

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
ФАКУЛЬТЕТ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ, ПРАВА
ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

*Кафедра міжнародних
відносин і політичного менеджменту*

Пасічник Сергій Сергійович

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ПІД
ЧАС ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ»**

Спеціальність: 292 «Міжнародні економічні відносини»

Допускається до захисту

Протокол № _____

від _____

завідувач кафедри

міжнародних відносин

і політичного

менеджменту

д.н. держ.упр., доц.,

Вікторія ЗАГУРСЬКА-АНТОНЮК

(підпис)

Науковий керівник

к.е.н., доц. І. Л. Грабчук

(підпис)

Рецензент

к.е.н., доц. О. Й. Юрківський

(підпис)

**Житомир
2024**

Я, Пасічник Сергій Сергійович, цим засвідчую, що представлена до захисту кваліфікаційна робота виконана на основі власних наукових досліджень. Текст не містить доробку інших дослідників без відповідних посилань на їх праці.

Я попереджений про те, що буду недопущений до захисту, а в разі отримання диплому – буду позбавлений його відповідно до чинного законодавства України.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1	6
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІМПОРТНО-ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1 Поняття, принципи та інструменти імпортно-експортної діяльності підприємства.	6
1.2 Основні поняття логістики	22
1.3 Типи перевезень	26
Висновки до розділу 1	31
РОЗДІЛ 2	32
ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ)	32
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства	32
2.2. Управління закупівлею та запасами сировини на підприємстві ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» в період (2019-2023 рр.)	38
2.3 Аналіз експортно-імпоротної діяльності на ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ»	57
Висновки до розділу 2	59
РОЗДІЛ 3	60
ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	60
3.1 Перспективи підвищення об'ємів імпоротної діяльності шляхом диверсифікації використання альтернативних транспортно-логістичних компаній та компаній-виробників сировини	60
3.2 Прогнозування експортно-імпоротної діяльності	63
Висновки до розділу 3	66
ВИСНОВКИ	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	70
ДОДАТКИ	74

ВСТУП

Військовий стан, запроваджений в Україні у відповідь на російську агресію, суттєво вплинув на ведення бізнесу, зокрема на зовнішньоекономічні операції підприємств. Експортно-імпортні операції стикнулися з новими викликами та ризиками, такими як порушення логістичних ланцюгів, нестабільність валютних курсів, санкції та обмеження. У цих умовах підприємства змушені адаптувати свою діяльність, розробляти нові стратегії та підходи для підтримки стабільної роботи та збереження своєї конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

Метою даної кваліфікаційної роботи є дослідження особливостей та тенденцій розвитку експортно-імпортної діяльності підприємств в умовах військового стану, ідентифікація ключових проблем та пошук ефективних рішень для їх подолання. Робота включає в себе аналіз впливу військового стану на зовнішньоекономічну діяльність на прикладі підприємства ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» - виробника автоскла.

Актуальність обраної теми важко переоцінити, адже від ефективності експортно-імпортних операцій залежить не лише економічна стабільність країни, але й її міжнародний імідж та здатність протистояти економічним викликам війни. Успішне функціонування зовнішньоекономічної діяльності в умовах кризи стане запорукою швидкого відновлення та подальшого процвітання української економіки.

Об'єктом дослідження є зовнішньоекономічна діяльність підприємства в умовах військового стану, а предметом - особливості та тенденції розвитку експортно-імпортних операцій, адаптаційні стратегії підприємств та їх вплив на економіку країни, також порівняння даних у період до військового стану та під час.

За офіційними даними Міністерства економіки України (Мінекономіки) у зв'язку з агресією росії лише у березні 2022 року експорт українських товарів скоротився вдвічі, імпорт - більш ніж втричі, порівняно з даними за лютий

2022 року.

Ця кваліфікаційна робота спрямована на дослідження роботи суб'єктів ЗЕД в Україні в умовах військового стану. У ній розглядаються теоретичні та практичні аспекти експорту та імпорту в Україні під час військового стану. Основною темою буде те як військовий стан вплинув на ЗЕД діяльність підприємства, в основному – логістику.

Для досягнення цієї мети виставлені наступні завдання:

Порівняти діяльність підприємства ТОВ «Сейф Гласс Факторі» у мирний час та під час військового стану, в період 2019-2023 року.

Описати основні зміни при імпорті та експорті.

Робота складається із вступу, трьох розділів, шести підрозділів, висновку, списку використаної літератури, одного додатку, 7 таблиць, та 9 рисунків. Загальний обсяг роботи складає 77 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІМПОРТНО-ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Поняття, принципи та інструменти імпортно-експортної діяльності підприємства.

Згідно статті 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Основними факторами розвитку зовнішньоекономічної діяльності:

- Характер політичних відносин. Зміцненню ЗЕД сприяє наявність дружніх політичних відносин між країнами. І, навпаки, політична конфронтація різко знижує зовнішньоторговельний оборот, аж до розриву економічних відносин. У даній бакалаврській роботі було висвітлено Аджє, саме даний фактор, погіршення політичних відносин, а саме військової агресії росії спричинив ряд негативних наслідків у зовнішньо-економічній діяльності суб'єктів господарювання не лише в Україні, а й в цілому у світі.
- Нерівномірність економічного розвитку різних країн світу. Кожна країна має власну структуру галузей, свій рівень розвитку промисловості, сільського господарства, транспорту, зв'язку, сфери обслуговування, що визначає її міжнародну спеціалізацію. Особливості географічного положення, природних і кліматичних умов. Унікальність географічного положення, природних і кліматичних умов деяких країн забезпечують їм зовнішні конкурентні переваги і визначають їх роль у міжнародній торгівлі.
- Відмінність фінансових, людських, сировинних ресурсах. Сировинні (природні), людські і фінансові ресурси нерівномірно зосереджені в

різних країнах, що сприяє їх активному торговому обміну.

- Різний рівень науково-технічного розвитку. Формування ЗЕД сприяє обмін між країнами студентами, стажерами, науковими працівниками, викладачами; проведення спільних досліджень, експериментів; проведення міжнародних виставок, ярмарків; круглі-столи та міжнародні наукові конференції; участь у геологічних і археологічних експедиціях; виконання контрактів з проведення проектних, науково-дослідних і конструкторських робіт.

Нижче наведені основні поняття та принципи ЗЕД:

Експорт - це продаж товарів чи послуг за межами власної країни.

Імпорт - це закупівля товарів чи послуг з-за кордону для використання власною країною.

Принципи імпортно-експортної діяльності:

- Конкурентоспроможність: Підприємство повинно мати конкурентні переваги, щоб привертати клієнтів та успішно конкурувати на зовнішньому ринку.
- Якість продукції та послуг: Якість є ключовим фактором у побудові довіри споживачів та створенні стійких відносин з партнерами.
- Знання ринку: Розуміння особливостей ринків, культурних аспектів, правового середовища та тенденцій допомагає підприємству успішно входити на зовнішні ринки.
- Ефективна логістика та управління ланцюгом постачання: Забезпечення швидкої та ефективної поставки товарів є ключем до успіху на міжнародних ринках.

Інструменти імпортно-експортної діяльності:

- Міжнародні договори та угоди: Укладення договорів та угод з партнерами з інших країн є основою міжнародної торгівлі.
- Митниця та митні процедури: Знання митних правил та процедур, а також вміння працювати з митницею, є важливими для забезпечення

швидкого та ефективного митного оформлення.

- Електронна комерція та інтернет-торгівля: За допомогою Інтернету підприємства можуть легко взаємодіяти з клієнтами та партнерами з усього світу
- Маркетингові та рекламні стратегії: Розробка ефективних маркетингових та рекламних стратегій допомагає залучати нових клієнтів на міжнародному ринку та підтримувати вже існуючих.

Ознаки ЗЕД:

а) за своєю сутністю вона є господарською діяльністю, тобто "діяльністю суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямованою на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність" (ч. 1 ст. 3 ГК);

б) ця діяльність побудована на відносинах між суб'єктами господарювання, що перебувають під юрисдикцією різних держав;

в) вона може здійснюватися як на території України, так і за її межами, як з перетином митного кордону України, так і без такого перетину.

Однак останньому суперечить визначення ЗЕД у ч. і ст. 377 ГК - "ЗЕД - господарська діяльність, що в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону майном та/або робочою силою. При цьому кваліфікуючою ознакою ЗЕД є перетин митного кордону.

Правовою формою реалізації ЗЕД є зовнішньоекономічний договір (контракт). У міжнародних договорах, як єдиний критерій для визначення міжнародного характеру договору використовують критерій місцезнаходження комерційних підприємств сторін на територіях різних держав. Це є доказом того, що перетин митного кордону є не обов'язковою умовою зовнішньоекономічного договору.

ЗЕД притаманні загальні ознаки господарської діяльності (виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг; діяльність здійснюється на професійних засадах; отримання прибутку). Належність

зовнішньоекономічних відносин до господарських визначає і методологію регулювання цих відносин.

Методи:

а) метод автономних рішень суб'єктів господарювання (добровільно вступати в зовнішньоекономічні зв'язки; здійснювати будь-які види ЗЕД і зовнішньоекономічні операції, окрім заборонених законом; укладати зовнішньоекономічні договори та визначати зобов'язання за ними в межах законодавства тощо);

б) метод владних приписів, згідно з яким діяльність суб'єктів господарювання підпорядковується обов'язковим моделям правовідносин, визначеним законодавством (необхідність отримання експортних або імпорتنих ліцензій; дотримання порядку розрахунку в іноземній валюті; дотримання порядку та строків проведення окремих видів зовнішньоекономічних операцій);

в) метод рекомендацій, згідно з яким держава регулює поведінку суб'єктів господарських відносин шляхом рекомендованих моделей відповідних правовідносин.

Принципи зовнішньоекономічної діяльності - це керівні начала, що визначають спрямованість правового регулювання зовнішньоекономічних відносин.

Спеціальні принципи ЗЕД закріплює ч. 2 ст. 377 ГК, з деталізацією переліку у ст. 2 ЗУ "Про зовнішньоекономічну діяльність".

1. Принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, що полягає у:

а. виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати ЗЕД на території України, керуючись законами України;

б. обов'язку України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин.

2. Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає у:

- a. праві суб'єктів ЗЕД добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;
- b. праві суб'єктів ЗЕД здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинним законодавством України;
- c. обов'язку додержувати при здійсненні ЗЕД порядку встановленого законами України.

Але, існують і обмеження - ліцензування зовнішньоекономічних операцій (ст. 16 ЗУ "Про зовнішньоекономічну діяльність"), заборона окремих видів експорту і імпорту (ст. 17 ЗУ "Про ЗЕД"), встановлення державної монополії на експорт (імпорт) певних товарів (ст. 20 ЗУ "Про ЗЕД") та ін.

3. Принцип юридичної рівності і недискримінації, що полягає у:

- a. рівності перед законом всіх суб'єктів ЗЕД незалежно від форм власності при здійсненні ЗЕД;
- b. забороні будь-яких, крім передбачених Законом, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів ЗЕД, а також іноземних суб'єктів господарювання за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;
- c. неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів, крім випадків, передбачених цим Законом.

4. Принцип верховенства закону, що полягає у:

- a. регулюванні ЗЕД тільки законами України;
- b. забороні застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що створюють для суб'єктів ЗЕД умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України.

Протиріччя: відповідно до ст. 7 ЗУ "Про ЗЕД" - коло засобів регулювання ЗЕД широке і включає як акти державних органів різної юридичної сили, так і акти недержавних суб'єктів, однак п. 9 ст. 92 Конституції України встановлює, що виключно законами визначаються засади ЗЕД.

5. Принцип захисту інтересів суб'єктів ЗЕД, який полягає у тому, що Україна як держава:

- a. забезпечує рівний захист інтересів всіх суб'єктів ЗЕД та іноземних суб'єктів господарювання на її території згідно з законами України;
- b. здійснює рівний захист всіх суб'єктів ЗЕД за межами України згідно з нормами міжнародного права;
- c. здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами тільки відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права.

6. Принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів вказує на необхідність забезпечення правовими засобами економічної рівноваги при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, обміну рівними вартостям, недопущення фіктивного експорту з метою отримання бюджетного відшкодування податку на додану вартість тощо.

Демпінг (експорт за заниженими цінами з метою завоювання частки на ринку іншої держави) відповідно до ст. 31 ЗУ "Про зовнішньоекономічну діяльність" є проявом недобросовісної конкуренції в ЗЕД, що тягне за собою застосування законодавчо визначених заходів захисту національного товаровиробника.

Орієнтовний перелік видів ЗЕД, які можуть здійснюватися суб'єктами цієї діяльності в Україні, закріплює ст. 4 ЗУ "Про ЗЕД":

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили. Експорт - це продаж товарів українськими суб'єктами ЗЕД іноземним суб'єктам господарювання з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України. Реекспорт - продаж іноземним суб'єктам господарювання та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України.

- імпорт - це купівля українськими суб'єктами ЗЕД у іноземних суб'єктів господарювання товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, надання послуг іноземними суб'єктами господарювання суб'єктам ЗЕД України.
- наукова, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарювання; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі.
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами; кредитні та розрахункові операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарювання.
- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарювання (створення спільних підприємств). підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням об'єктів інтелектуальної власності з боку іноземних суб'єктів господарювання.

Основні цілі зовнішньоекономічної діяльності заключаються в наступному:

- сприяння вирівнювання темпів економічного розвитку;
- порівнянність витрат виробництва на національному та світовому рівнях;
- реалізація переваг міжнародного поділу праці, що сприяє зростанню ефективності національних економік.

Основні функції ЗЕД передбачають:

- організацію та обслуговування міжнародного обміну природними ресурсами та результатами праці в їх матеріальній та вартісній формах;
- міжнародне призначення споживчої вартості продуктів міжнародного поділу праці;
- організацію міжнародного грошового обігу.

Практичне значення ЗЕД для країн полягає в можливості одержувати

валютну виручку від експорту, підвищувати технічний рівень виробництва (за рахунок імпорту, більш ефективної техніки та технологій), виробляти конкурентоспроможну продукцію.

