

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Посередницькі операції в міжнародному бізнесі

(на матеріалах ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД")

Студентки 4 курсу, 13 групи,
спеціальності 292 «Міжнародні економічні
відносини»
спеціалізації «Міжнародний бізнес»

Звягін Гліб
Олегович

Науковий керівник
кандидат економічних наук, доцент

Гринюк Наталія
Андріївна

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук, доцент

Лежепьокова
Вікторія Геннадіївна

Київ 2022

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра світової економіки
Спеціальність, 292 «Міжнародні економічні відносини»,
спеціалізація «Міжнародний бізнес»

Затверджую

Зав. кафедри Дугінець Г. В.

«__» _____ 2022 р

Завдання

на випускну кваліфікаційну роботу (проект) студентів

Звягін Гліб Олегович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Посередницькі операції в міжнародному бізнесі

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

2. Строк здачі студентом закінченого роботи (проекту)

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета роботи (проекту) розглянути сутність та ключові характеристики посередницьких операції в міжнародному бізнесі на базі ТОВ «Альянс Енерго Трейд»

Об'єктом дослідження є процес здійснення посередницьких операцій

Предмет дослідження є теоретично-методичні та практичні аспекти розширення імпортової діяльності підприємства.

4. Перелік графічного матеріалу 16 рисунків та 4 таблиці

5. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Перший розділ			
Другий розділ			

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

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"

1.1. Сутність та ключові характеристики посередницьких операцій в міжнародному бізнесі

1.2. Аналіз торгово-посередницьких операцій ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ ТОРГОВО- ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

2.1. Дослідження бізнес-середовища ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"

2.2. Напрямки щодо розширення імпортової діяльності підприємства

Висновки до розділу 2

7. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 20.12.2021	
2	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	до 31.01.2021	
3	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	до 30.04.2022	
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 10.05.2022	
5	Подача готової ВКР науковому керівнику	до 20.05.2022	
6	Подача готової ВКР на кафедру	до 30.05.2022	
7	Попередній захист ВКР	за графіком (30.05-17.06.2022)	
8	Захист ВКР	за графіком (20.06-30.06.2022)	

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

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Гринюк Н.А.
(прізвище, ініціали, підпис)

10. Керівник освітньої програми Лежерьокова В.Г.
(прізвище, ініціали, підпис)

11. Завдання прийняв до виконання студент

Звягін Г.О.
(прізвище, ініціали, підпис)

The image shows the official coat of arms of Ukraine, which is a golden trident (trident) on a black background. The trident is flanked by two golden lions. Above the trident is a golden crown. The entire emblem is set against a white background.

(*nidnuc*, *δama*)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента Звягін Г.О.
(прізвище, ініціали)
може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Завідувач кафедри _____
(підпис, прізвище, ініціали)

« » 20 р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"	6
1.1. Сутність та ключові характеристики посередницьких операцій в міжнародному бізнесі.....	6
1.2. Аналіз торгово-посередницьких операцій ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"	16
Висновки до розділу 1"	22
РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ ТОРГОВО- ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ"	24
2.1. Дослідження бізнес-середовища ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"	24
2.2. Напрямки щодо розширення імпортової діяльності підприємства.....	30
Висновки до розділу 2.....	35
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	37
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	40
ДОДАТКИ.....	43

ВСТУП

Актуальність дослідження. Торговельне посередництво на зовнішньому ринку займає дуже значне місце у світовій торгівлі. Економічна необхідність та висока ефективність торговельно-посередницької діяльності як складової ланки у міжнародній торгівлі сировиною, машинами та обладнанням, готовими виробами, послугами, доведені світовою практикою у сфері реалізації та придбання товарів закордонних виробників, експортерів та імпортерів. Багаторічний досвід діяльності великих, середніх і підприємств і комерційних організацій зовнішньому ринках свідчить, що кінцевий результат від залучення посередників, здійснюють зв'язок виробників із споживачами товарів та послуг, значно вищий, ніж організація виробником власної збутової мережі, оскільки у разі виробнику покриття великих витрат зі збуту продукції довелося б підвищувати ціни свої товари та, але це знижує конкурентоспроможність товарів світовому ринку [4]. Саме тому, десятки тисяч великих та середніх міжнародних корпорацій та компаній, здійснюючи експортно-імпортні угоди, прямо чи опосередковано спираються на дуже численні різні посередницькі фірми, а найчастіше і на створені ними дочірні підприємства, що активно діють у різних країнах світу [24].

Дуже важливе місце на світовому ринку займають посередницькі структури у сфері торгівлі товарами масового споживчого попиту, вони виконують ключову роль у доставці товарів кінцевому споживачеві. Цим досягається головна мета сучасного маркетингу – в умовах постійно мінливої кон'юнктури ринку забезпечити споживачам необхідний товар, у необхідній кількості (обсязі), асортименті, у потрібному місці, у погоджені в договорах купівлі-продажу терміни. Велика роль торгових посередників також і у здійсненні зовнішньоторговельних угод при постачанні на експорт унікальних товарів або товарів спеціального призначення, коли на міжнародному ринку

діють лише кілька (2-3 виробника) і така ж кількість потенційних споживачів [5].

Дослідженню теоретичних та методичних засад посередницьких операцій в міжнародному бізнесі присвячені праці Бушило К. С., Гринюк Н.А., Намчук М.О., Гурмак Н. Д., Захарчевна М. Р., Ковтун Е. О., Сафонюк Н. О., Гусак К. Ю., Кулицький С., Павленчик А. О., Пісковець О. В., Піхур О.О. Голюк В. Я., Рубан Т.С. та інші. Однак залишаються недостатньо дослідженими ключові характеристики посередницьких операції в сучасних умовах ведення бізнесу на міжнародних ринках збуту.

Метою написання випускної кваліфікаційної роботи є розробка рекомендацій щодо розвитку торгово-посередницьких операцій ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" у міжнародному бізнесі. Відповідно до мети були поставлені наступні завдання:

- розглянути сутність та ключові характеристики посередницьких операції в міжнародному бізнесі;
- виконати аналіз торгово-посередницьких операцій ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД";
- дослідити бізнес-середовище ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" ;
- розробити напрямки щодо розширення імпортої діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є процес здійснення посередницьких операцій ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД". **Предметом дослідження** є теоретично-методичні та практичні аспекти розширення імпортої діяльності підприємства.

Інформаційна база дослідження: первинні матеріали діяльності та фінансова звітність ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" за 2019-2021 роки, дані Держстатистики України, законодавчі акти, дисертації, монографічні дослідження, підручники, наукові статі на тему здійснення посередницьких операції в міжнародному бізнесі.

Методи дослідження: методи аналізу і синтезу, абстрагування, узагальнення, статистичний, моделювання, графічний, порівняння, індукції та дедукції.



РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"

1.1. Сутність та ключові характеристики посередницьких операцій в міжнародному бізнесі

За даними різних джерел понад половини світового товарообігу реалізується через безліч посередників, яких ставляться незалежні від виробників і споживачів товарів юридичних осіб (підприємства, фірми, акціонерні товариства), що у зверненні товарів.

Світовий ринок – це складний економічний механізм, успішна реалізація товарів на якому можлива лише тим компаніям, які пропонують споживачам товари та послуги високої якості, мають необхідні знання та великий досвід комерційної діяльності на ринку тієї чи іншої країни. Ті компанії (фірми, товариства), які не мають подібних можливостей, але мають намір вийти на ринок третьої країни, пропонуючи свої товари, можуть відчувати серйозні труднощі з просуванням своєї продукції через незнання ринку покупця і тому змушені вдаватися до допомоги посередників [12].

Посередницькі зовнішньоторговельні фірми необхідні, перш за все, тому, що у багатьох зовнішньоторговельних організацій, що займаються комерційною діяльністю на зовнішньому ринку відсутній досвід самостійного дослідження ринку, пошуку вигідних іноземних контрагентів, кваліфікованого здійснення взаємних розрахунків у валюті, чіткого та юридично правильного формулювання умов контрактів на експорт та імпорту товарів тощо [24].

Для виконання зовнішньоторговельних операцій необхідні такі посередники, які можуть здійснювати маркетингові дослідження ринків, рекламувати та вміло проводити презентації товарів, створювати у діловому світі сприятливу думку про експортерів, інтереси яких вони представляють,

інформувати заздалегідь про міжнародні торги, організовувати зустрічі з потенційними контрагентами, сприяти погодженню прийнятних умов контрактів для зацікавлених сторін та інших. Такі посередники зазвичай вкладають великих коштів у своєї діяльності, але оплата їх зусиль має повністю відшкодувати витрати і справедливо оцінити їх рівень компетенцій [11].

Посередники - це юридичні особи (комерційні підприємства, компанії, акціонерні товариства, ТОВ та ін.), які сприяють обігу товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках. Вони сприяють здійсненню угод купівлі-продажу, постачання товарів та надання послуг, виконання робіт на умовах підряду, розвитку орендних та лізингових операцій, забезпечення виробничої та збутової кооперації, надання транспортно-логістичних та страхових послуг [11].

Кількість посередників у розвинених країнах досягає десятків і сотень тисяч зареєстрованих компаній та фірм, є юридично незалежними від виробників товарів та споживачів та працюють з виробниками та покупцями на договірній основі. Як правило, великі виробники та покупці товарів часто створюють свої дочірні підприємства, в яких вони володіють контрольними пакетами акцій і на які покладені ті чи інші посередницькі функції на ринку, на користь материнських компаній. І хоча посередники завжди стягують (отримують) винагороду за свою діяльність, їхнє залучення дає експортерам та імпортерам незаперечні переваги та вигоди [27].

Експортеру часто економічно вигідно, замість створення власної збутової мережі там, співпрацювати через посередницькі фірми, здатні вирішити багато завдань з просування товарів у інші країни. Посередники, діючи у певному сегменті ринку тих чи інших товарів, робіт чи послуг, швидше можуть знайти потенційних покупців та продавців товарів, зацікавлених у продажу чи придбанні такої продукції. Посередники, перебуваючи постійно у країні експортера або імпортера, вивчаючи комерційне середовище,

кон'юнктуру цін, динаміку попиту та пропозиції, можуть завчасно орієнтувати виробників про підвищений попит або пропозицію на товари, що в кінцевому підсумку може призвести до укладання зовнішньоторговельного правочину [15].

За рахунок збільшення товарообігу з різних угод конкретні дії посередників можуть знизити витрати звернення на одиницю продукції, а також посередники:

- можуть сприяти організації транспортно-експедиторських послуг;
- можуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності товарів, скорочуючи терміни постачання товарів зі своїх складів у країні покупця;
- використовувати можливість активного проникнення товарів на ринки країн, де вихід експортера безпосередньо (без посередників) надзвичайно утруднений через монополізації ринку або з інших причин [11].

Крім сприяння просуванню товарів у сучасних умовах посередники можуть сприяти скоєнню угод у сфері виконання генпідрядних робіт, лізингових угод, транспортно-експедиторських, страхових та інших. послуг.

Основна мета залучення посередників великими компаніями-виробниками та покупцями товарів – підвищення економічної ефективності зовнішньоторговельних угод. Попри витрати на оплату винагороди посередникам, економічна ефективність угод з участю посередників у реалізації підвищується [27].

