

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра обліку та оподаткування

Кваліфікаційна робота

магістра

на тему: Обліково-аналітичне забезпечення експортно-імпортних
операцій ТОВ «Зевс»

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0718
спеціальності облік і оподаткування,
освітньої програми облік і аудит
спеціалізації облік і аудит у підприємстві

М.В. Лугутін

Керівник к.е.н., доцент Урусова З.П.

Рецензент к.е.н., доцент Уманська Ю.М.

Запоріжжя – 2019

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет економічний
Кафедра обліку та оподаткування
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 071 Облік і оподаткування
Освітня програма облік і аудит
Спеціалізації облік і аудит у підприємстві

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____ Н.М. Шмиголь
« _____ » _____ 2019 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТОВІ

Лагутіну Максиму Вікторовичу

1. Тема роботи: Обліково-аналітичне забезпечення експортно-імпортних операцій ТОВ «Зевс»
керівник роботи Урусова Зінаїда Петрівна, к.е.н., доцент,
затверджені наказом ЗНУ від 04липня 2019 року № 1110-с.
2. Строк подання студентом роботи 16 грудня 2019 року
3. Вихідні дані до роботи: спеціальна література, законодавчі та нормативні акти, статистичні дані, дані обліку та аналізу методів управління персоналом.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): дослідити категоріально-понятійний апарат дослідження механізмів регулювання зовнішньоекономічної діяльності; вивчити особливості організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах; провести огляд підходів до обліково-аналітичного забезпечення управління експортно-імпортними операціями; дослідити організацію обліку та фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «Зевс»; розробити на прями удосконалення обліково-аналітичного забезпечення експортно-імпортних операцій ТОВ «Зевс»
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 12 рис., 12 табл. і 7 формул.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	к.е.н., доцент Урсова З.П.	02.09.2019	02.09.2019
2	к.е.н., доцент Урсова З.П.	30.09.2019	30.09.2019
3	к.е.н., доцент Урсова З.П.	21.10.2019	21.10.2019

7. Дата видачі завдання: 08 липня 2019 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання плану роботи, підбір літератури	серпень 2019	виконано
2.	Написання вступу	серпень 2019	виконано
3.	Виконання першого розділу	вересень 2019	виконано
4.	Виконання другого розділу	вересень 2019	виконано
5.	Виконання третього розділу	жовтень 2019	виконано
6.	Написання висновків	листопад 2019	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	грудень 2019	виконано
8.	Подання роботи на кафедрі	грудень 2019	виконано

Студент _____ М.В. Лагутін
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи _____ З.П. Урсова
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ В.В. Сьомченко
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 125 с., 12 рис., 12 табл. і 85 літературних джерел.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у розвитку теоретичних і методичних підходів щодо забезпечення ефективного управління експортно-імпортними операціями підприємств на основі застосування обліково-аналітичних інструментів.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення ефективних експортно-імпортних операцій підприємств шляхом використання обліково-аналітичних інструментів.

Для досягнення поставленої мети дослідження проводилося із застосуванням загальнонаукових та спеціальних методів пізнання: спостереження, економіко-статистичного, логічного та порівняльного аналізу, групування, узагальнення і класифікації, системного та структурного підходів. Сукупний аналітичний потенціал використаного інструментарію забезпечив достовірність висновків і рекомендацій, отриманих в рамках проведеного дослідження.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в теоретико-методичному обґрунтуванні обліково-аналітичного забезпечення управління експортно-імпортними операціями підприємств та розробці комплексного обліково-економічного інструментарію, що включає елементи стратегічного і тактичного управління з метою максимізації прибутку і зниження фінансових ризиків. У процесі дослідження отримано такі наукові результати, яким притаманна наукова новизна:

удосконалено:

– обґрунтування сукупності елементів зовнішньоекономічної діяльності підприємств, яка включає виконання виробничо-господарських, організаційно-економічних та комерційних функцій, з метою вибору методів

аналізу та подальшого використання результатів для підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства;

набули подальшого розвитку:

– на основі аналізу підходів науковців до визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність» було встановлено, дане поняття розглядають з різних позицій: як вид підприємницької діяльності або як вид міждержавного співробітництва; з позицій функцій і напрямів діяльності; як галузь народного господарства, що забезпечує проведення зовнішньоекономічної політики в сфері міжнародних економічних відносин, та запропоновано власне визначення ЗЕД, як комплексне поняття, яке включає в себе практичний прояв зовнішньоекономічних зв'язків, в процесі виконання зовнішньоекономічних операцій на різних рівнях управління та регулювання;

– напрями побудови системи обліково-економічних показників аналізу експортно-імпорتنних операцій; за допомогою чого запропоновано визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортованих (імпортованих) товарів; визначення виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю; встановлення факторів і величин їх впливу на економічні показники; з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями;

– методика обліково-аналітичного забезпечення управління експортно-імпортними операціями підприємства, яка дає змогу здійснювати безперервний моніторинг зовнішньоекономічної діяльності та відстеження результативності прийнятих управлінських рішень щодо обсягів та якості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ, ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЕКСПОРТЕР, ІМПОРТЕР, ПРИБУТОК, ПОСЕРЕДНИК, ЗБУТ, ФІРМА

SYMMARU

Qualifying work: 125 pp., 12 tab., 12 fig., 85 references.

The purpose of qualification work is to develop theoretical and methodological approaches to ensure effective management of export-import operations of enterprises based on the use of accounting and analytical tools.

The object of the study is the process of ensuring effective export-import operations of enterprises through the use of accounting and analytical tools.

To achieve this goal, the study was conducted using general and special methods of cognition: observation, economic-statistical, logical and comparative analysis, grouping, generalization and classification, systemic and structural approaches. The cumulative analytical potential of the toolkit used to ensure the validity of the conclusions and recommendations obtained from the study.

The scientific novelty of the obtained results is the theoretical and methodological substantiation of accounting and analytical support for the management of export-import operations of enterprises and the development of complex accounting and economic instruments, which includes elements of strategic and tactical management in order to maximize profits and reduce financial risks. In the course of the research the following scientific results were obtained, which are characterized by scientific novelty:

improved:

– substantiation of a set of elements of foreign economic activity of enterprises, which includes the performance of production-economic, organizational-economic and commercial functions, in order to choose methods of analysis and further use of the results to improve the efficiency of export-import activity of the enterprise;

have further developed:

– on the basis of the analysis of the approaches of scientists to the definition of the concept of «foreign economic activity» was established, this concept is viewed from different positions: as a type of business activity or as a type of inter-

state cooperation; from positions of functions and directions of activity; as a national economy providing foreign economic policy in the sphere of international economic relations and proposing its own definition of foreign economic activity, as a complex concept that includes the practical manifestation of foreign economic relations in the process of performing foreign economic operations at different levels of government and regulation;

– directions of construction of the system of accounting and economic indicators of the analysis of export-import transactions; what makes it possible to determine the fulfillment of obligations by value, physical volume and price of exported (imported) goods; determining the fulfillment of obligations by terms of delivery and quality; identification of factors and magnitudes of their influence on economic indicators; finding out the reasons for the default on certain items;

– methodology of accounting and analytical support for managing export-import operations of the enterprise, which enables continuous monitoring of foreign economic activity and tracking the effectiveness of management decisions made regarding the volume and quality of management of foreign economic activity of the enterprise.

EXPORT-IMPORT OPERATIONS, FOREIGN ECONOMIC
ACTIVITIES, SALES ACTIVITIES, EXPORTER, IMPORTER, PROFIT,
INTERMEDIARY, SALES, COMPANY

ЗМІСТ

Завдання на кваліфікаційну роботу	
Реферат	
Summary	
Вступ.....	10
1 Теоретико-методичні засади регулювання експортно-імпортних операцій на підприємстві	
1.1 Категоріально-понятійний апарат дослідження механізмів регулювання зовнішньоекономічної діяльності	14
1.2 Особливості організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах.....	18
1.3 Огляд підходів до обліково-аналітичного забезпечення управління експортно-імпортними операціями на підприємстві	22
2 Організація обліку та фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «Зевс»	
2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	39
2.2 Аналіз облікової політики підприємства.....	50
2.3 Аналіз фінансових результатів, оцінка фінансової стійкості та ліквідності підприємства	58
3 Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення експортно-імпортних операцій ТОВ «Зевс»	64
3.1 Обґрунтування системи обліково-економічних показників аналізу експортно-імпортних операцій.....	74
3.2 Формування стратегії забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	70
3.3 Удосконалення інформаційного забезпечення управління експортно-імпортними операціями підприємства.....	86
Висновки.....	93

Перелік посилань.....	95
Додаток А Основні відомості про підприємство.....	103
Додаток Б Реєстраційна картка підприємства.....	104
Додаток В Посадові інструкції менеджера.....	105
Додаток Д Нові правила Інкотермс 2020.....	106
Додаток Е Статут ТОВ «Зевс».....	107

ВСТУП

Актуальною проблемою розвитку економіки України лишається висока сировинна спрямованість вітчизняного експорту. Водночас, в умовах прискорення глобалізаційних процесів, які обумовлюють конкуренцію на світовій арені, інноваційна та успішна зовнішньоекономічна діяльність стають значною мірою взаємодетерміновані. Міжнародна взаємодія забезпечує ефективне використання ресурсного потенціалу країни, інтегруючи фактори виробництва в єдиному економічному просторі. Тому на сучасному етапі розвитку України все більш значущим стає розробка обліково-аналітичних підходів до управління зовнішньоекономічною діяльністю вітчизняних підприємств.

Необхідність пошуку і наукового обґрунтування нових ефективних обліково-аналітичних механізмів до регулювання ЗЕД на підприємствах обумовлює актуальність теми даного дослідження.

Теоретичні та прикладні засади механізмів регулювання зовнішньоекономічної діяльності висвітлено у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, серед яких слід виділити: Ф. Броделя [1], Л. Ерхарда [2], Ф. Рузвельта [3], Л. Абалкіна [4], Ш. Бланкарта [5], А. Гальчинського [6], І. Лукінова [7], Дж.Ю. Стігліца [8], Л. Вардомського [9], Ю. Макогона [10], та інших.

Однак, багато питань, пов'язаних із забезпеченням ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємств, залишаються невивченими і дискусійними, як в теоретичному, так і в прикладному аспектах. Різне тлумачення сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність» зумовило різноманіття підходів до обліково-економічних засобів управління нею, що дозволило би вивчити зміни фінансово-економічного стану підприємств під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів і виявити перспективи її забезпечення обліково-економічними інструментами.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у розвитку теоретичних і методичних підходів щодо забезпечення ефективного управління експортно-імпортними операціями підприємств на основі застосування обліково-аналітичних інструментів.

Для її досягнення необхідно вирішити такі завдання:

- обґрунтувати сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність» підприємства;
- охарактеризувати елементи зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві;
- провести аналіз організації обліку та оцінити фінансово-господарську діяльність ТОВ «Зевс»;
- окреслити напрями побудови системи обліково-економічних показників аналізу експортно-імпортних операцій;
- сформулювати інструменти обліково-аналітичного забезпечення управління експортно-імпортними операціями ТОВ «Зевс».

Об'єктом дослідження є процес забезпечення ефективних експортно-імпортних операцій підприємств шляхом використання обліково-аналітичних інструментів.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та прикладні аспекти забезпечення експортно-імпортних операцій підприємства при використанні стратегічних і тактичних обліково-аналітичних інструментів.

Для досягнення поставленої мети дослідження проводилося із застосуванням загальнонаукових та спеціальних методів пізнання: спостереження, економіко-статистичного, логічного та порівняльного аналізу, групування, узагальнення і класифікації, системного та структурного підходів. Сукупний аналітичний потенціал використаного інструментарію забезпечив достовірність висновків і рекомендацій, отриманих в рамках проведеного дослідження.

Теоретико-методичну основу дослідження становлять концептуальні положення фундаментальних і прикладних наукових праць вітчизняних і

зарубіжних вчених в галузі економічної теорії, обліку, економічного аналізу, аудиту, фінансового аналізу, управлінського обліку і фінансового менеджменту. У процесі дослідження були використані підручники, начальні посібники, монографії, статті періодичних видань, фінансова звітність ТОВ «Зевс».

Наукова новизна одержаних результатів полягає в теоретико-методичному обґрунтуванні обліково-аналітичного забезпечення управління експортно-імпортними операціями підприємств та розробці комплексного обліково-економічного інструментарію, що включає елементи стратегічного і тактичного управління з метою максимізації прибутку і зниження фінансових ризиків.

У процесі дослідження отримано такі наукові результати, яким притаманна наукова новизна:

удосконалено:

– обґрунтування сукупності елементів зовнішньоекономічної діяльності підприємств, яка включає виконання виробничо-господарських, організаційно-економічних та комерційних функцій, з метою вибору методів аналізу та подальшого використання результатів для підвищення ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства;

набули подальшого розвитку:

– на основі аналізу підходів науковців до визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність» було встановлено, дане поняття розглядають з різних позицій: як вид підприємницької діяльності або як вид міждержавного співробітництва; з позицій функцій і напрямів діяльності; як галузь народного господарства, що забезпечує проведення зовнішньоекономічної політики в сфері міжнародних економічних відносин, та запропоновано власне визначення ЗЕД, як комплексного поняття, яке включає в себе практичний прояв зовнішньоекономічних зв'язків, в процесі виконання зовнішньоекономічних операцій на різних рівнях управління та регулювання, а саме: на рівні держав та окремих суб'єктів господарської

діяльності, за умови виходу за межі однієї країни, що регулюються як на мікро-, макrorівні, так і на наддержавному рівні.

– напрями побудови системи обліково-економічних показників аналізу експортно-імпортних операцій; за допомогою чого запропоновано визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортованих (імпортованих) товарів; визначення виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю; встановлення факторів і величин їх впливу на економічні показники; з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями.

– методика обліково-аналітичного забезпечення управління експортно-імпортними операціями підприємства, яка дає змогу здійснювати безперервний моніторинг зовнішньоекономічної діяльності та відстеження результативності прийнятих управлінських рішень щодо обсягів та якості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості застосування розроблених пропозицій і рекомендацій на підприємствах з метою вдосконалення механізму забезпечення експортно-імпортних операцій з використанням стратегічних і тактичних обліково-аналітичних інструментів.

Основні результати дослідження, що викладені в кваліфікаційній роботі, пройшли апробацію шляхом обговорення та отримали позитивну оцінку науковців на 4 конференціях, та розглянуто у 2 статтях.

Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків. Робота містить 12 таблиць, 12 рисунків. Загальний обсяг роботи 125 сторінок.

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1 Категоріально-понятійний апарат дослідження механізмів регулювання зовнішньоекономічної діяльності

У сучасному світі розвиток зовнішньоекономічних зв'язків є важливим засобом вирішення внутрішніх завдань національної економічної системи. У силу цього зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) господарюючого суб'єкта будь-якого рівня (підприємства, регіону, держави) є важливим чинником його сталого розвитку

Зовнішньоекономічна діяльність включає такі види діяльності: зовнішню торгівлю, міжнародне виробниче кооперування, міжнародне науково-технічне співробітництво, міжнародне інвестиційне співробітництво, валютно-фінансові та кредитні операції [11]. Основним законодавчим актом, що регламентує зовнішньоекономічну діяльність в Україні, є Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ [12], в якому запроваджено правове регулювання видів зовнішньоекономічної діяльності, закладено основи зовнішньоекономічного законодавства України, а також принципи та загальну політику державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Встановлено, що Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на її території [12].

Основними принципами державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є: суверенітет народу України в здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; свобода зовнішньоекономічного підприємництва; юридична рівність й недискримінація; верховенство закону; захист інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; еквівалентність

обміну, неприпустимість демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів [13]. При розгляді основних аспектів розвитку зовнішньоекономічної діяльності в світі та впливі держави на її стан, необхідно зупинитися на ключових дефініціях та їх теоретичному обґрунтуванні (табл. 1.1).

Узагальнюючи наявні в різних джерелах визначення зовнішньоекономічної діяльності, можна виділити наступні, що розглядають останню як: сукупність організаційно-економічних, виробничо-господарських та оперативно-комерційних функцій підприємств, орієнтованих на світовий ринок, з урахуванням обраної стратегії, форм і методів роботи на зарубіжних ринках [14]; зовнішньоторговельну, інвестиційну та іншу діяльність, включаючи виробничу кооперацію, в сфері міжнародного обміну товарами, інформацією, роботами, послугами, результатами інтелектуальної діяльності (правами на них) [15]; сферу економічної діяльності держави, підприємств, фірм, тісно пов'язану із зовнішньою торгівлею, експортом та імпортом товарів, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням спільних з іншими країнами проектів [16].

Таблиця 1.1

Аналіз визначення терміну «зовнішньоекономічна діяльність»

Автори	«зовнішньоекономічна діяльність»
1	2
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»	«...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» [17].
Господарський кодекс України	господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою [18].
Г. Дроздова.	це сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях [19].
Л. Швайка	це сукупність відносин суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарювання, побудованих на принципах взаємної вигоди, еквівалентного обміну і дотримання положень міжнародного права [20].

Продовження табл. 1.1

1	2
О. Гребельник	це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце на митній території України та за її межами [21].
Вільна енциклопедія «Вікіпедія	сукупність організаційно-економічних, виробничо-господарських і оперативно-комерційних функцій експорто-орієнтованих підприємств з урахуванням обраної зовнішньоекономічної стратегії, форм і методів роботи на ринку іноземного партнера [22]
Л. Дідківська., Л. Головка	розвиток економічних відносин між країнами, що здійснюють зовнішню торгівлю, міграцію капіталів та робочої сили; міжнародні науково-технічні та виробничі зв'язки; спільне освоєння повітряного та космічного простору, світового океану; охорону довкілля, виконання програм та угод тощо [23].
С.Чистов, А.Никифоров, Т. Куценко та ін.	заснована на взаємовигідних економічних відносинах діяльність у галузі міжнародної торгівлі, руху капіталів, міграції робочої сили, передаванні технологій [24].
Термінологічний словник за редакцією А. Загороднього	діяльність вітчизняних та чужоземних суб'єктів господарювання, що базується на взаєминах між ними і здійснюється як на території України, так і поза її межами [25]
Економічний енциклопедичний словник за редакцією С. Мочерного	сфера економічної діяльності підприємств, фірм, компаній і держави, пов'язаної із зовнішньою торгівлею, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням спільних з іншими країнами проектів тощо [26].
Л. Федорець	сукупність видів діяльності суб'єктів господарювання усіх форм власності, спрямованих на організацію взаємодії із зарубіжними партнерами та контрагентами, з метою отримання прибутку [27]
І. Паска	система зі своїми специфічними організаційно-економічними та правовими механізмами функціонування, а також як складова єдиного національного комплексу [28].

Дослідження трактування терміну «зовнішньоекономічна діяльність» підтверджує, що однозначного визначення цієї дефініції немає. Представлені підходи визначають зовнішньоекономічну діяльність у декількох аспектах: по-перше, як вид підприємницької діяльності або як вид міждержавного співробітництва (залежно від того, хто є суб'єктом – держава, регіон або підприємство), по-друге, з позицій функцій і напрямів цієї діяльності; як галузь народного господарства, що забезпечує проведення зовнішньоекономічної політики в сфері міжнародних економічних відносин на основі розробки зовнішньоекономічної доктрини, стратегії, тактики, форм, методів та механізмів її реалізації, спрямованої на стабілізацію і прискорення

соціально-економічного розвитку національної господарської системи, зміцнення її становища у світовій економіці та досягнення сталого розвитку. Дане визначення розглядає зовнішньоекономічну діяльність як об'єкт управління, виділяючи її окремою галуззю економіки [29].

Слід зазначити, що економічна сутність зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) виявляється в такому:

– це важливий і потужний фактор економічного зростання і розвитку кожної країни (національний аспект ЗЕД);

– це спосіб включення економіки кожної країни до системи світового господарства, а отже, і до процесів міжнародного поділу праці та міжнародної кооперації, що особливо актуально в умовах інтеграції країни [2].

На думку багатьох спеціалістів, поняття «зовнішньоекономічна діяльність» (ЗЕД) з'явилося в Україні з початком економічної реформи, в 1987 р. Одним з центральних напрямків даної економічної реформи була децентралізація зовнішньої торгівлі, надання підприємствам права безпосереднього виходу на зовнішній ринок і стимулювання розвитку ЗЕД на рівні господарських суб'єктів.

В результаті проведення економічних реформ в зовнішній сфері сформувалось два поняття: «зовнішньоекономічні зв'язки» і «зовнішньоекономічна діяльність» (ЗЕД).

На основі аналізу думок науковців нами було запропоновано удосконалене визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності, а саме, розглядати ЗЕД як комплексне поняття, яке включає в себе практичний прояв зовнішньоекономічних зв'язків, в процесі виконання зовнішньоекономічних операцій на різних рівнях управління та регулювання, а саме: на рівні держав та окремих суб'єктів господарської діяльності, за умови виходу за межі однієї країни, що регулюються як на мікро-, макрорівні, так і на наддержавному рівні.