Зовнішньоекономічна діяльність являє собою багатомірну цілісну систему господарювання. Вона залучає до себе дві основні підсистеми: зовнішньоторговельну та міжнародну виробничо-інвестиційну діяльність. ЗЕД як вихід торговельних зв'язків за межі національних кордонів – це кон'юнктурний рівень. Такий стан зумовлений перед усім тим, що інтернаціоналізація охоплює лише сферу обігу. Підключення до системи господарських зв'язків на рівні товарного руху капіталу та обслуговуючих його валютно-кредитних відносин робить ту чи іншу країну цілком залежною від кон'юнктури світового ринку як системи одиничних ринків.

Зовнішньоекономічна діяльність торговельної спрямованості утворюється у традиційній формі (комплектне устаткування, одиничний товар) на міжнаціональному стику переважно загального та часткового поділу праці. Досліджується лише сфера зовнішньої торгівлі та аналізується кон'юнктура товарних ринків.

Під міжнародною виробничо-інвестиційною діяльністю розуміють стратегічний рівень тому, що втілює генеральну тенденцію соціальнодинамічного процесу, має визначальний вплив на характер розвитку як національних економік, так і на функціонування міжнародної економіки, а також стандарти якості і критерії ефективності виробництва і використання ресурсів, стандарти якості життя, норм поведінки тощо.

ЗЕД утворюється тут на підставі інтернаціоналізації, котра охоплює усі стадії відтворювального процесу, а також інформаційну, правову і соціально-культурну інфраструктуру. Підключення країни до системи світогосподарських зв'язків на рівні технологічного поділу праці в самому виробництві залучає її до єдиного світогосподарського простору, ядром якого і є виробничоінвестиційна діяльність. Країна отримує прямий доступ до цілісного світового ринку товарів і капіталів, до нових технологій і сучасного

менеджменту.

Кожна з відзначених підсистем ЗЕД поодинокі не відображає усієї гами відносин, що складаються в цій системі. Кожна підсистема фіксує лише певну сторону господарського буття, певну грань відносин його елементів.

Це виражається так чи інакше у двох можливих моделях ЗЕД: зовнішньоторговельній та виробничо-інвестиційній. Ефективність господарської діяльності вітчизняних підприємців у рамках правової системи України визначається, насамперед, ступенем досконалості охоплення сфер регулювання і ліберальності її законодавства. У зв'язку з цим зростає значення правового регулювання питань функціонування різних суб'єктів ЗЕД.

Зовнішньоекономічна діяльність регулюється насамперед Законами України: «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності», «Про режим іноземного інвестування», «Про інвестиційну діяльність», Митним кодексом України та інші.

При здійсненні ЗЕД керівники та спеціалісти в процесі прийняття тих чи інших рішень керуються рядом принципів, які декларуються у спеціальних документах або є своєрідною нормою, звичаєм.

На міжнародному рівні найбільш повний перелік принципів організації міжнародних економічних відносин є в «Хартії економічних прав і обов'язків держав», прийнятій IV спеціальною сесією генеральної Асамблеї ООН у 1974 р. В Хартії вказано такі принципи: суверенітет; територіальна цілісність і політична незалежність держав; суверенна рівність усіх держав; ненапад і невтручання у внутрішні справи; взаємна та справедлива вигода; мирне співіснування; рівноправність і самовизначення народів; мирне регулювання спорів; усунення несправедливості, що виникає в результаті застосування сили та позбавляє націю засобів для її нормального розвитку; сумлінне виконання міжнародних обов'язків; повага прав людини та основних свобод; відсутність прагнення до гегемонії в сферах впливу; сприяння міжнародної

соціальної справедливості; міжнародне співробітництво з метою розвитку; вільний доступ до морів і від них для країн, що їх не мають. Значна частина міжнародних принципів ЗЕД діє у межах інтеграційних угруповань.

Так, принципи ЗЕД у Європейському Союзі містяться в Білій книзі (1985 р.) і включають: контроль і оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони; свободу пересування осіб для працевлаштування або постійне місце проживання у будь-якій країні; уніфікацію технічних норм і стандартів; відкриття споживчих ринків; лібералізацію фінансових послуг; поступове відкриття ринку інформаційних послуг; лібералізацію транспортних послуг; створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну і промислову власність; усунення фіскальних бар'єрів.

На національному рівні принципи ЗЕД закріплюються в законодавчих актах відповідних країн. Так, в Україні суб'єкти господарської діяльності керуються такими принципами:

- суверенітет у здійсненні ЗЕД: суб'єкти ЗЕД самостійно і незалежно здійснюють ЗЕД на території України, неухильно виконуючи усі договори і зобов'язання країни у галузі міжнародних економічних відносин;
- свобода зовнішньоекономічного підприємництва: суб'єкти ЗЕД добровільно вступають у зовнішньоекономічні зв'язки; мають право здійснювати ЗЕД у будь-яких формах; зобов'язані дотримуватися встановленого порядку при здійсненні ЗЕД; мають виключне право власності на всі одержані ними результати ЗЕД;
- юридична рівність і недискримінація. Цей принцип полягає у рівності перед законом усіх суб'єктів ЗЕД, незалежно від форм власності; забороні будь-яких дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів ЗЕД, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками; неприпустимості обмежувальної

діяльності з боку будь-яких її суб'єктів;

- захист інтересів суб'єктів ЗЕД. Цей принцип полягає у тому, що Україна, як держава, забезпечує рівний захист інтересів усіх суб'єктів ЗЕД та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України, а також рівний захист всіх українських суб'єктів ЗЕД за межами України згідно з нормами міжнародного права; здійснює захист державних інтересів України, як на її території, так і за її межами лише відповідно до її законів, умов підписання нею міжнародних договорів та норм міжнародного права;
- еквівалентність обміну, неприпустимість демпінгу при ввезенні та вивезення товарів. Здійснювати будь-яку зовнішньоекономічну діяльність в Україні мають право всі суб'єкти ЗЕД, до яких відносяться:
- фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність і постійно проживають на території України;
- юридичні особи, зареєстровані в Україні, і які мають постійне місцезнаходження на її території;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але мають постійне місцезнаходження на території України;
- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України, але мають постійне місцезнаходження на території України;
- спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України;
- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Суб'єкти ЗЕД можуть здійснювати такі види ЗЕД:

- експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
- надання суб'єктами ЗЕД різних видів послуг;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання і підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених її законом;
- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торгових марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності. Аналогічна діяльність суб'єктів за межами України; організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, здійснюваних на комерційній основі, за участю суб'єктів ЗЕД;
- організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібно торгівлі на території України за іноземну валюту;
- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами;
- робота іноземних фізичних осіб на контрактній платній основі із суб'єктами ЗЕД як на території України, так і за її межами;
- інші не заборонені законодавством України види ЗЕД.

Право на здійснення ЗЕД виникає у фізичної особи з моменту придбання нею громадянської дієздатності, порядок, терміни та інші умови виникнення якої регулюються в першу чергу Цивільним кодексом. Фізичні особи мають відповідне право, якщо вони зареєстровані як підприємці.

Фізичні особи, що не мають такого права, набувають його, якщо вони є суб'єктами господарської діяльності за законами держави, в якій вони мають постійне місце проживання або громадянином якої вони є. Юридичні особи мають право здійснювати ЗЕД відповідно до їх установчих документів із моменту набуття ними статусу юридичної особи. Підприємці мають право здійснювати ЗЕД після державної реєстрації їх як учасників ЗЕД. Ця реєстрація виконується на підставі подання заяви подавця, копій статутних документів або нотаріально завірених документів фізичної особи про їх реєстрацію як підприємця. Крім заборони на втручання державних органів у ЗЕД її суб'єктів у випадках, не передбачених чинним законодавством, аналізованих як обмеження права на здійснення ЗЕД, встановлено й інші гарантії цієї діяльності. Так, суб'єкт ЗЕД, що одержав від даної діяльності у власність засоби, майно й немайнові права та інші результати, має право володіти, користуватися і розпоряджатися ними за власним бажанням.

Вилучення результатів ЗЕД у власника в будь-якій платній і безкоштовній формі без його згоди забороняється. Усі суб'єкти ЗЕД України мають право відкривати свої представництва на території інших держав згідно

з їх законами, а також брати участь у міжнародних неурядових економічних організаціях.

Іноземний суб'єкт господарської діяльності при здійсненні ним ЗЕД має право відкрити в Україні своє представництво. Здійснення іноземною фірмою операцій із продукцією українського походження без вивозу її з митної території України, включаючи продаж, обмін і передачу іншим особам, вирішується тільки при наявності зареєстрованого «представництва іноземного суб'єкта господарської діяльності». Реєстрація представництва необхідна також при бажанні іноземної фірми відкрити рахунок в українських банках. Якщо іноземець прибув в Україну на певний строк для працевлаштування, то його праця може бути використана тільки за наявності дозволів на працевлаштування. Такий дозвіл не потрібен для керівників спільних підприємств та іноземних суб'єктів господарської діяльності, що діють на території України, а також представникам іноземного морського (річкового) флоту та закордонних авіакомпаній, що обслуговують їх на території України.

Для іноземних суб'єктів господарської діяльності запроваджуються такі правові режими:

1. Режим найбільшого сприяння (РНС), який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується/або буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, якій надано такий режим. Отже, зобов'язання про надання РНС стосуються: будь-яких зборів, пов'язаних з імпортом чи експортом; методики застосування тарифів, зборів; правил проведення експортних чи імпортних операцій; внутрішніх податків і зборів на імпортні товари, а також законів, постанов і вимог, що впливають на їхній продаж; застосування кількісних обмежень (наприклад, розподіл квот між країнами-постачальниками на недискримінаційній основі), де такі обмеження дозволяються.

2. Національний режим (НР), який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків, не менший ніж суб'єкти господарської діяльності України. Цей режим застосовується щодо всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, пов'язаної з їх інвестиціями на території України, а також щодо експортноімпортних операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів. Отже, у сфері зовнішньої торгівлі, принцип НР доповнює принцип РНС і припускає, що імпортний товар, що перетинає кордон після оплати мита й інших зборів, повинен одержувати режим не менш сприятливий, ніж режим, який одержують аналогічні товари, виготовлені вітчизняними виробниками. Тому країна не може накладати на імпортні товари, після того, як товар надійшов на територію країни після оплати мита на кордоні, внутрішні податки за ставками більш високими, ніж ті, що застосовуються до подібних вітчизняних товарів. Аналогічно, правила, що регулюють продаж і закупівлю товарів на вітчизняному ринку, не повинні бути більш жорсткими щодо імпортних товарів.
3. Спеціальний режим, який застосовується до територій спеціальних економічних зон, територій митних союзів, до яких входить Україна, а також в разі встановлення будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України. Виокремлюють наступні риси сучасної системи ЗЕД:
 - а. посилення взаємозв'язку між кон'юнктурою на світових ринках товарів та послуг і внутрішніх ринках окремих держав. Широкий розвиток набувають такі форми та елементи в системі ЗЕД як інформаційний обмін, послуги зв'язку, транспортне обслуговування, консалтинг, франчайзинг, ноухау, лізинг, страхування тощо;
 - б. новий міжнародний поділ праці, який склався останніми

- роками, характеризується відносним зниженням частки сировини та матеріалів у світовій торгівлі. Швидшими темпами розвиваються наукоємні, високотехнологічні галузі: хімія, приладобудування, електроніка, авіакосмічна промисловість. На цих напрямках засновані експортні стратегії США, країн ЄС, Японії. Новою стратегією ТНК є переведення у нові індустріальні країни, де відносно дешева робоча сила та сировина, виробництва одягу, взуття, суднобудування, автомобілебудування тощо;
- c. розвиток інтеграційних процесів. Поступово ліквідуються економічні кордони між країнами і створюється єдиний регіональний економічний простір, який підпорядковується загальному регулюванню;
 - d. вивіз капіталу. Це створює фундамент для утворення ТНК, які, як правило, бувають національними за капіталом та інтернаціональними за сферою діяльності;
 - e. переміщення робочої сили із країни в країну, що є наслідком відмінностей у людських, сировинних та фінансових ресурсах. Щорічно у пошуках роботи в світі переміщується до 25 млн. осіб;
 - f. зростання обсягів зовнішньої торгівлі, що сприяє зниженню витрат виробництва;
 - g. активна та цілеспрямована роль держави щодо втягнення країни в систему глобальної світової економіки. Метою державного регулювання є створення сприятливих правових, економічних та політичних умов, які забезпечують ефективну з точки зору інтересів країни та окремого підприємця зовнішньоекономічну діяльність на усіх рівнях;
 - h. жорстке міжнародне регулювання ЗЕД. Кожна двостороння міжнародна економічна угода стає багатосторонньою, оскільки

повинна відповідати положенням СОТ, виконувати вимоги близько 40 міжнародних організацій у цій галузі.

1.2 Основні поняття логістики

Логістика - це комплексна система управління матеріальними та інформаційними потоками від постачальників до кінцевих споживачів, спрямована на забезпечення ефективного руху товарів і послуг в процесі їх виробництва, постачання та розподілу. Основна мета логістики - забезпечення потреб клієнтів при мінімальних витратах і максимальній ефективності.

Основні поняття в логістиці включають:

- Постачальницький ланцюг (Supply Chain): Це система підприємств та організацій, які беруть участь у виробництві товарів або наданні послуг, від постачальників сировини до кінцевих споживачів.
- Запаси (Inventory): Товари або матеріали, які зберігаються на складі або в процесі транспортування для подальшого використання або продажу. Транспорт (Transportation): Система перевезення товарів від місця виробництва до місця споживання, яка включає в себе різні види транспорту (автомобільний, залізничний, морський, повітряний). Складське господарство (Warehousing): Це процес зберігання та управління запасами товарів на складі для забезпечення потреб постачальницького ланцюга.
- Матеріальні потоки (Material Handling): Операції з переміщення, вантаження, розвантаження та переміщення товарів та матеріалів вздовж постачальницького ланцюга.
- Інформаційні технології (Information Technology): Використання програмного забезпечення та інформаційних систем для відстеження та управління логістичними процесами, включаючи ведення обліку запасів, маршрутизацію транспорту, прогнозування попиту тощо.
- Управління ланцюгом постачання (Supply Chain Management): Це стратегічне планування, координація та контроль всіх етапів

постачального ланцюга з метою оптимізації витрат та підвищення ефективності.

Принципи логістичного підходу вимагають інтеграції інформації про матеріально-технічне забезпечення, виробництво, транспорт, збут і рух запасів в єдину систему, що має підвищити операційну та міжгалузеву ефективність у кожній з цих сфер.