Посередники діляться за національною належністю та функціональними завданнями та обов'язками, що впливають з відповідних договорів. Виходячи з цього, найбільш поширені види посередницької діяльності можна класифікувати в наведеному нижче порядку (рис.1.1).

При виході зовнішні ринки доцільно чітко визначити ключові напрями географії бізнесу, тобто виявити основні ринки, куди продавцю слід звернути

увагу. Найперше, що має зробити експортер, – чітко визначити для себе ринки первісного пріоритету. І тому необхідно проаналізувати обсяг споживання товару у межах географічних регіонів, особливості його вживання, традиції.

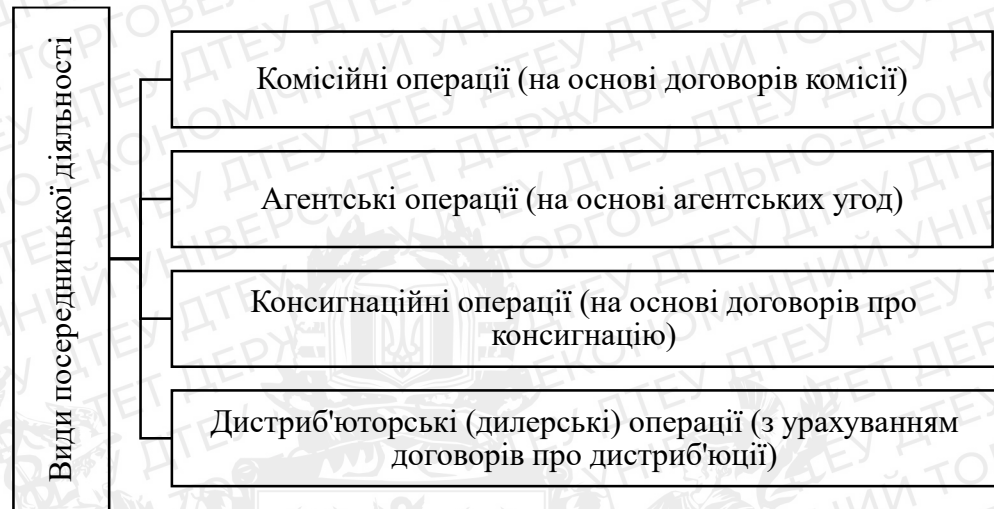


Рис.1.1. Види посередницької діяльності

Джерело: складено за [4;11]

Потім поставити собі цілі - чого він хотів би досягти на конкретному ринку в конкретний проміжок часу, зрозуміти, які ресурси необхідно задіяти для їхнього досягнення і зіставити всі ці параметри зі своїми можливостями [12].

Дуже важливо не розпорошуватися на проекти, а робити масовані компанії та добиватися якісної дистрибуції у регіоні. Слабка представленість товару зведе до нуля будь-які зусилля маркетологів з просування бренду та ознайомлення з ним кінцевого споживача [13].

Агентська угода полягає в тому, що одна сторона, яка називається принципалом, доручає незалежній від неї іншій стороні, що називається агентом, виконувати в інтересах принципалу певні дії та функції, пов'язані з продажем та закупівлею товарів, наданням послуг або виконанням робіт в обумовлений період часу на обумовленій території країни експортера або імпортера від імені та за рахунок принципалу або в окремих випадках (за довіреністю) від свого імені, але за рахунок принципалу. Умова «Від імені та

за рахунок принципала» означає, що агент виконує обов'язки, дії та функції на умовах, перерахованих у договорі та в міру їх виконання отримує агентську винагороду, як правило, у відсотках від ціни угод, що здійснюються. Іншими словами, агент виконує роботу з просування товару на ринку його країни, здійснює рекламні та маркетингові дослідження, підбирає потенційних покупців, сприяє організації та проведенню переговорів щодо укладання угод, але самі угоди підписує принципал [10].

Права та обов'язки принципалу та агента докладно викладаються в умовах агентської угоди, в яких дії агента щодо просування товару чи послуг відображені у відповідних межах, з точки зору території країни, на якій поширюються його права та обумовлюється виключне чи просте (не виключне) право, яким наділений агент на період виконання угоди [29, с.198].

Термін «дистриб'ютор» (distributor) у перекладі англійської означає «розподіляти, поширювати», а «дилер» (dealer) – продавець. Дистриб'ютори, як і дилери, мають тісні усталені зв'язку з виробниками (експортерами) товарів, зобов'язані дотримуватися за договором інтересів виробників і діяти в рамках наданих їм повноважень [6].

Операції за договорами про дистриб'юцію (або договорами про дилерську діяльність) іноді ще називають «операції з перепродажу товарів» здійснюються торговими посередниками (дистриб'юторами, дилерами) від свого імені та за свій рахунок. Основний зміст договору дистриб'юції у тому, що посередник-дистриб'ютор (дилер) однієї країни закупає товар власним коштом у виробника товару іншої країни, (отримуючи їх у власність) і перепродає товар над ринком своєї країни, тобто працюють на різниці цін між ціною, за якою куплений товар за кордоном та ціною, за якою проданий товар у своїй країні. Досить часто дилер, укладаючи договір з іноземною компанією про продаж її продукції, виходить із необхідності розширення номенклатури виробів, що продаються [6]. Орієнтовні зобов'язання посередника – дистриб'ютора (дилера) за договором можна позначити так (дод.А).

Експортери мають можливість через дистриб'юторів та дилерів контролювати обсяги товарів на складах, ціноутворення на ринку, фінансове становище дистриб'юторів. Постачальники товарів у договорах дистриб'юції обумовлюють права дистриб'юторів і дилерів щодо реалізації продукції їхніх країнах. Нерідко вони надають дистриб'юторам та дилерам виключне право (монопольне) на купівлю та перепродаж товарів, що означає для дистриб'ютора представляти товари даного постачальника тільки йому одному конкретному дистриб'ютору або дилеру в рамках повноважень за договором [12].

На додаток до цього обговорюється вся територія країни або конкретна її частина, на якій дистриб'ютор зобов'язаний здійснювати свою діяльність у межах наданого йому виключного права. Для країн, що знаходяться на дуже великих територіях, може бути кілька дистриб'юторів, які діють кожен на своїй території за ознакою регіону [28].

Розглянемо основні відмінності між функціями агентів та дистриб'юторів (дод.Б) [3]. Використання послуг агентських компаній та дистриб'юторів має свої позитивні та негативні аспекти і тільки наявність досвіду та специфіка товарів, що продаються, можуть визначити вибір на користь того чи іншого виду партнера.

Консигнація у міжнародній торгівлі – є спосіб постачання товарів складу в країні призначення за договором з оплатою поставленого товару після того, як за нього отримано платіж від кінцевого користувача. При постачанні товару складу за кордон зазвичай чітко обговорюється термін угоди. Консигнація може бути повною, коли він партнер у країні зобов'язується повністю продати у договірний термін весь товар, і якщо якась частина його виявиться не проданою, цей партнер оплачує її і розпоряджається на власний розсуд. Другий варіант - частково зворотна консигнація передбачає можливість повернення експортеру певної частини непроданого товару. Звичайно,

експортер не дуже радий поверненню товару і докладає зусиль, щоб імпортер не робив цього [15].

Консигнація дозволяє експортеру зменшити витрати на зберігання товарних запасів, цим дозволяючи підтримувати конкурентоспроможні ціни на місцевому ринку. Однак, хоча відвантаження безумовно може підвищити шанси на продаж товару, іноді його можливостями нехтують, сподіваючись на прямі продажі. На консигнацію нерідко поставляють товари масового попиту, можливо також вузли, деталі, допоміжні пристосування до машин та устаткування зокрема запасні частини у випадках, якщо компанія раніше продала у країну консигнатора кілька великих партій машин і устаткування виробничого призначення.

Обов'язки консигнатора наведені на рис.1.2.

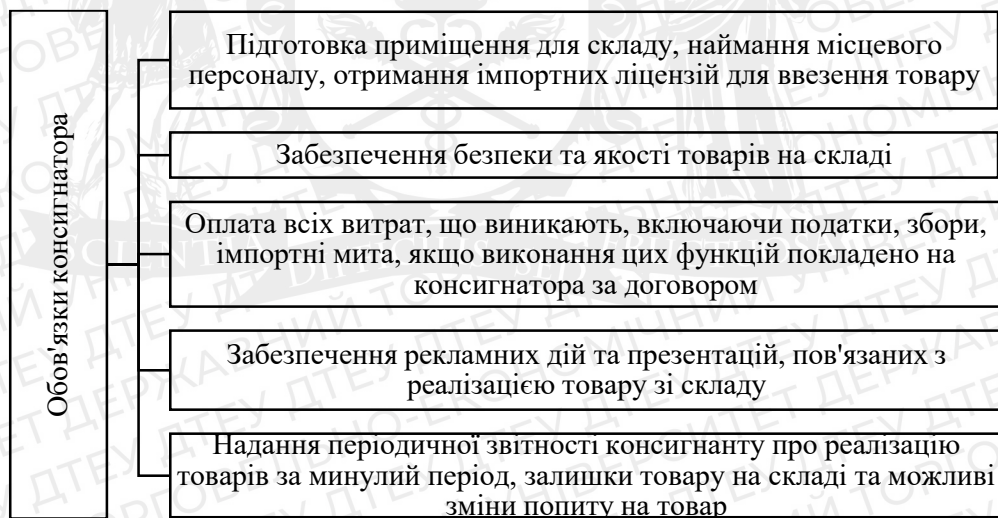


Рис.1.2. Обов'язки консигнатора

Джерело: складено за [15]

Обов'язки консигната наведені на рис.1.3.

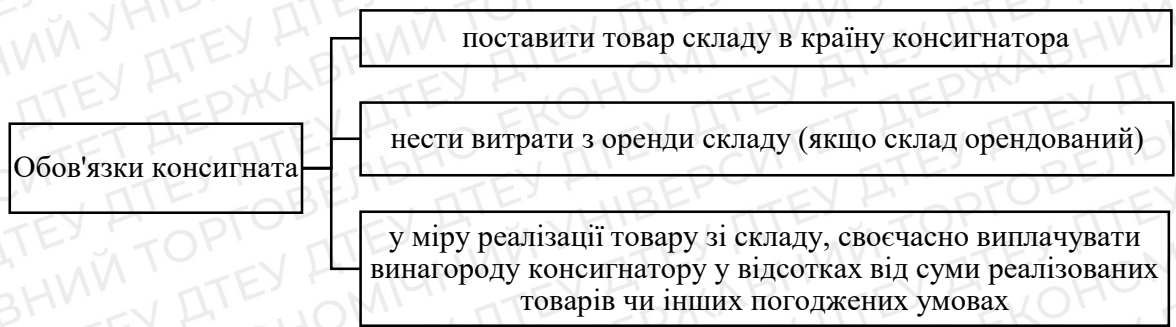


Рис.1.3. Обов'язки консигната

Джерело: складено за [15]

Дилери – дрібніші оптові торговці, які діють за умов, аналогічних дистриб'юторським і з тими самими правами. Вони часто закупають невеликі партії товарів у великих дистриб'юторів, перепродаючи товар у невеликих регіональних центрах і діють суто від свого імені та власним коштом [5]. Нерідко великі постачальники (виробники) товарів створюють свою власну розгалужену дилерську мережу безпосередньо у тому числі і через дочірні компанії, минаючи дистриб'юторів, з метою розширення ринку збуту своїх товарів, особливо в умовах сприятливої кон'юнктури, коли товар користується підвищеним попитом [4].