1.2 Особливості методів організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах

Слід наголосити, що зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) на відміну від зовнішньоекономічних зв'язків здійснюється на рівні виробничих структур (фірм, організацій, підприємств і т.п.) з повною самостійністю у виборі іноземного партнера, номенклатури товарів для експортно-імпортних угод, у встановленні ціни та вартості контракту, обсягів та строків поставок і є їх виробничо-комерційною діяльністю як із внутрішніми так і з зовнішніми партнерами. Таким чином ЗЕД представляє собою сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій. Обов'язковими умовами здійснення ЗЕД є виконання певних операцій по забезпеченню руху товару від продавця до покупця; по своєчасному наданню різного роду зовнішньоторговельних послуг – транспортних, експедиторських, страхових, банківських, по здійсненню платіжно-розрахункових операцій, а також наявність комерційної і валютно-фінансової інформації о кон'юктурі зовнішніх товарних і грошових ринків. Сукупність елементів ЗЕД показана на рисунку 1.1.

Основним принципом ЗЕД підприємства є комерційний розрахунок на основі принципів господарської і фінансової самостійності і самокуповності з урахуванням власних валютно-фінансових і матеріально-технічних можливостей. Відповідальність за результати ЗЕД лежить на самому підприємстві не лише стосовно експортних поставок, але й імпортних закупок для розвитку експортного та імпортозамінного виробництва, технічної реконструкції [35].

Організаційні питання зовнішньоекономічної діяльності підприємства видаються дуже простими для неспеціалістів. Просте досвідчені працівники знають як багато вигідних зовнішньоекономічних проектів залишилися нереалізованими через так звані дрібниці.



Рис. 1.1 Сукупність елементів зовнішньоекономічної діяльності*

*уточнено автором за [30- 34]

До числа таких «дрібниць» можна віднести наступні:

- помилки у виборі виду міжнародного бізнесу;
- недооцінка різноманітних форм державного регулювання ЗЕД;
- нечіткий розподіл функціональних обов'язків між працівниками зовнішньоторговельної фірми;
- зручне для себе трактування процедур здійснення зовнішньоекономічних угод та ін.

В кінцевому результаті зовнішньоекономічну діяльність здійснюють посадові особи підприємств різних країн, культура управління в яких має значні відмінності, незважаючи на зовнішню подібність. У світі давно склалися певні традиції у вирішенні організаційних питань [35].

Існують певні чинники, або так звані, фактори впливу на організацію та

управління зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Більш наглядно їх можна розглянути на рисунку 1.2.



Рис. 1.2 Чинники впливу на організацію та управління ЗЕД підприємств*

*складено автором на основі [35]

Ці та багато інших чинників впливають на організаційну структуру управління ЗЕД підприємств.

Як відомо з теорії менеджменту, управління представляє собою діяльність, направлену на координацію роботи інших людей (трудових колективів)ю управління – це вплив суб’єкта на об’єкт для досягнення поставлених цілей. У широкому розумінні об’єкт – це те, на що спрямована дія, це підприємство як система. Суб’єкт є носієм повноважень, прав впливу на об’єкт. Це структура, підрозділ підприємства, група людей чи окремий керівник, що здійснює вплив на об’єкт для досягнення цілей.

Слід враховувати обов’язково те, що підприємства можуть проникнути на міжнародні ринки як за допомогою експорту продукції, ліцензування, створення спільних підприємств, прямих капіталовкладень так і через

створення транснаціональних корпорацій.

У будь-якому з цих випадків суб'єкти підприємництва змушені пристосовувати практику ведення справ до унікального зовнішнього середовища, тобто до вимог міжнародного бізнесу. Таким чином виникає складний комплекс завдань, що мають бути вирішені тільки на базі системного підходу.

Система управління ЗЕД підприємства являє собою множину закономірно пов'язаних елементів управління (цілей, структури, задач, методів і функцій, технологій, персоналу), що об'єднанні в механізм, спроможний досягати поставлених цілей, приймати скоординовані та ефективні рішення щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємства [27].

Мета системи управління ЗЕД підприємства витікає з основної мети діяльності підприємства в цілому, з його місії, та полягає в задоволенні потреб споживачів (вітчизняних і закордонних) на комерційній основі (тобто з прибутком).

Перед системою управління ЗЕД підприємства стоять наступні завдання:

1. Вивчення, аналіз і оцінка зовнішнього середовища щодо ЗЕД з метою пошуку та реалізації джерел конкурентних переваг підприємства.
2. Поглиблений аналіз і оцінка культурного фону в кожній країні і використання його можливостей при розробці та реалізації стратегії.
3. Вибір організаційних форм бізнесу, в межах яких здійснюються зовнішньоекономічні операції.
4. Формування і розвиток мультинаціональних трудових ресурсів у країні базування та в країнах перебування.
5. Пошук, розвиток та ефективне використання можливостей міжнародного бізнес-сервісу [36].

Отже, в роботі було представлено обґрунтування сукупності елементів зовнішньоекономічної діяльності підприємств, яка включає виконання виробничо-господарських, організаційно-економічних та комерційних

функцій, з метою вибору методів аналізу та подальшого використання результатів для підвищення ефективності діяльності підприємства

1.3 Огляд підходів до обліково-аналітичного забезпечення управління експортно-імпортними операціями на підприємстві

Організаційна структура управління ЗЕД підприємства, перш за все, на пряму залежить від методів виходу на зовнішні ринки. У зв'язку з цим можна виділити два варіанти:

- безпосередній вихід на зовнішній ринок через власну зовнішньоторговельну фірму або відділ зовнішньоекономічних зв'язків (у великих системах – через управління зовнішньоекономічних зв'язків);
- вихід на зовнішній ринок за допомогою посередників [37].

Перший метод називають прямим методом, другий метод – непрямий.

Прямий продаж має ряд переваг, серед них:

- дозволяє експортерам встановлювати тісні контакти з іноземними споживачами, здійснювати жорсткий контроль над торговими операціями;
- одержувати більш високий прибуток за рахунок зменшення витрат на суму комісійної винагороди посереднику; краще вивчати стан і тенденції розвитку ринку;
- швидше пристосовувати свої виробничі програми до попиту і вимог зовнішнього ринку; знижувати ризик і залежність результатів комерційної діяльності від несумлінності посередницької організації.

До недоліків прямого методу торгівлі можна віднести: наявність високого ступеня ризику, що обумовлено відмінностями економічних, правових і соціальних умов у різних країнах, а також необхідність залучення персоналу високої комерційної кваліфікації (в іншому випадку фінансові витрати можуть значно зрости).

Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємствах виправдано, якщо:

- частка експорту велика в загальному обігу;
- зовнішньоторговельні операції здійснюються регулярно;
- випускається продукція з високим рівнем конкурентоспроможності, бажано унікальна за своїми властивостями;
- невисокий рівень конкуренції на відповідному сегменті світового ринку;
- продукція не потребує серйозної адаптації до закордонних умов використання;
- на підприємстві є необхідна кількість фахівців із зовнішньоекономічної діяльності [38].

В інших випадках виправдане використання посередників як вітчизняних, так і закордонних або міжнародних.

До використання торговельно-посередницької ланки звертаються:

- при збуті стандартного промислового устаткування і споживчих товарів;
- при реалізації великими фірмами другорядних видів продукції;
- при реалізації продукції на віддалених, важкодоступних і слабо вивчених ринках, ринках малої ємності;
- при просуванні нових товарів;
- при відсутності в країнах-імпортерах власної збутової мережі;
- при монополізації великими торговельно-посередницькими фірмами ввезення в країну визначених товарів;
- великі фірми при невеликому обсязі експортно-імпортних операцій;
- при здійсненні епізодичних зовнішньоторговельних операцій дрібними і середніми фірмами.

Переваги непрямого методу торгівлі полягають у тому, що:

- фірма-експортер не вкладає коштів в організацію збутової мережі на території країни-імпортера, оскільки торговельно-посередницькі фірми

володіють власною матеріально-технічною базою (складськими приміщеннями, ремонтними майстернями). Це полегшує освоєння нових ринків;

- експортер звільняється від діяльності, пов'язаної з реалізацією товару (доставка імпортеру, упакування, пристосування до вимог місцевого ринку, оформлення документації);

- посередники мають у своєму розпорядженні великі можливості в організації реклами, виставок, ярмарків;

- з'являється можливість використовувати капітал торговельно-посередницьких фірм для фінансування угод на основі короткострокового і середньострокового кредитування;

- торговельні посередники мають стійкі ділові зв'язки з банками, страховими і транспортними компаніями;

- на ринки окремих товарів, монополізованих торговельно-посередницькими фірмами, можна потрапити тільки при використанні посередницької ланки.

Недоліком непрямого методу торгівлі є позбавлення експортером безпосередніх контактів з ринками збуту, а також залежність його від сумлінності й активності торгового посередника [39].

Формування і вдосконалення комплексу обліково-аналітичного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) повинно бути першочерговим управлінським рішенням керівництва, використання якого дасть змогу сформувати й реалізувати конкретну послідовність заходів, що спрямовані на стабільне функціонування ЗЕД підприємства, її стійкий, перспективний розвиток.

Метою обліково-аналітичного забезпечення ЗЕД підприємства є створення, насамперед, організаційної структури, яка буде відповідати загальним цілям підприємства. Це означає, що реалізація процесу обліково-аналітичного забезпечення ЗЕД не є відокремленою підсистемою зі своїми внутрішньосистемними цілями, вона підпорядкована розв'язанню завдань,

які впливають із цілей функціонування підприємства. Організаційне та обліково-аналітичне забезпечення значною мірою залежить від взаємодії та координації діяльності підрозділів, функціонально пов'язаних із ЗЕД. Організація взаємодії функціонально пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю підприємства підрозділів є частиною організаційного та обліково-аналітичного забезпечення ЗЕД підприємства. Ця взаємодія повинна здійснюватися на основі формально встановлених (регламентованих) і неформальних зв'язків між елементами організаційної системи підприємства [40].

Таблиця 1.2

Порівняння переваг та недоліків використання прямого та непрямого методів ведення ЗЕД підприємства*

Прямий спосіб виходу на закордонні ринки	Непрямий спосіб виходу на закордонні ринки
Переваги	Переваги
<ul style="list-style-type: none"> - відсутність витрат на посередників; - безпосередній контакт із контрагентами; - контроль над здійсненням ЗТО; - незалежність від сумлінності й активності оргпнізацій-посередників; - швидке реагування на зміни ринкової ситуації. 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність витрат на організацію збутової мережі; - відсутність відповідальності пов'язанної з реалізацією товарів; - великі можливості в організації реклами; - наявність стійких зв'язків посередників із банками, страховими та транспортними компаніями; - можливість потрапити на деякі монополізовані ринки лише через посередників.
Недоліки	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> - різниця між соціальними та правовими умовами країн-партнерів; - затрати на висококваліфіковану робочу силу; - різниця в базах оподаткування в різних країнах. 	<ul style="list-style-type: none"> - витрати на оплату посередників; - відсутність контакту між експортером та іноземним споживачем; - ризик недобросовісної роботи посередників; - поверхові знання систем оподаткування в іноземній країні.

*Узагальнено автором на основі [42]

В цілому організаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства має ґрунтуватися на виконанні базових організаційних

принципів, до яких належать принцип організаційної цілісності, делегування повноважень, паритету повноважень і відповідальності, єдності цілей, функціональної регламентації, гнучкості організаційних структур. Реалізація принципів організаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства можлива лише за наявності відповідного обліково-аналітичного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства [41].

На рівні окремого підприємства, що займається ЗЕД, функціональні відділи та служби в структурі управління умовно поділяються на три групи:

1. Відділи та служби, що здійснюють планування (планово-економічний, валютно-фінансовий, транспортний чи логістичний).
2. Відділи, що займаються маркетингом та збутом (збуту, кон'юктури і цін, реклами, інженерно-технічний, технічного обслуговування).
3. Відділи, що забезпечують прийняття та виконання управлінських рішень (юридичний та договірний, кадрів, протокольний та ін.) [43].

Вихід на зовнішній ринок самостійних суб'єктів господарської діяльності повинен сприяти пристосуванню економіки до системи світогосподарських відносин, формуванню економіки відкритого типу. Прагнення отримати прибуток більший, ніж усередині країни, спонукає підприємства виходити на міжнародний ринок. Згідно з чинним законодавством, підприємство має право самостійно визначати форми, методи та обсяги праці на зовнішньому ринку.

Для ефективного керівництва ЗЕД на рівні підприємства необхідна адекватна умовам його роботи структура управління. Розрізняють:

- організаційно-виробничу структуру;
- обліково-аналітичну структуру управління;
- організаційну структуру підприємства.

На будь-якому підприємстві є система, яка управляє, і система, якою управляють. До першої належать органи, служби, апарат управління. До другої-виробничі підрозділи (цехи, дільниці, відділи).

Організаційно-виробнича структура відображає побудову системи, якою управляють, структура управління – системи, яка управляє, а організаційна структура підприємства – побудову і взаємозв'язок обох систем.

Організаційна структура управління ЗЕД визначається тією метою і завданням, які вона покликана вирішувати. Мета – максимізація прибутку на довгостроковий період за рахунок ефективної участі в міжнародному підприємстві. Організаційна структура управління ЗЕД, як і внутрішньо-фірмового управління, має постійно розвиватися і вдосконалюватися, пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі та сфері управління. Її форми і методи не можуть залишатися незмінними.

Найбільший досвід організації і управління зовнішньоекономічною діяльністю набуто в спеціалізованих зовнішньоторговельних організаціях (ЗТО).

Провідною структурною одиницею ЗТО є фірма, яка спеціалізується на торгівлі певними товарами або з групою країн. Очолює фірму директор і залежно від обсягу роботи - декілька його заступників [43].

Основні напрями зовнішньоекономічної діяльності фірми такі:

- вихід на зовнішній ринок;
- організація експортно-імпортних операцій з поставок товарів, послуг і капіталу;
- валютно-фінансові та кредитні операції;
- створення спільних підприємств і участь у їхній діяльності;
- міжнародний маркетинг.

До функціональних відділів і служб, що сприяють роботі спеціалізованих фірм і ЗТО, належать такі:

- відділи і служби, що здійснюють планування, а саме: планово-економічний, валютно-фінансовий, транспортний відділи та бухгалтерія ЗТО. Вони забезпечують планування і контроль зовнішньоторговельної діяльності, аналіз господарської діяльності ЗТО, планування та контроль за

банківськими, валютними, кредитними і розрахунковими операціями, планування і забезпечення експортно-імпортних перевезень вантажів, облік і звітність, аналіз результатів фінансової діяльності з об'єднання і рекомендації щодо її поліпшення.

– маркетингові відділи: відділ кон'юнктури і цін, відділ реклами і виставок, інженерно-технічний відділ, відділ спільних підприємств, відділ технічного обслуговування і запчастин. Ці служби займаються дослідженням попиту і пропозиції, динаміки цін, структури ринків, координують роботи фірм із загальними іноземними агентами, здійснюють методичне керівництво та контроль правильності розрахунків і застосування цін фірмами при підготовці й ухваленні контрактів, а також виконують іншу роботу з дослідження кон'юнктури ринків. Окрім того, вони забезпечують рекламну діяльність ЗТО, вивчають і доводять до товаровиробників діючі на світовому ринку технічні вимоги до товарів, координують діяльність спільних підприємств, організовують гарантійне і післягарантійне технічне обслуговування товарів, що експортуються об'єднанням за кордон.

– група відділів, що забезпечують ухвалення і виконання управлінських рішень: відділ розвитку та вдосконалення організаційної структури об'єднання, відділ автоматизованої системи управління (АСУ), відділ кадрів, відділ закордонних відряджень, канцелярія, адміністративно-господарський, юридичний та протокольний відділи.

Іноді юридичний і протокольний відділи, а також бухгалтерія і відділ кадрів підпорядковуються безпосередньо генеральному директору ЗТО, виконуючи ті самі функції [43].

Створення такої розгалуженої структури управління ЗЕД характерне для підприємств (організацій) незалежно від їх організаційно-правової форми, якщо їхня діяльність цілком і повністю зосереджена на зовнішніх ринках. Проте кількість таких підприємств, природно, менша, ніж кількість підприємств, що займаються виробництвом. На промислових підприємствах, що беруть активну участь у зовнішньоекономічній діяльності,

зовнішньоторговельний апарат функціонує в основному в двох формах: як частина внутрішньовиробничої структури у вигляді зовнішньоекономічного відділу (відділу зовнішньоекономічних зв'язків) і як відносно самостійний підрозділ у вигляді зовнішньоторговельної фірми.

Відділ зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) не є самостійним структурним підрозділом підприємства. Він становить частину апарату управління. Його головне завдання полягає в управлінні ЗБД як елементом єдиної цілісної системи внутрішньofірмового управління. Цей відділ не займається безпосередньо транспортуванням вантажів, митними процедурами і т. ін. Він створюється, як правило, для планування, організації і координації ЗБД (хоча на практиці трапляються й інші варіанти).

Головними завданнями ВЗЕЗ підприємства можуть бути такі:

- участь у розробці стратегії ЗЕД підприємства;
- сприяння розвитку ЗЕЗ з метою прискорення його соціально-економічного розвитку;
- управління експортним потенціалом підприємства, постійне його зміцнення й розвиток;
- забезпечення виконання зобов'язань, що випливають з договорів та угод із зарубіжними партнерами;
- вивчення кон'юнктури іноземних ринків, збирання і накопичення відповідної інформації;
- організація експортно-імпортних операцій, забезпечення їх ефективності;
- здійснення рекламної діяльності;
- організація протокольних заходів та ін. [43, 44, 40].

Відповідно до завдань визначаються функції ВЗЕЗ і формується організаційна структура управління. ВЗЕЗ зазвичай очолює начальник відділу. Відділ складається із ланок (груп, секторів, бюро і спеціалістів).

Кожен із секторів (груп) має конкретні завдання і виконує відповідні функції.

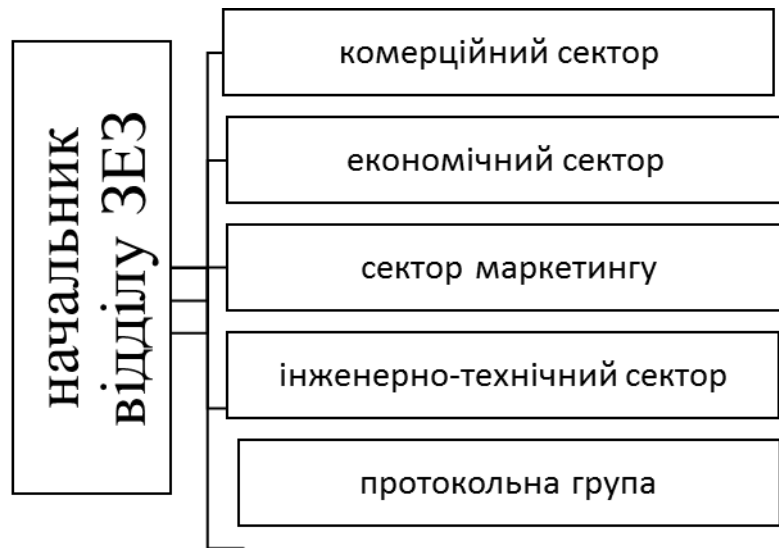


Рис. 1.3 Схеми відділу ЗЕЗ на підприємстві, що займається ЗЕД самостійно*

*Побудовано на основі [43]

Наприклад, комерційний сектор має забезпечувати виконання зобов'язань за міжнародними контрактами й угодами, участь у підготовці та проведенні комерційних переговорів; організацію поставок згідно з контрактом і контроль за їх виконанням; перегляд рекламцій з експорту та імпорту тощо.

Екологічний сектор покликаний забезпечувати прогнозування і планування ЗЕД підприємства; аналіз ефективності експортно-імпортних операцій; контроль за виконанням плану; валютний контроль і т. ін.

Сектор маркетингу як провідна служба підприємства вивчає кон'юнктуру світових ринків, бере участь у визначенні цін на експортну продукцію, в розробці та здійсненні рекламних заходів, аналізі конкурентів, можливостей руху товару і т. ін.

Завдання науково-технічного сектору: вивчати діючі на світовому ринку технічні вимоги до товару; аналізувати технічний рівень і якість продукції, її конкурентоспроможність, брати участь у розробці пропозицій щодо оновлення виробництва, випуску нової продукції; забезпечувати

технічне обслуговування експортної продукції та ін.

Протокольний сектор готує й організовує протокольні заходи, виконує доручення керівництва фірми щодо зустрічей, прийняття і проводів представників зарубіжних фірм, які прибули на підприємство з візитом [40].

Якщо розглядати інші джерела, то можна також підкреслити, як зазначає Г.М. Дроздова [43] у своєму навчальному посібнику Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності, структура управління ЗЕД відображає побудову системи управління в даній сфері, тобто органи, служби, апарат, що здійснює управління ЗЕД.

Апарат управління будується з урахуванням необхідного оновлення ланок (по горизонталі) і ступенів чи рівнів управління (по вертикалі). Ланка управління - це структурний підрозділ чи окремі спеціалісти, що виконують відповідні функції управління.

Організаційна структура управління ЗЕД як складова частина управління підприємством визначається, насамперед, загальною стратегією підприємства, а також стратегією ЗЕД як її складової. Часто вважають стратегією засобом виживання фірми шляхом адаптування до середовища, а структуру – конструкцією, що її підтримує. Ланки ланцюга «середовище – стратегія – структура» взаємопов'язані і взаємозумовлені. Якщо вони не відповідають одне одному, то під загрозу ставиться саме існування фірми.