Таким чином, метою логістики є оптимізація відтворювального циклу за допомогою інтегрованих, орієнтованих на попит потоків матеріалів та інформації у виробництві та розподілі продукції.

Видатні дослідники в галузі логістики вважають, що метою логістики є "оптимізація постачання продукції компаніями таким чином, щоб ця продукція знаходила споживачів на найбільш вигідних умовах з точки зору загальної прибутковості".

У багатьох випадках цілі логістичної діяльності пов'язують з виконанням так званих логістичних правил. Найпоширенішим підходом є визначення "шести правил логістики", так званого логістичного міксу (за аналогією з маркетинговим міксом) або логістичного комплексу.

Продукт - бажаний продукт

Кількість - необхідна кількість

Якість - необхідна якість

Час - відповідний час доставки

Location - відповідне місце розташування

Cost - з мінімальними витратами

Однак один автор дещо розширює логістичний комплекс, додаючи такі елементи, як "споживач", тобто відповідний споживач, і "персоналізація", тобто розробка систем обслуговування для кожного замовлення.

Цілі логістичної діяльності реалізуються за умови дотримання вищезазначених правил, тобто якщо забезпечується найкраща і найшвидша реакція на ринковий попит за мінімальних витрат. Слід підкреслити, що основні цілі логістики є вираженням ідеальної ситуації, до якої слід прагнути.

Основні цілі логістики конкретизуються в її завданнях, які за ступенем важливості поділяються на три групи:

- Глобальні
- Загальні
- Часткові (локальні).

Логістика за своєю природою виконує інтегровану функцію в процесі управління підприємницькою діяльністю. Тому, незалежно від типу логістичної системи, до її глобальних завдань належать

Створення складних інтегрованих систем матеріальних, інформаційних і, де це можливо, інших потоків; стратегічна координація, планування та управління використанням логістичних можливостей у виробництві та дистрибуції Постійне вдосконалення логістичної концепції в рамках обраної стратегії в ринковому середовищі Досягнення високої гнучкості системи за рахунок швидкого реагування на зміни зовнішніх і внутрішніх умов ведення бізнесу. Вирішення глобальних завдань не може бути досягнуто без постановки і вирішення загальних проблем. Наступні загальні виклики є необхідною умовою життєздатності будь-якого типу логістичної системи

Впровадження наскрізного контролю поточних процесів у логістичних системах; Розробка та вдосконалення методів управління матеріальними потоками Багатоваріантне прогнозування виробництва, транспорту та запасів; Виявлення дисбалансів між потребами виробництва та можливостями логістики, а також між потребами в логістичних послугах при реалізації продукції та можливостями логістичної системи; стандартизація вимог до якості логістичних послуг та окремих операцій Рациональне формування господарських зв'язків; Виявлення центрів втрат часу, матеріальних, трудових і грошових ресурсів; Оптимізація технічної та технологічної структури транспортно-складських комплексів; визначення стратегій і технологій фізичного переміщення матеріальних ресурсів, напівфабрикатів і готової продукції; формулювання актуалізованих (поточних оперативних) логістичних цілей і параметрів логістичної системи.

Часткові операції в логістиці мають локальний характер. Більш динамічна та універсальна:

- Оптимізація запасів усіх типів і на всіх етапах руху продукції;
- Максимальне скорочення часу зберігання продукції
- Скорочення часу транспортування
- Швидше реагування на вимоги клієнтів;
- Удосконалена система доставки;
- Зниження витрат на всіх ділянках ланцюга поставок;
- Раціональний розподіл транспортних засобів
- Забезпечення якісного післяпродажного обслуговування
- Готовність у будь-який час отримувати, обробляти та видавати інформацію;
- Послідовність і поетапність просування через засоби трансформації тощо.

Практичне застосування логістичних методів виражається в їх функціональних важелях. З концептуальної точки зору можна виділити наступні функції логістики:

1. Системоутворююча функція. Логістика - це система ефективних методів забезпечення процесів управління ресурсами. У вузькому розумінні логістика формує систему управління рухом товарів (формування господарських зв'язків, організація руху продукції через складські приміщення, формування та координація товарних запасів, розробка та організація складів).
2. Інтегровані функції. Логістика забезпечує ринково орієнтовану синхронізацію процесів збуту, зберігання та доставки з виробничими та посередницькими послугами споживачам. Логістика забезпечує узгодження інтересів логістичних посередників у логістичній системі. Логістика дозволяє перейти від часткової до цілісної оптимізації.
3. Регуляторні функції. Логістичне управління матеріальними і

супутніми потоками спрямоване на економію всіх видів ресурсів і зниження витрат живої та уречевленої праці на перетині різних організаційно-економічних рівнів і галузей. У найширшому розумінні управлінський вплив полягає в тому, щоб привести поведінку однієї частини логістичної системи у відповідність з інтересами цілого. Чим вищий ресурсний потенціал підсистеми, тим більше ця підсистема повинна орієнтуватися на стратегію логістичної системи. В іншому випадку, якщо підсистема більше не має певного, заздалегідь визначеного рівня автономії, існує ризик, що сама система буде зруйнована.

Функції, що впливають з цього. Логістична діяльність спрямована на постачання продукції в необхідних кількостях, у визначений час і місце, заданої якості (стану) і з найменшими витратами. Логістика намагається охопити всі етапи взаємодії в ланцюгу постачання-виробництво-розподіл-споживання, іншими словами, це алгоритм трансформації ресурсів у пропозицію готової продукції відповідно до існуючого попиту.

1.3 Типи перевезень

У логістиці існує кілька типів перевезень, які використовуються для переміщення товарів від місця виробництва до місця споживання. Ось деякі з найпоширеніших типів перевезень:

1. Автомобільні перевезення (Road Transport):

- a. Вантажівки та фургони: Це один з найпоширеніших способів перевезення товарів на короткі та середні відстані. Вантажівки можуть бути використані для перевезення широкого спектру товарів, від малих партій до великих вантажів.
- b. Автобусні та кур'єрські служби: Ці види перевезень часто використовуються для доставки невеликих партій товарів або швидких доставок.

2. Залізничні перевезення (Rail Transport):

- a. Вантажні поїзди: Залізниця може бути вигідним способом перевезення великих обсягів вантажів на великі відстані. Вона також зазвичай вважається більш екологічною альтернативою порівняно з автомобільним транспортом.
- b. Контейнерні вагони: Контейнерний транспорт стає все більш популярним для перевезення товарів на великі відстані. Вагони можуть бути використані для міжнародних та внутрішніх перевезень.

3. Морські перевезення (Maritime Transport):

- a. Контейнерні судна: Для міжнародних перевезень великих обсягів товарів контейнерні судна є основним засобом транспорту.
- b. Танкери та судна для перевезення рідких вантажів: Вони використовуються для перевезення рідинних товарів, таких як нафта та хімічні речовини.

4. Повітряні перевезення (Air Transport):

- a. Вантажні літаки: Повітряний транспорт надає швидку доставку вантажів на великі відстані, хоча це зазвичай є найдорожчим варіантом перевезення.
- b. Експрес-доставка: Для швидкої доставки невеликих вантажів або документів використовуються кур'єрські компанії та експрес-послуги.

Документи в логістиці Класифікація документів Документи в логістиці можуть класифікуватися так:

- а) документи, що описують вантаж;
- б) документи, що описують спосіб перевезення вантажу;
- в) документи, що оформлюються державними органами.

Приділимо увагу кожному із типів документів.

Документи, що описують вантаж. До цього типу відносяться документи,

що оформляються продавцем (відправником) вантажу.

Інвойс (invoice, commercial invoice) - першочерговий документ, який містить опис вантажу. В інвойсі обов'язково повинні бути представлені такі дані:

- назва вантажу;
- кількість вантажу;
- вартість вантажу за одиницю;
- підсумкова вартість вантажу;
- покупець вантажу;
- продавець вантажу.

Крім цього, інвойс також може містити:

- митний код вантажу;
- опис вантажу;
- фотографії вантажу;
- загальна вага вантажу;
- інші відомості.

Інвойс в обов'язковому порядку повинен супроводжувати вантаж, оскільки без нього неможливо ідентифікувати товар, що перевозиться. Цей документ також обов'язково має бути пред'явлений на митниці для проходження процедури очищення.

Слід розрізняти Проформа-рахунок и Комерційна накладна. Перший тип документа оформляється продавцем на оплату товару. А другий – вже після оплати та перед відвантаженням зі складу відправника.

Пакувальний лист (packing list) - документ, що доповнює інвойс у частині фізичних даних вантажу. Пакувальний лист повинен містити:

- кількість одиниць вантажу;
- вага кожної одиниці вантажу;
- кількість вантажних місць;
- вага нетто вантажу (попозиційно та в сукупності);
- вага брутто вантажу (попозиційно та в сукупності).

Пакувальний лист, крім інвойсу, дозволяє отримати повне уявлення про вантаж. На митниці цей документ також має бути пред'явлений з метою митної очистки. В іншому випадку, вантаж, що ввозиться, може бути підданий митному огляду, зважуванню або іншим платним процедурам.

Сертифікат якості (certificate of quality) - додатковий документ, що підтверджує хімічний склад вантажу. Також може бути необхідний як додатковий опис товару під час перевезення та проходження процедури митного очищення.

Крім цього списку, також можливе оформлення інших документів, відправник також може оформити додаткові документи, які можуть бути засвідчені його (відправника) печаткою та підписом.

Документи, що описують спосіб перевезення вантажу

До цього типу відносяться документи, пов'язані з перевезенням вантажу та оформлювані перевізником. Залежно від типу перевезення дані документи відрізняються один від одного:

- Авіаційна накладна (Air Waybill, AWB) - для перевезення вантажів авіаційним транспортом.
- Залізнична накладна (Railway Bill, RWB) - для перевезення вантажів залізничним транспортом
- Коносамент (Bill of lading - B/L, або його "цифровий" аналог - waybill) - для перевезення вантажів морським транспортом
- Накладна CMR - для перевезення вантажів за допомогою автомобільного транспорту.

Мультимодальне перевезення є сумою перевезень чотирма видами транспорту, що описуються вище, плюс перевалка вантажу на складах та терміналах. Відповідно, цей спосіб перевезення описується існуючими чотирма типами документів.

Кожен із документів, перелічених вище, повинен містити такі дані:

- відправник вантажу;
- отримувач вантажу;

- опис вантажу (найменування, код, спосіб упакування);
- загальні фізичні дані вантажу (кількість місць, контейнерів, вага, обсяг);
- відомості про перевізника - судно, рейс, номерні знаки автомобіля;
- відомості про одиницю перевезення — номерні знаки автомобіля та причепа, номери контейнера та пломби.
- Документи, що оформляються державними органами

До документів даного типу відноситься нескінченно велика кількість різних паперів, які мають характер:

- дозвільних;
- що підтверджують;
- що засвідчують.

До дозвільних документів належать різні сертифікати відповідності, походження та якості. Ці документи оформляються державними органами або організаціями, які акредитовані державою на оформлення таких документів. Вони можуть містити загальний опис вантажу, а також підтвердження того, що він може бути використаний за прямим призначенням.

Підтверджуючі документи – це додаткові документи, які підтверджують інформацію в основних (інвойсі та пакувальному листі). До них можуть належати різноманітні акти митного огляду, зважування вантажу на митному терміналі. Сюди ж можна віднести документи, що оформляються митними органами та дають право на перевезення вантажу всередині митної території країни:

1. Carnet TIR;
2. транзитну декларацію.

До тих, хто засвідчує, належать документи, що засвідчують належність вантажу до певної категорії. До цієї групи належать сертифікати походження товару (сертифікат походження), що оформляються торгово-промисловими палатами країни відправлення товару. Найчастіше такі документи також необхідні на митниці як посвідчення країни походження та справжності

товару.

Усі документи, наведені вище, повинні містити відомості, які узгоджуються між собою. Дані з інвойсу повинні відповідати даним у транспортних документах та документах, оформлених державними органами. Іншими словами, кожен окремий документ повинен бути частиною загальної картини, що описує вантаж з усіх боків. В цьому випадку питань не виникне у будь-кого з перевізників, вантажовласників чи митних служб.

Ситуація, коли дані в документах не узгоджуються між собою, загрожує наслідками різного ступеня тяжкості, Тому потрібно завжди вимагати чернетки документів, після чого звіряти їх з вже існуючими і підтверджувати макети. Ця нехитра дія збереже бізнесу та його співробітникам велику кількість грошей.

Висновки до розділу 1

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства (ЗЕД) відіграє важливу роль в економіці України, навіть у військовий час. ЗЕД в Україні регулюється низкою законів, у тому числі Законом України про зовнішньоекономічну діяльність. Є дуже багато факторів які впливають на ЗЕД, такі як політичні відносини між країнами, відмінності в законах, логістика, загальний стан ринку і т.д. В цьому розділі було розглянуто основні поняття та принципи ЗЕД та логістики. На мою думку логістика має прямий вплив на ЗЕД, тож важливо розуміти загальні принципи її роботи також.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ)

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

ТОВ Сейф Гласс Факторі виготовляє автоскло як для автомобільних заводів, так і для вторинного ринку. Компанія пропонує партнерам широкий спектр продукції, виготовленої з високоякісних матеріалів за новітніми технологіями. Інновації, якість та безпека є невід'ємними частинами стратегії підприємства. ТОВ Сейф Гласс Факторі використовує індивідуальний підхід до клієнтів і робимо все можливе, аби задовольнити вимоги кожного.

Стрімке зростання компанії обумовлено правильною організацією виробництва і використанням європейських методик управління персоналу. Результатом цього є міцні позиції на українських і закордонних ринках, що також говорить про довіру покупців до продукції нашого підприємства.

Маючи високий виробничий та кадровий потенціал наше підприємство, слідує головним курсом, який направлений на створення конкурентоспроможної продукції, максимальне задоволення потреб споживачів, а також інтересів зацікавлених сторін.

Діяльність підприємства базується на принципах загального управління якістю та регламентована системою менеджменту якості згідно стандартів IATF16949:2016 та ISO 9001:2015(ДСТУ ISO 9001:2015).

Основною виробничою діяльністю підприємства є виготовлення скла загартованого та багатошарового.