Поряд із дистриб'юторами та дилерами, на ринку будь-якої країни діють посередники з перепродажу товарів, яких називають купцями. Вони купують самостійно товари в іноземних виробників за договором купівлі-продажу та реалізують їх на власний розсуд на будь-якому ринку за ціною, яку встановлюють самі. Відносини між купцями та виробниками припиняються після виконання зобов'язань за договором купівлі-продажу [5].

Брокерська діяльність полягає в тому, що вона спрямована на виявлення та залучення інтересу двох сторін, найчастіше продавця та покупця, для реалізації певної угоди купівлі-продажу товарів чи послуг, ініціювання між сторонами переговорного процесу, спрямованого на укладання угоди. Брокер не є стороною договору купівлі-продажу та виступає виключно з метою залучити сторони до розуміння необхідності здійснити дуже вигідні угоди.

Брокер діє з окремих доручень клієнтів, які наділили його (брокера) спеціальними функціями (повноваженнями). Іноді посередниками виступають два брокери – за дорученням продавця і покупця. Звичайно, брокер повинен звітувати про виконану роботу перед клієнтом і отримує свою винагороду за надані послуги [5].

На товарних ринках розрізняють два види брокерів:

1. Біржові брокери, що діють на товарних біржах при оформленні угод, працюють виключно на користь клієнтів і за рахунок клієнтів (продавців та покупців біржових товарів). За посередницьку діяльність біржові брокери одержують винагороду від своїх клієнтів, розмір якої встановлюється регламентом біржі;

2. Брокери, що працюють на звичайних товарних ринках та спеціалізуються на зовнішньоторговельних операціях за договорами купівлі-продажу та за певною номенклатурою товарів. Такі брокери часто об'єднуються в Асоціації, можуть брати участь у розробці типових контрактів, надають посередницькі послуги як з підготовки контрактів, і їх виконання [17].

При укладанні угод про посередницьку діяльність сторонам необхідно враховувати ризики як комерційного характеру, так і ризики, що виникають внаслідок дії обставин форс-мажорного характеру. До таких ризиків належать насамперед:

- ризики, пов'язані із транспортуванням товару;
- ризики повної чи часткової несплати товару, чи затримки на оплаті;
- ризики, пов'язані із відповідністю якості товару умовам контракту;
- ризики коливання валютних курсів
- інвестиційні ризики;
- ризики дії обставин непереборної сили (форс-мажору);
- правові ризики [4].

Вибір фірми-посередника (комісіонера, агента, дистриб'ютора та ін.) – це дуже важливе та відповідальне завдання для постачальника, комітента, принципала, при цьому необхідно звертати увагу на такі питання:

- досвід роботи потенційного посередника у даному сегменті ринку;
- вивчити репутацію та діловий імідж фірми на ринку його країни;
- рівень платоспроможності фірми-посередника;
- з якими фірмами, потенційними конкурентами, працює посередник зараз на даному ринку;
- у якому сегменті ринку цей посередник працює дуже успішно;
- чи має можливість цей посередник брати участь у наданні додаткових послуг, пов'язаних із сортуванням, упаковкою, складуванням та транспортуванням товару на місцевому ринку [5].

Розглядаючи питання залучення торгового посередника, виробник (постачальник товару) завжди має чітко оцінювати собі можливу економічну (фінансову) вигоду, проти тієї, яку може отримати при самостійному виході на ринок цієї країни. Оцінюючи роль і значення посередників на зовнішньому ринку, слід на увазі, що вони практично незамінні при їх залученні до організації та проведення міжнародних торгів (тендерів) на здійснення великих інвестиційних проектів зі створення, реконструкції та модернізації діючих виробничих підприємств та об'єктів інфраструктури, включаючи передачу ліцензій та ноу-хау.

Усі питання щодо встановлення цінових меж на товари та рівню винагороди посередників, незалежно від форм діяльності посередника, а, отже, і функції посередників повинні бути максимально конкретно (детально) викладені в договорах (угодах) про посередницьку діяльність, щоб уникнути непорозумінь, пов'язаних виконанням зобов'язань за договором та виплатою відповідних винагород.

Отже, при вирішенні питання щодо залучення посередника слід керуватися тим, що основна мета залучення посередників у

зовнішньоторговельній діяльності – підвищення економічної доцільності та ефективності зовнішньоторговельних угод.

1.2. Аналіз торгово-посередницьких операцій ТОВ "АЛЪЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"

ТОВ "АЛЪЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" створена в 2012 році. Код ЄДРПОУ: 38489035. Для здійснення своєї діяльності компанія має ліцензії на перевезення небезпечного вантажу (дод.В), сертифікати відповідності для бензину, дизельного палива, бітуму дорожнього, газу скрапленого, мазуту паливного (дод. Д).

ТОВ "АЛЪЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" є імпортером, тобто проводить митне очищення та завозить вантаж на митну територію України. Компанія ТОВ "АЛЪЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" є імпортером нафтопродуктів та є дистриб'ютором «РKN Orlen» (Плоцький НПЗ (Польща), Мажейкяйський НПЗ (Литва)), «Hellenic Petroleum SA» та «Motor Oil Hellas» (Греція), «Мозирський НПЗ» і ВАТ «Нафтан» (Білорусь), «Туркменбашинський комплекс НПЗ» (Туркменістан), «Reliance Industries Limited» (Індія), НПЗ «ЛУКОЙЛ Нафтохім Бургас» (Болгарія), українські НПЗ (ПАТ «Укртатнафта», ПАТ «Укргазвидобування» і ін.).

В Україні компанія на правах дистриб'ютора реалізовує продукцію нафтовиробників підприємствам різних секторів економіки: сільськогосподарським, промисловим (ПАТ «Арселорміттал Кривий Ріг», група «Метінвест»), транспортним (ДП «Укрзалізниця»), будівельним та АЗС.

Організаційна структура ТОВ "АЛЪЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" наведена на рис.1.4.



Рис.1.4. Організаційна структура ТОВ "АЛЪАНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"

Джерело: складено за даними ТОВ "АЛЪАНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"

Для здійснення імпорتنих операцій на підприємстві створений відділ ЗЕД, фахівці якого займаються укладенням угод на закупку та на продаж нафтопродуктів. Відділ логістики також є важливим для здійснення імпорتنих операцій, оскільки забезпечує доставку продукції з інших країн на склад покупців.

Відділ контролю якості забезпечує повний цикл контролю якості нафтопродуктів – від нафтопереробних заводів до складу покупців.

Для своїх клієнтів компанія закуповує та доставляє продукцію як в країні так і міжнародними маршрутами. Компанія має власний автопарк для перевезення світлих і темних нафтопродуктів, а також скрапленого газу.

Проаналізуємо динаміку імпорту нафтопродуктів ТОВ "АЛЪАНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" в 2019-2021 роках (рис.1.5).

Обсяг імпорتنих закупівель, тис.грн.

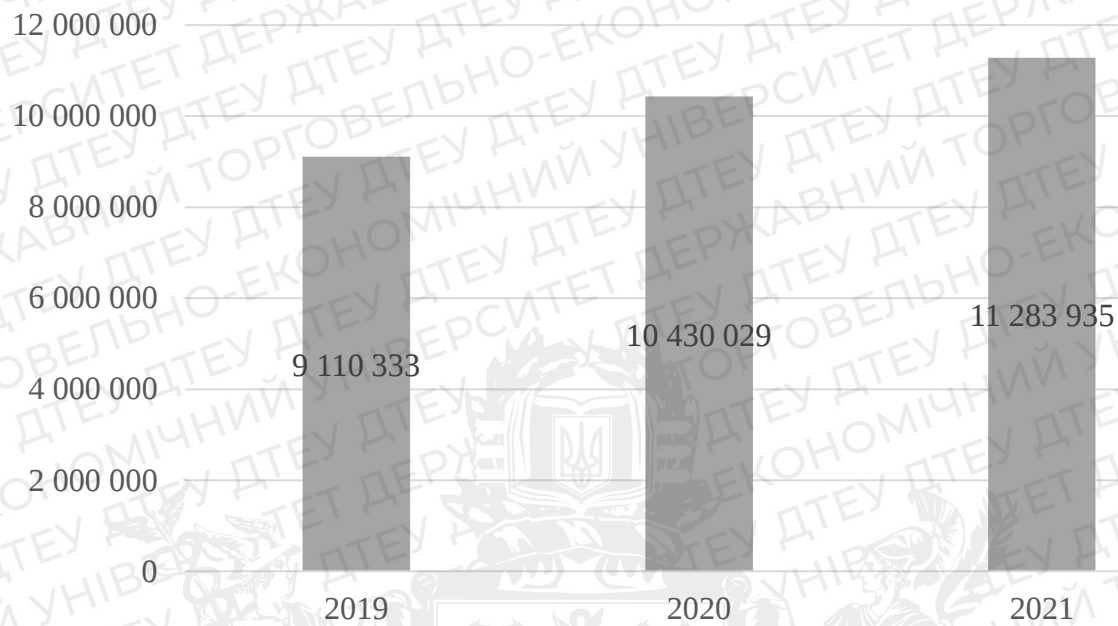


Рис.1.5. Динаміка імпорту нафтопродуктів ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" в 2019-2021 роках, тис.грн.

Джерело: складено за даними фінансової звітності та внутрішньої документації ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"

Як бачимо, компанія щорічно збільшує обсяги імпорту нафтопродуктів, що дозволило їй зайняти 7-ме місце серед українських імпортерів нафтопродукції. Для збільшення обсягів закупівлі та продажу нафтопродуктів компанія проводить ряд заходів, таких як удосконалення логістичних процесів, посилення контролю якості продукції, залучення висококваліфікованих працівників (в 2021 році штат співробітників було збільшено на 49 працівників).

Розглянемо структуру імпорту нафтопродуктів компанією ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" в 2021 році (рис.1.6).