Організаційна структура управління ЗЕД визначається тією метою і завданнями, які вона покликана вирішувати. Її мета – максимізація прибутку на довготривалий період за рахунок ефективної участі в міжнародному підприємстві. Організаційна структура управління ЗЕД, як і внутріфірмового управління, повинна постійно розвиватися і вдосконалюватися, пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі і сфері управління. Її форми і методи не можуть залишатися незмінними [45].

Перед підприємствами – суб'єктами ЗЕД завжди стоять два важливих питання:

- 1) як сформувати найбільш сприйнятливую і ефективну оргструктуру

управління?

2) як керувати нею, щоб досягти поставленої мети? На формування організаційної структури управління ЗЕД значний вплив здійснюють такі фактори:

- а) розмір фірми;
- б) значення і характер зарубіжної діяльності;
- в) ступінь диверсифікації і складність продукції, що випускається;
- г) характер експортної і виробленої на іноземних підприємствах продукції;
- д) специфіка ринків приймаючих країн і рівень конкуренції на них та ін.

Організаційні форми управління ЗЕД на виробничих підприємствах в Україні багато в чому індивідуалізовані. Разом з тим можна виділити деякі загальні риси [46.]

Друга форма зовнішньоекономічної діяльності на виробничих підприємствах в даний час є залучення або створення зовнішньоторгової фірми (ЗТФ).

Організаційні принципи побудови управління ЗТФ залежить від її завдань і функцій, зображених в уставі.

Основними завданнями ЗТФ, як правило, являються:

1. Планування, організація і регулювання зовнішньоторгових угод.
2. Збільшення об'єму експорту і вдосконалення його структури.
3. Підвищення ефективності імпорتنих закупок у відповідності до стратегії підприємства.
4. Підвищення конкурентоздатності продукції за кордоном, сприяння покращенню її якості.
5. Вивчення кон'юктури товарних світових ринків і виявлення критеріїв та вимог, які ставляться до конкурентоздатності товарів.
6. Вивчення діяльності конкурентів, їх сильних і слабких сторін.

7. Організація післяпродажного обслуговування за кордоном.
8. Вироблення рекламних заходів з метою розширення експорту.
9. Забезпечення правового захисту зовнішньоекономічних інтересів підприємства.

10. Участь разом з іншими підрозділами в організації транспортування і збереження продукції.

11. Участь в купівлі-продажу патентів і ліцензій, «ноу-хау».

12. Участь в здійсненні протокольних заходів і т. д.

Вирішення цих та інших завдань, що стоять перед ЗТФ, визначає її функції і організаційну структуру управління. [43]

Директор ЗТФ, як правило, підпорядковується директору підприємства чи його заступнику по зовнішньоекономічних зв'язках.

Основними функціональними підрозділами ЗТФ являється маркетингова і оперативно-комерційна служба. Також створюються служби, що забезпечують обслуговування ЗЕД фірми: планово-економічних розрахунків, валютно-фінансових операцій, обліку і звітності, юридичних та інженерно-технічних питань.

Кожна із даних служб виконує відповідні функції. В компетенцію маркетингової служби входять:

- участь фірми в розробці стратегії і планів ЗЕД підприємства;
- вивчення ринків збуту і можливостей виходу на них;
- забезпечення реклами і руху товару;
- підготовка конкурентних матеріалів і конкурентного листа, необхідних для формування базисних умов контракту;
- прогнозування кон'юктури товарних ринків і динаміки цін;
- аналіз ефективності експортно-імпортних операцій і окремих угод;
- збирання, накопичення і обробка необхідної інформації;
- методичне забезпечення роботи по вивченню зовнішніх ринків і вимог до якості продукції;
- забезпечення участі фірми у виставках, ярмарках, аукціонах, торгах

та ін.

Функціями оперативно-комерційної служби являються:

- проведення переговорів з іноземними фірмами;
- підготовка комерційних розрахунків по базисних і валютно-фінансових умовах контракту;
- організація поставок (перевезення, страхування зовнішньоторгових вантажів) відповідно до контракту і контроль за їх виконанням;
- забезпечення технічного і гарантійного обслуговування експортної та імпоротної продукції;
- перегляд рекламацій по експорту й імпорту;
- ведення комерційної переписки з іноземними фірмами та ін. [8].

Для того, щоб відповісти на питання, щодо доцільності створення відділів щодо ведення зовнішньоекономічної діяльності самостійно треба співставити затрати підприємства при відсутності власної такої фірми і витрати на її утримання. При цьому треба мати на увазі, що ефект діяльності ЗТФ буде видно тільки після 1-2 років її роботи [46].

Єдина стратегічна мета підприємства, що вже здійснює зовнішньоекономічну діяльність, реалізується всіма підрозділами і зарубіжними філіями за наявності таких. Кожен підрозділ повинен мати в своїй структурі управління функціональні служби (підсистеми), підлеглі керівникові, які розробляють стратегічні плани і поточні заходи щодо їх реалізації. За кожен ланку відповідає відповідний відділ, оскільки персонал не може володіти повною процедурою діяльності. У кожному відділі є досвідчений персонал, який добре знає свою справу і має відповідні обов'язки та права, і співробітничав з іншими відділами, тим самим здійснює стабільну і ефективну процедуру діяльності. Якщо підприємство працює як єдине ціле, тоді воно має здорову і міцну основу для розвитку.

За кожним елементом організаційної структури підприємства мають бути закріплені певні функції, які сприятимуть ефективній реалізації стратегії його зовнішньоекономічної діяльності. Для цього необхідно,

насамперед, визначити напрям і координувати роботу всіх служб підприємства, а також вчасно виявляти і аналізувати результати виконання запланованих дій.

Крім керівництва, яке встановлює зазначені напрями і висвітлює стратегію розвитку, необхідно окреслити функції і окремих відділів підприємства, які відіграють безпосередню роль у реалізації стратегії [40].

Важливі функції здійснюються відділом реклами, який не тільки проводить рекламні кампанії за кордоном, але і ознайомлює широкі кола бізнесменів і підприємців з діяльністю підприємства, перш за все, за допомогою участі у виставках і проведення рекламної кампанії. Крім того, підприємством здійснюється створення свого іміджу і збереження репутації як надійного і чесного партнера. А одним із способів досягнення цього є здійснення інформаційної політики з підтримки кожного окремого суб'єкта господарювання, а також участь у виставках і форумах.

Завдання комерційного відділу полягають у фінансовому забезпеченні зовнішньоекономічної діяльності підприємства, здійсненні комерційної діяльності на території іноземних держав або з іноземними замовниками, вирішенні митних питань. Головним завданням відділу є реалізація продукції, оскільки всі фахівці з продажу повинні мати сприятливі комунікативні здібності і кваліфіковане знання про продукцію; підприємству необхідно мати повну систему з контролю якості, контролювати процес виробництва і перевіряти продукцію; упровадити сервіс після продажу для повного задоволення клієнта.

Відділ розвитку створюється далеко не на кожному крупному промисловому підприємстві, проте у функції його входить створення сприятливої бази для організації інших підрозділів на території України та інших держав, в найбільш великих містах, проведення маркетингових досліджень, розширення переліку товарів, що ввозяться, розширення списку надійних партнерів і створення дилерської мережі. Технічний відділ займається технічним забезпеченням діяльності підприємства, а відділ

виробництва – веденням виробничої діяльності [40-46].

Слід зазначити, що розробка стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства передбачає виконання таких завдань:

- дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища;
- збір і аналіз інформації;
- стратегічне планування;
- обговорення стратегічних варіантів;
- вибір відповідної стратегії розвитку підприємства [48, 43].

Безліч задач стоїть перед системою ЗЕД підприємства. Основні з них наступні:

- аналіз та оцінка зовнішнього середовища підприємства, з метою пошуку та реалізації певних джерел конкурентних переваг;
- аналіз культурного фону в кожній країні, а також використання його можливостей при розробці стратегії;
- вибір організаційних форм ведення бізнесу, в межах яких відбувається ЗЕД;
- пошук та розвиток, а також ефективне використання можливостей міжнародного бізнес-сервісу та інше [47, с. 27].

Виходячи з цих, та багатьох інших завдань, при розробці системи обліково-аналітичного забезпечення ЗЕД на підприємствах, розробляється організаційна структура менеджменту зовнішньоекономічної діяльності. Обираючи, метод виходу на закордонні ринки - безпосередній вихід через власну зовнішньоторговельну фірму, або відділ ЗЕЗ, або вихід на зовнішні ринки за допомогою посередників, підприємства враховують безліч чинників. До них можемо віднести: розмір підприємства, масштаби його ЗЕД, розмір витрат, складність продукції, досвід, контроль з боку керівництва та інші [36, с. 161].

Більшість підприємств України обирають перший метод виходу на зовнішні ринки зі своєю продукцією, а саме – вихід через власні зовнішньоторговельні фірми або відділи зовнішньоекономічних зв'язків. У

великих системах ЗЕД – цю роль виконують не відділи, а цілі управління ЗЕЗ. Створення такої власної структури менеджменту ЗЕД на підприємствах виправдано тоді коли виконується хоча б одна – дві умови, що наведені нижче.

А отже власна система ЗЕД на підприємствах частка експорту продукції підприємства велика у загальному обсязі обігу всієї продукції;

- операції зовнішньої торгівлі здійснюються регулярно;
- рівень конкурентоспроможності продукції, що випускається є високим, або навіть продукція має унікальні властивості;
- на відповідному сегменті світового ринку є не дуже високий рівень конкуренції;
- підприємства не потребує додаткових витрат на адаптацію своєї продукції на закордонних ринках;
- наявність необхідної кількості фахівців ЗЕД на підприємстві.

Для інших випадків буде доцільне використання посередників [36, с. 165].

Як вже зазначалося вище, для підприємств України є більш притаманним вихід на світові ринки через власну систему менеджменту ЗЕД, а саме через створення на підприємстві відділів, або, навіть, управлінь зовнішньоекономічних зв'язків. На відмінну від фірми, що займається ЗЕД за дорученням, або під керівництвом певного підприємства, відділ ЗЕЗ є певною складовою ланкою в загальній системі управління підприємством, та потребує відповідних обліково-аналітичних методів та підходів до управління зовнішньоекономічною діяльністю, в тому числі за допомогою створення відповідних відділів.

До складу таких відділів на підприємствах можуть входити протокольний відділ, науково-технічний відділ, маркетинговий та багато інших. Структура окремого відділу ЗЕЗ або ЗЕД на підприємстві залежить від ряду завдань, які покладені на його виконання. Основними завданнями, є організація та виконання ефективних експортно-імпортних операцій. Але в

той же час, сучасні відділи ЗЕЗ на підприємствах займаються маркетинговою діяльністю, проведенням виставок, тендерів, проведення презентацій та налагодження зовнішньоекономічних промислових зв'язків.

2 ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЗЕВС»

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Індустрія вантажних перевезень – це процес, внаслідок якого відбувається переміщення (транспортування) з одного місця в інше будь-яких об'єктів за допомогою транспорту. Саме в даному напрямку працює Запорізька фірма ТОВ «Зевс».

В Україні розвиток ринку вантажопідйомного та складського обладнання ще не досягло свого піку. Все нові й нові бренди щорічно приходять на український ринок. На даний момент в Україні працює кілька фірм, що представляють як традиційну болгарську техніку, яка добре знайома фахівцям ще з часів СРСР, так і техніку інших, всесвітньо відомих виробників вантажопідйомного обладнання, більшості наших споживачів ще незнайому або малознайому. Але далеко не всі з цих фірм можуть запропонувати такий же великий асортимент продукції, як ТОВ «Зевс».

Кількість нових брендів, з якими Україна познайомилася за допомогою підприємства «Зевс», вражає. Тільки за період з 2001 року наші клієнти змогли дізнатися і по достоїнству оцінити якість тягових акумуляторних батарей, шинної продукції SOLIDEAL, складської техніки GiantMove (раніше – HU-LIFT).

У серпні 2003 року укладено договір про ексклюзивне представництво з компанією CAT Lift Trucks (Голландія), а вже в 2005 році ТОВ «Зевс» було названо дилером року компанії CAT Lift Trucks.

В результаті плідної співпраці зі світовими виробниками і зусиль, спрямованих на популяризацію нової техніки і обладнання, підприємство «Зевс» змогло значно розширити і зміцнити свої позиції на ринку за

основними напрямками своєї діяльності і зайняти вагому частку ринку.

ТОВ «Зевс» знаходиться в досить розвиненій частині міста, має хороший під'їзд і місце для парковки автомобілів персоналу та клієнтів. Підприємство орендує приміщення під офіс в двоповерховій будівлі, по сусідству з різними організаціями. На входних дверях знаходиться вивіска з назвою компанії. В середині приміщення є місця для відпочинку відвідувачів, надаються різні брошури, каталоги і фотографії пропонованих брендів техніки. За бажанням клієнта можливий відео-показ та 4-д зображення деталі або техніки, яка сподобалася та підходить клієнту.

Основними особливостями ТОВ є:

- спрощеність процесів створення та ліквідації бізнесу;
- вільне використання власної виручки;
- не сплачується податок на майно, що використовується у підприємницькій діяльності;
- спрощений порядок ведення обліку результатів господарської діяльності та надання зовнішньої звітності;
- спрощений порядок прийняття рішень (не потрібно зборів, протоколів і т.п.).

Основні недоліки:

- відповідає за зобов'язаннями своїм майном;
- не може отримувати деякі ліцензії (наприклад на роздрібну торгівлю алкоголем);
- відповідно до встановленої практики, деякі великі (і не дуже) компанії відмовляються працювати з ТОВ;
- не підходить для спільного ведення бізнесу;
- потрібне постійно брати особисту участь, так як не можна призначити іншого «директора».

Установчим документом організації є Статут підприємницької діяльності.

Звертаючись в ТОВ «Зевс», клієнту в першу чергу пояснюють, які

послуги він набуває і як ними скористатися, а також гарантії і зобов'язання підприємства і свої права. У структурі послуг даного агента розрізняють основні і додаткові, до основних відносять:

- продаж та купівля техніки
- послуги з організації перевезення
- оренда
- лізинг

До додаткових послуг відносяться:

- послуги з організації екскурсій
- послуги зі страхування
- послуги перевезення
- обмін валюти
- повернення обладнання та запчастин

Підприємство «Зевс» – є товариством з обмеженою відповідальністю, яке почало свою роботу з 1998 року, одразу підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю. Генеральний директор представлений в особі Дягілева Ю.А. На сьогоднішній день займає лідируючі позиції в сфері поставок, ремонту, гарантійного та післягарантійного обслуговування вантажопідйомної техніки різних виробників. На протязі всієї своєї діяльності фірма відрізняється динамічністю розвитку, постійним прагненням розширювати асортимент пропонованої продукції, підвищенням якості наданих послуг. На сьогоднішній день підприємство користується авторитетом як серед інших, так і серед іноземних партнерів.

Головний офіс і власна виробнича база підприємства загальною площею більше 5000 кв.м перебувають у м. Запоріжжі. З цією метою найбільш оперативним рішенням різних питань, пов'язаних з придбанням техніки та запасних частів, обслуговування, ремонту вантажопідйомного обладнання, створено філії великих міст України - Києві, Днепропетровську, Одесі, Львові. Таким чином, будь-який клієнт зможе знайти оптимальний варіант для зв'язку. Підприємство «Зевс» розташоване за адресою м.

Запоріжжя, вул. Східна, 9, д. 1. тел. 218-54-19, 972-40-77.

Стилістика офісу. Офіс має єдину стилістику як зовнішню, так і внутрішню. Кабінети та двері стилізовані під агентство з фірмовими знаками та плакатами брендів.

За основу фірмового стилю «Зевс» прийняті прості і безкомпромісні форми кола і прямокутника, передають відкритість і довіру. Яскрава фірмова гамма помаранчевих і жовтих тонів асоціюється з сонцем, морем і піском. Все це відображає філософію марки як відкритої, дружньої, позитивною.

ТОВ «Зевс» має власну виробничу базу, на якій виконуються будь-які види робіт, пов'язані з ремонтом, обслуговуванням, відновленням вантажопідйомним техніком. Виробничі потужності, технологічні можливості та професіоналізм співробітників підприємства дозволяють виконувати якісні роботи і на високому інженерно-технічному рівні. Наші спеціалісти можуть відновити роботоздатність практично будь-якого виробника – будь-то STILL або HYSTER, LINDE або CLARK, TOYOTA або KOMATSU.

Основні напрями діяльності цього підрозділу - гарантійне та поточне обслуговування технічних ресурсів, що проводяться клієнтами. Із збирального цеху виходять навантажувачі, згідно оригінальним, а за деяким показником навіть кращі за оригінал.

Місія підприємства:

- організація експорту та продажу техніки і запасних частин потрібного бренду для клієнта;
- знижки за спеціальною системою;
- здача в аренду та оформлення лізингових патентів на потрібний бренд;

Режим роботи цілорічний: по буднях з 8:30 до 17:00.

Економічні – збільшення частки постійних клієнтів до 15% за рахунок програм заохочення постійних клієнтів, надання знижок, вдосконалювати наявні пропозиції з експорту техніки і розробити нові на підставі

маркетингових досліджень.

Іміджеві – створення стандартів обслуговування, які відповідають найвищим вимогам міжнародної практики, підвищити кваліфікацію всіх співробітників за 2 роки за допомогою курсів підвищення кваліфікації, за 2 роки істотно поліпшити імідж. Розвинення сайту фірми.

Соціальні – розширити асортимент послуг на 10%, надання екскурсійних програм для великих груп клієнтів.

Денна виручка фірми становить 100 тис грн/ к-ть проданих запчастин та одиниць техніки в середньому 35 – середня вартість однієї запчастини близько 600 грн., а середня вартість однієї одиниці техніки – 120 тис. грн.

Розширення ринку вантажопідйомного обладнання, збільшення об'єму робіт, що виробляються з його використанням, знижують свою вартість, вимагають постачальників техніки загострювати увагу на питаннях співпраці з клієнтами за найпередовішими формами спілкування. До основних видів діяльності підприємства відносяться:

Оренда навантажувачів

Оренда навантажувачів – оптимальний варіант, коли обсяг робіт з перевантаження відносно невеликий, немає необхідності в постійній роботі навантажувачів, присутній сезонна потреба або придбання нової техніки для компанії в даний момент недоцільно.

Наш парк орендної техніки досить різноманітний і враховує потреби всіх складів і майданчиків. Навантажувачі оренда яких пропонується:

- дизельні навантажувачі 1,5-3,0 тонни;
- газові навантажувачі 1,5-3,0 тонни;
- електронавантажувачі 1,0-2,0 тонни;
- електровізки 1,5-2,0 тонни;
- річтраки 1,4-2,0 тонни;
- спеціальна техніка: бур підйомник, комплектувальники замовлень.

Лізинг

ТОВ «Зевс» пропонує також співпрацю в сфері реалізації техніки через

лізингову компанію. Техніку в лізинг можуть отримати юридичні особи, які мають постійне джерело доходу і стійке фінансове становище, що підтверджується рядом необхідних документів, на наступних умовах

Термін лізингування – до 4-х років.

Початковий внесок 25-30% від вартості обладнання. Залишок виплачується протягом терміну дії договору лізингу рівними частками щомісячно;

Обов'язкове страхування об'єкта.

Запорукою при отриманні лізингу є устаткування, що поставляється.

У лізингові платежі включаються витрати: на придбання об'єкта лізингу; технічне обслуговування на весь термін договору лізингу; на реєстрацію об'єкта лізингу в Держнагляд Охорони Праці та сплату всіх податків і зборів; страхування об'єкта лізингу; винагороди лізингової компанії.

TRADE-IN (придбання нових навантажувачів в обмін на старі)

Компанія «Зевс» на постійній основі викупує вилочні навантажувачі б / у практично всіх виробників.

Купимо навантажувачі Crown, Caterpillar, Toyota, Doosan (Daewoo), Mitsubishi, Heli, Balkancar, і ін.

Тип приводу: дизельні, газові, електричні.

Тип підйомного пристрою (щогла): STD (стандартна), FF (дуплекс), FFT (триплекс), з різною висотою підйому.

Викуп техніки Б/В

Компанія «Зевс» на постійній основі викупує вилочні навантажувачі б / в практично всіх виробників.

Купимо навантажувачі Crown, Caterpillar, Toyota, Doosan (Daewoo), Mitsubishi, Heli, Balkancar, і ін.

Тип приводу: дизельні, газові, електричні.

Тип підйомного пристрою (щогла): STD (стандартна), FF (дуплекс), FFT (триплекс), з різною висотою підйому.

Навчання персоналу

Техніка на реалізацію

Компанія «Зевс» пропонує нову послугу - Спецтехніка б / у на реалізацію.

Фірма приймає на реалізацію широкий спектр техніки б/у:

- вилочні навантажувачі будь-яких брендів;
- складську техніку – візки, штабелери, річтраки і т.д .;
- ковшові міні-навантажувачі (навантажувачі з бортовим поворотом);
- ковшові навантажувачі.

Організаційна структура підприємства. В основному, всі існуючі підрозділи виконують обслуговуючі функції. Ключові функції виконує куратор, на нього покладено значну кількість обов'язків і вся відповідальність за діяльність всіх підрозділів фірми. Хоча, слід зауважити, що при управлінні цією фірмою використовується метод ділігування повноважень, що є безсумнівним плюсом в системі управління підприємством і робить саму систему більш раціональною.