Місія підприємства:

Своє суспільне призначення ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» бачить в забезпеченні високоякісною продукцією своїх замовників, яка задовольняє їх потреби якості на основі високої культури виробництва, з мінімальними

впливами на оточення та безпеку людей.

Стратегія підприємства:

- зберігати існуючі і освоювати нові ринки збуту нашої продукції, розробляти та виводити на ринки необхідні споживачам нові види продукції;
- постійно підвищувати технічний рівень, споживацькі характеристики та якість продукції, яка виготовляється на підставі вимог та очікувань споживачів;
- постійна орієнтація на впровадження нових прогресивних методів виготовлення продукції; формування єдності цілей і напрямів діяльності підприємства.

Принципи компанії:

- будувати гнучку маркетингову та цінову політику, що включає визначення цін, знижок, умов оплати, які б максимально задовольняли споживачів;
- клієнт завжди правий, він є головним джерелом нашого благополуччя;
- якість продукції має відповідати вимогам споживачів та перевищувати їх очікування;
- застосовувати сучасні технології виробництва та методи управління, постійно попереджати виникнення проблем, а не усувати наслідки після їх появи;
- активізація та підтримка творчого потенціалу співробітників.

Політика у сфері якості:

- відповідає намірам і контексту підприємства;
- підтримує стратегію його розвитку;
- доведена до усіх працівників і зрозуміла на підприємстві;
- розміщена на сайті підприємства та являється доступною для зацікавлених сторін;
- реалізована в підприємстві та є основою для встановлення цілей у

сфері якості;

- аналізується з погляду її постійної придатності.

Політика в сфері якості покладає на кожного працівника наступні обов'язки:

- знання положень Політики та Цілей і керування ними в своїй роботі;
- створення необхідних умов для результативної та якісної роботи;
- забезпечення робіт необхідними матеріальними ресурсами (в межах обов'язків);
- виконання вимог зовнішньої та внутрішньої нормативної документації;
- додержання трудової дисципліни та техніки безпеки на об'єктах;
- виявлення ініціативи щодо усунення причин, які заважають наданню послуг високої якості.

Політика в сфері якості направлена на:

- об'єднання зусиль працівників для виконання завдань по досягненню високої якості послуг;
- забезпечення безперервного підвищення результативності функціонування системи управління якістю.

Вище керівництво ТОВ «Сейф Гласс Факторі» взяло на себе зобов'язання по створенню належних умов для реалізації даної Політики:

1. підтримувати в робочому стані систему менеджменту якості та безперервно поліпшувати її результативність відповідно до вимог стандартів IATF16949:2016 та ISO 9001:2015(ДСТУ ISO 9001:2015)
2. забезпечувати реалізацію цієї Політики та підтримувати її в актуальному стані.

Загальне управління підприємством здійснюється відповідно до організаційної структури підприємства наведено нижче. Щороку вищим керівництвом визначаються цілі підприємства на наступний плановий рік. Цілі підприємства відображені у додатку А «Цілі підприємства ТОВ «Сейф Гласс Факторі на 2024 рік».

Для забезпечення постійної придатності, адекватності та результативності системи менеджменту якості вище керівництво ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» проводить аналіз функціонування СМЯ один раз на півріччя. Аналіз СМЯ з боку керівництва передбачає оцінювання діяльності підприємства щодо стану функціонування процесів і СМЯ в цілому;

- результативності реалізованих заходів, виконання цілей в сфері якості;
- відповідності продукції встановленим вимогам;
- можливості поліпшення продукції відповідно до вимог споживачів;
- задоволеності замовників;
- відповідності постачальників встановленим вимогам;
- потреби в ресурсах і оцінку можливості поліпшення і необхідності в змінах СМЯ.

Програма проведення аналізу СМЯ складається з:

- а) збору інформації про функціонування СМЯ;
- б) узагальнення інформації і проведення аналізу;
- в) прийняття рішень.

Планування процесу аналізу СМЯ із боку керівництва здійснює відповідальний за СМЯ таким чином, щоб аналіз був проведений у січні місяці за друге півріччя і у липні місяці за перше півріччя. Аналіз СМЯ із боку керівництва здійснюється на координаційній Раді з якості, яка проводиться заступником Генерального директора за поданням відповідального за СМЯ.

Дії з реагування на ризики і можливості.

При плануванні у рамках системи менеджменту якості враховуються обставини, вказані в розділах 4.1 та 4.2 стандарту ISO 9001:2015 (ДСТУ ISO 9001:2015) і встановлено (визначено) ризики і можливості, які мають бути розглянуті, щоб:

- забезпечити упевненість в тому, що система менеджменту якості може досягти очікуваного результату (тів);

- запобігти або знизити можливий небажаний вплив;
- забезпечити постійне поліпшення.

Плануються:

- дії з розгляду цих ризиків і можливостей;
- те, як воно буде:
 - впровадження цих дій в процеси системи менеджменту якості та реалізування їх;
 - оцінювання результативності цих дій.

Дії, які стосуються ризиків і можливостей, включають:

- уникнення ризику;
- використання ризику в цілях реалізації можливості;
- усунення джерела ризику;
- зміна достовірності або наслідків ризику;
- зменшення ризику або утримання його на основі усвідомленого рішення.

Характерні наступні чинники ризиків:

- подія, яка може відбутися, а може і не відбутися (ми напевно не знаємо), але яка матиме певний вплив на нашу діяльність;
- вірогідність цієї події, тобто міра невизначеності;
- вплив, який подія, у випадку якщо вона настане, зробить на нашу діяльність і стане точкою уразливості, тобто "слабким місцем", яке сприяє тому, що небажаний ризик може настати.

Для управління діями відносно ризиків і можливостей в першу чергу необхідно виділити головні найбільш значимі ризики або групу, прикласти максимум зусиль до їх зниження, а також до досягнення основних завдань в плані підвищення якості послуг, що надаються, та робіт, що виконуються, а також задовольнити очікування замовників. В якості інструментів для досягнення поставлених завдань можна використати різні моделі або стандарти системи менеджменту якості.

Система управління ризиками і можливостями називається ризик-

менеджмент. Це процес розроблення та виконання управлінських рішень, покликаних максимально понизити можливість виникнення негативного результату, а також понизити до мінімуму можливі матеріальні і фінансові втрати.

Система управління діями відносно ризиків і можливостей підприємства може розглядатися як додатковий інструмент, спрямований на постійне удосконалення наявної системи і спрямований на:

- підвищення якості виконаних робіт і послуг, що надаються;
- підвищення задоволеності замовників;
- підвищення ефективності і результативності роботи системи менеджменту якості в цілому.

Допустимий рівень ризику не повинен перевищувати рівень, визначений національними нормативними документами, які регулюють ці вимоги і/або контрактні вимоги конкретного замовника.

Передбачені ризики можуть бути пов'язані із забезпеченням:

- безпеки роботи підприємства;
- фінансів
- прибутку
- ринку надання послуг та виконання робіт
- вимог нормативних документів
- вимог безпеки і охорони праці
- вимог по екології.

Для того, щоб зробити процедури СМЯ більш ризиконаправленими, знадобиться проведення різного роду заходів. Нижче наведені деякі з них:

- класифікація операційних ризиків підприємства
- класифікація впливів операційних ризиків на бізнес (по групах і рівнях впливу)
- визначення методів проведення кількісної оцінки як одного ризику, так і усіх ризиків підприємства
- доповнення процедури управління внутрішніми аудитами методами,

спрямованими на систематичну ідентифікацію ризиків

- доповнення процедури управління поліпшуванням вимогами відносно управління операційними ризиками
- навчання персоналу та ін.

Можна виділити наступні об'єкти для застосування менеджменту ризиків:

- процеси системи менеджменту якості
- впровадження нових послуг та видів робіт
- діяльність (наприклад, трансферт процесів, складання виробничого графіку)
- об'єкти, які представляють небезпеку для працівників підприємства, а також послуги, які представляють небезпеку для замовників.

Слід зазначити, що на підприємстві ТОВ «Сейф Гласс Факторі» велику увагу приділяють системі управління ризиками, загальне управління на підприємстві здійснюється відповідно до ISO 9001:2015(ДСТУ ISO 9001:2015), саме це дозволяє займати лідируючі позиції на ринку України та здійснювати завоювання ринків Європи.

2.2. Управління закупівлею та запасами сировини на підприємстві ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» в період (2019-2023 рр.)

На сучасному етапі економічного розвитку управління запасами займає одне з провідних місць у діяльності підприємств. Ефективне управління товарно-матеріальними запасами сприяє вивільненню оборотних коштів підприємства, підвищенню ефективності діяльності та рентабельності підприємства. Управління запасами підприємств має бути спрямоване на визначення їх оптимального обсягу та зниження витрат, пов'язаних з їх утриманням.

Для оптимального управління запасами використовують метод «ABC»,

що дає змогу значно спростити контроль, зосередивши увагу на відносно надійній кількості позицій, які є дефіцитними або дуже дорогими. До групи «А» зазвичай відносять 10–15 % запасів, які є дефіцитними або надто дорогими. До групи «В» – 20–25 % запасів, які займають таку саму частку в загальній вартості запасів. До групи «С» – решту 60–70 % запасів.

У теорії управління запасами було розроблено основні системи управління ними, з яких найпоширенішими є:

- система управління з фіксованим розміром замовлення;
- система управління з фіксованим інтервалом часу між поставками;
- система зі встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня;
- система «мінімум-максимум»;
- система «точно в термін».

Розглянемо детальніше кожну з них.

Система управління запасами з фіксованою величиною замовлення.

У даній системі розмір замовлення на поповнення запасу є постійною величиною і здійснюється за умови зменшення наявного на складах запасу до встановленого мінімального рівня, який називають "точкою замовлення". Залежно від інтенсивності споживання матеріальних ресурсів інтервали між поставками можуть бути різними, а величина замовлення зафіксована і не змінюється ні за яких умов роботи системи .

Система управління з фіксованим інтервалом часу між поставками.

Замовлення здійснюються в чітко визначений час, між якими утворюються рівні інтервали, наприклад, 1 раз у місяць, 1 раз у тиждень, і т.д. Період, що розділяє два замовлення на виготовлення або придбання, чітко встановлено, а обсяг замовлення є змінним . Застосування даної системи є ефективним для запасів, які належать до групи «С», тобто мають незначну вартість та суттєво не впливають на діяльність підприємства.

Система із заданою періодичністю поповнення запасів до встановленого рівня.

У цій системі вхідним параметром є період часу між замовленнями. Вона зорієнтована на роботу за умови значних коливань споживання. Щоб запобігти завищенню обсягів запасів, які знаходяться на складі, або їхньому дефіциту, замовлення подаються не тільки у встановлені моменти часу, але і за умови досягнення запасом граничного рівня. Таким чином, рівень матеріального запасу регулюється як зверху, так і знизу. У тому випадку, якщо розмір запасу знижується до мінімального рівня раніше настання терміну подачі чергового замовлення, то робиться позачергове замовлення. В інший час система функціонує як система з фіксованою періодичністю замовлення.

Система "мінімум-максимум" зорієнтована на ситуацію, коли витрати на облік запасів і витрати на оформлення замовлення настільки значні, що стають порівняними з втратами від дефіциту запасів. Тому в даній системі замовлення роблять не через задані інтервали часу, а тільки за умови, що запаси на складі в цей момент виявилися рівними або меншими встановленого мінімального рівня. У випадку видачі замовлення його розмір розраховується так, щоб постачання поповнило запаси до максимального рівня. Таким чином, дана система працює лише з двома рівнями запасів - мінімальним і максимальним, чим і зумовлюється її назва. Використання системи управління запасами «мінімум-максимум» є актуальним тоді, коли витрати на замовлення досить високі, тобто запаси належать до групи «А».

Система управління запасами «точно в термін» (JIT) – це система повної синхронізації поставок з процесами виробництва і реалізації: виробничі запаси подаються невеликими партіями безпосередньо у потрібні точки виробничого процесу, минаючи склад, а готова продукція відразу відвантажується покупцям. Суть системи JIT зводиться до відмови від виробництва продукції великими партіями. Замість цього виробництво, створюється безперервно-потокowe предметне Система точно в термін розглядає наявність товарно-матеріальних запасів як негативний фактор, існування якого ускладнює вирішення багатьох проблем. З практичної точки зору головною метою системи JIT є знищення будь-яких зайвих витрат і

ефективне використання виробничого потенціалу підприємства.

Основною сировиною для виготовлення ламінованого скла автомобільного скла є флоат-скло та плівка ПВБ, гартованого скла -флоат скло. У своїй діяльності підприємство використовує система із заданою періодичністю поповнення запасів до встановленого рівня. Використання даної системи спричинено графіком роботи заводів-виробників флоат-скла. Виготовлення скла різних товщин відбувається з різною періодичністю, як правило раз на 2-3 місяці.

Переваги застосування даною системи управління запасами:

- 1) повне виключення недостачі матеріальних ресурсів для потреб системи;
- 2) можливість у будь-який момент здійснити замовлення;
- 3) адаптивність до змін обсягів виробництва, що зумовлені коливаннями попиту на ринку та іншими факторами.

До недоліків даної системи слід віднести:

- виникають додаткові витрати на організацію постійного спостереження за величиною запасів.
- Додаткові витрати на транспортне перевезення.

ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» імпортує 100% сировини з-за кордону. Динаміка надходження сировини, флоат скло, на підприємство у період 2019-2023 роки наведена нижче.

Таблиця 1. Динаміка надходження флоат-скла, на підприємство ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» у період 2019-2023 роки

Рік	Кількість, м2
2019	592 855
2020	406 449
2021	589 372
2022	413 667
2023	516 062



Рис.2.1. Динаміка надходження флоат скла на ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» за 2019-2023 рр.

За період 2019-2023 року, найбільший показник по надходженню сировини був у 2021 році та становив 589 372 м2. Розглянемо також споживання сировини у період 2019-2023 років.