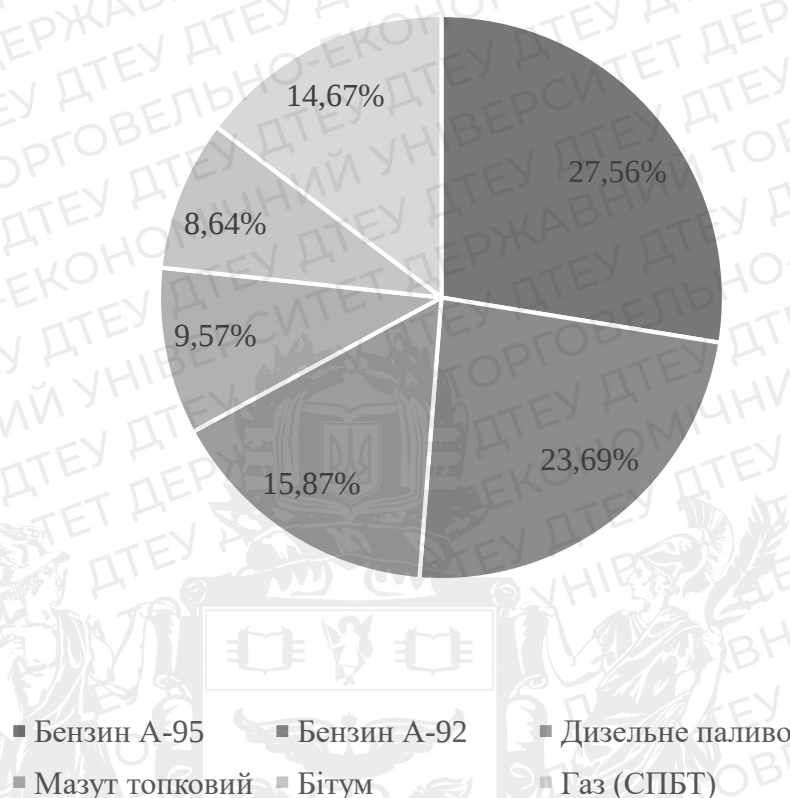


Рис.1.6. Продуктова структура імпорту нафтопродуктів ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" в 2021 році, %

Джерело: складено за даними фінансової звітності та внутрішньої документації ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"

Як бачимо, найбільшу частку в імпорті нафтопродукції займає бензин А-95 – 27,56%, бензин А-92 – 23,69% та дизельне паливо – 15,87%.

Розглянемо структуру імпорту за країнами походження (рис.1.7).

Найбільша частка імпорту припадає на Польщу (Плоцький НПЗ) – 22,25%, що перш за все обумовлене зручним географічним розташуванням країни відносно України (це дозволяє скоротити терміни поставки та знизити логістичні витрати), значною є частка поставок з Білорусі – 15,73%. Поставки з Білорусі здійснювались до лютого 2022 року, а після початку війни РФ проти України з території Білорусії співпраця була припинена. Зважаючи на значну частку в поставках тепер у компанії існує суттєва проблема у пошуку нових

постачальників з відповідною продукцією, цінами на нею та термінами поставок.

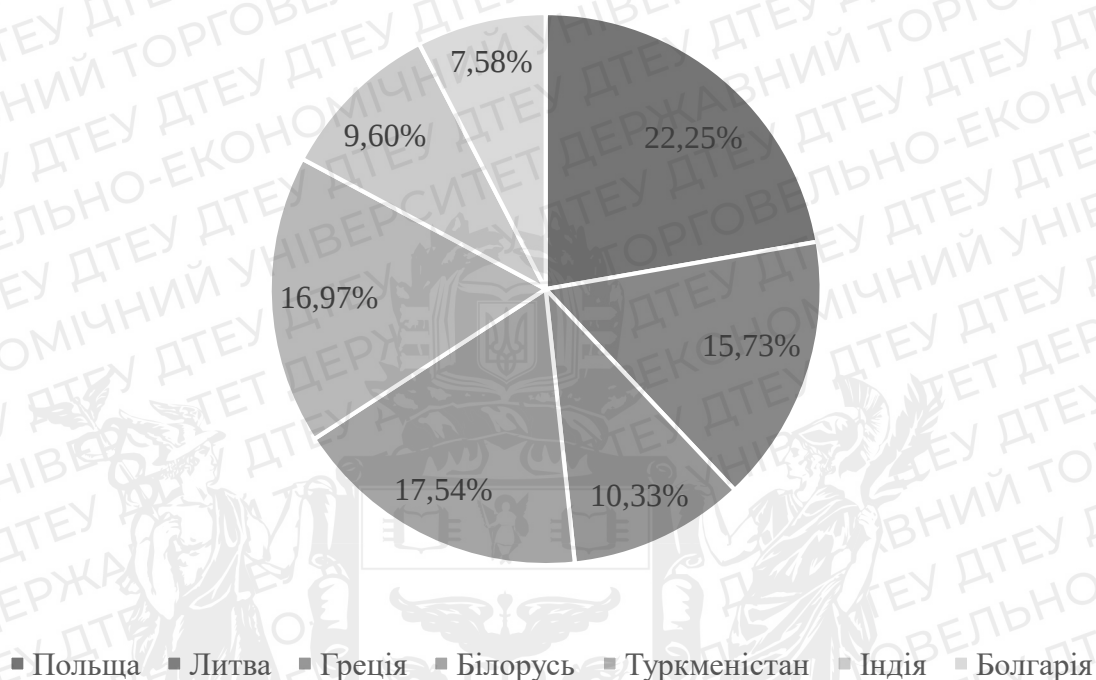


Рис.1.7. Географічна структура імпорту нафтопродуктів ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" в 2021 році, %

Джерело: складено за даними фінансової звітності та внутрішньої документації ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"

Слід зазначити, що з 2022 року всі імпортні поставки дуже ускладнились через пошкодження об'єктів транспортної інфраструктури України та блокування морських портів.

Проаналізуємо прибуток від здійснення торгово-посередницьких операцій в 2019-2021 роках (рис.1.8).

З рис.1.8 бачимо, що чистий прибуток компанії від здійснення торгово-посередницьких операцій виріс в 2020 році на 49,45% та в 2021 році на 28% (збільшенню чистого прибутку сприяло як збільшення обсягів продаж так і підвищення націнки на нафтопродукцію, оскільки нові клієнти ще не мають тих знижок, які надаються давнім клієнтам).

Чистий прибуток, тис. грн.

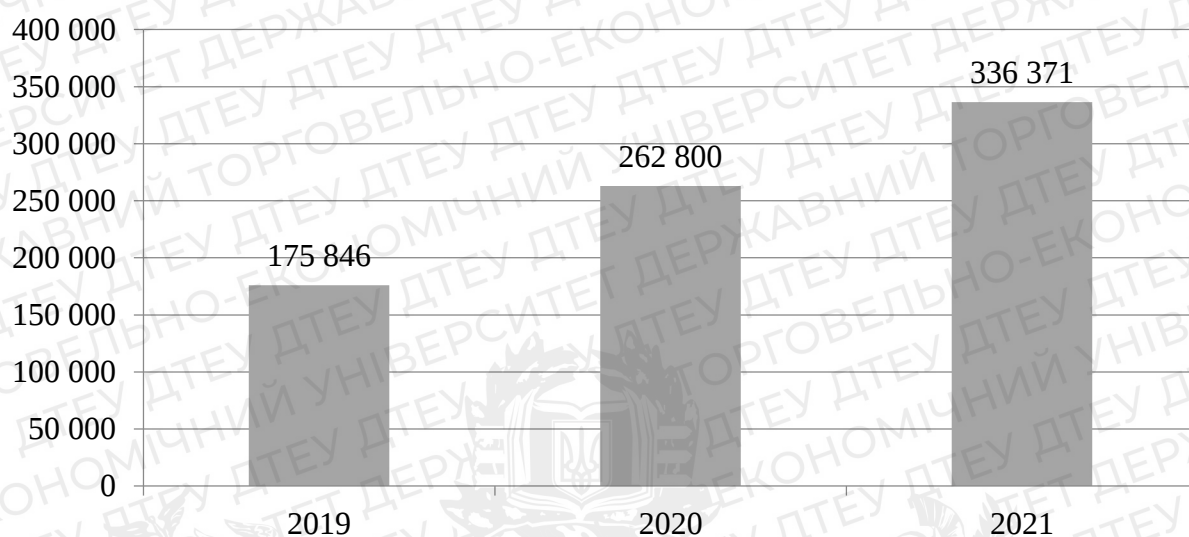


Рис.1.8. Динаміка чистого прибутку ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" від здійснення торгово-посередницьких операцій в 2019-2021 роках, тис.грн.

Джерело: складено за даними фінансової звітності та внутрішньої документації ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"

Проаналізуємо показники рентабельності в 2019-2020 роках (рис.1.9).

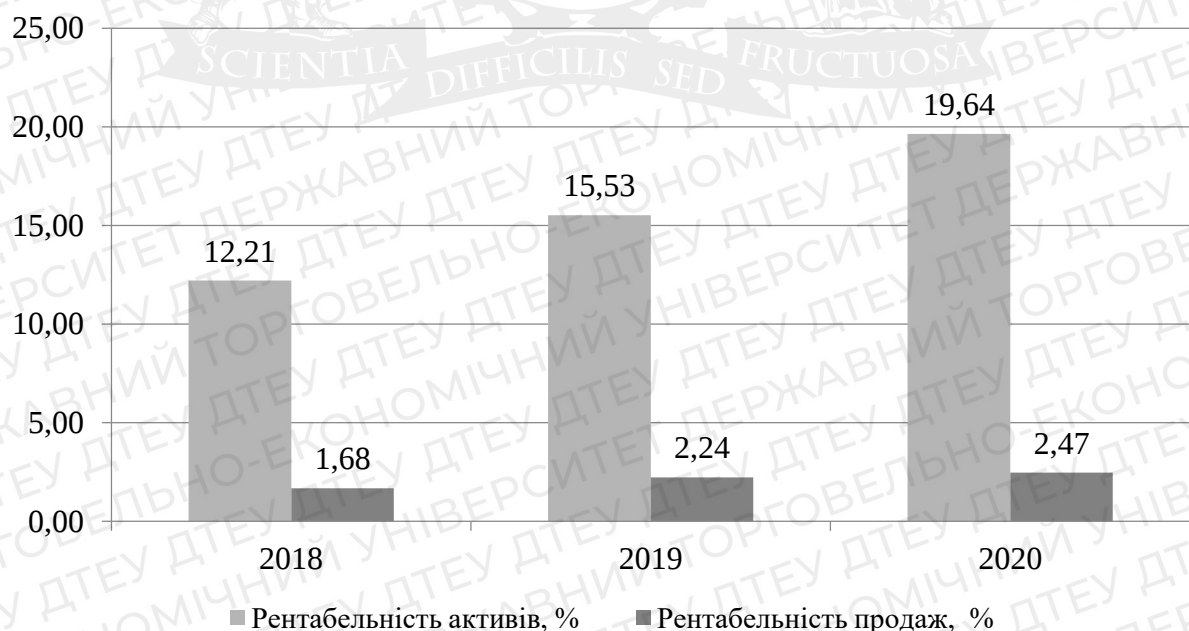


Рис.1.9. Динаміка показників рентабельності ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" в 2019-2021 роках, %

Джерело: складено за даними фінансової звітності та внутрішньої документації ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"

З рис.1.9 бачимо, що рентабельність активів за 3 роки виросла та склала 19,64%, а рентабельність продаж виросла з 1,68% до 2,47%.

Отже, з проведеного аналізу торгово-посередницьких операцій ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" можемо зробити висновки, що в 2019-2020 роках компанія успішно здійснювала свою діяльність, збільшувала обсяги як імпорту так і чистого прибутку від своєї діяльності. В забезпеченні імпортних операцій приймає участь декілька відділів компанії, які забезпечують високу якість поставляємої продукції та дотримання термінів укладених угод. В 2022 році через початок війни було майже повністю припинено імпорт нафтопродукції через логістичні проблеми та дефіцит і підвищення цін на нафтопродукцію на міжнародному ринку. Це може привести до значних збитків для компанії в 2022 році.