Організаційна структура управління представлена на рис. 2.1:



Рис. 2.1 Організаційна структура управління ТОВ «Зевс»

Використовувана в даній фірмі «Зевс» структура побудована за лінійно-функціональним принципом на основі трьох основних служб –

комерційно-фінансової служби, служби по роботі з клієнтами та служби по маркетингу і рекламі. Дана структура в сучасних умовах є досить ефективною, тому що не враховує особливостей функціонування конкурентного ринку.

В результаті організаційної структури управління підприємством:

1) спостерігається незначне дублювання функцій:

а) у заступника директора з маркетингу і реклами та у менеджера з маркетингу;

б) у менеджера відділу запчастин і у менеджера вед.

2) в даній організації немає функцій, які були б не закріплені ні за однією з служб. Існує чіткий розподіл обов'язків по службам в залежності від їх призначення.

3) якщо відбувається якийсь збій в цій системі управління підприємством за рахунок делегування повноважень керівники відділів і вище керівництво може суміщати деякі функції і в даному випадку це дуже раціонально. Наприклад, в разі хвороби або відпустки одного з керівників його функції з легкістю може виконувати будь-який з решти керівників. Така взаємозамінність дуже зручна в умовах сучасного ринку і сучасної конкуренції і дозволяє даній фірмі залишатися на плаву навіть у кризові моменти, що безсумнівно дуже важливо.

4) також слід зазначити, що при управлінні цим підприємством спостерігається постійне подвійне підпорядкування. Всі молодші співробітники фірми, підкоряючись безпосередньо своєму керівнику, також підкоряються і вищому керівництву. Говорячи про кур'єрські служби окремо, потрібно зауважити, що така система управління вимагає достатньої кількості співробітників даної служби. Тут ніяк не може бути й мови про 1 або 2 співробітників. Йдеться саме про службу, що впливає з підпорядкування, а також зі специфіки фірми (наприклад, доставка клієнтам запчастин або певних документів).

Не дивлячись на велику кількість дублювання підпорядкування фірма

працює дуже злагоджено, за рахунок того, що працівники нижньої ланки звертаються з проханнями та іншими питаннями тільки безпосередньо до свого керівництва, а той відповідно, якщо дане питання не знаходиться в його компетенції, звертається до вищестоящего керівництва. Хоча іноді, звичайно, трапляються і деякі збої в управлінні.

5) недоліком даної системи є присутність лише одного менеджера з підбору та найму персоналу, тому що така кількість служб, безсумнівно, вимагає навченого персоналу і його необхідної кількості. В даному випадку, цю функцію, допомагає виконувати, також, і вище керівництво.

Основним відділом підприємства звичайно ж є кураторський відділ.

Кураторській відділ працює з 8 співробітниками: це безпосередньо регіональний куратор відділу й куратори за напрямком. Всі працівники даного відділу мають вищу освіту, 6 з них - в галузі економіки та технічне. Всі співробітники регулярно відвідують усілякі тренінги та курси Підвищення кваліфікації, профільні семінари, а також регулярно направляються фірмою в ознайомчо-рекламні тури. Всі співробітники даного відділу мають великий досвід роботи з людьми та стаж роботи в галузі НЕ менше 3 років.

Наступний відділ, на якому слід зупинити свою увагу - це відділ менеджерів з продажу. Даний відділ займається роботою з клієнтами та іншими філіалами фірмами. До його обов'язків також належить укладення договорів про співробітництво та договорів з іншими фірмами і підприємствами індустрії. Також в роботу вступає даний відділ, якщо, наприклад, у фірму звернувся постійний клієнт, який бажає зробити великий запит на техніку або запчастини бажаного бренду.

Всі побажання клієнта фіксуються в письмовому вигляді в попередньому договорі з фірмою на надання відплатних послуг.

У договір вносяться наступні дані про клієнта:

- П.І.Б. клієнта;
- дата та місце народження;

- паспортні дані (закордонний паспорт);
- місце постійної прописки;
- дата покупки та її доставка;
- бренд, серійний номер та модель.

І останнє, чим займається відділ менеджерів з продажу – це формування договорів з клієнтами. Так як набір послуг суттєво змінюється, то змінюється і сам договір про надання послуг з клієнтом, кожен раз орієнтуючись на конкретний випадок. Своєчасне оформлення такого договору і передача його в кураторський відділ повністю лежить на цьому відділі.

Даний відділ фірми представлений двома фахівцями. Всі співробітники мають великий досвід роботи в цьому бізнесі. Обидва з них мають вищу економічну освіту. Так само одним з відділів підприємства є відділ ЗЕД.

Даний відділ представлений п'ятьма співробітниками, які мають досить високу кваліфікацію і великий досвід роботи в даній сфері. Головним завданням цього відділу є експорт (ввезення) запчастин та техніки бажаного бренду.

Наступний відділ, на який слід звернути увагу – це відділ, який займається комп'ютерними технологіями. Складається цей відділ з двох співробітників. Обидва співробітника мають відповідну освіту і кваліфікацію.

В обов'язки першого співробітника входить стежити за комп'ютерним забезпеченням всіх відділів фірми. Він стежить за тим, щоб всі комп'ютери фірми нормально функціонували, усуває будь-які поломки, стежить за зв'язком між комп'ютерами і контролює їх роботу через головний комп'ютер. Також він стежить за своєчасною оплатою провайдеру послуг Інтернет-зв'язку і контролює, щоб у всіх комп'ютерів був доступ до Інтернету. Якщо у співробітників фірми виникають будь-які труднощі або питання пов'язані з комп'ютером, то за допомогою вони звертаються саме до цього

співробітника.

Другий співробітник даного відділу займається безпосередньо web-сайтом компанії, він розробляє дизайн, змінює в залежності від ситуації на ньому інформацію і ін. Також даний фахівець стежить за тим, щоб web-сайт безперебійно працював, вносить оплату провайдеру. Але найголовнішою обов'язком даного співробітника є просування сайту в мережі Інтернет. Він бере участь в різних Інтернет-форумах, розміщує банер фірми на сайтах інших фірм (за дозволом) і спеціалізованих сайтах. Цей співробітник стежить за престижністю сайту.

Бухгалтер, в свою чергу, організовує і веде бухгалтерський облік на підприємстві, сплачує податки, становить і здає бухгалтерську звітність, розраховує заробітну плату співробітників підприємства.

Касир видає кошти співробітникам фірми, стежить за правильністю та своєчасністю нарахування заробітної плати. Спільно з бухгалтером стежить за лімітом каси, а також веде касову книгу і журнал прибуткових і видаткових касових ордерів.

І останнім відділом, який заслуговує на пильну увагу – це відділ по маркетингу і рекламі.

Заступник директора з маркетингу та реклами займається питаннями просування брендів і рекламною діяльністю. Бере участь в ярмарках і виставках з метою ознайомлення з мережею конкурентів і просування свого товару. Також він вирішує всі питання, пов'язані з обсягом продажів. Даний співробітник займається активною рекламною діяльністю в інтересах ТОВ «Зевс».

За 2019 році ТОВ «Зевс» мало чистий прибуток по запчастинам за рахунок здійснення зовнішньоекономічних операцій 355,51 тис. грн., рентабельність реалізації налічувала відповідно 4,76%. В 2019 році за рахунок збільшення виручки від реалізації на 192,62 тис. грн. та зменшення витрат вдалося отримати 165,41 тис. грн чистого прибутку. Отже, рентабельність реалізації зросла на 4,44% і становить 8,13%. В 2019 році

прибуток зріс порівняно з 2018 на 231,73 тис. грн., за рахунок збільшення обсягу продаж зріс на 13,1 тис. грн., за рахунок зміни питомої ваги послуг зріс на 54,12 тис. грн., за рахунок зменшення повної собівартості зріс на 131,64 тис. грн. та за рахунок збільшення виручки від реалізації товарів зріс на 123,11 тис. грн.

2.2 Аналіз облікової політики підприємства

Бухгалтерський облік в Україні регулюється великою кількістю законодавчих і нормативних актів. Основними і загальними для всіх суб'єктів господарської (підприємницької) діяльності є:

- 1– Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»;
- 2 – Національні стандарти бухгалтерського обліку;
- 3 – План рахунків бухгалтерського обліку й Інструкція з його застосування [51].

Ці й інші нормативні документи (Правила, Положення, Інструкції) мають загальний характер і обов'язкові до застосування на підприємствах (в організаціях) усіх видів діяльності, незалежно від організаційно-правової форми і форми власності [52]. Ґрунтуючись на загальних нормативних актах і галузевих методиках обліку, кожен суб'єкт господарювання має вибрати методику обліку, характерну для його діяльності, й уточнити (додати) тільки йому властиві особливості обліку використання активів, утворення фондів і резервів.

Облікова політика підприємства повинна відповідати принципам бухгалтерського обліку України, з одного боку, і цілям діяльності підприємства по досягненню фінансових результатів – з іншого.

Облікова політика підприємства – це обліково-фінансова політика.

Обираючи метод оцінки списання запасів або метод списання необоротних активів (амортизації), підприємство насамперед керується фінансовими інтересами. Облікова політика по веденню фінансового обліку – це позиція підприємства, обґрунтованість його дій і захист стосовно вимог податкових органів, аудиторських та інших контролюючих служб.

Облікова політика має довгостроковий характер і не підлягає змінам протягом усього звітного року. Найбільш довгостроковою позицією облікової політики підприємства є застосування первинних документів.

Облікова політика підприємства затверджується наказом керівника з дня утворення підприємства.

Загальні положення

Дана облікова політика прийнята підприємством в якості методики ведення бухгалтерського обліку, що заснована на:

- прийнятих в Україні принципах складання фінансової звітності і забезпечення критеріїв її якості;
- вимогах Положень (стандартів) бухгалтерського обліку й інструкціях, вказівках і рекомендаціях по застосуванню стандартів обліку, розроблених Мінфіном України, а також нормативних документах, затверджених до використання Держкомстатом України, податковою адміністрацією України, та інших державних органів;
- галузевих інструкціях, розроблених галузевими міністерствами і відомствами.

Завдання даного документа:

- розкриття для користувачів фінансової звітності, методики її підготовки й оцінки статей балансу з урахуванням характеру й особливостей діяльності підприємства;
- забезпечення формування повної, достовірної і доречної інформації про процеси і результати діяльності підприємства, необхідної для оперативного керівництва і управління, а також для її використання зовнішніми зацікавленими організаціями й особами;

Організація бухгалтерського обліку.

Керівник підприємства зобов'язаний:

- створити умови для правильного ведення бухгалтерського обліку штату бухгалтерії;
- визначити і затвердити облікову політику підприємства;
- забезпечити неухильне виконання всіма підрозділами, службами вимог головного бухгалтера по дотриманню порядку і наданню до обліку первинних документів, виробничих і матеріальних звітів;
- організувати архів підприємства і цілість документів відповідно до встановлених державних вимог.

Головний бухгалтер забезпечує:

- дотримання законодавчих і нормативних вимог по складанню правдивої і своєчасної фінансової звітності;
- виконання облікової політики підприємства і всієї процедури ведення бухгалтерського обліку, а також виконання функцій бухгалтерського обліку: інформаційної, податкової, контрольної й аналітичної (організація аналізу);
- бере участь в оформленні матеріалів, пов'язаних з нестачею і відшкодуванням втрат від нестачі, крадіжки і псування активів підприємства;
- забезпечує перевірку стану бухгалтерського обліку у філіях, представництвах, відділеннях та інших підрозділах підприємства.
- взаємозв'язок бухгалтерії зі структурними підрозділами підприємства

Подання до бухгалтерії структурними підрозділами підприємства інформації, яка потім передається керівництву. Так, цехи представляють у бухгалтерію документи з окремим господарським операцій (на випуск продукції тощо), виробничі звіти по витратах та інше; склади-документи по руху товарно-матеріальних цінностей (надходження, відпуск, переміщення).

Завдання організації бухгалтерського обліку визначаються, виходячи із

завдань бухгалтерського обліку і передбачають:

- вибір методики ведення бухгалтерського обліку;
- вибір технології і техніки ведення бухгалтерського обліку;
- підбір облікового персоналу та забезпечення їх роботи.

Так, без підпису головного бухгалтера або уповноваженої ним особи грошові та розрахункові документи не мають юридичної сили. У більшості випадків головним бухгалтером попередньо переглядаються і візуються договори, які укладаються підприємством на виконання сторонніх робіт і послуг, постачання та відпуск товарно-матеріальних цінностей тощо.

Обліком фінансових результатів та їх розподілом і списанням завершується бухгалтерський облік господарських процесів [62]. Його значення і роль істотно зростають в умовах ринкових відносин і становленні конкурентного середовища. Виробник мусить глибоко вивчати потреби ринку з метою планування обсягів і асортименту виробництва продукції з урахуванням своїх потенційних можливостей.

Детальний взаємозв'язок можна роздивитися у табл. 2.1:

Таблиця 2.1

Взаємозв'язок бухгалтерії зі структурними підрозділами підприємства на ТОВ «Зевс» [53]

Структурні підрозділи	Склад наданих документів у бухгалтерію	Терміни надання
Відділ кадрів	Накази (розпорядження) про зарахування (прийняття) на роботу і звільнення, відпустки, переміщення усередині підприємства та ін.	У день підписання
Головний механік	Документи на приймання і списання устаткування, акти на ремонтні роботи, відомості про роботу автотранспорту та ін.	У день підписання (затвердження)
Відділ маркетингу (постачання і збуту)	Документи на відпуск, відвантаження продукції, акти на решту робіт і послуг, договору (довідки) на видачу (покупку) запасів, продукції на умовах наступної оплати	Не пізніше наступного дня після здійснення операції
Інші підрозділи, цехи	Документи на випуск продукції, здані роботи (послуги), виробничі звіти по витратах (матеріалів, зарплати), акти на брак	Не пізніше наступного дня після здійснення операції
Склад	Документи на надходження, видачу товарно-матеріальних цінностей, акти на псування та ін.	Щодня

З метою розмежування доходів і витрат від звичайної діяльності (операційної або основної та іншої), а також надзвичайних подій для обліку доходів і витрат Планом рахунків передбачені відповідні взаємопов'язані субрахунки. Наприклад, доходи і витрати підприємства обліковуються на окремих субрахунках до рахунків 70 «Доходи від реалізації», 90 «Собівартість реалізації» і 79 «Фінансові результати».

Облікова політика підприємства складається з наступних розділів, які представлені в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Положення про технологію політики підприємства [54]

1. Технологія обліку	1. Форма бухгалтерського обліку (додаток – форми облікових реєстрів);
	2. Робочий план рахунків (додаток – таблиця рахунків з відповідним рівнем аналітичності);
	3. Форми первинних документів (додаток – зразки форм, заповнені згідно з вимогами нормативних документів);
	4. Графік документообігу (додаток – документограми, зведені графіки руху документів за напрямками бухгалтерського обліку);
	5. Загальний порядок ведення аналітичного обліку;
	6. Форми звітності (додаток – зразки форм бухгалтерської звітності з робочими інструкціями щодо їх заповнення);
	7. Графік складання та подання звітності (додаток – графік руху носіїв облікової інформації із зазначенням відповідальних осіб);
	8. Порядок ведення архіву підприємства;
	9. Перелік працівників, які мають право підпису носіїв облікової інформації (додаток – список осіб із зразками підписів);
	10. Перелік працівників, які мають право на отримання, зберігання та видачу ТМЦ (додаток – список осіб із зразками підписів) тощо.
2. Інші питання	1. Відповідальність за забезпечення комерційної таємниці;
	2. Відповідальність за порушення порядку створення документів та реєстрів обліку;
	3. Порядок внесення змін до облікової політики;
	4. Організація підвищення кваліфікації бухгалтерів;
	5. Застосування нових методів обліку та наукової організації праці бухгалтерів.

Облікова політика підприємства також складається з основних

розділів: табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Положення про облікову політику підприємства [55].

Назва розділу	Зміст розділу
1. Загальні положення	1. Назва підприємства, його місцезнаходження;
	2. Форма власності, організаційно-правова форма;
	3. Наявність філій, інших виділених на окремий баланс структурних підрозділів;
	4. Види діяльності відповідно до установчих документів; інші відомості.
2. Організація обліку	1. Форма організаційної побудови бухгалтерської служби;
	2. Встановлення відповідальності за організацію обліку, порядку призначення (звільнення) головного бухгалтера, облікових працівників;
	3. Права й обов'язки головного бухгалтера, його заступників, облікових працівників (додаток – посадові інструкції);
	4. Чинна нормативна база бухгалтерського обліку підприємства;
	5. Організація внутрішнього контролю, в т. ч. інвентаризаційної роботи (додаток – склад комісії, графік проведення інвентаризації тощо);
	6. Варіант організації управлінського обліку тощо.
3. Методологія обліку	Визначення варіантів ведення обліку за окремими об'єктами. Наприклад, в частині обліку виробничих запасів:
	1. Визнання запасів активами (з уточненням випадків виведення із складу активів);
	2. Порядок обліку ТЗВ, в т. ч. застосування окремого субрахунку;
	3. Метод оцінки вибуття запасів;
	4. Періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
	5. Методика розрахунку чистої вартості реалізації запасів на дату балансу;
6. Умови уцінки запасів тощо	

З метою розмежування доходів і витрат від звичайної діяльності (операційної або основної та іншої), а також надзвичайних подій для обліку доходів і витрат Планом рахунків передбачені відповідні взаємопов'язані субрахунки. Наприклад, доходи і витрати підприємства обліковуються на окремих субрахунках до рахунків 70 «Доходи від реалізації», 90 «Собівартість реалізації» і 79 «Фінансові результати».

Рахунок 70 «Доходи від реалізації» для розмежування доходів від основної діяльності має субрахунки:

701 «Дохід від реалізації готової продукції»,

702 «Дохід від реалізації товарів»,

703 «Дохід від реалізації робіт і послуг»,

704 «Вирахування з доходу».

Рахунок 90 «Собівартість реалізації» для розмежування витрат на основну діяльність має субрахунки:

901 «Собівартість реалізованої готової продукції»,

902 «Собівартість реалізованих товарів»

903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг».

Рахунок 79 «Фінансові результати» для розмежування в обліку фінансових результатів від звичайної діяльності і надзвичайних подій має субрахунки:

791 «Фінансовий результат від основної діяльності»,

792 «Фінансовий результат від фінансових операцій»,

793 «Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності»,

794 «Фінансовий результат від надзвичайних подій».

Записи в синтетичному обліку протягом року за кредитом рахунків доходів та за дебетом рахунків витрат здійснюються в кореспонденції рахунків, вказаній до кожного рахунку в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку [63].

Згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку та Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку для відображення в обліку фінансових результатів основної діяльності підприємства від реалізації готової продукції та виконання робіт за звітний рік необхідно скласти заключні бухгалтерські проведення (табл. 2.4). На досліджуваному підприємстві не використовують бухгалтерські рахунки 8-го класу «Витрати за елементами». Відповідно і котирування рахунку 79 «Фінансові результати» будуть розглядатись з рахунками 9-го класу «Витрати діяльності».

Бухгалтерські проведення для визначення фінансового результату від операційної діяльності підприємства ТОВ «Зевс» таблиця 2.4.

Прийнята організацією ТОВ «Зевс» облікова політика затверджується

наказом чи розпорядженням особи, відповідальної за організацію і стан бухгалтерського обліку.

Таблиця 2.4

Бухгалтерські проведення на ТОВ «Зевс» [64]

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
1. Списання кінцевого сальдо чистого доходу від реалізації продукції та іншого операційного доходу	701 71	791
2. Списання кінцевого сальдо виробничої собівартості реалізованої продукції	791	901
3. Списання чистого доходу від реалізації робіт (послуг)	703	791
4. Списання виробничої собівартості реалізованих робіт (послуг)	791	903
5. Списання кінцевого сальдо адміністративних витрат	791	92

При цьому затверджуються:

– робочий план рахунків бухгалтерського обліку, що містить синтетичні й аналітичні рахунки, необхідні для ведення бухгалтерського обліку відповідно до вимог Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій;

– форми первинних облікових документів, застосовуваних для оформлення господарських операцій, по яких не передбачені типові форми первинних облікових документів, а також форми документів для внутрішньої бухгалтерської звітності;

– порядок проведення інвентаризації і методи оцінки видів майна і зобов'язань;

– правила документообігу і технологія обробки облікової інформації;

– порядок контролю за господарськими операціями, а також інші рішення, необхідні для організації бухгалтерського обліку.

На ТОВ «Зевс» організація праці виконавців ґрунтується на Кодексі законів про працю України та Законів України.

На підприємстві ТОВ «Зевс» невід'ємною складовою частиною організації праці є її нормування, під яким розуміється процес

установлення науково обґрунтованих норм витрат праці на виконання якої-небудь роботи. Наукове обґрунтування норм припускає облік технічних і технологічних можливостей виробництва, облік особливостей застосовуваних предметів праці, використання прогресивних форм, прийомів і методів праці, його фізіологічно виправдану інтенсивність, нормальні умови праці.

Розрізняють чисельність працівників наступних видів: облікову, явочну і чисельність фактично працюючих осіб. В обліковий склад працівників включаються всі постійні, сезонні і тимчасові працівники, прийняті на роботу на який бо те не був термін (крім працівників по сумісництву). Явочна чисельність – це число працівників, що вийшли на роботу, фактична чисельність працюючих – число що з'явилися і приступили до роботи.