Таблиця 2. Динаміка надходження та використання флоат-скла, на підприємство ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» у період 2019-2023 роки

Рік	Надходження, м2	Видаток, м2
2019	592855	655 989
2020	406449	387 750
2021	589372	618 902
2022	413667	457 264
2023	516062	468 160

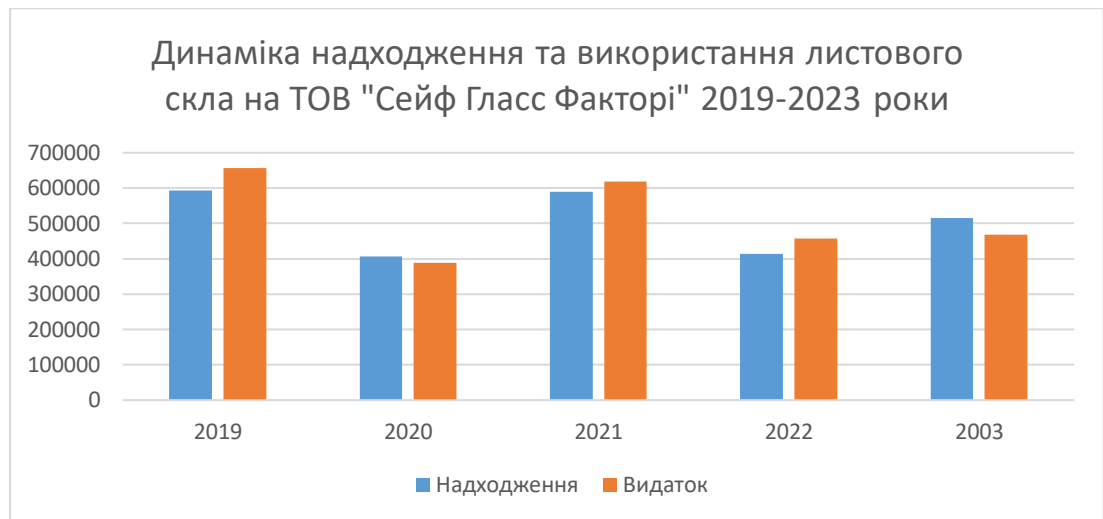


Рис. 2.2. Динаміка надходження та використання флоат-скла, на підприємство ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» у період 2019-2023 роки

Згідно графіків відображених вище слід прослідкується найбільший пік надходження та використання скла у 2019 та 2021 роках. Спад надходження і використання листової сировини у 2020 році був викликаний пандемією COVID -19. Світ у період 2020 році зіштовхнувся з захворюванням, яке спричинило ряд негативних наслідків економічного характеру, зокрема підвищення вартості перевезення з міжнародних портів, відсутністю вільного обладнання (контейнерів), загальною тенденцією до зростання вартості сировини та цін на перевезення. 2021 рік для підприємства став роком стабілізації (підприємство почало потроху оговтуватися від проблем викликаних COVID -19, однак 2022 році підприємство змушено було знову скоротити об'єми постачання через агресію росії проти України. І навіть у 2023 році ТОВ «Сейф Гласс Факторі не вдалося досягти показників 2023 року.

Здійснення імпортої діяльності на підприємстві (закупівлі сировини) здійснюється згідно Процесу ПР-04 «Управління закупіввлею СМЯ передбачених стандартом ISO 9001:2015.

Опис процесу ведення закупівлі на ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ»

1. Вибір та оцінювання постачальників

1.1 Забезпечення виробництва, технологічних та ремонтних служб ТМЦ (Товарно-матеріальних цінностей) здійснює відділ постачання служби

комерційного директора (СКД). При закупівлі ТМЦ менеджери відділу постачання визначають їх відповідність встановленим закупівельним вимогам, з тим, щоб закуплена продукція задовольняла вимоги та потреби зацікавлених підрозділів підприємства.

1.2. У відділі постачання розроблений і ведеться реєстр організацій-постачальників ТМЦ. Включення постачальників до реєстру здійснюється після вивчення реклами, інформації від інших споживачів, ознайомлення і вивчення постачальників на місцях, тощо.

1.3. Після визначення потенційних постачальників з ними встановлюється зв'язок з метою визначення спроможності поставляти ТМЦ відповідної якості, виходячи з встановлених обсягів та термінів.

1.4 Включення нового постачальника до електронного реєстру постачальників здійснює старший менеджер з постачання після погодження з комерційним директором та затвердження Виконавчим директором.

1.5 З метою об'єктивного оцінювання постачальників застосовуються оціночні показники, що вказані в таблиці.

Таблиця 3. Система оцінки постачальників

№ п / п	Оціночні показники	Оцінка		
		краща	середня	гірша
1	Ціна ТМЦ з урахуванням витрат на доставку та наданих знижок	5	4	2
2	Якість ТМЦ, що підтверджена даними вхідного контролю та супровідними документами (сертифікатами якості, паспортами, тощо)	5	3	1
3	Умови оплати ТМЦ:	-	-	1
	- повна 100% передоплата до факту постачання;	-	-	-
	- передоплата 50% вартості до факту постачання;	-	2	-
	- відстрочення платежу до 15 календарних днів від дати постачання	2		
4	Готовність на узгоджувальні дії при оформленні договору	2	1	-
5	Статус та імідж постачальника:			
	- постачальник являється виробником товару;	3	-	-
	- наявність у постачальника сертифікованої СМЯ	3	-	-

1.6 Після закупівлі ТМЦ менеджер з постачання заносить інформацію в картку оцінки Постачальника (Додаток2), які ведуться в електронній формі. Закупівлі оцінюються за допомогою оціночних показників (наведені вище) по 5-ти бальній системі, виходячи з параметрів оцінювання пропозицій. При позитивному результаті за кожну пропозицію проставляються бали.

1.7 За результатами набраних балів постачальнику присвоюється наступна категорія: надійний постачальник (від 15 - до 20 і більше балів); задовільний постачальник (від 6 - до 14 балів); ненадійний постачальник (до 5-ти балів).

1.8 Двічі на рік старший менеджер з постачання проводить актуалізацію даних про постачальників, що зазначені в реєстрі постачальників. За результатами аналізу приймається рішення про: змінення дійсних оцінок постачальників; виключення з реєстру ненадійних постачальників; включення до реєстру нових постачальників.

1.9 Дозволяється не включати до реєстру та не оцінювати постачальників на одноразову поставку ТМЦ.

1.10 Постійні поставки ТМЦ від постачальників, які не включені до реєстру постачальників, забороняються. Виключенням є закупки, які здійснюються у невідкладних випадках на ремонтно-експлуатаційні та господарські потреби.

2. Планування закупівлі ТМЦ

2.1 Підставою для забезпечення виробництва якісною сировиною, основними та допоміжними матеріалами, комплектуючими виробами є план виробництва (замовлення).

2.2 Щомісячно комерційний директор, виходячи із замовлень в системі 1С та CMR-системі, доповнень до них та службових записок, дає вказівку менеджеру з постачання про підготовку до закупок ТМЦ. Для цього менеджер з постачання отримує з ПВВ норми витрат матеріалів і комплектуючих виробів.

2.3 Щомісячно на підставі потенційного обсягу виробництва продукції, норм витрат та залишків ТМЦ на складах, менеджер з постачання проводить

розрахунки потреби ТМЦ та складає дефіцит з остаточними даними по ТМЦ для планування закупок.

2.4 Директор з виробництва представляє на розгляд старшому менеджеру з постачання потенційний обсяг виробництва продукції на плановий період, на підставі якого розраховується потенційна потреба в матеріалах та комплектуючих виробках.

2.5 Заявки на закупівлю ТМЦ на допоміжне виробництво та ремонтні роботи надають керівники відповідних підрозділів в системі 1С, CMR-системі або у вигляді службових записок. Такі заявки попередньо узгоджуються із завідувачем складу ТМЦ.

3. Організація закупівлі ТМЦ.

3.1 Вибір майбутніх постачальників проводиться виходячи з отриманих заявок та наявного реєстру організацій-постачальників ТМЦ і карток оцінки постачальника. Старший менеджер з постачання та/або комерційний директор попередньо обумовлює по телефону з постачальником умови майбутнього договору.

3.2 При отриманні позитивних свідчень про закуповувані ТМЦ, менеджер з постачання направляє постачальнику запит на висилку проектів відповідних договорів (рахунків-фактур чи специфікацій) та слідкує, щоб протягом 5-ти днів постачальники направили у відповідь проекти договорів, інакше з реєстрів вибирається інший постачальник. У запиті зазначається опис ТМЦ, що замовляються, їх кількість, терміни постачання, сорт, тип, марка, категорія, клас, посилання на НД, а також умови оплати та постачання.

3.3 У випадку позитивної відповіді можливого постачальника менеджер з постачання оформляє проект договору (контракту) згідно чинного законодавства, з його погодженням керівниками структурних підрозділів, які були ініціаторами даного договору. Після цього договір перевіряють та візують старший менеджер з постачання, комерційний директор, юрисконсульт і головний бухгалтер. Після процедури погодження та візування договір підписується Генеральним директором та реєструється юрисконсультом в

журналі реєстрації договорів.

3.4 Після двостороннього підписання договору, один його примірник менеджер з постачання направляє постачальнику-контрагенту, а другий примірник передає юрисконсульту для зберігання. Копія договору передається менеджеру з постачання для здійснення контролю за його виконанням. Виставлені постачальником рахунки менеджер з постачання передає в бухгалтерію для оплати відповідно до умов договору.

3.5 Після оплати рахунків менеджер з постачання починає роботу по забезпеченню своєчасного завезення ТМЦ з відповідними товарно-супровідними документами, що підтверджують їх якість. Для цього менеджер з постачання зв'язується з постачальником на предмет доставки ТМЦ. Після узгодження з постачальником режиму його роботи та дати відвантаження замовлених товарів, менеджер з постачання вирішує питання, пов'язані з перевезенням ТМЦ, страхуванням вантажу (у необхідних випадках), організацією його доставки та розвантаження на склад ТМЦ.

3.6 Після доставки сировини залізницею менеджер з постачання разом з працівником ВТК або лабораторії забезпечують контроль вивантаження її з напіввагонів згідно вимог інструкції по організації робіт по вивантаженню скла на залізничній станції та забезпечення збереження вантажних напіввагонів та вантажу. Детальний процес організації розвантаження сировини зазначений в інструкціях: ІН 01 ВП-21 «З організації робіт по розвантаженню листового скла на залізничній станції», «Інструкція з вивантаження ящиків з листовим склом з піввагона не обладнаного транспортними пірамідами», «Інструкція з охорони праці для працівників, відповідальних за вивантаження ящиків ДЛФ (МФ) з листовим склом з вивантаженого автомобіля обладнаного А-подібною пірамідою».

3.7 Порядок приймання сировини при надходженні на підприємство зазначено в «Регламенті отримання сировини та ведення претензійної роботи при надходженні сировини (листова скло). При надходженні сировини до цеху на ділянку «Стіл порізу» зазначено в «Регламенті претензійної роботи у разі

надходження пошкодженої (бракованої) сировини (листоє скло) до цеху».

4. Вхідний контроль закуплених ТМЦ та сировини

4.1 Про надходження ТМЦ на склади завідувач складським господарством сповіщає в усній формі працівника вхідного контролю ВТК з наданням ТСД. Вимоги щодо проведення вхідного контролю зазначені в інструкції ІН 01 ВТК-17 «Вхідний контроль якості закупок сировини (скла), матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих виробів».

4.2 Після доставки ТМЦ водій передає відповідні ТСД комірнику складу для проведення вхідного контролю ТМЦ працівниками ВТК. Крім того, обов'язковою умовою прийняття ТМЦ є наявність сертифікатів якості та паспортів. Результати вхідного контролю реєструються в журналі.

4.3 У випадку отримання від працівника вхідного контролю повідомлення про невідповідності в оформленні ТСД менеджер з постачання повідомляє про це постачальника та обумовлює з ним процедуру оперативної доставки нових ТСД.

4.4 При виявленні працівниками вхідного контролю ВТК невідповідності закупленої сировини (скла), працівник вхідного контролю складає повідомлення про дефекти та відхиляє її від приймання для прийняття рішення.

4.5 Не прийняті працівником ВТК сировина (скло) або матеріали (плівка ПВБ) передаються на відповідальне зберігання на склад сировини (матеріалів) без права видачі їх на виробництво до вирішення питання про їхнє подальше застосування. Інформація (акти вхідного контролю) надаються начальнику ВТК та комерційному директору для прийняття відповідних рішень по подальшому їх використанню.

4.6 Якщо прийнято негативне рішення щодо забракованих сировини (матеріалів), вони розміщуються в спеціально відведених місцях накопичення браку і відповідним чином ідентифікуються. Працівник ВТК складає акт про брак та передає його менеджеру з постачання, який, в свою чергу, обов'язково інформує про це постачальника.

4.7 Вхідний контроль інших матеріалів (зварювальних, лако-фарбувальних, миючих та ін.) та комплектуючих в тому числі устаткування, ЗВТ, пристрої, тощо (далі ТМЦ) проводить завідувач складу ТМЦ візуально. У випадку виявлення невідповідностей інформує про це працівника ВТК та менеджера з постачання. Такі ТМЦ розміщуються у спеціально відведеному та ідентифікованому місті для подальшого прийняття рішення по ним та у виробництво не видаються.

4.8 В ході переговорів з постачальником визначаються подальші дії з невідповідними ТМЦ. Остаточне рішення приймає комерційний директор разом з начальником ВТК, виходячи із умов укладеного договору. При цьому можливі наступні варіанти дій: повернення ТМЦ постачальнику і ініціювання передбаченої договором процедури його розірвання; заміна бракованих ТМЦ на якісні згідно договору; прийняття ТМЦ з відступами від вимог договору при їхній відповідності мінімальним вимогам класифікатора (зі зниженням ціни); виставлення претензії/рекламаційного акту постачальнику.

4.9 Менеджер з постачання фіксує поставку в картці оцінки постачальника. До і у разі невідповідностей ТМЦ приймає попереднє рішення про можливість продовження роботи з даним постачальником. Якщо прийнято рішення про припинення подальшої співпраці з ним, воно погоджується зі старшим менеджером з постачання та затверджується комерційним директором і постачальник виключається з реєстру постачальників.

5. Складування, зберігання та видача ТМЦ

5.1 Після оприбуткування сировини (матеріалів) та інших ТМЦ на складі, завідувач складу ТМЦ передає ТСД з оформленою накладною для підпису в бухгалтерію в день їх оприбуткування. Менеджер з постачання на підставі рахунку-фактури заносить відповідні дані в картку оцінки постачальника.