Висновки до розділу 1

Посередники - це юридичні особи, які сприяють обігу товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках. Посередники класифікуються за національною належністю та функціональними завданнями та обов'язками, що випливають з відповідних договорів. Основними видами посередницької діяльності на міжнародних ринках є комісійні операції, агентські операції, консигнаційні операції та дистриб'юторські (дилерські) операції, брокерські операції. При вирішенні питання щодо залучення посередника слід керуватися тим, що основна мета залучення посередників у зовнішньоторговельній діяльності – підвищення економічної доцільності та ефективності зовнішньоторговельних угод.

Компанія ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" є імпортером нафтопродуктів. В Україні компанія на правах дистриб'ютора реалізовує продукцію нафтовиробників підприємствам різних секторів економіки:

сільськогосподарським, промисловим (ПАТ «Арселорміттал Кривий Ріг», група «Метінвест»), транспортним (ДП «Укрзалізниця»), будівельним та АЗС. В 2019-2020 роках компанія успішно здійснювала свою діяльність, збільшувала обсяги як імпорту так і чистого прибутку від своєї діяльності. В забезпеченні імпортних операцій приймає участь декілька відділів компанії, які забезпечують високу якість поставляємої продукції та дотримання термінів укладених угод. В 2022 році через початок війни було майже повністю припинено імпорт нафтопродукції через логістичні проблеми та дефіцит і підвищення цін на нафтопродукцію на міжнародному ринку. Це може привести до значних збитків для компанії в 2022 році.



РОЗДІЛ 2

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ ТОРГОВО-ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

2.1. Дослідження бізнес-середовища ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"

Компанія ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" займаються імпортною діяльністю, а тому перелік факторів зовнішнього впливу на діяльність компанії ширший, ніж для компаній, які не здійснюють зовнішньо-економічної діяльності.

В 2022 році значним фактором впливу стала політична ситуація в країні та в світі. Через війну РФ проти України на території України відбулось значне обмеження транспортного руху (через пошкодження аеропортів, залізничних колій, ризик ракетних обстрілів та цілеспрямоване знищення АЗС та паливних сховищ). В світі багато країн відмовилось або обмежило купівлю російської нафти та газу, що привело до дефіциту нафтопродуктів та підвищення цін на них.

Наступна група факторів впливу – економічні фактори. До них можна віднести значний темп інфляції в 2022 році (який станом на 31.12.2022 року склав 113,9% за офіційними даними), але прогнозується аналітиками на рівні 35-40% на кінець року (рис.2.1).

Зокрема, суттєвим є підвищення ціна нафтопродукти на АЗС України. Зокрема, ціни на бензин А-95 виросли з 20.03.2022 року по 31.05.2022 року з 33,65 грн. за літр до 50,83 грн. за літр (тобто на 33,8%). Підвищення цін на паливо, з одного боку приводить до зниження купівельної спроможності населення, а з іншої, через сильний дефіцит палива його на даний час купують за будь-яку ціну на території України.

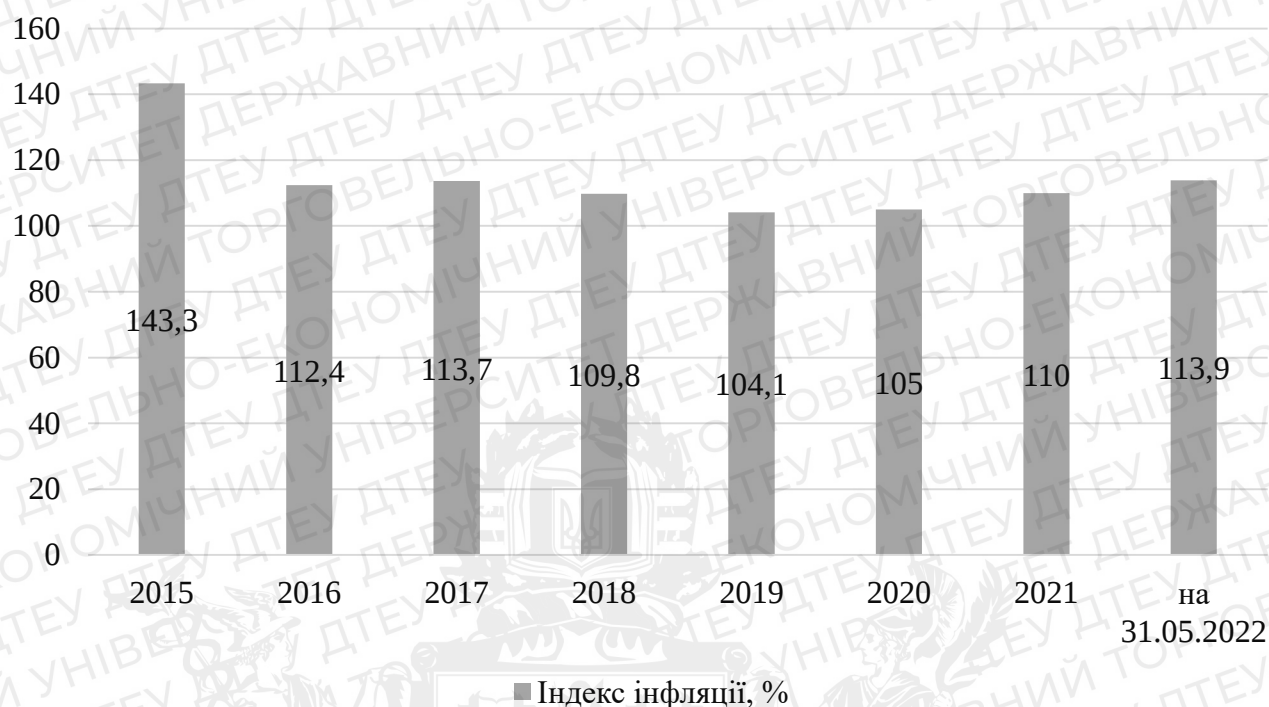


Рис.2.1. Динаміка темпу інфляції (за даними Мінфін України) в 2015-2022

р.р., %

Джерело: складено автором за даними [20]

Через прискорення інфляції у США та світі підвищилися ризики жорсткості монетарної політики центробанків, включаючи ФРС США, які можуть спричинити зміцнення долара і, відповідно, подорожчання нафти в національних валютах країн-імпортерів. Очікування ринку щодо можливих рішень монетарної влади вже спровокували підвищення попиту на нафту, що призвело до зростання цін на неї на 4% у 2021 році, порівняно з попереднім періодом. Подальше зміцнення долара продовжуватиме чинити тиск на нафтові ціни.

Оскільки серед сегментів клієнтів компанії є і АЗС, які продають, в свою чергу, нафтопродукти, населенню, то ще одним фактором впливу є зниження доходів населення (через зростання безробіття, зниження середніх заробітних плат) (рис.2.2).

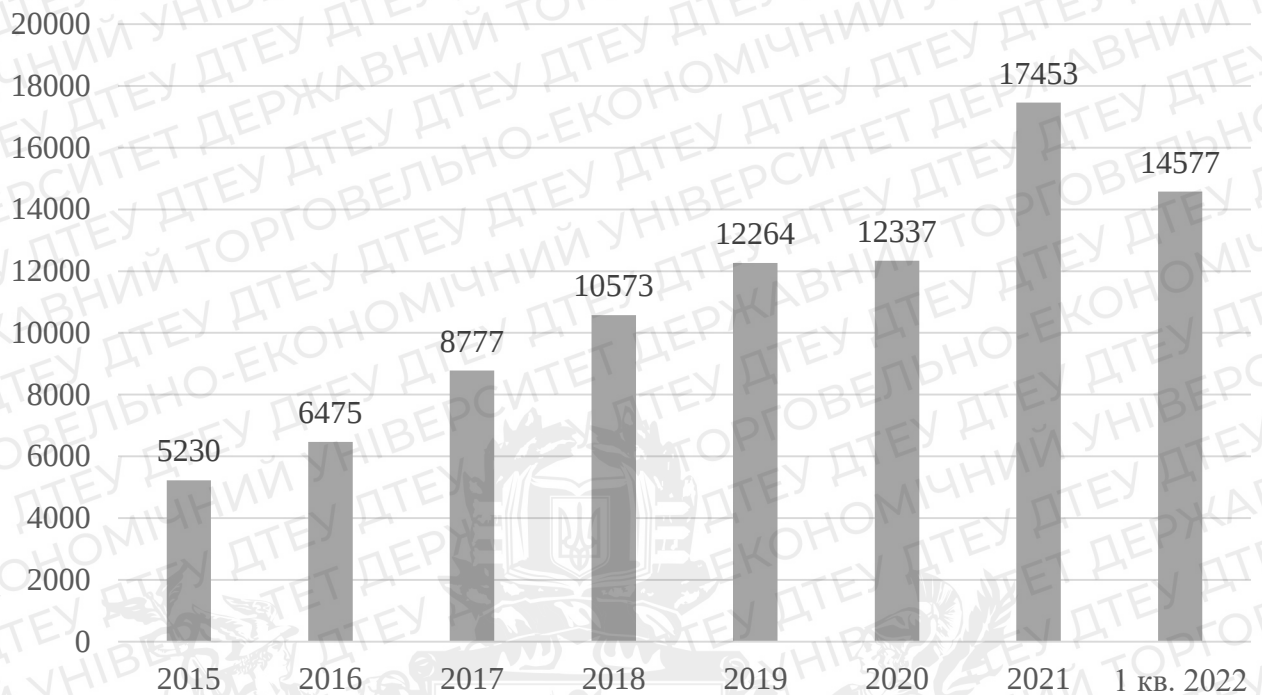


Рис.2.2. Динаміка середньої зарплатної плати в Україні в 2015-2022 роках, грн.

Джерело: складено автором за даними [20]

Отже, до 2021 року включно рівень зарплатної плати щорічно зростає, а зважаючи на наявність інфляції, доходи населення залишались на приблизно однаковому рівні), але в 2022 році рівень зарплатних плат знизився (багато підприємств не працює або працює не на повну силу, а тому не може сплачувати зарплатні плати в повному обсязі).

Також суттєво впливає на діяльність ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" і зниження доходів компанії-партнерів (покупців), частина з яких потребує палива, але має проблеми з оплатою за поставлену продукцію. Наприклад, через воєнні дії, компанія ДП «Укрзалізниця» проводила безкоштовне перевезення населення з метою евакуації протягом декількох місяців, а тому понесла значні збитки.

Правовими факторами впливу є чинне законодавство з регулювання зовнішньо-економічних операцій в Україні та в країнах, звідки здійснюється імпорт продукції. Компанія сплачує всі передбачені українським та

міжнародним законодавством податки. Окрім того, в період воєнного стану в Україні відбувається регулювання поставок та розподілу палива. Так, було прийнято Закону України «Про передачу, примусове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного чи надзвичайного стану» від 17.05.2012 № 4765-VI, відповідно до якого паливо може бути вилучене у юридичної або фізичної особи на потреби держави.

Технологічними факторами впливу є переважно запровадження інновацій в сфері транспортування та зберігання нафтопродукції. Через значне пошкодження транспортної інфраструктури України, компанія знизилася свої логістичні можливості.

