу з зовнішньоекономічних аспектів діяльності підприємства в процесі розробки установчих документів;
 - визначає правові основи органів підприємства із зовнішньоекономічних питань;
 - розробляє зовнішньоекономічні контракти;
 - забезпечує підрозділи підприємства, окремих фахівців нормативними правовими актами, необхідними для здійснення ними своїх функцій і обов'язків.

Закінчення дод. У

- 3.3. Юрист із зовнішньоекономічних питань організовує роботу:
- щодо забезпечення підприємства нормативними правовими документами, необхідними для здійснення діяльності підприємства;
 - з обліку і ведення баз нормативних правових актів.
- 3.4. Юристу для забезпечення його діяльності надається право підпису організаційно-розпорядчих документів з питань, що стосуються виконання його обов'язків.

4. Права

Юрист із зовнішньоекономічних питань має право:

- 4.1. Знайомитися з проектами рішень керівництва підприємства стосовно його діяльності.
- 4.2. Подавати пропозиції з удосконалення роботи, пов'язаної з передбаченими даною інструкцією обов'язками.
- 4.3. В межах своєї компетенції повідомляти безпосередньому керівнику про всі недоліки в діяльності підприємства (структурного підрозділу, окремих працівників), виявлені у процесі виконання своїх посадових прав і обов'язків і вносити пропозиції по їх усуненню.
- 4.4. Запитувати особисто або за дорученням безпосереднього керівника від керівників підрозділів і інших спеціалістів інформацію і документи, необхідні для виконання його посадових обов'язків.
- 4.5. Залучати спеціалістів усіх (окремих) структурних підрозділів до вирішення задач, покладених на нього (якщо це передбачено положеннями про структурні підрозділи, якщо ні - то з дозволу керівника організації).
- 4.6. Вимагати від керівництва підприємства, свого безпосереднього керівника надання допомоги у виконанні обов'язків, передбачених даною посадовою інструкцією.

5. Відповідальність

Юрист із зовнішньоекономічних питань несе відповідальність:

- 5.1. За неналежне виконання або невиконання своїх посадових обов'язків, передбачених даною посадовою інструкцією, - у межах, визначених чинним трудовим законодавством України.
- 5.2. За правопорушення, здійснені в процесі виконання своєї діяльності, - в межах, визначених чинним адміністративним, кримінальним і цивільним законодавством України.
- 5.3. За причинені матеріальні втрати - в межах, визначених чинним трудовим і цивільним законодавством України.

6. Умови роботи

Режим роботи юриста із зовнішньоекономічних питань визначається згідно з Правилами внутрішнього трудового розпорядку, встановленими на підприємстві.

Керівник структурного підрозділу		
		(підпис) (прізвище, ініціали)
УЗГОДЖЕНО:		
Начальник юридичного відділу		
(підпис)	(прізвище, ініціали)	
Дата		
З інструкцією ознайомлений:		
		(підпис) (прізвище, ініціали)
		Дата

Додаток Ф

**Дані щодо кількості постачальників хімічної продукції у 2019 р.,
один.**

Країна	Кількість продавців
Моноетиленгліколь	
Китай	2 707
Індія	217
Німеччина	160
США	147
ПАР	34
Нідерланди	26
Турція	24
Інші країни	306
Діетиленгліколь	
Китай	1 116
Індія	101
Німеччина	63
США	79
Гонконг	16
Нідерланди	10
Великобританія	13
Інші країни	140
Триетиленгліколь	
Китай	535
Індія	15
Німеччина	42
США	23
В'єтнам	7
Нідерланди	6
Великобританія	5
Інші країни	41

Джерело: складено автором за даними порталу Chembid.com [20].

Додаток X

**Прогнозні показники обсягу оптової торгівлі хімічними продуктами
суб'єктів господарювання в Україні у 2019-2022 рр., тис. грн**

Роки	Обсяг реалізованої хімічної продукції на ринку України	Ланцюговий темп росту	Середній темп росту
2010	35349732,4	-	-
2011	54529628,7	1,543	-
2012	62141629,0	1,140	-
2013	56458241,6	0,909	-
2014	73730217,4	1,306	-
2015	133766208,4	1,814	-
2016	171646288,7	1,283	-
2017	197363794,8	1,150	-
2018	227029512,6	1,150	-
2019	286447040,8	-	1,262
2020	361415158,1	-	1,262
2021	456003721,1	-	1,262
2022	575347737,9	-	1,262

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [15].