2.3 Аналіз фінансових результатів, оцінка фінансової стійкості та ліквідності підприємства

У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства виступає його ліквідність і платоспроможність. Термін «ліквідний» передбачає безперешкодне перетворення майна в кошти платежу. Чим менше час, необхідний для перетворення окремого виду активів, тим вища його ліквідність. Таким чином, ліквідність підприємства – це його здатність перетворити свої активи в кошти платежу для погашення короткострокових зобов'язань.

Оцінку ліквідності підприємства виконують за допомогою системи фінансових коефіцієнтів, які дозволяють зіставити вартість поточних активів, що мають різний ступінь ліквідності, із сумою поточних зобов'язань. Обсяг власного капіталу підприємства станом на 1 січня

2019 р. становить 61312,7 тис. грн. Значення коефіцієнта поточної ліквідності (21,36) значно перевищує одиницю, що вважається нормальним. Проте коефіцієнт абсолютної ліквідності (0,11) нижчий за рекомендовану величину (0,2) і вказує на те, що лише 11 % від суми поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити негайно.

Результати аналізу за ступенем ліквідності та платоспроможності наведені у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Показник ліквідності

Показники	Результат
1. Обсяг власного капіталу	Підеумок розділу 1 пасиву балансу 61312,7 тис. грн
2. Маневреність грошових коштів	Грошові кошти : Власний капітал $825,2 : 61312,7 = 0,116$
3. Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття загальний)	Оборотні активи : Поточні зобов'язання $1629,0 : 691,5 = 21,36 > 1$
4. Коефіцієнт швидкої ліквідності (коефіцієнт покриття проміжний)	(Грошові кошти та їх еквіваленти + Дебіторська заборгованість) : Поточні зобов'язання $(672,2 + (499,9 + 129,9 + 142,3)) : 6912,5 = 0,19$
5. Коефіцієнт платоспроможності (коефіцієнт абсолютної ліквідності)	Грошові кошти : Поточні зобов'язання $627,2 : 6921,5 = 0,121 < 0,2$
6. Частка запасів в оборотних активах	Запаси: Оборотні активи $636,4 : 11639 = 38,7\%$
7. Коефіцієнт критичної оцінки	(Гроші + Ринкові цінні папери + Дебіторська заборгованість) : Поточні зобов'язання $(67,2 + (4199,9 + 192,9 + 124,3)) : 6931,5 = 0,11$

Фінансова стійкість підприємства – це більш узагальнена характеристика фінансового стану підприємства, яка певною мірою включає показники ліквідності та платоспроможності. Разом із тим, існує своя система критеріїв оцінювання фінансової стійкості, яку підприємства використовують для оцінки надійності партнерів у господарських відносинах. Під фінансовою стійкістю розуміють такий стан фінансових ресурсів підприємства, їх структуру та рівень маневровості, за якого забезпечується фінансова незалежність та розвиток на основі зростання прибутку, капіталу за умови допустимого рівня ризику.

Аналіз основних показників оцінки фінансового стану підприємства, за

станом на кінець року наведено у таблиці 2.6:

Таблиця 2.6

Фінансовий стан підприємства на кінець року

Показник	Результат
1. Господарські кошти, якими розпоряджається підприємство	Валюта балансу (підсумок балансу) 61312,7 тис. грн
2. Структура активів підприємства	Співвідношення між групою активів та їх загальною вартістю: – частка нематеріальних активів: $51,3 : 61312,7 \cdot 100 = 0,1$; – частка основних засобів: $32157,8 : 61312,7 \cdot 100 = 46,1$; – частка оборотних активів: $13639,0 : 61312,7 \cdot 100 = 25,3$ %
3. Коефіцієнт зносу основних засобів	Сума зносу : Первісна вартість основних засобів за балансом $751,5 : 3909,3 \cdot 100 = 17,7$ %

За станом на 1 січня 2019 р. загальна сума активів, які контролює підприємство, становить 61312,7 тис. грн, з них переважну більшість – 46,1 % становлять основні засоби, ступінь спрацювання яких 17,7 %. Майже 1/4 частина (25,3 %) ресурсів припадає на оборотні активи.

Аналіз прибутковості підприємства станом на кінець 2018 року наведені у таблиці 2.7:

Таблиця 2.7

Оцінка прибутковості підприємства станом на кінець 2018 року

Показник	Результат
1. Рентабельність операційної діяльності	Прибуток від операційної діяльності: Поточні витрати, пов'язані з операційною діяльністю $6376,4 : 90\ 515,6 \cdot 100 = 7,1$ %
2. Рентабельність активів підприємства	Прибуток підприємства до оподаткування : Підсумок балансу $7911,9 : 61312,7 \cdot 100 = 11,3$ % Прибуток підприємства після оподаткування : Підсумок балансу $5513,6 : 61312,7 \cdot 100 = 6,6$ %
3. Рентабельність власного капіталу	Прибуток підприємства до оподаткування : Власний капітал $7911,9 : 61312,7 \cdot 100 = 11,8$ % Прибуток підприємства після оподаткування : Власний капітал $5513,6 : 51765,8 \cdot 100 = 8,8$ %

В структурі кредиторської заборгованості відбулися суттєві зміни. Так, якщо на початок року найбільшу питому вагу (69,33%) складав борг за товари, роботи і послуги і в складі кредиторської заборгованості виділялися розрахунки з бюджетом (6,23%), з оплати праці (8,04%). Найбільшу питому вагу на 1.01.2018 р. займає заборгованість за товари, роботи і послуги (47,91%). В складі кредиторської заборгованості виділяються розрахунки з учасниками (32,69%), з бюджетом (6,79%), з оплати праці (10,30%) та з учасниками (32,69%).

За звітний період кредиторська заборгованість зменшилася на 90,7 тис. грн., або на 24,16%, що позитивно характеризує підприємство. На це вплинуло зниження кредиторської заборгованості ТОВ «Зевс» за товари, роботи та послуги. Кредиторська заборгованість підприємства за товари, роботи та послуги утворилася за рахунок невчасної сплати коштів закордонним постачальникам.

За 2018 ТОВ «Зевс» мало чистий прибуток за рахунок здійснення зовнішньоекономічних операцій 355,51 тис. грн., рентабельність реалізації налічувала відповідно 4,76%. В 2018 році за рахунок збільшення виручки від реалізації на 192,62 тис. грн. та зменшення витрат вдалося отримати 165,41 тис. грн чистого прибутку. Отже, рентабельність реалізації зросла на 4,44% і становить 8,13%. В 2018 році прибуток зріс порівняно з 2017 на 231,73 тис. грн., за рахунок збільшення обсягу продаж зріс на 13,1 тис. грн., за рахунок зміни питомої ваги послуг зріс на 54,12 тис. грн., за рахунок зменшення повної собівартості зріс на 131,64 тис. грн. та за рахунок збільшення виручки від реалізації товарів зріс на 123,11 тис. грн.

Отже, аналіз діяльності ТОВ показав, що фірма досить успішно функціонує на ринку, реалізує техніки та запчастини як по країні, так і за кордоном. Основний прибуток підприємство отримує від реалізації техніки брендів Caterpillar та Апекс (78%), другий за обсягом отриманого прибутку є лізингова компанія, на яку припадає 13% всієї суми прибутків від реалізації послуги, третє місце займає професійні ремонтні роботи будь-

якої складності, на яку припадає 11% від коштів, що надійшли від реалізації послуг.

Визначився цільовий сегмент «Зевс», який відповідає наступним характеристикам:

- рівень доходу – середній і високий;
- освіта – зазвичай вища, але ролі не грає;
- робота, професія – найчастіше – приватні підприємці;
- життєвий стиль – енергійний, активна людина, зайнятий підприємницькою діяльністю або найманець, сприйнятливий до новинок.

Аналізуючи зовнішню і внутрішню середу фірми необхідно зробити висновок, що основним завданням реалізації стратегії є вивчення конкурентного середовища фірми, виявлення сильних і слабких сторін конкурента.

Налагоджена система партнерських відношень дозволяє компанії незабаром зайняти провідні позиції на наявному сегменті ринку реалізаторських послуг. Можливо, більш гнучка ринкова політика і нові орієнтири дозволять фірмі успішно реалізовувати поставлені завдання.

На сьогоднішній день підприємство реалізує досить великий спектр брендів, особливо хочеться виділити американський бренд Caterpillar, посередником якого і знаходиться Зевс протягом 16 років.

Згідно пройденого матеріалу, можна зробити висновки, що товариство розвивається та залучається підтримкою нових постачальників, а також, поширюється за кількістю філіалів у містах. Підприємство увесь час залучається новими клієнтами та партнерами, планує відкривати нові філіали в Чернігові, Вишневому та Кремечуку.

В результаті постійного прагнення до подальшого розвитку сьогодні фірма є ексклюзивним дилером на території України:

- всесвітньо відомого виробника вантажопідйомної техніки CAT Lift Trucks (Голландія);
- виробника свинцево-кислотних акумуляторів і акумуляторних

батареї заводу ТАВ Tovarna akumulatorskih baterij (Словенія);

– виробника складського обладнання GiantMove (Китай);

– лідера у виробництві шин і гусениць промислового призначення –

Samoplast – Solideal (Канада – Бельгія);

– південнокорейської компанії Bawoo – виробника ковшових міні -
навантажувачів з бортовим поворотом.

3 УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «ЗЕВС»

3.1 Обґрунтування системи обліково-економічних показників аналізу експортно-імпортних операцій

Для того, щоб ретельно вивчити стан розвитку світогосподарських зв'язків країни, галузі, та більш того – дізнатися про стан розвитку господарської діяльності окремого підприємства необхідно провести детальний економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності господарської одиниці країни.

Інформаційною базою для проведення такого економічного аналізу ЗЕД виступають дані економічної та міжнародної статистики, оперативного-статистичного та бухгалтерського обліку ті звітності підприємств, фірм та організацій.

Узагальнюючи проведений аналіз існуючих наукових підходів щодо оцінки облікових об'єктів експортно-імпортних операцій та положень нормативно правового законодавства як результат наукового дослідження надалі спробуємо представити підхід до здійснення оцінки в бухгалтерському обліку зовнішньоекономічних операцій у вигляді етапів визначення вартості імпортованих та експортованих товарів, які, з однієї сторони, є універсальними, адже можуть застосовуватися підприємствами різних галузей діяльності та базуються на положеннях чинного законодавства. З іншої сторони, запропонований підхід має варіативну частину, який залежить від таких факторів, як: – передбачені в зовнішньоекономічному контракті умови Інкотермс – момент передачі права власності та ризиків, пов'язаних з предметом контракту. Запропоновані в правилах Інкотермс пояснення термінів відповідають найбільш поширеним

торговим звичаям і правилам, що склалися в міжнародній практиці. Головна мета Інкотермс – чітко визначення умов контракту по відношенню обов'язків продавця щодо доставки товару покупцю й уніфікація обов'язків сторін договору.

Поставка товару з однієї країни в іншу пов'язана з витратами, ризиком і здійсненням ряду технічних та адміністративних функцій. Ці питання торгіві партнери погоджують в зовнішньоекономічному контракті шляхом застосування «базисних умов» Інкотермсу, що зводять до мінімуму непорозуміння та спори по відношенню до таких трьох аспектів угоди: хто, від якого і до якого пункту доставки здійснює поставку товару та несе витрати, відповідає за можливі ризики; в який момент поставки ризик втрати товару переходить від продавця до покупця; хто здійснює митне оформлення (митну чистку) товару [78]; – зміна валютного курсу, що передбачає встановлення відповідної суми зміни доходів та витрат, а також вартості як імпортованих, так і експортованих товарів.

Курс національної валюти по відношенню до іноземної відіграє роль детермінанту результативності здійснених експортно-імпортних операцій та дозволяє за умови застосування відповідних елементів управління валютними ризиками змінювати фінансовий результат зовнішньоекономічної діяльності; – обов'язковий продаж валютної виручки отриманої експортерами в ході зовнішньоекономічної діяльності, що встановлений на рівні законодавства відповідно до Постанови НБУ «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України», при зводиться до необхідності розробки особливих методик управління валютними ризиками під здійснення експортних операцій.

Лукашова І.О. звертає увагу на необхідності удосконалення методики оцінки імпортованих товарів, на підставі чого пропонує використовувати субрахунок, на якому варто накопичувати витрати, що включаються в їхню вартість за конкретним постачанням, ця інформація по винна накопичуватися на запропонованому субрахунку за етапами здійснення постачання.

Крім того, варто зауважити, що відповідно до законодавства всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право:

- самостійно визначати форму розрахунків по зовнішньоекономічних операціях з поміж тих, що не суперечать законам України та відповідають міжнародним правилам;

- безпосередньо брати і надавати комерційні кредити за рахунок власних коштів у діючій на території України валюті та в іноземній валюті як у межах, так і за межами України, самостійно приймати рішення у зазначених питаннях;

- вільно обирати банківсько-кредитні установи, які будуть вести їх валютні рахунки та розрахунки з іноземними суб'єктами господарської діяльності, користуватись їх послугами, з додержанням при цьому вимог чинних законів України [75].

Розрахунки у сфері зовнішньоекономічної діяльності під час здійснення експортних операцій банк починає з наступного календарного дня після дня оформлення митної декларації або підписання акта, рахунку (інвойсу) або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання транспортних, страхових послуг. Строки розрахунків, передбачені в контрактах, не можуть перевищувати 180 календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності – з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності [80, с. 1135].

Що стосується завдання такого аналізу, то ним є обґрунтування реальності та ефективності проведення зовнішньоекономічної діяльності підприємством. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності дає змогу оцінити сукупність господарських процесів та їх окремих елементів. Так зазначимо, що певними етапами аналізу ЗЕД країни є аналіз змін абсолютних та відносних показників, а що стосується аналізу експортно-

імпортних операцій підприємства, то тут основними етапами аналізу є аналіз динаміки виконання контрактних зобов'язань, а також використання засобів зовнішньої торгівлі підприємства. А, найголовніше – аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Зазначимо також, що існують різноманітні види економічного аналізу ЗЕД. Класифікуються вони за такими ознаками: за часом проведення та в залежності від ступеня охоплення діяльності.

Детальніше види економічного аналізу можна розглянути на рисунку 3.1.



Рис. 3.1 Основні види економічного аналізу ЗЕД за різними критеріями класифікації*

*Складено автором на основі [65, 66]

Як правило, попередній аналіз застосовується на першому етапі управління. Саме тоді, коли здійснюється розробка самого рішення про здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Метою такого аналізу є збір даних для того, щоб визначити перспективи проведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. І, саме такий аналіз, дає

зможу робити різні економічні та зовнішньоторговельні прогнози.

Поточний або іншими словами оперативний, аналіз може застосовуватися у період виконання певних рішень і він спрямовується на вивчення і контроль процесів, які відбуваються в ході здійснення експортно-імпортних операцій.

Подальший, або підсумковий аналіз націлений на підведення підсумків роботи, тобто він є завершальним етапом процесу управління. Саме така оцінка дає змогу виявити причини допущених помилок та втрат. А також зумовлює пошук наявних резервів та розробку заходів для покращення здійснення ЗЕД у майбутньому.

Якщо ж казати про види аналізу ЗЕД в залежності від ступеня охоплення діяльності, а саме комплексний та тематичний, то тут зазначимо, що при комплексному аналізі охоплюється сукупність усіх показників структурної одиниці, а при тематичному, або локальному, аналізі відбувається спрямування на вивчення окремих показників діяльності підприємства.

При здійсненні економічного аналізу використовують різноманітні економічні показники, які можуть бути як у вартісному так і в натуральному вимірах. Можемо також зазначити, що в залежності від змісту економічні показники можна поділити на кількісні та якісні. Серед якісних показників най розповсюдженими є показники, які характеризують раціональність використання засобів, які задіяні в експортно-імпортних операціях, а також показники, які відображають фінансовий стан підприємства.

Для здійснення економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності використовують різні прийоми та методи.

Серед основних прийомів виділімо: економіко-математичні, графічні, балансові, порівняння, елімінування.

До економіко-математичних прийомів належать наступні методи:

Математичне програмування, кореляційний і регресивний аналіз, дисперсійний аналіз, математичне моделювання, експертні оцінки.

До графічних прийомів належать такі методи: матричні, сітьові.

Балансові прийоми включають балансове ув'язування, матричне складання плану.

До прийомів порівняння відносять методи: з планом, з попереднім періодом, з іншими підприємствами, країнами, регіонами, з середнім рівнем.

До прийомів елімінування належать метод ланцюгових підставок, обчислення абсолютних різниць, обчислення відносних різниць.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності може проводитися як на рівні країни, регіону, галузі, так і на рівні підприємства.

Розвиток ЗЕД підприємства є одним з найважливіших напрямів ефективності виробництва та економіки країни в цілому. Визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства неможливе без детального аналізу сучасного стану ЗЕД цього підприємства.

Одним з найбільш розповсюджених різновидів економічного аналізу ЗЕД підприємства є аналіз виконання експортно-імпорتنих операцій. Такий аналіз включає в себе проведення наступних етапів. А саме: визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортованих (імпортованих) товарів; визначення виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю; встановлення факторів і величин їх впливу на економічні показники; з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями.

У ході аналізу виконання зобов'язань за торговими угодами з'ясовується:

- кількість і загальна сума укладених торгових угод;
- кількість і сума виконаних торгових угод;
- кількість, види і сума прострочених контрактів;
- причини неповної реалізації угод і порушень термінів поставок товарів [43].

Для проведення аналізу експортно-імпорتنих операцій підприємства використовують різноманітні аналітичні показники.

Схематично всю систему цих аналітичних показників можна зобразити у вигляді наступної схеми (рис. 3.2)

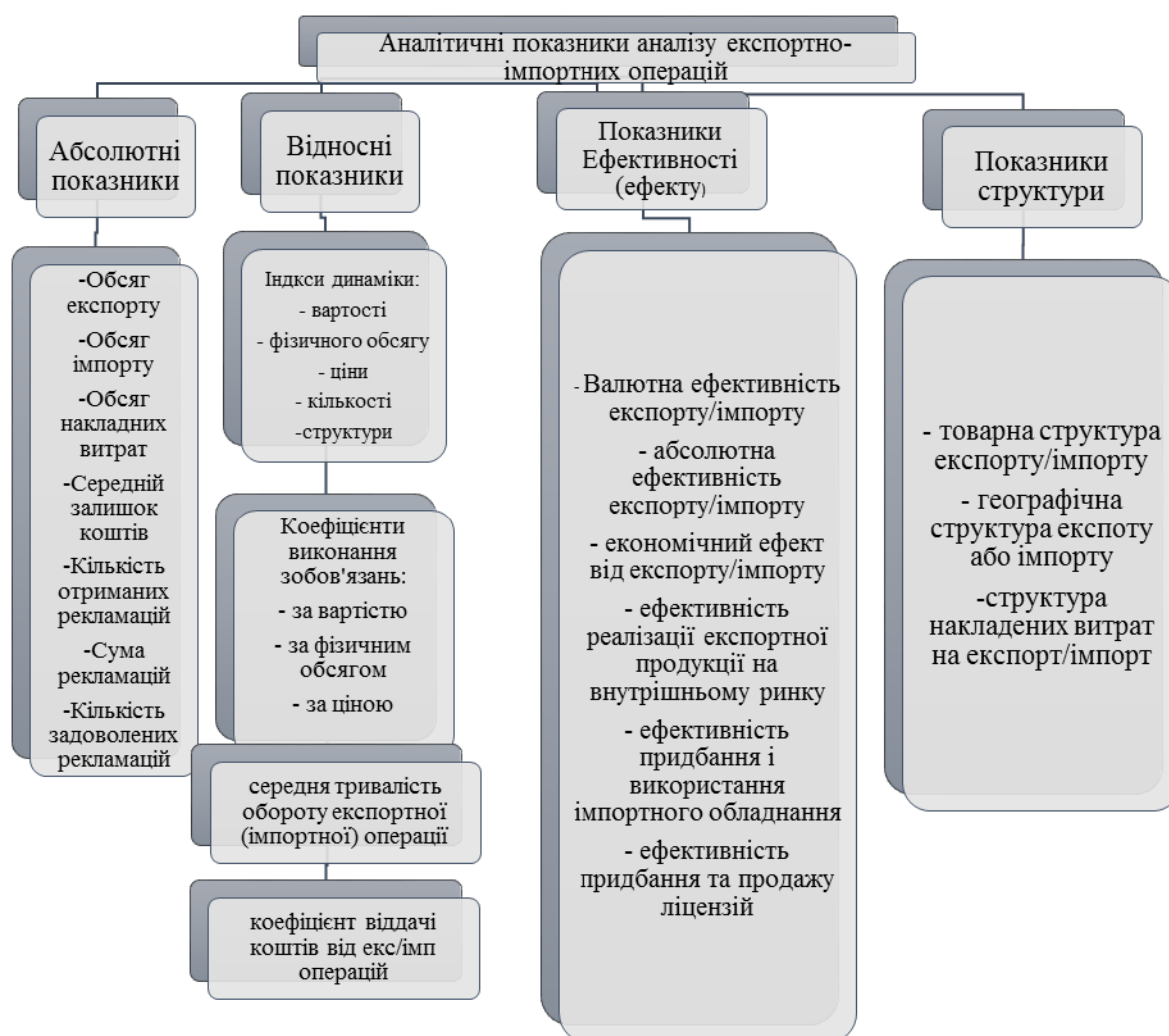


Рис. 3.2 Система аналітичних показників аналізу експортно-імпортних операцій

Також, зазначимо, що для більш детальної характеристики роботи підприємства на зовнішніх ринках можна розрахувати питому вагу сум контрактів, що були прострочені у звітному періоді, а потім цей показник порівняти з показником минулого періоду. Отримуємо наступну формулу 3.1:

$$ПВ_{\text{пр.к.}} = \frac{K_{\text{пр}}}{K_{\text{в}}} * 100\% \quad (3.1)$$

де, $PВ_{пр.к.}$ – питома вага сум прострочених контрактів

$K_{пр}$ – сума прострочених контрактів у звітному періоді

K_v – сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді.