Постачальниками компанії є «PKN Orlen», «Hellenic Petroleum SA», «Motor Oil Hellas», «Мозирський НПЗ», ПАТ «Нафтан», «Туркменбашинський комплекс НПЗ», «Reliance Industries Limited», НПЗ «ЛУКОЙЛ Нафтохім Бургас», українські НПЗ (ПАТ «Укртатнафта», ПАТ «Укргазвидобування» і ін.). З усіма компаніями ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" працює на довгостроковій основі, однак, через війну, припинено співпрацю з «Мозирський НПЗ» та ПАТ «Нафтан» (Білорусія). Компанія має сильну залежність від постачальників, оскільки перелік виробників нафтопродуктів в світі обмежений.

Клієнтами компанії є великі промислові, транспортні, агропромислові компанії, АЗС. Частка крупних клієнтів в доходах компанії не перевищує 5%.

Основними конкурентами компанії з імпорту бітума є компанія «Ingus Oil», «Бітекс», «Техноніколь» та «Дніпротранснафта» за ринковою часткою (рис.2.3). Ринкова частка ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" складає 25%, що дозволило їй зайняти друге місце за імпортом бітума.

Серед імпортерів дизельного палива компанія зайняла в 2021 році перше місце (17% ринку), її головними конкурентами є ТОВ «Трейд комодіті» (14%), «Приват» (13%), «Orange Oil» (12%) та «Євростандарт» (11%).

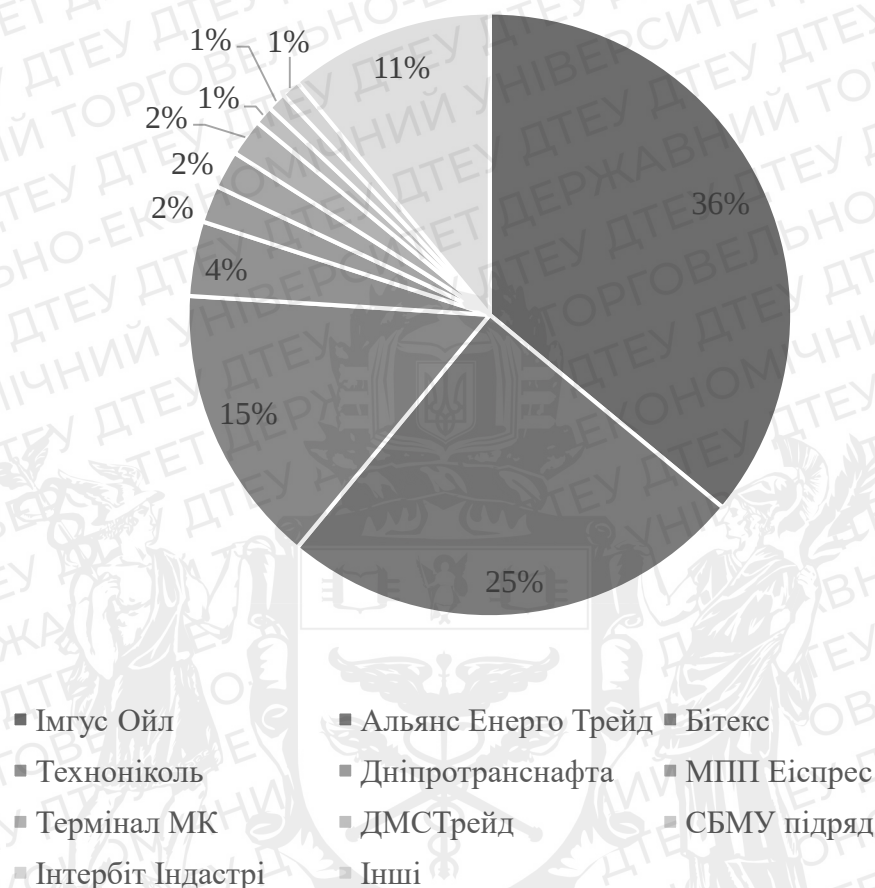


Рис.2.3. Структура ринку імпортерів бітума в 2021 році, %

Джерело: складено автором за даними [20]

На ринку бензину лідерами з імпорту в 2021 році стали компанії ОККО і WOG

До конкурентних переваг компанії відноситься розвинена логістика, надання клієнтам додаткових послуг, у тому числі консультативних, наявність ліцензій на всю продукцію, індивідуальний підхід до клієнтів.

Отже, головними конкурентами компанії є Ingus Oil», «Бітекс», «Техноніколь», ТОВ «Трейд коммодіті», «Приват», «Orange Oil», «ОККО», «WOG».

Складемо матрицю SWOT-аналізу для ТОВ "АЛЪАНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" із урахуванням проаналізованих факторів (табл.2.1).

Таблиця 2.1

Узагальнення SWOT-аналізу ТОВ "АЛІАНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"

	Можливості	Загрози
	1. Збільшення попиту на паливо 2. Підвищення цін на паливо в Україні 3. Поява нових постачальників нафтопродуктів	1. Зростання конкуренції на ринку збуту в Україні 2. Зниження платоспроможності населення 3. Довготривала війна 4. Зростання курсу валют 5. Зростання темпу інфляції 6. Подальше зростання безробіття в країні та припинення діяльності ряду підприємств МСБ 7. Пошкодження ракетами нафтобаз (вже знищено 15 по Україні)
Сильні сторони		
1. Наявність кваліфікованого персоналу 2. Власний автопарк, розвинена логістична система в компанії 3. Значна ринкова частка за всіма видами продукції 4. Високий рівень прибутків (рис.1.8) 5. Розвинена зовнішньоекономічна діяльність 6. Наявність додаткових послуг для клієнтів	Стратегія розширення постачальників	Стратегія утримання існуючого положення
Слабкі сторони		
1. Зниження прибутку підприємства в 2022 році через війну 2. Залежність від постачальників нафтопродуктів 3. Залежність від транспортної інфраструктури в країні	Стратегія скорочення витрат	Стратегія скорочення ринкової частки

Джерело: складене автором

Отже, компанія має ряд переваг, таких як наявність автопарку, гарна репутація на ринку збуту, висока прибутковість діяльності, але при цьому

компанія сильно залежить від постачальників. В 2022 році переважають негативні фактори впливу, такі як руйнування транспортної інфраструктури в країні через війну, дефіцит палива та обмежені можливості його поставок в Україну. Від тривалості та перебігу війни залежить доходність підприємства в 2022 році, а можливо і в 2023 році.

2.2. Напрямки щодо розширення імпортої діяльності підприємства

Під час аналізу імпортої діяльності компанії було виявлено, що через початок війни було майже повністю припинено імпорт нафтопродукції через логістичні проблеми та дефіцит і підвищення цін на нафтопродукцію на міжнародному ринку. Окрім того, компанія є постачальником палива з Білорусії, також Білорусь заблокувала поставки палива з Литви, а тому паливо звідти їде в Україну 3 тижні і більше. Тому є потреба в пошуку нових постачальників бензину та укладенні імпортних контрактів.

На даний час перспективною є імпорт бензину з Азербайджану, оскільки на рівні держав вже попередньо визначено напрямки співпраці та країна висловила готовність поставляти бензин в Україну.

Азербайджан є великим виробником нафти та нафтопродуктів та партнером України з постачання імпортої сировини. В Україні найбільшим оператором на ринку автомобільного палива є азербайджанська компанія SOCAR Energy Ukraine.

Пропонуємо укласти угоди на поставку бензину з компанією SOCAR Energy Ukraine. Поставка палива відбуватиметься через країни ЄС по причині війни. В 2021 році компанією «SOCAR» було проведене підвищення якості палива та вони досягли відповідності дизельного палива стандарту «Євро-5». Стандарт «Євро-5» у десятки разів знижує рівень сірки та інших шкідливих домішок у паливі, що позитивно позначиться на якості повітря та екологічній ситуації в країні.

Для утримання нормальних обсягів діяльності ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" необхідно організувати імпорту палива «SOCAR» з Азербайджану в тих обсягах, в яких компанія імпортувала палива з Білорусі. Було б бажано навіть збільшити обсяги імпорту, але зважаючи на складності в поставках, зростання логістичних витрат такий сценарій не реалістичний. Швидше за все, не зважаючи на шалений попит на бензин в країні, ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" за сприятливих умов зможе утримати 70-80% від продаж 2021 року в 2022 року, і то за умови налагодження в 2 півріччі поставок палива з Азербайджану.

Заплануємо ряд заходів, направлених на організацію імпорту палива (дизельного палива та бензину) з Азербайджану в 2 півріччі 2022 року (табл.2.2).

Таблиця 2.2

Організаційне забезпечення імпорту палива (дизельного палива та бензину) з Азербайджану в 2 півріччі 2022 року

Заходи	Відповідальна особа / виконавець
1. Розробка комерційної пропозиції по закупівлі дизельного палива та бензину компанії SOCAR	Керівник відділу ЗЕД / юрист та менеджер відділу ЗЕД
2. Узгодження умов поставки і оплати палива. Укладення угоди на поставку (поставка через тиждень після передоплати)	Керівник відділу ЗЕД / юрист та менеджер відділу ЗЕД
3. Проведення передоплати на поставку палива	Головний бухгалтер
4. Організація транспортування палива з Азербайджану в Україну власними силами компанії	Керівник відділу логістики та керівник відділу ЗЕД/ працівники відділу логістики
5. Отримання палива на складі в Україні	Керівник відділу логістики / завідувач складу
6. Поставка палива клієнтам компанії	Керівник відділу логістики / працівники відділу логістики
7. Отримання оплати від клієнтів	Головний бухгалтер / Керівник відділу продаж
8. Оплата до повної вартості поставленого палива	Головний бухгалтер

Джерело: складено автором

Побудуємо діаграму Ганта для проекту по організації імпорту палива компанії «SOCAR» з Азербайджану (рис.2.4).