5.2 Прийняті ВТК сировина (матеріали) та інші ТМЦ приймаються завідувачами відповідних складів та розташовуються на складах сировини та ТМЦ. Кожну марку, тип, клас ТМЦ завідувач складу заносить в базу даних

1С-бухгалтерія для обліку. Завідувач складу в усній формі доповідає комерційному директору про прийняття ТМЦ на склади. Про надходження відповідних ТМЦ на склади, менеджер з постачання за допомогою корпоративної електронної пошти у той же день сповіщає керівників підрозділів, які були ініціаторами придбання ТМЦ. Про надходження сировини для виробництва у такому ж порядку сповіщається планово-виробничий відділ.

5.3 Завідувач складу розміщує ТМЦ на складах на стелажах чи спеціально відведених місцях по класу, типу, номіналу, марках, тощо. Місця зберігання сировини (матеріалів) та інших ТМЦ обов'язково ідентифікуються. Вимоги до зберігання ТМЦ зазначені в інструкції ІН 01 ВП-21 «Зберігання сировини, матеріалів та комплектуючих».

5.4 Лаки, фарби та паливно-мастильні матеріали обліковуються, приймаються та зберігаються в окремому складі з дотриманням вимог НД щодо створення належних умов по їх зберіганню та видачі. Вимоги до зберігання вищевказаних матеріалів зазначені в ІН 01 ВП-21 «Зберігання сировини, матеріалів та комплектуючих».

5.5 Зварювальні матеріали, допоміжне устаткування для виконання зварювальних робіт зберігається та видається завідувачем складу по накладних.

5.6 Змішування ТМЦ, або розміщення в одному складі, на одному стелажі (місті) різних за класом, типом, маркою суворо забороняється. Всі місця зберігання обов'язково маркуються фарбою або ярликом із зазначенням назви, марки, типу, класу, тощо

5.7 Обов'язковою передумовою для видачі ТМЦ має бути наявність вимоги, накладної чи товарно-транспортної накладної. Завідувач складу перевіряє правильність оформлення ТСД на видачу ТМЦ.

5.8 Для контролю за раціональним використанням менеджер з постачання веде облік потреби сировини (матеріалів) та інших ТМЦ. Крім того звірка залишків сировини (матеріалів) та інших ТМЦ здійснюється через

базу даних. Щоквартально завідувач складу проводить звірку залишків ТМЦ із залишками, що зареєстровані в бухгалтерії.

5.9 Періодично завідувач складу перевіряє стан сировини (матеріалів) та інших ТМЦ, що зберігаються. Вони оглядаються візуально або заміряються.

5.10 Під час тривалого зберігання ТМЦ визначається першочерговість їхньої видачі у використання, при цьому завідувач складу оглядає ТМЦ візуально і, виходячи з термінів зберігання, узгоджує зі старшим менеджером з постачання питання про їх подальше застосування. Якщо вони стали непридатними для подальшого використання, завідувач складу інформує про це старшого менеджера з постачання.

5.11 ТМЦ, що визначені непридатними для використання, проходять ревізію після чого складається акт на їх списання.

5.12 Щоквартально комісія у складі технічного директора, комерційного директора, інженера з охорони праці, бухгалтера та завідувача господарства проводить списання малоцінних та швидкозношуваних товарів і за результатами складається акт списання, який передається в бухгалтерію.

5.13 Наприкінці року наказом по підприємству створюється комісія для списання ТМЦ із закінченим терміном зберігання. До складу комісії входять працівники СКД, бухгалтерії, ВТК. На ці ТМЦ складається акт за встановленою формою, який затверджується Виконавчим директором. На підставі затвердженого акту бухгалтерія списує такі ТМЦ.

5.14 Щорічно, згідно наказу по підприємству, проводиться інвентаризація ТМЦ на складах згідно інвентаризаційної відомості, яку надає бухгалтерія. Завідувачі складами заносять результати обліку сировини (ТМЦ) в інвентаризаційну відомість і здають її в бухгалтерію.

5.15 Щорічно завгосп отримує малоцінні та швидкозношувані товари на виробничі та господарські потреби. До таких товарів відносяться: миючі засоби та засоби гігієни, канцтовари, прилади та гостовари для прибирання, тощо.

5.16 Щомісячно, згідно з договором, укладеним з уповноваженою

організацією, завідувач господарства організовує вивіз побутових відходів, зі складанням відповідних документів, передбачених договором. Виконавець надає акт виконаних робіт, який завідувач господарства передає в бухгалтерію.

Здійснено аналіз структури надходження сировини на підприємство та динаміку вибору постачальників на ТОВ «Сейф Гласс Факторі» у період 2019-2023 років.

Слід зазначити, що підприємство «Сейф Гласс Факторі» на своєму виробництві найбільше використовує флоат-скло з номінальною товщиною 2,0-2,2 мм прозорого та тонованого в масі світло-зеленого скла. Статистичні дані наведені нижче.

Таблиця 4. Структура надходження флоат скла на ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» у 2019 році по виробниках, м2

Sisicam, Туреччина	Agc, Росія	Guardian, Тайланд	Еспо глас, Україна	Phoenicia, Ізраїль	БОР, РОСІЯ
40492	183218	76653	658	115 907	169 743



Рис. 2.3. Структура надходження флоат скла на ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» у 2019 році по виробниках, м2

Згідно наведених даних найбільшу питому вагу в структурі імпорту ТОВ

«СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» займав виробник скла AGC, країна походження Росія – 31%, найменше було придбано в Україні, лише 658 м2 скла.

Таблиця 5. Структура надходження флоат скла на ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» у 2020 році по виробниках, м2

Guardian, Тайланд	AGS, Росія	Phoencia, Ізраїль
8 059	296 534	18 631



Рис. 2.4. Структура надходження флоат скла на ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» у 2019 році по виробниках, м2

Згідно наведених даних найбільшу питому вагу в структурі імпорту у 2020 році ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» займав виробник скла AGC, країна походження росія – 92% , і лише 8% припадало на інших виробників. Підприємство ТОВ «Сейф Гласс Факторі» перебувало в гострій залежності від одного виробника. Така політика у сфері закупівель є згубною, адже це може спричинити перебої у виробництві покупця. Власне кажучи така політика призвела до того, що підприємство відчувало гострий дефіцит скла, тобто за період 2021 року підприємство спожило сировини більше чим було

надходження, а підбір нових аналогів був тривалим.



Рис. 2.5. Структура надходження флоат скла на ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» у 2021 році по виробниках, м2

На основі вище наведених даних, можна побачити що, хоча і не в такій кількості, але російська компанія AGS залишалась найбільшим постачальником флоат скла на підприємство, а саме 68% від загальної кількості надходження на підприємство, наступною була Турецька компанія Birhat – 16%, «трійку лідерів» закривав новий на той час контрагент – Xinui, Китай. Це свідчить про те, що компанія «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» через дефіцит і залежність від одного постачальника у минулому році почала диверсифікувати постачання скла, і виходити на нові ринки.

Таблиця 6. Структура надходження флоат скла на ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» у 2022 році по виробниках, м2

Guardian, Таїланд	AGS, росія	Refel SPA	Birhat, Туреччина	Ran Makine, Туреччина	Xinui, Китай
11 146	280 028	3898	66 573	9 274	39 554

Структура надходження флоат скла на ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» у 2022 році по виробниках, м2

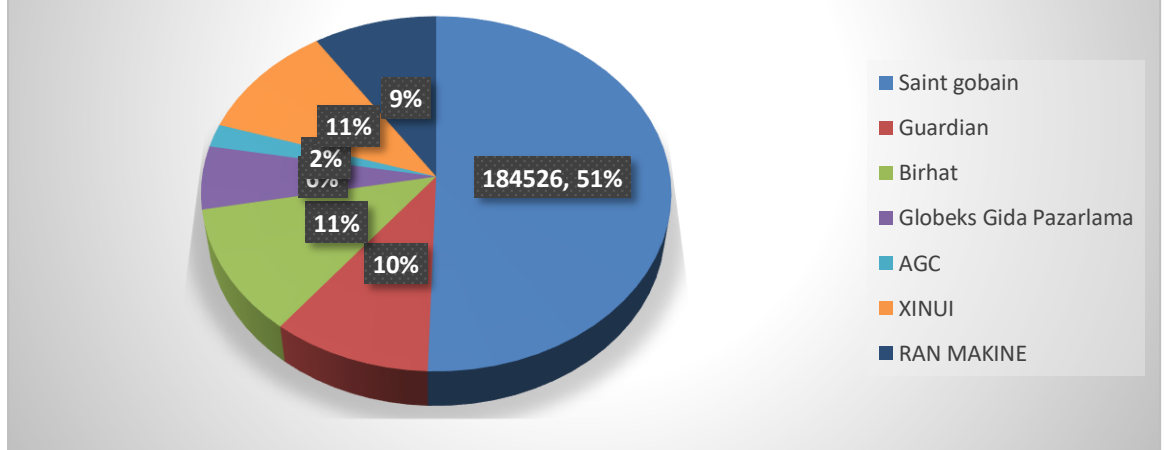


Рис.2.6. Структура надходження флоат скла на ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» у 2022 році по виробниках, м2

У 2022 році через агресію росії, ТОВ СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ довелося знову шукати нові шляхи для імпорту сировини, адже порти, через які доставлялася сировина з Китаю були не доступні на початку року, а ціна на доставку контейнерів з країн Азії зросли у два рази, у цій ситуації єдиним виходом була Європа, імпорт з якої тоді став легше через транзитну зону. Тому ми бачимо наступну картину: трохи більше половини всього імпорту сировини 2.1мм складав імпорт з Німеччини, компанія – Saint Gobain, друге місце було за Таїландським Guardian`ом, хоч доставка і була в два рази дорожче ніж минулого року, але скло такого формату яке закуплялося у Guardian не мало замінників, тож доводилося зменшувати об'єми поставок Таїландського скла, і збільшувати ціну на готовий продукт, третю сходинку поділяли Китайська Xinui і Турецька Birhat.

Таблиця 7. Структура надходження флоат скла на ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» у 2023 році по виробниках, м2

Guardian, Іспанія	Rexi, Китай	Saint gobain, Німеччина	XINUI GROUP, Китай	King Tai, Китай
166574	36627	134866	122355	10502



Рис. 2.7. Структура надходження флоат скла на ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» у 2023 році по виробниках, м2

2023 рік, ситуація з портами більш менш стабілізувалася, що дозволило збільшити імпорт Китайської сировини у 3 рази, також дуже важливим аспектом у 2023 році був імпорт сировини Guardian, але на цей раз країною експортером виступав не Таїланд, а Іспанія, що дозволяло ввозити ту саму сировину але по нижчій ціні через транзитну зону, меншу та вартість доставки. Це було настільки вигідно, що Іспанський Guardian став імпортером №1, другу позицію зайняв Німецький Saint-Gobain, за ним Китайський Xinui

2.3 Аналіз експортно-імпоротної діяльності на ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ»

В першу чергу, проведемо дослідження вартості перевезень на ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» (рис. 2.8).

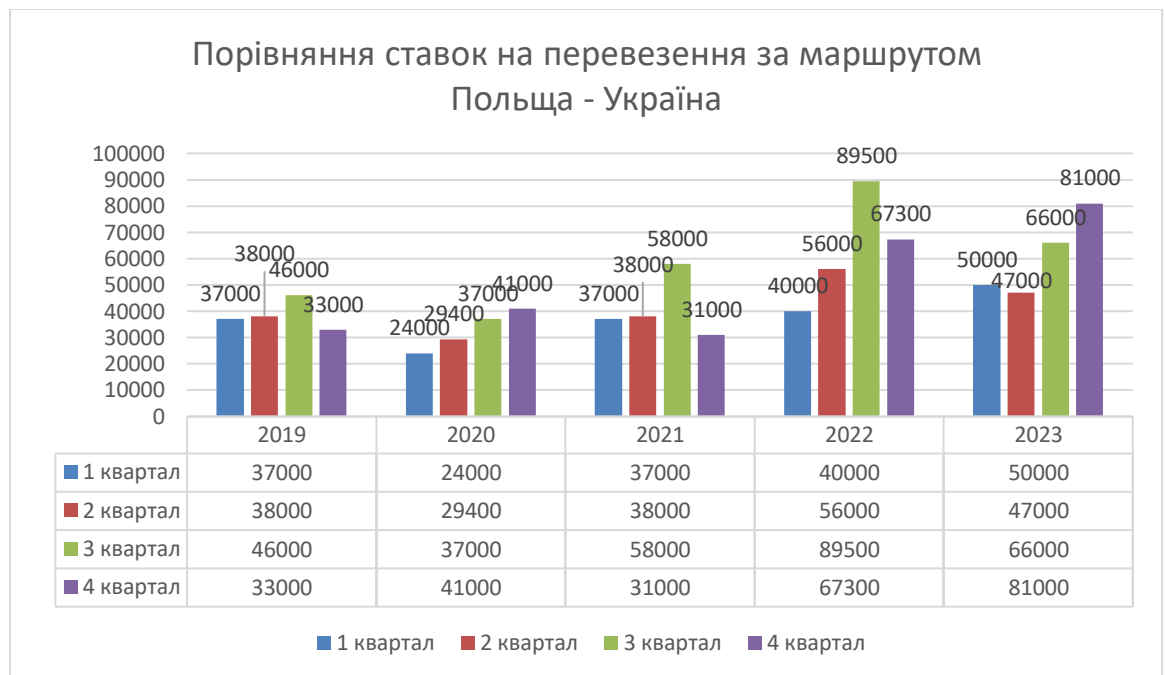


Рис. 2.8. Фактори аналізу впливу вартості транспортного перевезення на об'єм забезпечення підприємства запасами та собівартості кінцевого продукту (автоскла).

На вищенаведеній діаграмі можна побачити коливання цін на авто(тент) за маршрутом Польща (Домброва-Гурнича), - Бердичів, також слід зазначити, що у 2024 році ціни на перевезення піднялися, через блокування кордонів поляками, приблизні ціни на перевезення з Польщі на той період становили приблизно 260 000, тобто зросли приблизно в два рази. Блокування кордонів вплинуло не тільки на авто перевезення з Польщі, тому що блокування одного пп збільшує навантаження на всі інші пп, тому ціни на перевезення зросли в цілому. Це також вплинуло на авіа, та морське перевезення, адже основними портами та аеропортами при доставці вантажів в Україну під час військового стану виступають саме польські порти та аеропорти.