Для подальшого аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства використовують коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною (формула 3.2, 3.4):

$$K_{вар.} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{гр} * P_{гр}}{\sum_{i=1}^n Q_{пр} * P_{пр}} \quad (3.2)$$

де, $K_{вар.}$ – коефіцієнт вартості використаних засобів

$Q_{гр}, P_{гр}$ – фактична кількість та ціна товару;

$Q_{пр}, P_{пр}$ – планові ціни і кількість товару;

n – кількість товарів.

$$K_{физ.обс.} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{гр} * P_{пр}}{\sum_{i=1}^n Q_{пр} * P_{пр}} \quad (3.3)$$

де, $K_{физ.обс.}$ – коефіцієнт виконання зобов'язань за фізичним обсягом для зведеного показника

$Q_{гр}, P_{пр}$ – вартість експорту товару і у звітному періоді перерахована за плановими цінами;

$Q_{пр}, P_{пр}$ – планова вартість експорту товару;

n – кількість товарів.

Також звернемо увагу на те, що для оцінки експортно-імпортних операцій підприємства розраховується показник ефективності її зовнішньоекономічної діяльності, що, в свою чергу, характеризує ступінь вигідності для фірми зовнішньоекономічних операцій.

В першу чергу, розглянемо показник економічної ефективності

реалізації товарів, що експортує підприємство. Він представляє собою відношення чистого виторгу в іноземній валюті за товар, що був проданий за кордон до його собівартості в гривнях.

Формула цього показника виглядає наступним чином (формула 3.4):

$$E_{\text{екон}}^{\text{екс}} = \frac{V_{\text{нетто}}}{Z_{\text{екс}}} \quad (3.4)$$

де $V_{\text{нетто}}$ – чистий виторг в іноземній валюті, переведений у гривні за офіційним курсом

$Z_{\text{екс}}$ – повна собівартість реалізованої на експорт продукції, грн..

Розрахувавши цей показник, можна дізнатися суму інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену підприємством гривню. Також цей коефіцієнт може бути виражений у відсотках.

Звітні показники ефективності порівнюють з попередніми показниками за минулий рік, щоб побачити динаміку змін за рік.

Слід також порівняти показники економічної ефективності експорту з показником ефективності реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку за наступною формулою 3.5:

$$E_{\text{вн.рин}}^{\text{екс}} = \frac{Q_{\text{екс}} * C_{\text{вн}}}{Z_{\text{вироб}}} \quad (3.5)$$

де, $E_{\text{вн.рин}}^{\text{екс}}$ – ефективність реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку;

$Q_{\text{екс}}$ – обсяг експорту у натуральному вираженні, од.;

$C_{\text{вн.}}$ – ціни на продукцію, аналогічну експортованій, на внутрішньому ринку, грн.;

$Z_{\text{вироб}}$ – затрати на виробництво усієї партії експортної продукції,

грн.

Таким чином, можна зазначити, що якщо $E_{\text{екон}}^{\text{екс}} > 1$, та $E_{\text{екон}}^{\text{екс}} > E_{\text{вн.рин}}^{\text{екс}}$, то в такому випадку експорт є для підприємства вигідним.

Для того, щоб визначити економічну ефективність зовнішньоекономічних операцій за експортом та імпортом підприємства, можна використовувати методику, що була запропонована Т.В. Миролобовою. В її методиці перші два показники такі ж самі, як ми вже згадали вище, а ось третій показник $E_3^{\text{екс}}$ показує ефективність використання виробничих і оборотних фондів при експорті. Розраховується він за наступною формулою 3.6:

$$E_3^{\text{екс}} = \left(\frac{O_{\text{в.ф.}} + V_p - Z_{\text{екс}}}{O_{\text{в.ф.}} + V_p} * 100\% \right) * \frac{O_{\text{в.ф.}} + V_p}{K_{\text{екс}}} \quad (3.6)$$

де, $E_3^{\text{екс}}$ – показник економічної ефективності експорту;

$O_{\text{в.ф.}}$ – гривневий еквівалент відрахувань у валютний фонд підприємства, розрахований шляхом перерахунку валютної виручки в гривні за курсом на день надходження валюти, грн;

V_p – гривнева виручка від обов'язкового продажу валюти, грн.;

$Z_{\text{екс}}$ – повні затрати підприємства на експорт;

$K_{\text{екс}}$ – середньорічна вартість основних виробничих і оборотних фондів, що використовуються у виробництві експортної продукції, грн.

Також розглянемо ще один показник економічної ефективності експортно-імпортних операцій, а саме: показник економічної ефективності реалізації експортних товарів. Він являє собою співвідношення чистого виторгу в іноземній валюті за реалізований товар до його собівартості в гривнях і обчислюється за наступною формулою 3.7:

$$E_{\text{екон}}^{\text{екс}} = \frac{V_{\text{нетто}}}{Z_{\text{екс}}} \quad (3.7)$$

де, $V_{\text{нетто}}$ – нетто (чистий виторг) в іноземній валюті, переведений у гривні за офіційним курсом

$Z_{\text{екс}}$ – повна собівартість реалізованої на експорт продукції, грн.

На основі цих показників можна зробити певні висновки. Більш детально ці висновки представлено у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Висновки, щодо розрахунку показників економічної ефективності експортно-імпортних операцій підприємства*

Якщо	То
$E_{\text{екон}}^{\text{екс}} > 1$	} експорт відп. товарів є вигідним
$E_{\text{екон}}^{\text{екс}} > E_{\text{вн.рин}}^{\text{екс}}$	
$\%E_3^{\text{екс}}$	% від експорту є доходом

*Складено автором на основі [81-83]

Всі показники доцільно використовувати при укладанні угоди для того, щоб зробити вибір найвигіднішого за економічним ефектом та для аналізу експортно-імпортової діяльності підприємства за попередній період, а також планування її на майбутнє.

3.2 Формування стратегії забезпечення ефективних експортно-імпортних операцій на підприємстві

На сучасному етапі трансформації суспільства, коли в сукупному національному багатстві країни зростає доля людського капіталу, а розвиток підприємств стає можливим лише за умов створення нових знань та випуску

високотехнологічної продукції з високими споживчими якостями, питання фінансової стійкості стає основною умовою здійснення інноваційної діяльності. Стратегія розвитку підприємства в епоху когнітивної економіки вимагає значних довгострокових вкладень, що за умов відсутності фінансової стійкості підприємства стає не реальною. В умовах кризових явищ від фінансової стійкості на пряму залежить перспективна платоспроможність підприємства.

Розробка фінансової стратегії забезпечення фінансової стійкості підприємства повинна бути пов'язана з формуванням стратегічних фінансових цілей, які визначаються з урахуванням загроз втрати фінансової стійкості підприємства і способів їх попередження.

З метою створення єдиного інформаційного простору системи управління підприємством, що забезпечує реалізацію функцій бухгалтерського обліку, на рисунку 3.3 також представлено напрями розширення меж функціонування облікової системи, що здійснюється через удосконалення ведення документації на підприємстві, що займається зовнішньоекономічною діяльністю.

Наступним етапом дослідження є обґрунтування проблемних аспектів оцінки в бухгалтерському обліку зовнішньоекономічних операцій, що здійснюється на етапі реалізації експортно-імпортних операцій та полягає у визначенні облікової та митної вартості імпортованого товару / послуги, а також формуванні собівартості експортованого товару / послуги. Тому розглянемо, які проблеми описують у своїх дослідженнях українські науковці. Так, І.О. Лукашова [81] в своєму дослідженні характеризує проблемні питання в сфері бухгалтерського обліку експортно-імпортних операцій в такому: «відсутність обґрунтованої оцінки імпортованих товарів і експортних поставок, вплив зміни курсів валют, технологія облікового процесу з досліджуваних поставок». Звертаючись до митної декларації, варто розглянути принципи формування митної вартості експортованих та імпортованих товарів.

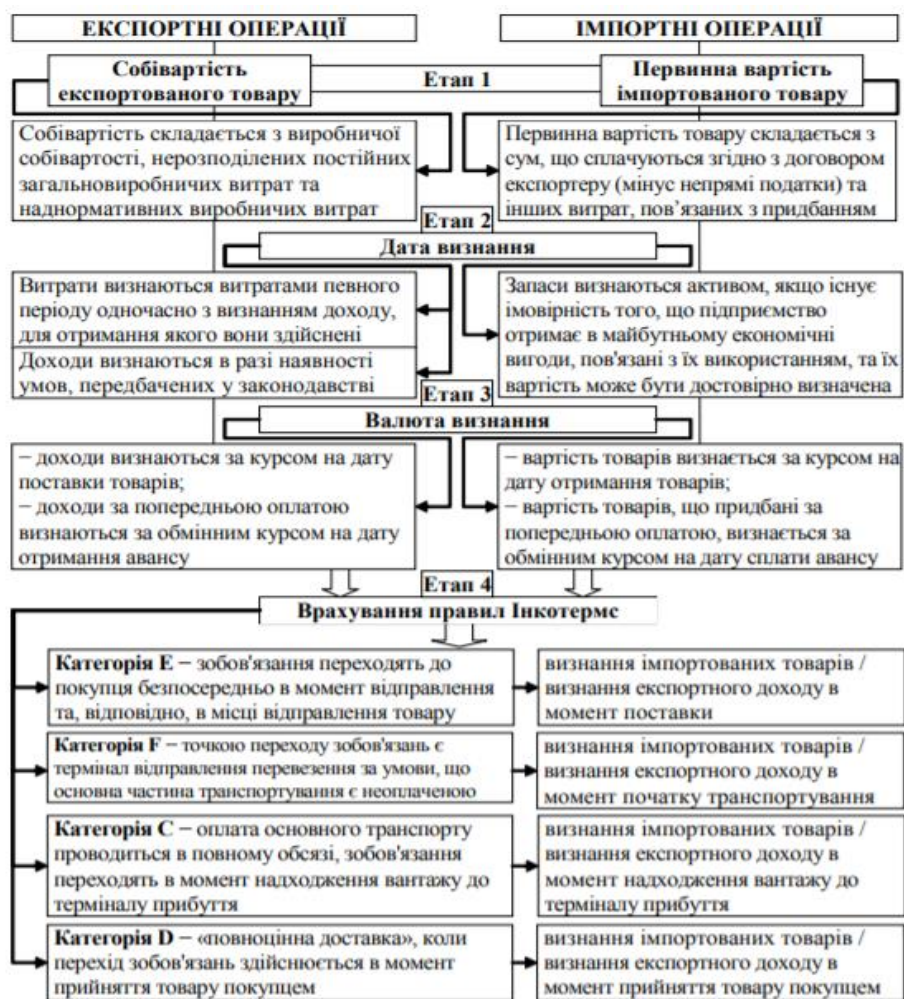


Рис. 3.3 Оцінка операцій експорту та імпорту товарів в бухгалтерському обліку відповідно до запропонованих етапів

Відповідно до статті 57 Митного кодексу України «визначення митної вартості товарів, які ввозяться в Україну відповідно до митного режиму імпорту, здійснюється за такими методами:

- 1) основний – за ціною договору (контракту) щодо товарів, які імпортуються (вартість операції);
- 2) другорядні:
 - а) за ціною договору щодо ідентичних товарів;
 - б) за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів;
 - в) на основі віднімання вартості;
 - г) на основі додавання вартості (обчислена вартість);

д) резервний.

Основним методом визначення митної вартості товарів, які ввозяться на митну територію України відповідно до митного режиму імпорту, є перший метод – за ціною договору (вартість операції) [82].

Щодо експортних операцій, то в статті 66 Митного кодексу зазначено, що митною вартістю товарів, що вивозяться за межі митної території України, є ціна товару, зазначена у рахунку фактурі чи рахунку проформі. Митна вартість товарів, що вивозяться за межі митної території України, визначається при поміщенні цих товарів уперше в митний режим з наступним фактичним переміщенням їх через митний кордон України.

При зміні митного режиму під час знаходження товарів за межами митної території України митною вартістю товарів є мит на вартість, визначена на день прийняття органом доходів і зборів митної декларації при їх першому поміщенні в митний режим [82].

Стандарти бухгалтерського обліку визначають, що собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат [84].

І в цьому випадку собівартість не включає митних платежів, останні відносяться до суми адміністративних витрат або витрат на збут у залежності від обраних положень облікової політики підприємства. Бабенко Л., Дяченко Є. та Гусак К. аналізують, що у більш розвинених країнах – членах СОТ митна вартість товарів визначається за ціною угоди приблизно у 95% випадків. В Україні кількість таких випадків коливається приблизно між 70% і 80%. Відповідно, у 20-30% випадків задекларована митна вартість не приймається митними органами, і визначається ними на більш високому рівні, що має наслідком сплату більшої суми податків імпортерами. Причиною незгоди митних органів із задекларованою митною вартістю товарів у більшості випадків є наявність більш високих цін у ціновій базі

Державної митної служби України [85, с. 417].

Крім того, варто звернути увагу на оцінку активу в іноземній валюті. «Незалежно від характеру господарської операції, будь яка валютна стаття на момент її виникнення завжди оцінюється за поточним валютним курсом «спот». Для операцій, однією із сторін якої є резидент України, роль курсу «спот» відіграє офіційний курс НБУ на дату здійснення валютної операції» [83].

Формування стратегії забезпечення фінансової стійкості підприємства має базуватися на корпоративних стратегіях розвитку з метою удосконалення управління капіталом і рухом коштів у довгостроковій перспективі. Вирішальною є головна стратегія, спрямованість якої впливає на зміст функцій управління стійким станом.

Враховуючи життєвий цикл підприємств, стратегія фінансової стійкості і методика її реалізації повинна бути такою, щоб підприємство могло в кожній точці зрілості мати нову стадію зародження конкурентних переваг. Тому в даний час для розробки фінансової стратегії підприємства використовуються спеціальні методики.

Апробація основних з них нами була проведена за даними ТОВ «Зевс» з метою встановлення можливості їх застосування для розробки стратегії забезпечення фінансової стійкості підприємств:

1. Матриця фінансових стратегій Ж. Франсона та І. Романе.
2. Матриця фінансових стратегій, що формується на основі економічної доданої вартості та внутрішнього та сталого темпів зростання підприємства. Матриця фінансових стратегій Ж. Франсона та І. Романе ґрунтується на розрахунку трьох коефіцієнтів:
 - результат господарської діяльності;
 - результат фінансової діяльності; результат фінансово-господарської діяльності.

Матриця допомагає спрогнозувати «критичний шлях» підприємства на майбутній час, намітити допустимі межі фінансового ризику і виявити поріг

можливостей підприємства.

Квадрати 1, 2 і 3 – є зоною рівноваги. Над діагоналлю (квадрати 4, 5, 6) знаходиться зона успіхів, в якій значення показників позитивні і відбувається створення ліквідних засобів.

Чистий грошовий потік стійко позитивний, фінансовий ризик мінімальний. Під діагоналлю (квадрати 7, 8, 9) знаходиться зона дефіцитів, в ній відбувається споживання ліквідних засобів і значення показників негативні.

Розглянемо можливі положення підприємства на матриці фінансової стратегії і можливі шляхи їх зміни.

Квадрат 1. Батько сімейства. Темпи зростання обороту нижче за можливих. Існують резерви. Можливий перехід в квадрати 4, 2 і 7.

Квадрат 2. Стійка рівновага. У цій ситуації підприємство знаходиться в стані фінансової рівноваги і має найбільшу кількість можливих варіантів зміни фінансового положення: квадрати 1, 4, 7, 5, 3, 8.

Квадрат 3. Нестійка рівновага. Стан характеризується відсутністю власних вільних засобів і використанням привернутого капіталу. Ситуація може спостерігатися після виконання інвестиційного проекту. Можливі шляхи виходу 8, 2 і 5.

Квадрат 4. Рантьє. Наявність вільних засобів для здійснення проектів при використанні позикового капіталу. Перехід в квадрати 1, 2, 7.

Квадрат 5. Атака. Надлишок власних засобів, дозволяє розширити свій сегмент ринку. Перехід в 2 і 6.

Квадрат 6. Материнське суспільство. Надлишок ліквідних засобів. Компанія має можливість створення і фінансування дочірніх підрозділів, Перехід в 4 або 5.

Квадрат 7. Епізодичний дефіцит. Дефіцит ліквідних засобів через неспівпадіння термінів надходження і витрачання засобів. Перехід в 1, 2, 8.

Квадрат 8. Дилема. Є дефіцит ліквідних засобів, що частково покривається за рахунок запозичення. Перехід в 2, 7, 9.

Квадрат 9. Криза. Кризовий стан підприємства. Необхідність зменшувати усі інвестиції або дробити підприємство. Потреба у фінансовій підтримці. Можливий перехід в 8 або 7.

Проте, необхідно відзначити негативні тенденції, які можуть створити труднощі в перспективі. ТОВ «Зевс» у значному обсязі не вистачає власних оборотних коштів. Знос основних фондів може незабаром перейти критичну межу і поставити підприємство перед проблемою виживання. Таким чином, поточний фінансовий стан підприємства таїть в собі різноманітні дії фінансових ризиків.

Результат фінансово-господарської діяльності ТОВ «Зевс» у 2015 р. вийшов позитивним, тому потрапляє в область діагоналі – зону відмови від залучених ресурсів.

Така ситуація характерна для першого квадрата матриці стратегії забезпечення фінансової стійкості підприємства (рис. 3.4).

Дане положення носить назву «Батько сімейства». Темпи зростання обороту нижче за можливих. Існують резерви. Можливий перехід в квадрати 4, 2 і 7. Підприємство знаходиться на стадії «гальмування» розвитку фінансово-господарської діяльності. Оскільки підприємство знаходиться на стадії гальмування розвитку фінансово-господарської діяльності, то пріоритетною сферою такого розвитку, що забезпечує реалізацію фінансової стратегії є формування достатнього рівня фінансової безпеки підприємства.

	РФД « 0	РФД \approx 0	РФД » 0
РГД » 0	Квадрат 1 «Батько сімейства»	Квадрат 4 «Рантьє»	Квадрат 6 «Материнське суспільство»
РГД \approx 0	Квадрат 7 «Епізодичний дефіцит»	Квадрат 2 «Стійка рівновага»	Квадрат 5 «Атака»
РГД « 0	Квадрат 9 «Криза»	Квадрат 8 «Дилема»	Квадрат 3 «Нестійка рівновага»

Рис. 3.4 Матриця стратегії забезпечення фінансово-економічної стійкості ТОВ «Зевс»

З метою поліпшення фінансового стану ТОВ «Зевс», необхідно звернути увагу на управління дебіторською та кредиторською заборгованістю (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Заходи, що спрямовані на підвищення фінансової стійкості ТОВ «Зевс»

Заходи	Напрями
1. Посилення контролю та аналізу дебіторської заборгованості	Розробка ефективної методики надання комерційного кредиту замовникам та інкасації коштів
2. Факторингові операції	Прискорення оборотності та інкасації дебіторської заборгованості
3. Спонтанне фінансування	Стимулювання замовників до прискорення оплати наданих їм послуг, залучення нових клієнтів
4. Створення резерву сумнівних боргів	Попередження виникнення втрат у зв'язку з виникненням фінансових труднощів у клієнтів
5. Здійснення короткострокових фінансових вкладень за рахунок нерозподіленого прибутку	Отримання додаткового доходу

Для виходу підприємства із квадрата 1 та переходу у позицію, наприклад, квадрат 2 «Стійка рівновага» або квадрат 4 «Рантьє» можна порекомендувати наступні заходи:

1) подальше скорочення дебіторської заборгованості. З цією метою необхідно зробити наступне:

- а) жорсткіше контролювати стан розрахунків з покупцями за відстроченими (простроченими) заборгованостями; – по можливості орієнтуватися на більше число покупців, щоб зменшити ризик несплати одним або декількома покупцями;
- б) стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською призводить до неплатоспроможності підприємства;

2) збільшення власних засобів підприємства шляхом залучення інвестицій.

3) переглянути структуру управління фінансами, що може дати більш ефективне використання грошових ресурсів.

4) відновити основні засоби.

5) планувати свою діяльність і одержувати від неї прибуток.

б) звернути увагу на збільшення короткострокових зобов'язань, оскільки це може стати причиною зниження фінансування і надійності перед кредиторами, що може призвести до банкрутства.

Використання даної матриці дозволяє підприємству адекватно приймати рішення щодо комплексного використання всіх фінансових ресурсів, спрямованих на досягнення цілей фінансової стратегії. В межах запропонованої матриці можна розглядати проблему співвідношення цілей і ресурсів розвитку підприємства у динаміці, надаючи можливість формулювати фінансову стратегію, пріоритетні сфери розвитку, що забезпечують її реалізацію і модифікують фінансову стратегію у результаті зміни важливих параметрів функціонування підприємства.