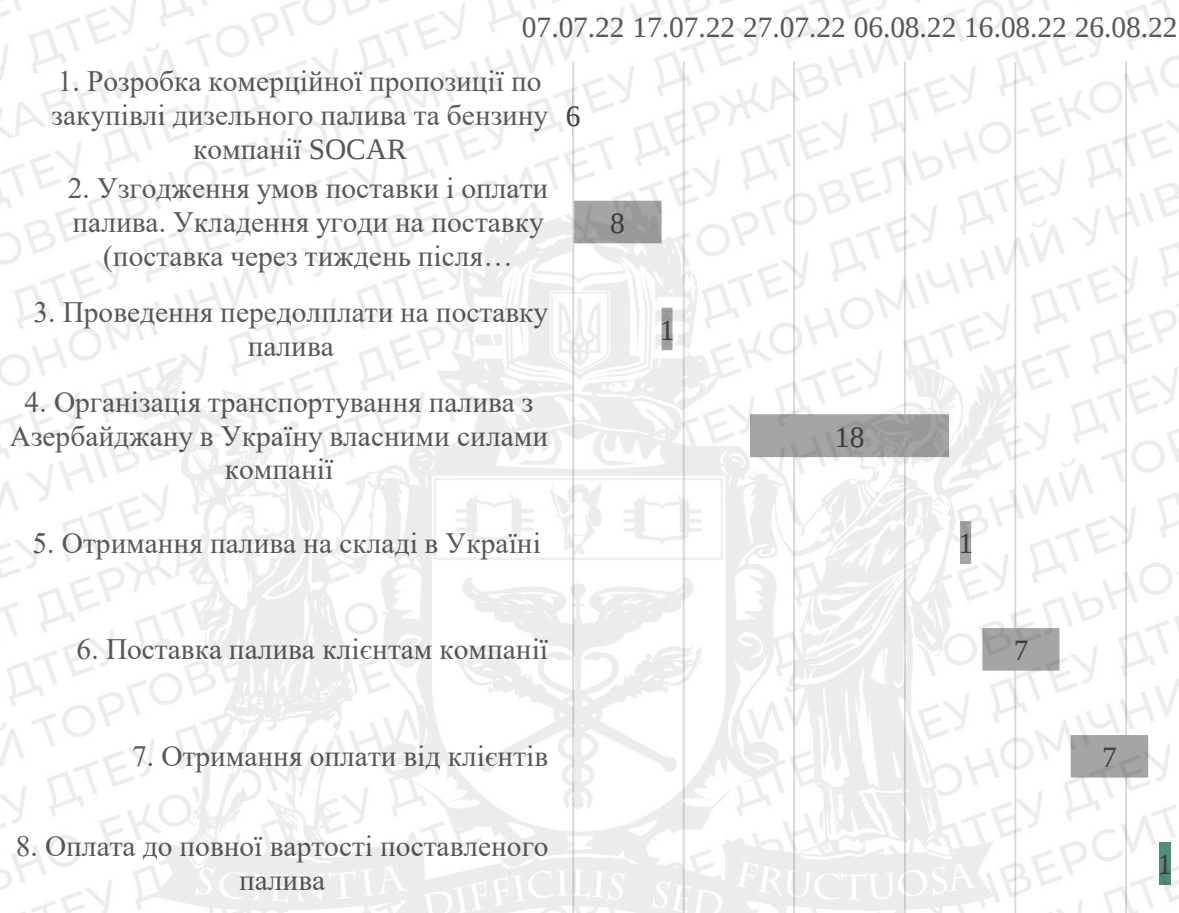


Рис.2.4. Діаграма Ганта для проекту по організації імпорту палива компанії «SOCAR» з Азербайджану в 2022 році

Джерело: складено автором

Складемо прогноз фінансових результатів компанії з урахуванням поставок палива компанії «SOCAR» з Азербайджану та припинення поставок палива з Білорусії. Для цього складемо прогноз імпорту нафтопродуктів в 2022 році у розрізі країн поставок (табл.2.3).

Таблиця 2.3

Прогноз імпорту палива в 2022 році (за цінами на 28.02.2022 року)

Країна	2021	2022	Відхилення, тис.грн.	Відхилення, %
1	2	3	4	5
Польща	2 286 799	2 058 119	-228 680	-10,00
Литва	1 616 690	1 293 352	-323 338	-20,00

Продовження табл.2.3

1	2	3	4	5
Греція	1 061 691	849 353	-212 338	-20,00
Білорусь	1 802 717	300 453	-1 502 264	-83,33
Туркменістан	1 744 134	1 395 307	-348 827	-20,00
Індія	986 664	789 331	-197 333	-20,00
Болгарія	779 053	623 243	-155 811	-20,00
Азербайджан	0	901 358	901 358	-
Всього	10 277 747	7 309 156	-2 968 590	-28,88

Джерело: складено автором

Отже, в 2022 році очікується зниження імпорту палива на 28,88% через ускладнення логістики палива по країнам Європи та по Україні, блокування портів, поставок продукції через Білорусь, а також дефіцит палива в світі.

Хоча відбулось значне підвищення цін на паливо (на 36% поки що зросла реалізаційна ціна палива на АЗС), але попит на паливо в країні дуже високий. Водночас, закупівельна ціна палива та витрати на її транспортування також виросли.

Складемо прогноз фінансових результатів з урахуванням зростання реалізаційних цін на палива на 37%, закупівельних цін на паливо на 25% та витрат на логістику на 40%.

Витрати на закупівлю продукції закордоном складуть:

$$7309156 * 1,25 = 9136455 \text{ тис.грн.}$$

Окрім того компанія закуповувала нафтопродукти в Україні, їх вартість виросте в 2022 році на 30%:

$$3353225 * 1,3 = 4359193 \text{ тис.грн.}$$

Собівартість в 2022 році складе:

$$9136455 + 4359193 = 13495648 \text{ тис.грн.}$$

Продаж імпортованих нафтопродуктів в 2022 році скоротиться на 28,88%, але виросте за ціною на 37%. Частка імпорту в 2022 році складала 75,4% від всіх продаж:

$$13630972 * 75,4\% * (100\% - 28,88\%) * 1,37 = 10014067 \text{ тис.грн.}$$

Вартість продаж продукції українського виробництва також виросте на 36%:

$$13630972 * 24,6\% * 1,37 = 4593910 \text{ тис.грн.}$$

Обсяг доходів компанії в 2022 році складе:

$$10014067 + 4593910 = 14607977 \text{ тис.грн.}$$

Таблиця 2.4

Прогноз фінансових результатів ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" в 2022 році

Показники	2021	2022	Відхилення, тис.грн.	Відхилення, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	13 630 972	14 607 977	977 005	7,2%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	12 367 926	13 495 648	1 127 722	9,1%
Валовий прибуток	1 263 046	1 112 329	-150 717	-11,9%
Інші операційні доходи	33 676	33 676	0	0,0%
Адміністративні витрати	56 244	61 868	5 624	10,0%
Витрати на збут	568 288	795 603	227 315	40,0%
Інші операційні витрати	236 380	236 380	0	0,0%
Операційний прибуток	435 810	52 153	-383 657	-88,0%
Інші фінансові доходи	2 498	2 498	0	0,0%
Інші доходи	38	38	0	0,0%
Фінансові витрати	26 129	26 129	0	0,0%
Інші витрати	3	0	-3	-100,0%
Прибуток до оподаткування	412 214	28 560	-383 654	-93,1%
Податок на прибуток	75 843	5 141	-70 702	-93,2%
Чистий прибуток	336 371	23 420	-312 951	-93,0%

Джерело: складено автором

Отже, очікується зниження чистого прибутку на 93% по причині зростання логістичних витрат на 40%, адміністративних витрат на 10%. Доходи зростуть на 7,2% за рахунок підвищення цін на продукції, але при зниженні обсягів продаж. Ціна на закупку продукції виросте на 25% для імпортової продукції та на 35% для української.

Оскільки в 2022 році компанія працює в складних умовах під впливом безлічі непередбачуваних її факторів, то даний прогноз є досить умовним, адже через військову агресію РФ в будь-який момент можуть бути знищені об'єкти інфраструктури компанії або її нафтосклади, а також продукція під час її транспортування.

Висновки до розділу 2

Під час аналіз бізнес-середовища було виявлено, що компанія має ряд переваг, таких як наявність автопарку, гарна репутація на ринку збуту, висока прибутковість діяльності, але при цьому компанія сильно залежить від постачальників. головними конкурентами компанії є Ingus Oil», «Бітекс», «Техноніколь», ТОВ «Трейд коммодіті», «Приват», «Orange Oil», «ОККО», «WOG». В 2022 році переважають негативні фактори впливу, такі як руйнування транспортної інфраструктури в країні через війну, дефіцит палива та обмежені можливості його поставок в Україну. Від тривалості та перебігу війни залежить доходність підприємства в 2022 році, а можливо і в 2023 році.

Оскільки існує потреба в пошуках нових постачальників палива на світовому ринку через те, що припинені поставки палива з Білорусії, було запропоновано укласти угоди на поставку палива компанії «SOCAR» з Азербайджану в 2022 році. Було прогнозовано, що в 2022 році очікується зниження імпорту палива на 28,88% через ускладнення логістики палива по країнам Європи та по Україні, блокування портів, поставок продукції через Білорусь, а також дефіцит палива в світі. Очікується зниження чистого прибутку на 93% по причині зростання логістичних витрат на 40%,

адміністративних витрат на 10%. Доходи зростуть на 7,2% за рахунок підвищення цін на продукції, але при зниженні обсягів продаж. Ціна на закупку продукції виросте на 25% для імпоротної продукції та на 35% для української. Зазначимо, що за умови, якщо компанія не укладе угоди з новим постачальником палива, то її доходи знизяться на 15-17% в 2022 році від розрахованого прогнозу.



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

При написанні випускної кваліфікаційної роботи на тему «Посередницькі операції в міжнародному бізнесі» було розглянуто сутність та ключові характеристики посередницьких операцій в міжнародному бізнесі; проведено аналіз торгово-посередницьких операцій ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"; досліджено бізнес-середовище ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" та запропоновано напрямки щодо розширення імпоротної діяльності підприємства, що дозволило зробити наступні висновки:

1. Посередники - це юридичні особи, які сприяють обігу товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках. Посередники класифікуються за національною належністю та функціональними завданнями та обов'язками, що впливають з відповідних договорів. Основними видами посередницької діяльності на міжнародних ринках є комісійні операції, агентські операції, консигнаційні операції та дистриб'юторські (дилерські) операції, брокерські операції. При вирішенні питання щодо залучення посередника слід керуватися тим, що основна мета залучення посередників у зовнішньоторговельній діяльності – підвищення економічної доцільності та ефективності зовнішньоторговельних угод.

2. Компанія ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" є імпортером нафтопродуктів. В Україні компанія на правах дистриб'ютора реалізовує продукцію нафтовиробників підприємствам різних секторів економіки: сільськогосподарським, промисловим (ПАТ «Арселорміттал Кривий Ріг», група «Метінвест»), транспортним (ДП «Укрзалізниця»), будівельним та АЗС. Компанія ТОВ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" є імпортером нафтопродуктів та є дистриб'ютором «РKN Orlen» (Плоцький НПЗ (Польща), Мажейкяйський НПЗ (Литва)), «Hellenic Petroleum SA» та «Motor Oil Hellas» (Греція), «Мозирський НПЗ» і ВАТ «Нафтан» (Білорусь), «Туркменбашинський комплекс НПЗ»

(Туркменістан), «Reliance Industries Limited» (Індія), НПЗ «ЛУКОЙЛ Нафтохім Бургас» (Болгарія), українські НПЗ (ПАТ «Укртатнафта», ПАТ «Укргазвидобування» і ін.). В 2019-2020 роках компанія успішно здійснювала свою діяльність, збільшувала обсяги як імпорту так і чистого прибутку від своєї діяльності. Чистий прибуток компанії від здійснення торгово-посередницьких операцій виріс в 2020 році на 49,45% та в 2021 році на 28%. В забезпеченні імпортних операцій приймає участь декілька відділів компанії, які забезпечують високу якість поставляємої продукції та дотримання термінів укладених угод. В 2022 році через початок війни було майже повністю припинено імпорт нафтопродукції через логістичні проблеми та дефіцит і підвищення цін на нафтопродукцію на міжнародному ринку. Це може привести до значних збитків для компанії в 2022 році.