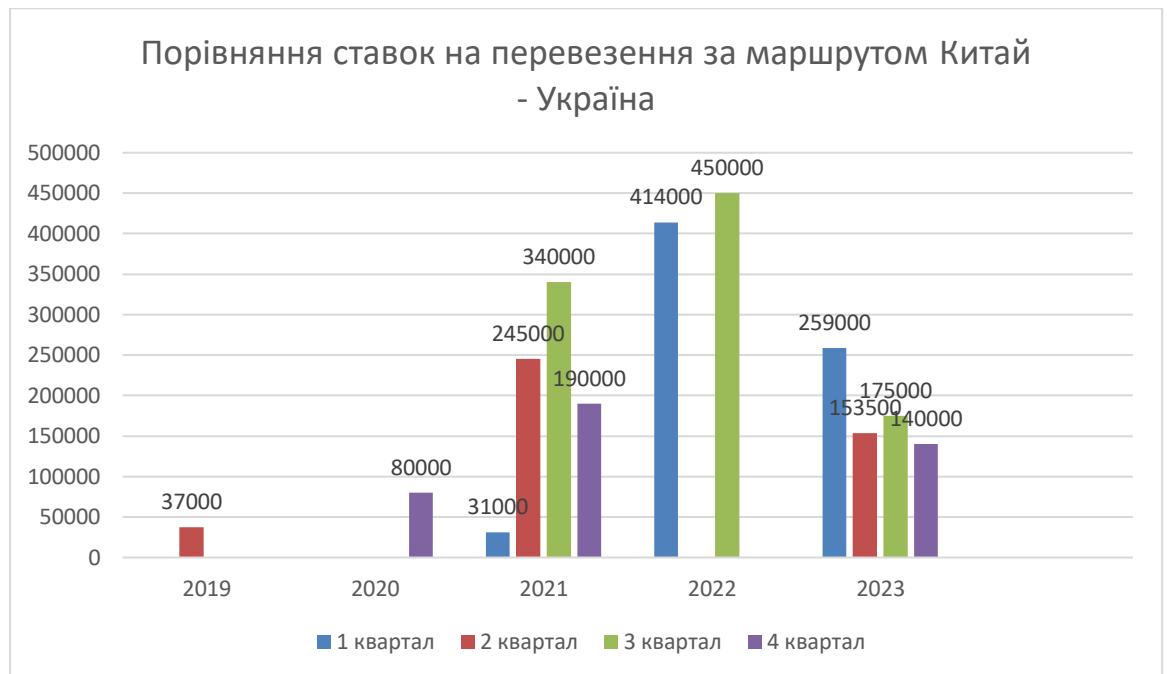


Рис. 2.9. Порівняння ставок на перевезення за маршрутом Китай-Україна

На цій діаграмі ми бачимо ціни різних періодів на доставку одного сорокафутового (HQ) контейнера за маршрутом Шанхай – Бердичів

Розвиток експортної діяльності на ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» наведено на рис. 2.10.



Рис. 2.10. Розвиток експортної діяльності ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» за 2019-2023 рр. у одиницях готової продукції.

Тут видно як згубно вплинула війна Росії та України на експортну діяльність ТОВ СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ, експорт товарів впав зі ста восьми тисяч одиниць готової продукції аж до тридцяти п'яти, що є негативним рекордом за роки 2019-2023.

Висновки до розділу 2

У цьому розділі було розглянуто організаційно-економічну характеристику підприємства ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ», процес закупівлі на підприємстві, імпорту та експорту діяльність та коливання цін на перевезення за основними напрямками підприємства.

З вище наведених даних можна зробити висновок, що, як і очікувано війна дуже пагубно вплинула на експорт, через зростання цін на доставку сировини, інфляції та інших факторів, що призвело до зростання цін на готову продукцію. Імпорт на підприємстві в свою чергу теж постраждав, але через допомогу наших західних партнерів, полегшення імпорту та транзитну зону, не в такому ступені.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1 Перспективи підвищення об'ємів імпоротної діяльності шляхом диверсифікації використання альтернативних транспортно-логістичних компаній та компаній-виробників сировини

2022 рік став переломним для України, адже саме тоді почалася повномасштабна війна з Росією, яка не тільки забрала життя тисяч українців, а й зруйнувала економіку країни. Війна вплинула на всі сфери життя, не стала винятком і зовнішньоекономічна діяльність. Підприємства були змушені зупинити виробництво або перенести його за кордон, а ті, хто продовжував працювати, стикалися з проблемами нестачі сировини та складнощами з логістикою.

ТОВ "СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ" не стало винятком. У 2022 році підприємство відчувало гострий дефіцит сировини, а також було змушене шукати нові шляхи її доставки, оскільки порти, через які здійснювалася доставка сировини з Китаю, були заблоковані, а ціна на доставку контейнерів з країн Азії зросла вдвічі. Єдиним виходом була Європа, імпорт з якої став легшим через транзитну зону.

У 2023 році ситуація з портами стабілізувалася, що дозволило збільшити імпорт китайської сировини втричі. Також дуже важливим аспектом у 2023 році був імпорт сировини Guardian, але на цей раз країною-експортером виступав не Таїланд, а Іспанія, що дозволяло ввозити ту саму сировину за нижчою ціною через транзитну зону та меншу вартість доставки. Це було настільки вигідно, що іспанський Guardian став провідним імпортером, друге місце посів німецький Saint-Gobain, а за ним — китайський Xiniu.

Для того щоб збільшити обсяги імпорту, ТОВ "СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ" варто розглянути можливість співпраці з новими виробниками сировини. У розділі 2.2 ми бачимо, що у 2020 році підприємство зіткнулося з

проблемою дефіциту сировини через співпрацю з одним виробником, а підбір нових аналогів був тривалим. Отже, диверсифікація постачальників сировини дозволить уникнути подібних ситуацій у майбутньому.

Крім того, ТОВ "СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ" слід розглянути можливість співпраці з новими транспортно-логістичними компаніями. У розділі 2.3 ми бачимо, як блокування польських прикордонників пунктів пропуску у 2024 році призвело до здорожчання перевезень з Польщі вдвічі. Це свідчить про те, що співпраця з однією транспортною компанією може призвести до затримок у доставці та залежності від ситуації на конкретних пунктах пропуску. Також не можна виключати людську недоброчесність, якщо віддавати всі вантажі одній компанії, то такий перевізник може почати вигадувати причини подорожчання, перевірити які вантажоотримувач не може, наприклад тарифи ліній, таких як MAERSK, CMA, MSC, і так далі. Щоб такого не було на виробництві СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ на кожне перевезення, морське, авіа, або наземне, менеджер-логіст має зібрати ставки мінімум у п'яти компаній перевізників або експедиторів. Таким чином можна буде побачити середню ринкову ціну за напрямком. Тут також можна зазначити те, що при морських перевезеннях ставка дуже часто змінюється, адже поки контейнер пливе по морю (а це в основному 2 місяці), може з'явитись багато нових факторів впливу, наприклад: пірати у червоному морі, через це морським лініям потрібно було обливати цю місцевість, що призвело до збільшення ціни, закриття кордонів, або просто нові тарифи від ліній, на які вплинути не можливо, тож потрібно бути готовим до того погоджена ставка буде відрізнятися від фінальних виставлених рахунків.

Отже, для збільшення обсягів імпорту ТОВ "СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ" варто розглянути можливість диверсифікації постачальників сировини та транспортно-логістичних компаній. Це дозволить уникнути проблем з нестачею сировини та затримок у доставці, підвищивши надійність і стабільність постачання.

Крім того, підприємство може розглянути можливість використання альтернативних методів управління запасами, таких як система "точно в термін"

(JIT), яка передбачає синхронізацію поставок з процесами виробництва та реалізації, мінімізуючи наявність запасів на складі. Це може допомогти оптимізувати витрати на зберігання запасів та покращити ефективність використання ресурсів. З досвіду можу сказати те що над цим ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» ще потрібно попрацювати, адже на складах сировини, є багато сировинної продукції яка не використовується, через специфіку виробництва, наприклад формат скла який у виробництві використовується дуже рідко займає велику площу на складі, що у свою чергу призводить до того що потрібну сировину немає куди складати.

Ще одним напрямком диверсифікації може стати розширення географії імпорту. ТОВ "СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ" імпортує 100% сировини з-за кордону. Розширення географії імпорту може включати пошук постачальників у нових регіонах або країнах, що дозволить підприємству отримати доступ до нових джерел сировини та знизити ризики, пов'язані з залежністю від одного регіону або країни.

Нарешті, ТОВ "СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ" може розглянути можливість розвитку партнерських відносин з постачальниками. Це може включати довгострокові контракти, спільне планування та прогнозування попиту, а також спільну роботу над покращенням ефективності логістичних процесів. Розвиток тісніших відносин з постачальниками може призвести до покращення умов співпраці, таких як ціни, терміни поставки та якість сировини.

У підсумку, для збільшення обсягів імпорту ТОВ "СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ" варто розглянути наступні стратегії:

Диверсифікація постачальників сировини: Розширення кола постачальників для уникнення дефіциту сировини. Пошук альтернативних виробників для кожного типу сировини. Постійне оновлення інформації про потенційних постачальників. Диверсифікація транспортно-логістичних компаній: Співпраця з кількома транспортними компаніями для зниження ризику затримок. Вибір компаній, які пропонують різні маршрути та методи перевезення. Періодична оцінка ефективності та надійності транспортних

компаній. Використання альтернативних методів управління запасами: Розгляд системи "точно в термін" (JIT) для мінімізації запасів. Оптимізація процесів виробництва та реалізації для синхронізації з поставками. Постійне вдосконалення прогнозування попиту для точнішого планування запасів. Розширення географії імпорту: Пошук постачальників у нових регіонах або країнах. Оцінка переваг та ризиків, пов'язаних з різними географічними регіонами. Налагодження відносин з постачальниками з різних країн. Розвиток партнерських відносин з постачальниками: Довгострокові контракти для стабільності поставок та цін. Спільне планування та прогнозування попиту. Співпраця над покращенням ефективності логістичних процесів. Реалізація цих стратегій допоможе ТОВ "СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ", на мою думку, підвищити обсяги імпорту, покращити стабільність та надійність постачання сировини, а також оптимізувати витрати, пов'язані з управлінням запасами та логістикою. Це, у свою чергу, сприятиме підвищенню ефективності виробництва та конкурентоспроможності підприємства на ринку.

3.2 Прогнозування експортно-імпоротної діяльності

ЗЕД України має яскраві перспективи в майбутньому, незважаючи на поточні виклики, з якими стикається країна. Ось кілька тенденцій та факторів, які, ймовірно, вплинуть на ЗЕД України в найближчі роки:

1. Збільшення міжнародної торгівлі: Україна продовжуватиме інтегруватися в глобальну економіку, розширюючи свою міжнародну торгівлю. Це може включати збільшення експорту сільськогосподарської продукції, високотехнологічних товарів та послуг.

2. Розвиток цифрових технологій: - Цифрові технології продовжуватимуть трансформувати ЗЕД, спрощуючи міжнародні транзакції та комунікації. Підприємства все частіше використовуватимуть цифрові платформи та онлайн-інструменти для виходу на нові ринки та взаємодії з міжнародними партнерами.

3. Регіональна інтеграція: - Україна продовжуватиме розвивати економічні відносини з сусідніми країнами та регіональними організаціями. Це може включати посилення торговельних зв'язків з Європейським Союзом, а також участь у регіональних торговельних угодах.

4. Інвестиції та іноземний капітал: - Україна приваблюватиме іноземні інвестиції, особливо в галузі з високим потенціалом, такі як інформаційні технології, сільське господарство та відновлювальна енергетика. Іноземний капітал сприятиме розвитку економіки та створенню нових робочих місць.

5. Інновації та підприємництво: - Україна заохочуватиме інновації та підприємництво, створюючи сприятливе середовище для стартапів та технологічних компаній. Це може призвести до появи нових експортних можливостей у високотехнологічних галузях.

6. Сприятливе нормативно-правове середовище: - Уряд України продовжуватиме вдосконалювати нормативно-правове середовище для підтримки ЗЕД. Це може включати спрощення митних процедур, покращення інфраструктури та розвиток спеціальних економічних зон.

7. Глобальні ланцюги постачання: - Україна інтегруватиметься в глобальні ланцюги постачання, стаючи важливим гравцем у виробництві та постачанні товарів і послуг. Це може призвести до збільшення експорту комплектуючих, напівфабрикатів та послуг.

8. Експорт послуг: - Україна розвиватиме свій сектор послуг, включаючи ІТ, аутсорсинг бізнес-процесів, туризм та креативні індустрії. Експорт послуг може стати значним джерелом валютних надходжень.

9. Сприяння уряду: - Уряд України продовжуватиме підтримувати підприємства, що займаються ЗЕД, надаючи консультації, гранти та інші форми допомоги. Це може включати програми, спрямовані на розвиток експорту, інновацій та міжнародної конкурентоспроможності.

10. Відновлення після війни: - Після закінчення війни відбудова України стане пріоритетом, що призведе до збільшення імпорту товарів та послуг, необхідних для відновлення інфраструктури та економіки. Це може створити

нові можливості для ЗЕД.

У підсумку, незважаючи на поточні виклики, ЗЕД України має яскраве майбутнє, і підприємства, такі як ТОВ "СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ", можуть скористатися цими можливостями для розширення своєї діяльності та виходу на нові ринки. Ключем до успіху є адаптація до змін, інновації та постійне вдосконалення, щоб залишатися конкурентоспроможними на глобальному ринку.

На нашу думку, для подальшого зростання та диверсифікації бізнесу підприємству варто розглянути можливість виходу на нові ринки та розширення своєї клієнтської бази. Це не тільки збільшить обсяги продажів, але й знизить залежність від одного або кількох ринків, що зробить бізнес більш стійким до економічних коливань та непередбачених обставин.

Ось кілька стратегій, які ТОВ "Сейф Гласс Факторі" може використовувати для розвитку економічної діяльності шляхом пошуку нових ринків збуту:

1. Аналіз ринкових можливостей: - Підприємству слід провести дослідження ринку, щоб ідентифікувати потенційні нові ринки для вашої продукції, проаналізувати тенденції галузі, потреби споживачів та конкуренцію, щоб визначити, де саме продукти можуть бути затребуваними. - Оцінити потенціал існуючих ринків, на яких ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» вже присутнє. Чи є можливості для розширення клієнтської бази або збільшення продажів існуючим клієнтам? Визначити, чи є ніші або сегменти ринку, які можна цільово охопити.