У зв'язку з тим, що на сьогодні все більше і більше завдань покладається на такі відділи зовнішньоекономічних зв'язків, пропонуємо дещо змінити саму структуру та систему таких відділів на підприємстві «Зевс».

Але, спочатку розглянемо та проаналізуємо звичайну схему відділу ЗЕЗ ТОВ «Зевс», яка є досить класичною, а саме: (рис. 3.5)

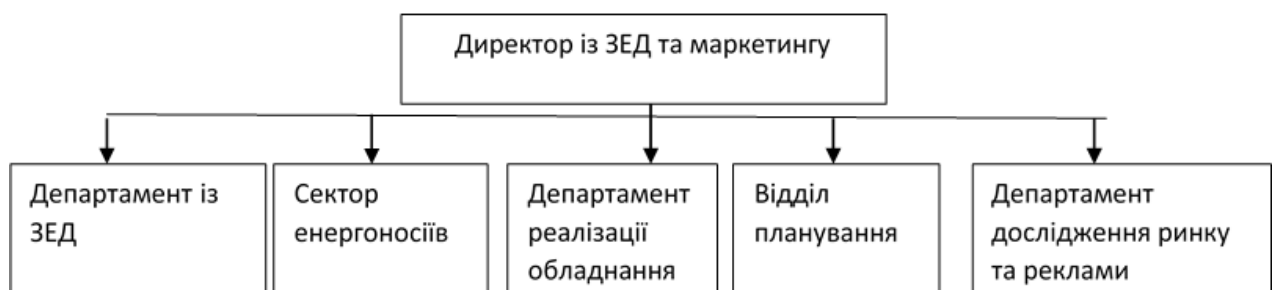


Рис. 3.5 Схема організаційної структури ЗЕД

Як бачимо, з наведеної вище схеми, між департаментами, що підпорядковуються напряму директору із зовнішньоекономічної діяльності та маркетингу на даному підприємстві, немає тісних взаємозв'язків, а отже їх відсутність заперечує тісну співпрацю між цими департаментами. У структурі деяких окремих фірм, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю є обов'язкові внутрішньо секторні зв'язки, або іншими словами, зв'язки між різними відділами та департаментами. У зв'язку з цим, пропонуємо дещо змінити схему організаційної структури відділу ЗЕД підприємства. Нову схему детально можна розглянути на рисунку 3.2.

На схемі можемо бачити дуже велику кількість зустрічних зв'язків між окремими підрозділами або відділами управління або відділу зовнішньоекономічних зв'язків підприємства. Ці зв'язки можуть допомогти прискорити прийняття певних рішень, вирішення окремих проблем та задач всередині департаменту або відділу зовнішньоекономічної діяльності фірми, або відділу зовнішньоекономічних зв'язків підприємства.

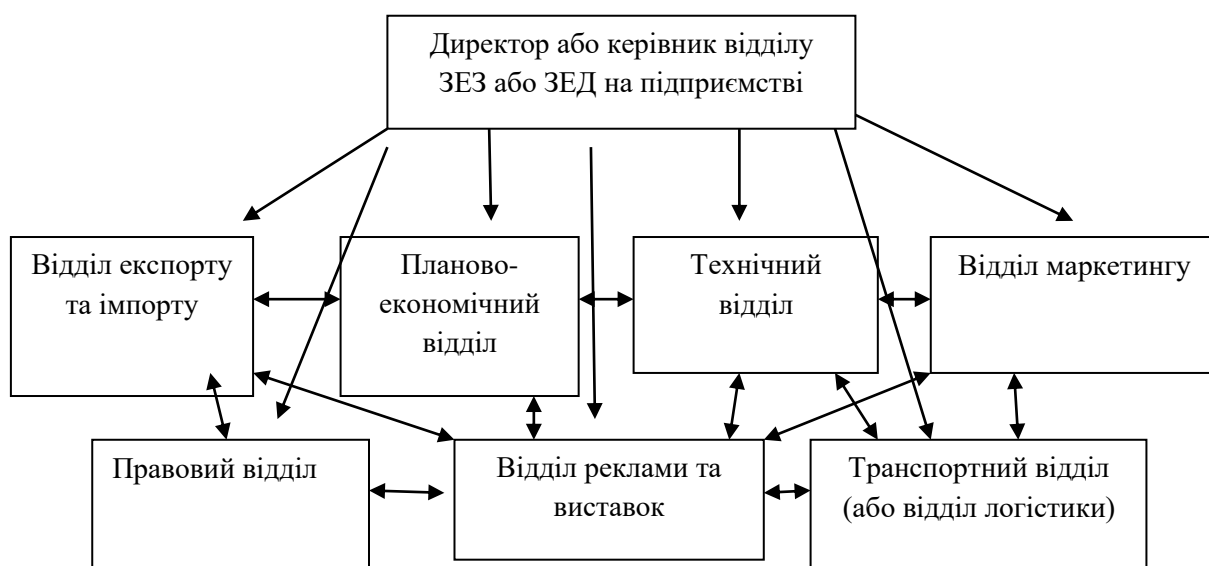


Рис. 3.6 Формальна схема організаційної структури відділу ЗЕД підприємства

А це, в свою чергу може прискорити підготовку та здійснення

зовнішньоторговельних операцій, і, в свою чергу, поліпшить стан ЗЕД та ефективність експорту-імпорту кожного окремого підприємства.

Що стосується способів управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, то їх можна виділити основні чотири. А саме: стратегічне планування, фінансовий контроль, стратегічний контроль, управління з боку холдингової компанії. Більш детальний та ґрунтовний опис кожного з цих чотирьох способів управління ЗЕД підприємства розглянутий у працях професора О.А. Кириченка [86, 87].

Але коротко нагадаємо основні риси, а також переваги та недоліки кожного з цих методів. (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Характеристика основних способів управління ЗЕД*

Переваги	Недоліки
Стратегічне планування Головний офіс бере участь у визначенні стратегії розвитку кожного підрозділу	
<ul style="list-style-type: none"> - Існує система контролю і взаємозв'язку з боку головного офісу - Сприяння інтегруванню стратегій підрозділів у єдину стратегію ЗЕД підприємства - Стимулювання розробки довгострокової стратегії 	<ul style="list-style-type: none"> - Додатковий час на консультацію з керівництвом - Можливість відсутності інформації у головного офісу з приводу конкретного ринку
Фінансовий контроль Керівники підрозділів самі розробляють стратегію розвитку, лише за умов вкладання в рамки бюджету	
<ul style="list-style-type: none"> - Зацікавленість керівника підрозділу у вдосконаленні зовнішньоекономічної стратегії - Керівник підрозділу сам шукає розв'язання поточних проблем - Заохочувальний чинник для фахового зростання 	<ul style="list-style-type: none"> - Ефективний на дуже великих диверсифікованих фірмах
Стратегічний контроль Спосіб на базі двох попередніх, але без їх недоліків	
Управління з боку холдингової компанії Головний офіс відіграє незначну роль в управлінні підрозділами, найчастіше підприємства переходять до перших трьох типів від	

*Складено на основі [86]

Звідси можемо зазначити, що вибір способу управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, буде залежати від розміру підприємства, його організаційної структури та ще від багатьох інших

факторів.

А саме: внутрішні, до яких належать заплановані масштаби ЗЕД, витрати на цю діяльність, складність продукції, досвід проведення ЗЕД, контроль діяльності та її результатів; та зовнішні – економічна свобода, конкуренція, присутність у країні, ризики [88, с. 28].

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства в її стратегічному аспекті можна представити як систему, що за топологічно-змістовним описом, який відображає її просторову структуру, являє собою сукупність структурних елементів, до яких належать продуктово-ринкова та ресурсна підсистеми [86]. А виходячи, з такого визначення, можемо також зазначити, що перед підприємствами – суб'єктами ЗЕД завжди стоять два важливих питання:

1. Як сформувати найбільш сприйнятливую і ефективну оргструктуру управління?

2. Як керувати нею, щоб досягти поставленої мети?

А для того, щоб досягти мети кожна з певних зовнішньоекономічних служб виконує відповідні функції. До їх основних функцій належать наступні:

- участь у розробці стратегії і планів ЗЕД підприємства;
- вивчення ринків збуту і можливостей виходу на них;
- аналіз ефективності експортно-імпортних операцій і окремих угод;
- підготовка конкурентних матеріалів;
- прогнозування кон'юнктури товарних ринків і динаміки цін;
- забезпечення реклами і руху товару;
- збирання, накопичення і обробка необхідної інформації;
- методичне забезпечення роботи по вивченню зовнішніх ринків і вимог до якості продукції;
- забезпечення участі фірми у виставках, ярмарках, аукціонах, торгах та багато інших [86, 90, 91].

Зазначимо, що саме правильний вибір методів управління

зовнішньоекономічною діяльністю може дати підприємствам потужний поштовх на шляху розвитку їх експортної діяльності та завоюванню все більшої частки закордонних ринків своєю продукцією.

3.3 Удосконалення інформаційного забезпечення управління експортно-імпортними операціями підприємства

Сутність інформаційних систем полягає в автоматизації розрахунків для оптимізації використання часу на вирішення будь-яких типових або систематичних завдань. Якісне та ефективне управління діяльністю комерційного банку значною мірою залежить від управління ризиками банку, при чому головне місце в даному процесі посідають інформаційні системи банку. В дослідженні Ю. Лисенка [92] розглянуто основні принципи формування інформаційно-аналітичної системи, а саме:

- повноти (збір та обробка інформації за всіма показниками ЗЕД машинобудівного підприємства та моніторинг зовнішнього середовища);
- інтегрованості інформаційної та аналітичної складової;
- своєчасності подання звітної інформації для потреб прийняття рішень;
- ефективності;
- захисту інформації від несанкціонованого доступу;
- застосування найсучасніших інформаційних технологій;
- можливостей розвитку тощо.

Основними вимогами до корпоративних інформаційних систем машинобудівного підприємства є наступні:

- поєднання в структуровану і керовану замкнену систему всіх інформаційних пристроїв підприємства;
- забезпечення надійності функціонування та захисту інформації;

- гарантія безвідмовної роботи системи як при помилках персоналу, так і у випадках спроби несанкціонованого доступу;
- забезпечення налагодженої системи зв'язків між структурними підрозділами та представництвами підприємства на різних рівнях;
- організація оперативного, надійного та безпечного доступу.

Сучасний етап розвитку корпоративних інформаційних систем полягає у розробці систем підтримки прийняття рішень, структура яких складається з наступних елементів: база даних; база моделей; програмна підсистема, що складається з трьох підсистем: системи управління базою даних (СУБД), системи управління базою моделей (СУБМ) та системи управління інтерфейсом (СУІ).

На сьогодні існує значна кількість інформаційних систем, що забезпечують діяльність підприємств. Серед них значне місце займають інформаційно-аналітичні технології компанії SAS, що можуть бути ефективно використані для створення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівних підприємств. При використанні даних технологій дотримуються наступних основних напрямів:

- надання інформації про фактичний стан структури активів та пасивів в динаміці та різних аналітичних розрізах;
- факторний аналіз, сценарне та предикативне моделювання структури активів та пасивів як реакції на зміну параметрів зовнішнього середовища та управляючих впливів;
- пошук оптимального співвідношення структури активів та пасивів з точки зору прибутковості та ризику з урахуванням обмежень.

Для реалізації першої групи задач SAS використовує технології проектування та адміністрування корпоративних сховищ даних (SAS/Warehouse Administrator), засоби доступу до різних джерел даних (SAS/Access) та очищення даних (SAS ETLQ), сервером збереження великих масивів даних (Scalable Performance Data Server), інструментами створення багатомірних вітрин даних для реалізації OLAP-аналізу (SAS Olap Server),

засобами розробки звітів та пропозицій (SAS AppDev Studio, Enterprise Guide). Для реалізації другої групи задач SAS використовує інструменти статистичного аналізу (SAS/STAT), побудови економетричних моделей та моделей часових рядів (SAS/ETS), прогнозування динамічних рядів (SAS High Performance Forecasting), середовищем розробки структурних імітаційних моделей (SAS/IML Workshop), інструментами пошуку скритих закономірностей в даних (SAS Enterprise Miner). Кожен з перерахованих продуктів пропонує велику кількість функціональних специфікацій математичних моделей, алгоритмів розрахунку їх часових параметрів та критеріїв достовірності отриманих розрахунків. Для реалізації третьої групи задач може бути використаний продукт для дослідження операцій (SAS/OR), що включає процедури лінійного програмування, нелінійної оптимізації, оптимізації на сітьових структурах.

Нині на підприємстві розроблена та втілена нова архітектура інформаційного забезпечення, що побудована на основі OLAP-технологій та відповідає вище перерахованим принципам. Зберігання даних в ІАС підприємства складає не менше 6 років, цілісність даних забезпечена, регулярно здійснюється моніторинг та тестування ефективності. Система оперативного аналізу даних (OLAP-технологій) дає змогу отримувати різноманітні профілі багатовимірних баз даних.

Це забезпечується автоматизованою системою яка розгорнута на обладнанні центру обробки даних (ЦОД) підприємства, використовує корпоративну комп'ютерну мережу підприємства, що забезпечує її безперебійну та надійну роботу. Доступ до ресурсів ЦОД є обмеженим та регулюється внутрішніми документами. Обладнання ЦОД розташовано на основній та резервній площадках, які обладнані пристроями безперервного живлення. Корпоративна мережа підприємства побудована з використанням каналів зв'язку, що надаються провайдерами «Укртелеком», «Інфоком», «Радіоком» та іншими. Між всіма офісами підприємства, за допомогою мережевого обладнання Cisco організована віртуальна часткова мережа

(VPN) з шифруванням даних за стандартом IPSec. Користувачі інформаційної системи незалежно від місця розташування є віддаленими користувачами автоматизованої системи головного офісу підприємства.

Структура СУБД (SQL DataBase) реалізована на програмно – апаратному комплексі Microsoft SQL Server 2005 SP2 Standard Edition (Enterprise edition) та представлена в архітектурі, наведеній на рис. 3.7.

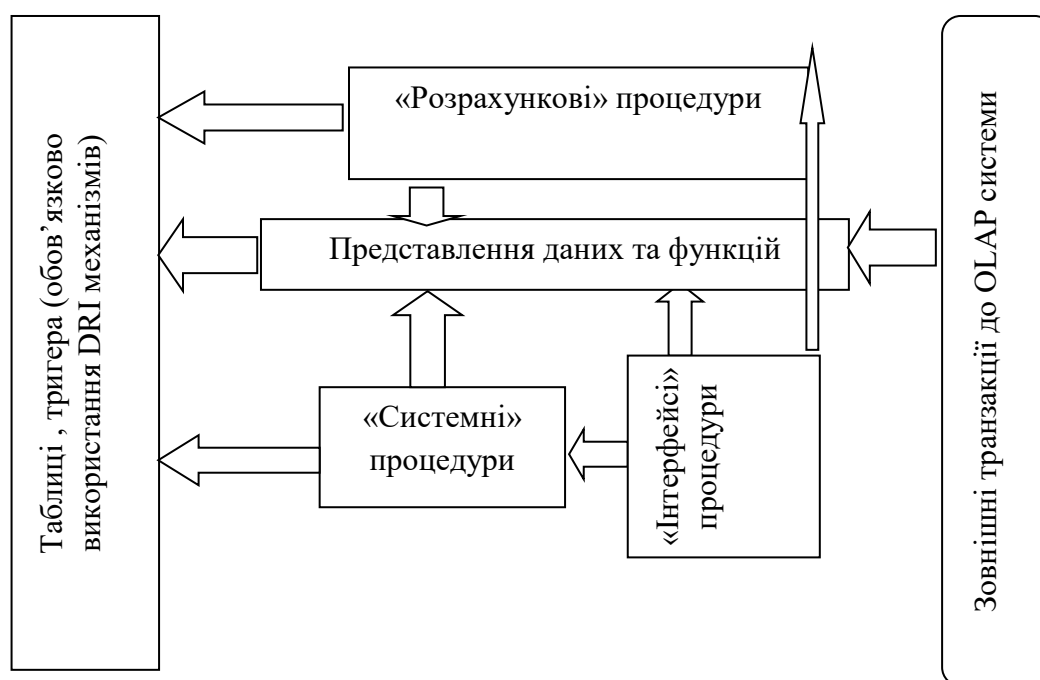


Рис. 3.7 Структура СУБД (SQL DataBase)

Так наповнення бази даних підприємстві слугує основним джерелом аналітичної роботи керівництва. Відповідно до сучасних умов розвитку інформаційних систем та результатів дослідження, що висвітлені у попередніх розділах, актуальним постає завдання подальшого розвитку інформаційної системи підприємства шляхом впровадження інформаційного модуля управління експортно-імпортними операціями підприємства.

Блок вхідних даних, сутність якого полягає у відборі із загальної бази даних інформаційної системи підприємства наступної інформації за попередній період: обсяги експорту та імпорту підприємства; курс долара;

індекс інфляції, індекс цін виробників.

Аналітичний блок (блок моделей), сутність якого полягає в одночасному здійсненні трендового та економетричного аналізу. Відповідно до чого в даному блоці буде міститися наступний інструментарій аналізу:

– для напряму трендового аналізу оцінюватиметься зовнішньоекономічна діяльність підприємства за основними типами трендових залежностей (лінійна, поліноміальна, ступенева, експоненційна, логарифмічна), програма здійснює відбір пріоритетного тренду;

– для напряму економетричного аналізу визначатимуться регресійні залежності між обсягами здійснення зовнішньоекономічної діяльності та факторами моделі (курс долара, індекс інфляції та індекс цін виробників); визначатиметься наявність адекватної залежності між факторами та виводитиметься регресійне рівняння для визначення прогнозу обсягів зовнішньоекономічної діяльності підприємства на наступний період.

Так основними блоками (етапами) підсистеми (модуля) є наступні (рис. 3.8).

Блок прийняття рішень передбачає виконання порівняльних процедур наступного характеру:

– прогнозування обсягів зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі факторів комплексу моделей з метою подальшого визначення стратегії управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства;

– оцінювання обсягів зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі агресивної та консервативної стратегії підприємства та потенціалу його збільшення.

Після проходження всіх етапів відбуватиметься реалізація управлінських рішень з приводу регулювання внутрішньовиробничої діяльності підприємства з метою дотримання стратегії здійснення зовнішньоекономічної діяльності та підтримки прогнозних обсягів імпорتنих та експортних операцій.

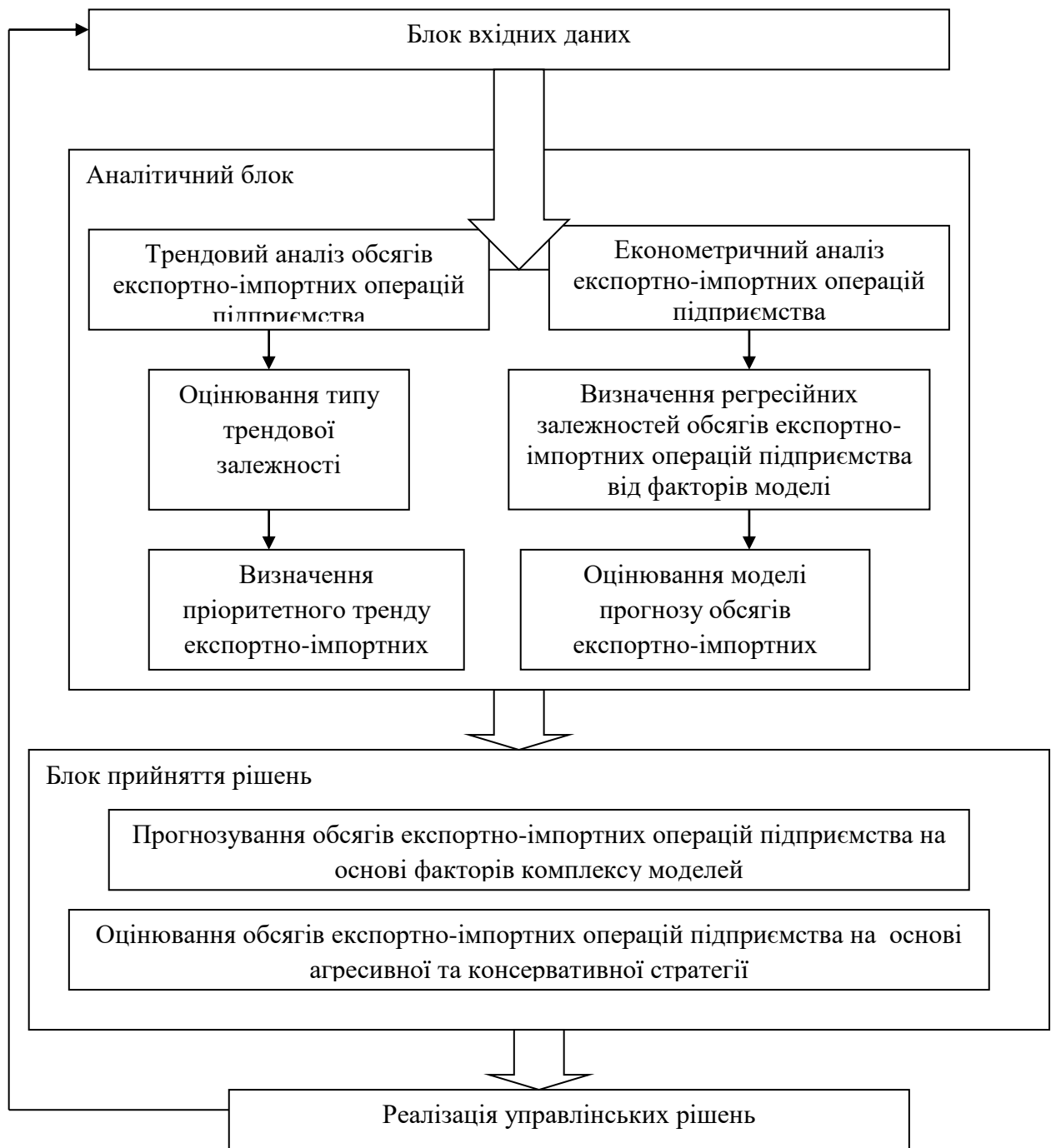


Рис. 3.8 Методика обліково-аналітичного забезпечення управління експортно-імпортними операціями підприємства

Запропонована методика обліково-аналітичного забезпечення управління експортно-імпортними операціями підприємства за умови її програмної реалізації на комп'ютерних засобах дає змогу здійснювати безперервний моніторинг зовнішньоекономічної діяльності та відстеження результативності прийнятих управлінських рішень щодо обсягів та якості

управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Що в свою чергу зменшить час та витрати на оперативне управління підприємством у частині прогнозування, планування, здійснення й контролю імпортно-експортних операцій в розрізі стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано шляхи вирішення проблем забезпечення ефективного управління експортно-імпортними операціями підприємств на основі застосування обліково-аналітичних інструментів. Результати проведеного дослідження дозволили зробити ряд висновків.