3. Під час аналіз бізнес-середовища було виявлено, що компанія має ряд переваг, таких як наявність автопарку, гарна репутація на ринку збуту, висока прибутковість діяльності, але при цьому компанія сильно залежить від постачальників. головними конкурентами компанії є Ingus Oil», «Бітекс», «Техноніколь», ТОВ «Трейд коммодіті», «Приват», «Orange Oil», «ОККО», «WOG». В 2022 році переважають негативні фактори впливу, такі як руйнування транспортної інфраструктури в країні через війну, дефіцит палива та обмежені можливості його поставок в Україну. Від тривалості та перебігу війни залежить доходність підприємства в 2022 році, а можливо і в 2023 році.

4. Оскільки існує потреба в пошуках нових постачальників палива на світовому ринку через те, що припинені поставки палива з Білорусії, було запропоновано укласти угоди на поставку палива компанії «SOCAR» з Азербайджану в 2022 році. Для утримання нормальних обсягів діяльності ТОВ "АЛЪЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД" необхідно організувати імпорту палива «SOCAR» з Азербайджану в тих обсягах, в яких компанія імпортувала палива з Білорусі. Було прогнозовано, що в 2022 році очікується зниження імпорту палива на 28,88% через ускладнення логістики палива по країнам Європи та по Україні, блокування портів, поставок продукції через Білорусь, а також дефіцит палива

в світі. Очікується зниження чистого прибутку на 93% по причині зростання логістичних витрат на 40%, адміністративних витрат на 10%. Доходи зростуть на 7,2% за рахунок підвищення цін на продукції, але при зниженні обсягів продаж. Ціна на закупку продукції виросте на 25% для імпоротної продукції та на 35% для української. Зазначимо, що за умови, якщо компанія не укладе угоди з новим постачальником палива, то її доходи знизяться на 15-17% в 2022 році від розрахованого прогнозу.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с.
2. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.
3. Бушило К. С. Оптимізація процесу виходу підприємства на зовнішній ринок. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи*. 2020. №2. С.100-101.
4. Гринюк Н.А., Намчук М.О. Сутність та ефективність посередницької діяльності в міжнародному бізнесі. *Молодий вчений*. 2021. № 11 (99). С.367-371.
5. Гурмак Н. Д. Особливості реалізації посередницької діяльності на зовнішньому ринку. *Proceedings of IV International scientific conference “Perspective scientific research”*, 2017. Morrisville, Lulu Press. С. 44-45.
6. Дистриб’юторська діяльність з імпортованими товарами: податкові та облікові питання. – URL: <https://www.zakon-i-normativ.info/index.php/2012-05-25-22-59-57/the-news/novini-zakonodavstva-2019-r/211036-distributorska-diialnist-z-importovanimi-tovarami-podatkovyi-ta-oblikovi-pitannia.html> (дата звернення 15.06.2022).
7. Добриніна Л.В. Особливості стратегії учасників фінансового ринку *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. № 27 (3). С. 24.
8. Довідник процедур для експортера. – URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=1e069262-87c2-4090-82f2-75eada945525> (дата звернення 15.06.2022).
9. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення 15.06.2022).

10. Запорожець О.Ф. Шляхи підвищення якості митних послуг. Інноваційна економіка. 2018. № 3-4 (74). С. 12-16.
11. Захарчевна М. Р. Організація міжнародних посередницьких відносин підприємств. Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця. 2020. № 7-8. С.70-72.
12. Кібік О. М., Нестерова К. С., Хаймінова Ю. В. Міжнародна економіка : навч.-метод. посібн. Одеса, 2020. 85 с.
13. Ковтун Е. О., Сафонюк Н. О., Гусак К. Ю. Проблеми розвитку посередницької ланки в зовнішньоторговельних операціях. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6593> (дата звернення: 17.06.2022).
14. Комісія ООН з міжнародного торгового права (UNCITRAL). - URL: <https://uncitral.un.org> (дата звернення 15.06.2022).
15. Консигнація в зовнішньоекономічній діяльності. - URL: https://www.kypartners.com/Bilous_uz_20170908.html (дата звернення 15.06.2022).
16. Кулицький С. Зовнішня торгівля України: стан, проблеми й перспективи / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. 2018. № 10. С. 39-52.
17. Міжнародний бізнес: навч. посібник. / під заг. ред. Т. В. Орехової. – Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2017. – 425 с.
18. Джерело: складено автором за даними [20]
19. Офіційний сайт Держстатистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
20. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk>
21. Павленчик А. О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : методичні рекомендації для семінарських занять студентів денної та заочної форми навчання. – Л.: ЛДУФК, 2020. – 29 с.

22. Пильнова В. П., Капелюшна Т. В., Пісковець О. В. Організація експорту товарів суб'єктами малого та середнього бізнесу. Агросвіт. 2020. № 24. С. 29–36.

23. Піхур О.О. Голюк В. Я. Особливості торгово-посередницької діяльності на ринку керамічної плитки. Актуальні проблеми економіки та управління 2019. №13. - URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/167627/167326> (дата звернення 15.06.2022).

24. Посередницька діяльність на світових товарних ринках: навчальний посібник. В.В. Рокоча, Б.М. Одягайло, В.І. Терехов, С.А. Філатов; під загальною ред. В.В. Рокочої. – Київ: ВНЗ Університет економіки та права «КРОК», 2020. – 150 с.

25. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2021. 164 с.

26. Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів: постанова Кабінету Міністрів України. - URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF> (дата звернення 15.06.2022).

27. Рокоча В.В., Одягайло Б.М., Терехов В.І., Філатов С.А. Посередницька діяльність на світових товарних ринках: навчальний посібник. В.В. Рокоча, Б.М. Одягайло, В.І. Терехов, С.А. Філатов; під загальною ред. В.В. Рокочої. – Київ: ВНЗ Університет економіки та права «КРОК», 2020. – 150 с.

28. Рубан Т.С. Еволюція інституту посередництва у світовій економіці. Економічний вісник. 2017. №5 (11). С. 36-42.

29. Слободянюк В. П. Особливості правового регулювання агентського договору в Україні. *Експерт: парадигми юридичних наук і державного управління*. 2020. № (3(9). С. 196-205.

30. Трішкіна Н. І. Сутність посередницької діяльності торговельного підприємства та її місце в соціально-економічному розвитку України. Причорноморські економічні студії. 2016. № 10. С. 145-149.



Рисунок А.1 – Орієнтовні зобов'язання посередника – дистриб'ютора (дилера)

Додаток Б

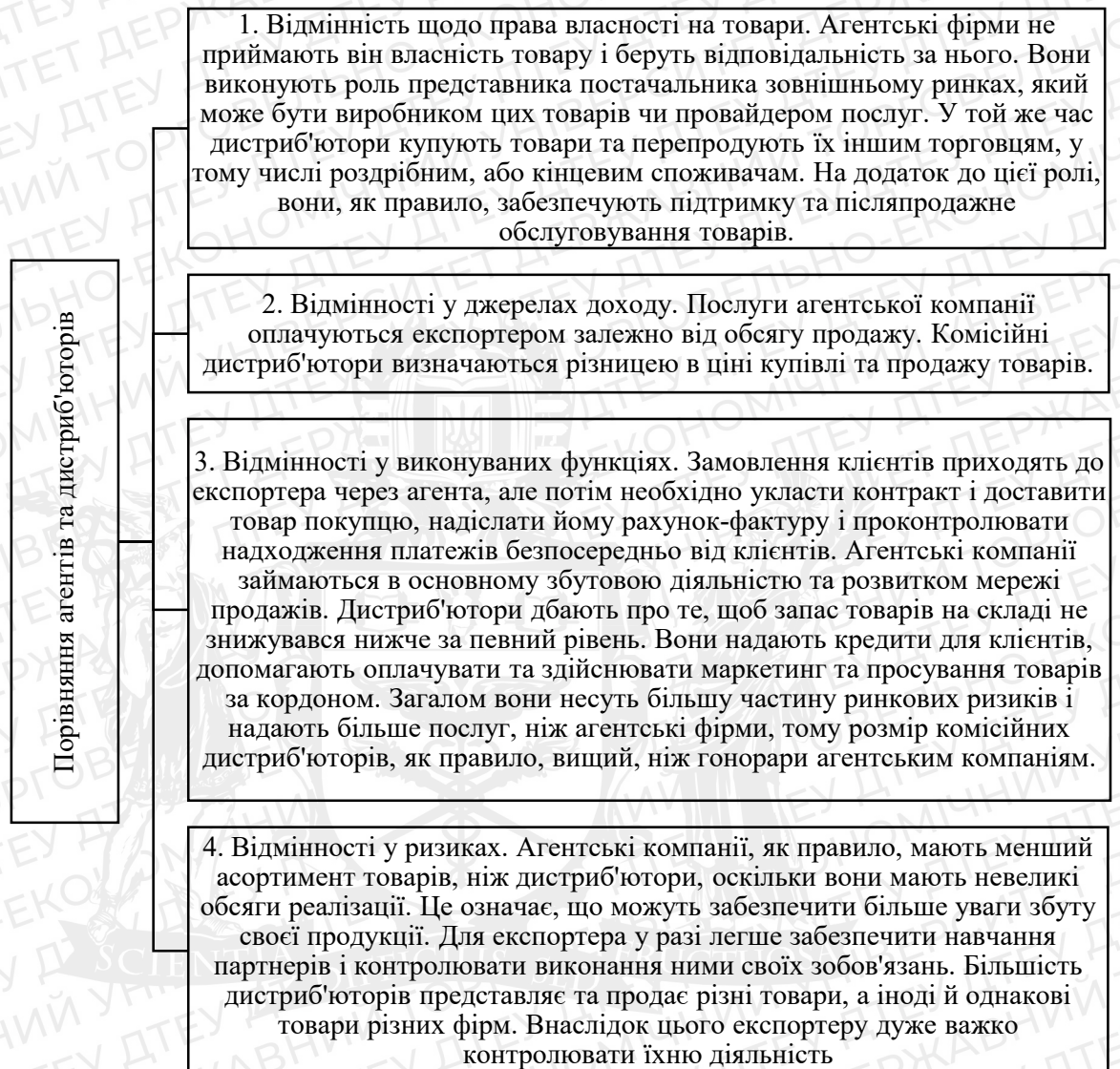


Рисунок Б.1 – Порівняння агентів та дистриб'юторів



Серія АЕ № 264300

ЛІЦЕНЗІЯ

**ДЕРЖАВНА ІНСПЕКЦІЯ УКРАЇНИ
З БЕЗПЕКИ НА НАЗЕМНОМУ ТРАНСПОРТІ**
(УКРТРАНСІНСПЕКЦІЯ УКРАЇНИ)

Вид господарської діяльності:	надання послуг з перевезення пасажирів, небезпечних вантажів, багажу автомобільним транспортом
Дозволений вид робіт:	- внутрішні перевезення небезпечних вантажів вантажними автомобілями, причепами та напівпричепами;
Найменування юридичної особи:	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АЛЬЯНС ЕНЕРГО ТРЕЙД"
Ідентифікаційний код:	38489035
Місце знаходження юридичної особи:	1133, м. Київ, вул. Кутузова, буд. 13
Дата прийняття та номер рішення про видачу ліцензії:	02.04.2013 № 277
Строк дії ліцензії:	03.04.2013 - необмежений
Дата видачі: 03.04.2013	

Голова  С. Пронченко

Рисунок В.1 – Ліцензія на перевезення небезпечних вантажів