2. Міжнародна експансія: - Потрібно розглянути можливість виходу на міжнародні ринки, особливо в регіони, де існує попит на цю продукцію, оцінити потенціал різних країн та регіонів, враховуючи такі фактори, як економічний розвиток, наявність потенційних клієнтів, торговельні угоди та логістичні можливості. - Потрібно розробити стратегію виходу на міжнародний ринок, включаючи маркетинг, продажі та логістику, визначити, чи потрібні місцеві партнери або представництва для ефективної роботи на

новому ринку. На мою думку саме маркетинг є слабкою ланкою на цьому підприємстві.

3. Інтернет-маркетинг: - ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» потрібно розширити свою присутність в Інтернеті, щоб охопити глобальну аудиторію. - Потрібно спробувати вплив через соціальні медіа для залучення клієнтів з усього світу, створити цікаві публікації, брати участь у групах та форумах, пов'язаних з галуззю.

Висновки до розділу 3

У цьому розділі було надано рекомендації для ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» та перспектики розвитку ЗЕД в Україні після військового стану. На прикладі цього підприємства можна побачити до чого може привести залежність від одного виробника або експедитора, «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ» навчилося на своїх помилках, тому зараз таких проблем немає, але це все одно варто мати на увазі, зі слабких сторін, варто зазначити недостатню присутність підприємства в мережі Інтернет, що у 2024 році може бути серйозною проблемою. Прогнозування зовнішньої торгівлі України відкриває цікаві перспективи. Розвиток міжнародної торгівлі сприятиме інтеграції країни до глобальної економіки, зокрема розширенню експорту сільськогосподарської продукції та високотехнологічних товарів. Цифрові технології спрощуватимуть міжнародні транзакції та комунікацію, що уможливить компаніям виходити на нові ринки. Посилення регіональної інтеграції зміцнить економічні зв'язки з ЄС та відкриє нові можливості для участі в регіональних торговельних угодах. Іноземні інвестиції, особливо в ІТ, сільське господарство та відновлювану енергетику, стимулюватимуть економічний розвиток та створюватимуть нові робочі місця. Створення сприятливого клімату для стартапів та технологічних компаній стимулюватиме інновації та підприємництво в Україні. Це відкриє нові експортні можливості у високотехнологічних галузях. Уряд України продовжуватиме вдосконалювати

нормативно-правове середовище для підтримки зовнішньоекономічної діяльності, спрощення митних процедур та розвитку інфраструктури. Після завершення війни з Росією відновлення України стане пріоритетом, що призведе до зростання імпорту товарів та послуг, необхідних для відбудови інфраструктури та економіки. Це створить нові можливості для зовнішньоекономічної діяльності. Тож не дивлячись на щоденні ракетні обстріли, та активні військові дії на своїй території, Україна продовжує розвиватися та має досить непогані перспективи при правильному позиціюванні себе у міжнародних відносинах.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі досліджено роботу суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні в умовах військового стану, з особливим акцентом на аналізі діяльності підприємства ТОВ "Сейф Гласс Факторі". Робота включала в себе порівняння діяльності підприємства в мирний час та під час військового стану, а також опис основних змін в імпортно-експортних операціях. Загалом, робота розкриває теоретичні та практичні аспекти експорту та імпорту в Україні під час військового стану, включаючи вплив на логістику та управління ланцюгами постачання. Дослідження показало, що військовий стан суттєво вплинув на зовнішньоекономічну діяльність підприємств, створивши нові виклики та можливості. Основні висновки, які можна зробити з цієї роботи, включають:

Військовий стан в Україні призвів до значних змін в імпортно-експортній діяльності підприємств, включаючи перебої в ланцюгах постачання, збільшення витрат на транспорт та логістику, а також зміни в регуляторному середовищі.

Підприємства, які продовжували свою діяльність під час військового стану, стикалися з проблемами нестачі сировини та складнощами в логістиці, що вимагало адаптації їхніх стратегій та операційних процесів.

Управління запасами відіграло ключову роль у підтримці стабільності виробництва, а підприємства, які ефективно управляли своїми запасами, мали перевагу в умовах нестабільності.

Диверсифікація постачальників та транспортно-логістичних компаній стала важливою стратегією для подолання проблем з постачанням та забезпечення стабільності поставок.

Інтернет-маркетинг та онлайн-платформи стали важливим інструментом для підтримки зв'язків з міжнародними партнерами та виходу на нові ринки.

Держава відіграла важливу роль у підтримці зовнішньоекономічної діяльності, впроваджуючи спеціальні заходи та програми підтримки для

підприємств, що працюють в умовах військового стану.

Перспективи ЗЕД України в майбутньому є позитивними, незважаючи на поточні виклики, з можливостями для зростання в різних галузях та регіонах.

Розвиток економічної діяльності шляхом пошуку нових ринків збуту є життєво важливим для підприємств, які прагнуть до зростання та диверсифікації.

Загалом, робота підкреслює важливість адаптації та стійкості в умовах військового стану, а також можливості, які можуть виникнути для підприємств, які здатні швидко адаптуватися та реагувати на зміни. Ефективне управління імпортно-експортною діяльністю та логістикою відіграє ключову роль у підтримці стабільності та конкурентоспроможності підприємств в умовах кризи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. ПЕРЕЛІК ПРАВИЛ ЄЕК ООН <https://insat.org.ua/other/foreign/6/>,
<https://insat.org.ua/other/foreign/7/>
2. До уваги суб'єктів ЗЕД: граничні строки розрахунків
3. НБУ змінив граничні строки розрахунків для експортних операцій
<https://medoc.ua/blog/nbu-zminiv-granichni-stroki-rozrahunkiv-dlja-eksportnih-operacij->
4. Валютні обмеження у 2024 році в Україні
<https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=9d4700f5-ea0a-424c-b41c-4752ac957da6>
5. Граничні строки розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів, у період воєнного стану <https://rv.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/736569.html>
6. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ М. С. Наумов
<https://core.ac.uk/download/pdf/78065558.pdf>
7. ЗАКОН УКРАЇНИ Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну
8. Агєєв Є.Я. Зовнішньоекономічна діяльність: основи, маркетинг, менеджмент, облік, ефективність: навч. посіб. Харків: 2016.
9. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: учебнометодическое пособие. Харьков: Статистика, 2003.
10. Бабій І. В. Визначення структури управління ЗЕД на підприємствах машинобудування в аспекті стратегічного підходу. Науковий огляд. 2018.
11. Багрова І.В., Редіна Н.І., Власюк В.Є., Гетьман О.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник К.: Центр навч. літ., 2004.
12. Блажкун О.Ю., Тимошенко Н.Ю. Шляхи вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління». 2016. №10.

13. Боднарчук О.І. Поняття «зовнішньоекономічна діяльність» та етапи її розвитку в Україні. Юридичний науковий електронний журнал. 2019. № 1. С. 83-86.
14. Бондар Н.М. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Видавництво А.С.К., 2013. 400 с.
15. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. 2-е изд. доп. и перераб. Харьков: Институт новой экономики, 2010. 864 с.
16. Вівчар О.І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Галицький економічний вісник.
17. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. Львів: Афіша, 2004. 140 с.
18. Ганін В.І., Борох С.В. Стратегічні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Економічний аналіз. 2018. –
19. Герасимчук В.Г. Діагностика в системі менеджменту. К.: Вища шк., 2011.
20. Гіл Ч. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку. К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2011. 856 с.
21. Горчакова В.Ю. Формування організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю великої компанії: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. Донецьк: Інститут економіки промисловості НАНУ, 2005.
22. Горбаль Н.І., Шлайфер Н.Б. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності (на прикладі ПрАТ «Могилів-Подільський консервний завод. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. 2023. №1 (9).
23. Господарський кодекс України.
24. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ.
25. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності :

підручник. 5-те вид., перероб. та допов. Ірпінь: Університет ДФС України, 2019.

26. Гринишин Г.М. Методика аналізу ЗЕД підприємства. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2014. №1(28).

27. Гузенко Г.М., Гайдученко Г.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості. Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». 2013. № 3 (14).

28. Гудзь Ю.Ф. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності АПК регіону. Економічний аналіз. 2017. Т. 27. № 2. С.20–29.

29. Двудіт З.П., Педос В.О. Окремі аспекти особливостей стратегії ЗЕД підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 18. С. 196-200.

30. Деякі питання забезпечення провадження господарської діяльності в умовах воєнного стану : Постанова КМУ № 314 від 18.03.2022. Офіційний вісник України. 2022. № 26. С. 24.

31. Деякі питання митного оформлення окремих товарів, що ввозяться на митну територію України у період дії воєнного стану: Постанова КМУ № 236 від 09.03.2022. Офіційний вісник України. 2022. № 25.

32. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. К.: Знання 2013.

33. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посіб. для студ. Вузів. К.: Центр навч. літ., 2004.

34. Євтушенко В. А., Пастухова Н.В. Організація зовнішньоекономічної служби підприємства на засадах соціальної відповідальності. Альманах науки.

35. Завгородній А. В. Принципи зовнішньоекономічної діяльності: національні та регіональні виміри. Український журнал прикладної економіки.

36. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: практикум / [Л.О. Чернишова, В.О. Козуб, Л.Л.Носач, К.Ю. Величко, О.І. Печенка]. Х.:

«Видавництво «Форт»», 2017. 238 с.

37. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний курс: навч. посіб.; 3-є вид., перероб. та доп. / за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, К.І. Ржепішевського. Київ: Центр навчальної літератури, 2010. 288 с.

38. Зовнішня торгівля України 2022. Державна служба статистики України, 2022.

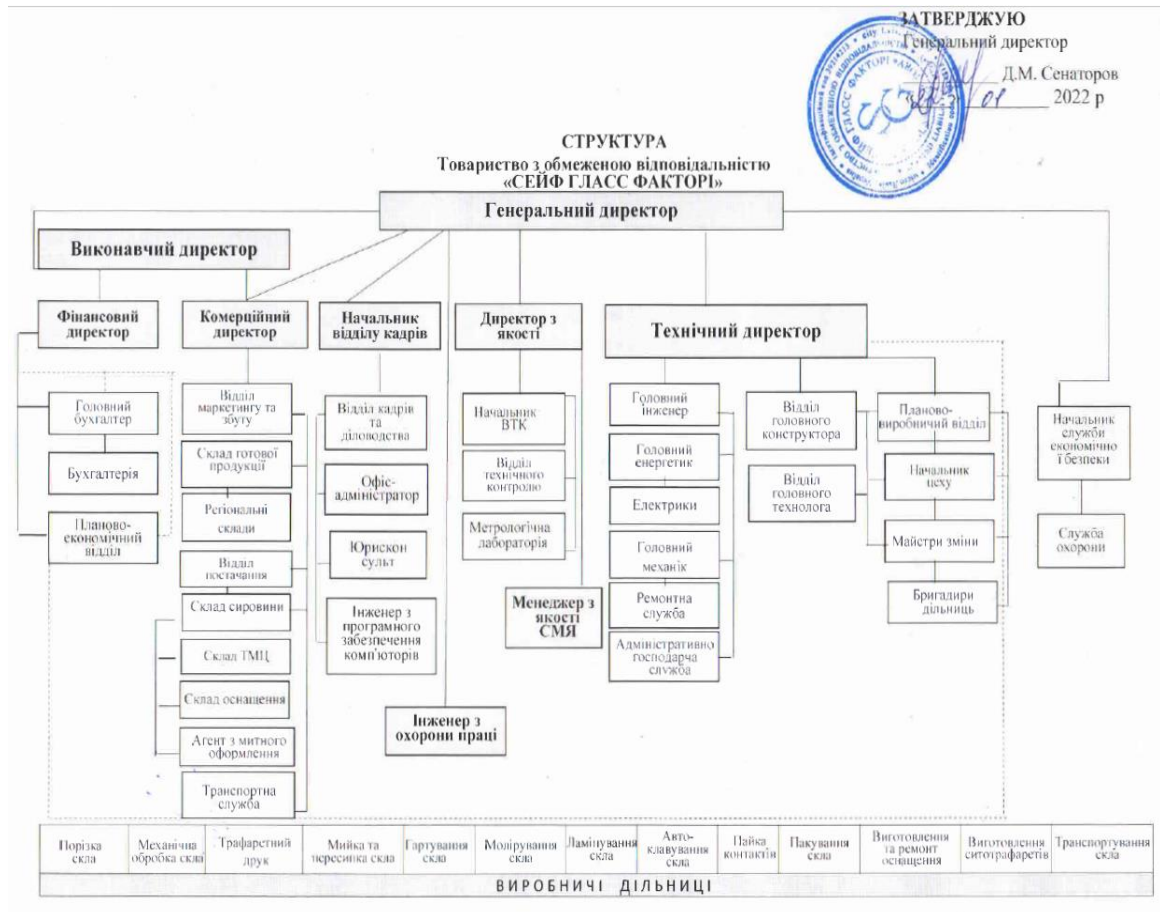
39. Зосимова Ж.С. Проблеми та умови покращення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Економіка. Управління. Інновації. 2013. Вип. 2 (10).

40. Кахович Ю.О. Менеджмент ЗЕД. Дніпро: Університет митної справи та фінансів, 2019.

41. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. 3-тє вид., перероб. і допов. К.: Знання-Прес, 2012.

ДОДАТКИ

Додаток А



Анотація

Пасічник С.С. «Імпортно-експортна діяльність підприємства під час військового стану» – Рукопис.

Кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступення вищої освіти «бакалавр», спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини». – Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2024.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Основний зміст викладено на 69 сторінок друкованого тексту, 1 додаток, 7 таблиць, 9 рисунків, список використаних джерел налічує 41 найменування.

У першому розділі досліджуються теоретичні аспекти імпоротно-експортної діяльності підприємства. Розглядаються поняття, принципи та інструменти імпоротно-експортної діяльності, а також основні поняття логістики.

У другому розділі досліджується експортно-імпортна діяльність підприємства ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ».

У третьому розділі надаються прогнози та пропозиції щодо покращення ЗЕД як окремо для ТОВ «СЕЙФ ГЛАСС ФАКТОРІ», так і для України в цілому.

Ключові слова: імпорт, експорт, ЗЕД, логістика.