Узагальнюючи наявні в різних джерелах визначення зовнішньоекономічної діяльності, можна виділити наступні, що розглядають останню як: сукупність організаційно-економічних, виробничо-господарських та оперативно-комерційних функцій підприємств, орієнтованих на світовий ринок, з урахуванням обраної стратегії, форм і методів роботи на зарубіжних ринках; зовнішньоторговельну, інвестиційну та іншу діяльність, включаючи виробничу кооперацію, в сфері міжнародного обміну товарами, інформацією, роботами, послугами, результатами інтелектуальної діяльності (правами на них); сферу економічної діяльності держави, підприємств, фірм, тісно пов'язану із зовнішньою торгівлею, експортом та імпортом товарів, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням спільних з іншими країнами проектів.

Нами обґрунтовано сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність» підприємства, як комплексного поняття, яке включає в себе практичний прояв зовнішньоекономічних зв'язків, в процесі виконання зовнішньоекономічних операцій на різних рівнях управління та регулювання, а саме: на рівні держав та окремих суб'єктів господарської діяльності, за умови виходу за межі однієї країни, що регулюються як на мікро-, макрорівні, так і на наддержавному рівні.

В роботі охарактеризовано елементи зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві, проведено аналіз організації обліку та фінансово-господарської діяльності ТОВ «Зевс»;

Окреслено напрями побудови системи обліково-економічних показників аналізу експортно-імпортних операцій; за допомогою чого запропоновано визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортованих (імпортованих) товарів; визначення виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю; встановлення факторів і величин їх впливу на економічні показники; з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями.

Запропоновано методику обліково-аналітичного забезпечення управління експортно-імпортними операціями підприємства, яка дає змогу здійснювати безперервний моніторинг зовнішньоекономічної діяльності та відстеження результативності прийнятих управлінських рішень щодо обсягів та якості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості застосування розроблених пропозицій і рекомендацій на підприємствах з метою вдосконалення механізму забезпечення експортно-імпортних операцій з використанням стратегічних і тактичних обліково-аналітичних інструментів.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. / пер. с фр. Л.Е.Куббеля; вступ. ст. и ред. Ю.Н.Афанасьева. 2-е изд., Москва : Весь мир, 2006
2. Erhard L. «Eine neue Wirtschaftspolitik» Rede vor der 14. Vollversammlung des Wirtschaftsrates des Vereinigten Wirtschaftsgebietes. Erhard L. Bundestags Reden. Bonn, 1992. pp. 1-9.
3. Уткин А. И. Дипломатия Франклина Рузвельта. Свердловск, 1990.
4. Стратегический ответ на вызовы нового века: Монография /Под общ. ред. Л.И.Абалкина. Минск : Издательство «Экзамен», 2014. 608 с.
5. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: вступ до фінансової науки : підручник. / за ред. та перед. В. М. Федосова ; [пер. з нім. С. І. Терещенко, О. О. Терещенка]. Київ : Либідь, 2010. 653 с
6. Гальчинський А.С. Україна – на перехресті геополітичних інтересів. Київ : Знання України, 2012. 180 с.
7. Лукінов І. І. Вибрані праці. У 2 кн. Київ : ННЦ ІАЕ, 2007. Кн. 1. С. 734.
8. Стиглиц Дж.Ю. Глобализация: тревожные тенденции / пер. с англ. Г.Г. Пирогова. Москва : Национальный общественно-научный фонд, 2013. 304 с.
9. Вардомский Л.Б., Шурубович А.В. Модернизация экономики в странах СНГ: типы, ресурсы, инструменты. *Економіка і прогнозування*. 2009. № 1. С. 70- 77.
10. Малицкий Б.А. Неолиберализм и кризис инновационного развития экономики. *Формула кризиса*. Київ : Феникс, 2009. 64 с.
11. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 600 с.
12. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991

№ 959-ХІІ (редакція станом на 07.02.2019) URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12> (дата звернення 25.09.2019).

13. Сущенко О. А. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств регіону в умовах глобалізації: управління та розвиток : монографія. Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. Луганськ : Ноулідж, 2013. 315 с.

14. Кредісов А.І., Березовенко С.М., Волошин В.В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навч. посіб. Київ :ВІРА-Р, 2010. 544 с.

15. Чистов С.М., та ін. Державне регулювання економіки : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2004. 440 с

16. Темиргалієв Р.І. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в регіоні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 10. С. 5.

17. Господарський Кодекс України № 436-IV від 16 січня 2003 р. / URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-1>

18. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навч. посіб. для студ. вузів. Київ : ЦНЛ, 2004. 247 с. URL: <http://www.ebk.net.ua/Book/MenedgmentZED/01-05/641.htm>

19. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки : навч. посіб. Київ : Знання, 2006. 435 с

20. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 600 с

21. Вільна енциклопедія Вікіпедія URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Заглавная_страница

22. Дідківська Л.І., Головка Л.С.. Державне регулювання економіки : навч. посіб. Київ : Знання, 2006. 213 с.

23. Чистов С.М. та ін. Державне регулювання економіки : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2004. 440 с

24. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Зовнішньоекономічна діяльність: термінологічний словник. Київ : Кондор, 2007. 168 с.

25. Мочерний С. В. та ін.. Економічна енциклопедія: у 3-х томах. Т.1. Київ : Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.

26. Федорець Л.М. Управління зовнішньоекономічною діяльністю аграрних підприємств на регіональному рівні (на прикладі Черкаської області): автореф. дис. ... 08.00.04. Херсон, 2010. 22 с.
27. Паска І.М. Організація і економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК: автореф. дис. ... 08.07.02. Миколаїв, 2000. 21 с.
28. Шевченко Л.В. Напрями розвитку законодавчої бази механізму державного управління українських зовнішньоекономічних відносин. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 23. С. 139-141.ї
29. Кириченко О.А., Ваганов К.Г., 2008. Сучасна система управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. *Механізм регулювання економіки*. URL: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/ua/2008_1.html>
30. Кириченко О. А. 2008. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: Знання.
31. Кириченко О., Кавас І., 2000. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Київ : Фінансист. 235 с.
32. Козак, Ю.Г., Логвінова, Н.С., Сіваченко, І.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навч. посіб. 2ге вид., перероб. та доп. Київ : Центр навчальної літератури. 2006. 178 с.
33. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції та контракти: навч. посіб. 2-ге вид. Київ : Центр навчальної літератури. 2004. 280 с.
34. Румянцев, А.П., Башинська, А.І., Корнілова, І.М., Коваленко, Ю.О. Міжнародна торгівля: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури 2004. 438 с.
35. Бакурова, А.В., Самоорганізація соціально-економічних систем: моделі і методи : монографія. Запоріжжя : КПУ. 2010. 178 с.
36. Білоцерківець О.Г. та ін. Структурна гармонізація економіки як чинник економічного зростання. *Інститут економіки та прогнозування НАН України*. Київ : Експрес. 2007. 150 с.
37. Дикань, В.Л., 2015. Українська державна академія залізничного

транспорту. *Економіка, організація та управління підприємством*. URL: <http://cbb-portal.com/article/rozrobka-strateg-ji-zovn-shnojekonom> 10.06.2015

38. Георгіаді Н.Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні основи і прикладні аспекти: навч.-метод. посіб. Львів: Інтелект-Захід. 2006. 120 с.

39. Гуржій Н. М., Касянок М.А. Логістика як методологія управління перешкодами в потокових процесах. *Вісник Одеського національного університету*. Серія : Економіка, Т. 21, Вип. 4, 2016. С. 103-106

40. Акулова Ю.О. Аналіз діяльності машинобудівних підприємств України. *Молодий вчений*, 4(07), 2014. С. 38-40

41. Дороніна М.С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства : монографія. Харків : Вид. ХДЕУ. 2009. 214 с.

42. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібник для студ. вузів. Київ: Центр навч. літ. 2004.

43. Дикань В.Л., Українська державна академія залізничного транспорту. *Економіка, організація та управління підприємством*. 2015. URL: <http://cbb-portal.com/article/rozrobka-strateg-ji-zovn-shnojekonom> 10.06.2015

44. Жуйкова К.В. Сучасні підходи до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Сучасні проблеми економіки та підприємництва*. № 11, 2013. С. 170-177.

45. Баула О.В., Сачук А.В. Особливості формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному глобалізаційному просторі. Матеріали за IX-а міжнародна научна практична конференція «*Настоящи изследования и развитие - 2013*». Том 7. Ікономики: Софія, «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2013. С.64 -68.

46. Білоцерківець О.Г. та ін. Структурна гармонізація економіки як чинник економічного зростання. *Інститут економіки та прогнозування НАН України*. Київ: Експрес. 2007. 68 с.

47. Бондар В.Ю., Дунська А.Р. Особливості формування ефективного

механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві. Збірник наукових праць учасників V Всеукр. науково-практичної конференції з міжнародною участю «Сучасні підходи до управління підприємством». Київ: НТУ «КПІ». 2014.

48. Лагутін М. В. Концептуальні основи соціальної відповідальності бізнесу. Збірник наукових праць учасників Міжнародної науково-практичної конференції.

49. Лагутін М. В. Місце і роль Китаю у торговельно-економічному співробітництві між Україною Збірник наукових праць учасників V Всеукр. науково-практичної конференції.

50. Барановська Т.В. Облікова політика підприємства в Україні: теорія і практика: автореф. дис. ... 08.06.18. Київ, 2017. 21 с.

51. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник для студ. вузів спец. 7.050106 «Облік і аудит» Житомир : ЖІТІ, 2018. 640 с.

52. Васільєва Л.М. Сутність облікової політики, її значення і вимоги, які до неї пред'являються: *Ефективна економіка*, №6, 2013 URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>

53. Дерій В.А. Організація бухгалтерського обліку в підприємстві: курс лекцій. Тернопіль : Джура, 2017. 92 с.

54. Житний П. Проблеми формування облікової політики та шляхи їх вирішення. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2018. №3. С. 19-22.

55. Пантелійчук Л. Формування облікової політики – важливий етап роботи підприємства. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2017. С. 3-11.

56. Пархоменко В.М., Баранцев П.П. Реформування бухгалтерського обліку в Україні: Плани рахунків: загальний та спрощений. Регістри бухгалтерського обліку. Луганськ : «Футура» ДСД «Лугань», 2018. 464 с.

57. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.2018 № 996-XIV: URL <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

58. Пушкар М.С. Облікова політика і звітність: навч. посіб.

Тернопіль : Карт-бланш, 2016. 141 с.

59. Сук П. Облікова політика підприємства. *Бухгалтерія в сільському господарстві*. 2018. С. 2-4.

60. Про підприємництво: Закон України, затверджений постановою Верховної Ради України №698-12 від 7.02.91р. *Галицькі контракти*. 2018. С. 28-32.

61. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99р. №291. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2017. №1. С. 14-65.

62. EU. Statistical analysis of socio-economic costs of accidents at work in the European Union, final report, July 2004. Available at: http://epp.eurostat.ec.eu.int/cache/ity_offpub/ks-cc-04-006/en/ks-cc-04-006-en.pdf. 2004.

63. Tokarick, S., Subramanian, A. Export Financing and Duty Drawbacks: Note on Issues Raised by Developing Countries in the Doha Round – Communication from the International Monetary Fund, WTO document WT/TF/COH/15, Geneva: WTO. 2003

64. Адаптований текст Експортної стратегії України: Дорожньої карти стратегічного роз витку торгівлі на період 2017-2021 років. URL: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa0ad94fe4b8be32f570693b64&title=EksportnaStrategiiaUkrainiDorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli20172021>

65. Бабенко Л., Дяченко Є., Гусак К. Проблемні аспекти облікової оцінки митної вартості імпортованих товарів. *Економічний аналіз*. Вип. 10. Ч. 1. 2012. С. 415-418.

66. Владичин М.Б., Струк Н.С. Організація обліку зовнішньоекономічної діяльності торговельних підприємств: стан і перспективи покращення. *Бізнес Інформ*. № 7. 2015. С. 35-41.

67. 4. Генеральна угода з тарифів і торгівлі. URL: <http://>

/zakon1.rada.gov.ua/laws/show/995_264 26 Передплатний індекс 21847
АГРОСВІТ № 13, 2018

68. Генеральна угода про торгівлю послугами [Електронний ресурс].
— Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/981_017

69. Договір про зону вільної торгівлі, Договір ратифіковано Законом
№ 5193 VI від 30.07.2012. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997_n25/print

70. ЄС Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі
URL: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guidebook_web.pdf

71. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон
України від 16 липня 1999 року № 996 XIV. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996_14

72. Зона вільної торгівлі між Україною та Канадою. URL:
http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/en/124_052_16

73. Іваненко В.О., Мейш А. В. Особливості організації бухгалтерського
обліку фінансових результатів на торговельних підприємствах. *Вісник ЖДТУ*.
2013. № 1 (63). С. 75-82.

74. Івасів Б.С., Прийдун Л.М., Рудан В.Я. Міжнародні розрахунки та
валютні операції: навч. посіб. Тернопіль: Вектор, 2013. 572 с.

75. Інкотермс Офіційні правила тлумачення торговельних термінів
Міжнародної торгової палати (редакція 2000 року) URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988_007

76. Карпенко Н.Г. Особливості обліку експорту товарів.
Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. Мукачівський державний
університет, Вип. № 9. 2017. С. 1134-1138. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/194.pdf

77. Лукашова І.О. Удосконалення обліку операцій з експортно
імпортних поставок товарів: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04
Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. Луганськ, 2002.

20 с.

78. Митний кодекс України URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495_17/para756#n865

79. Облік операцій в іноземній валюті. URL: http://firstconsulting.com.ua/articles/161_oblik_operatsii_v_inozemnii_valiuti_pryklady_ta_analiz_tyrovukh_pomylok

80. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027_00

81. Бабенко Л., Дяченко Є., Гусак К. Проблемні аспекти облікової оцінки митної вартості імпортованих товарів. *Економічний аналіз*. Вип. 10. — Ч. 1. 2012. С. 415-418.

82. Робертс Ф.С. Дискретные математические модели с приложениями к социальным, биологическим и экологическим задачам. Минск : Наука, 1986. 563 с.

83. Плотинский Ю.М. Модели социальных процессов. Москва : Логос, 2001.

84. Кулинич А.А. Методология когнитивного моделирования сложных плохо определенных ситуаций. Материалы II междунар. конфер. по проблемам управления. Москва : ИПУ РАН, 2003. Т.2. С. 219-226.

85. Лисенко Ю.Г. и др. Методология моделирования жизнеспособных систем в экономике : монография. Донецк : Юго-Восток, 2009. 350 с.

Додаток А

ТОВ «Зевс»
02.01.1996 р. м. Запоріжжя

НАКАЗ №1
Основні відомості про підприємство

Показник	Зміст	Код
Підприємство	ТОВ «Зевс»	ЄДРПОУ
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю	—
Територія	м. Запоріжжя	КОАТУУ
№ свідоцтва про державну реєстрацію	№08103562 від 5 квітня 1996 р. видане Хортицькою районною держадміністрацією м. Запоріжжя	—
Юридична адреса та місцезнаходження	м. Запоріжжя, вул. Східна, 9	—

Додаток Б

РЕЄСТРАЦІЙНА КАРТКА ПІДПРИЄМСТВА

Дата заповнення: 08.06.19

1. Повна назва підприємства

Підприємство ТОВ “Зевс”

2. Скорочена назва підприємства

“Зевс”

3. Юридична адреса

м. Запоріжжя, вул. Східна, 9.

4. Фактичне місце розташування

м. Запоріжжя, вул. Східна, 9.

5. Телефон

(061) 218-54-19

6. Факс

69000

7. Код ЄДРПОУ (колишній ЗКПО)

14360570

8. Номер і дата державної реєстрації

№00238786, 05.05.96

9. Дата заснування та фактичний термін діяльності, років

02.01.96, 23 роки

10. Форма власності

Товариство з обмеженою відповідальністю

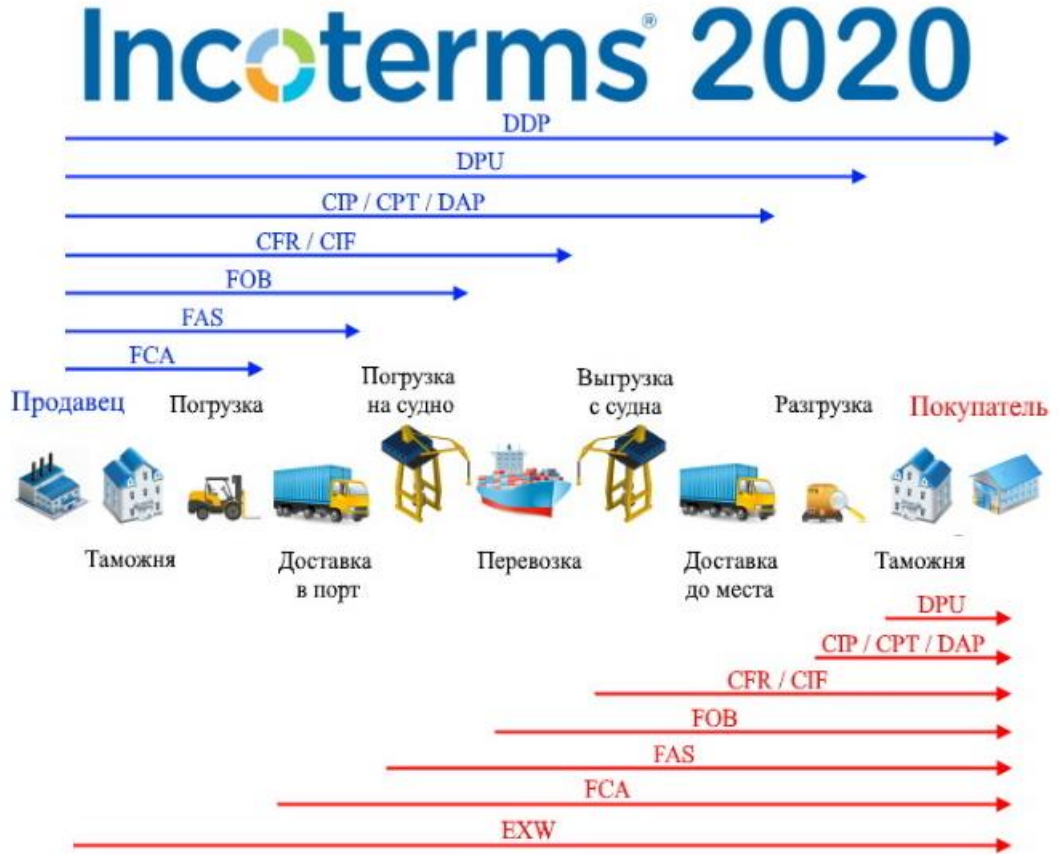
Додаток В

Посадові інструкції менеджера

1. Організовує та координує збутову діяльність відповідно до замовлень і укладених договорів, забезпечує постачання продукції, що випускається, споживачам у встановлені терміни в повному обсязі;
2. Організовує проведення маркетингових досліджень з вивчення споживчого ринку і його перспектив, формування і розширення господарських зв'язків зі споживачами, проведення аналізу попиту покупців, ступеня задоволення потреб вимог і запитів споживачів на вироби, що пропонуються, рівня конкурентоспроможності продукції на ринку шляхом вивчення і оцінювання потреб споживачів, моніторингу конкурентів;
3. Бере участь у розробленні маркетингової політики;
4. Готує пропозиції і розробляє рекомендації щодо підвищення якості і поліпшення споживчих властивостей товарів та послуг;
5. Бере участь у підготовці проектів перспективних і річних планів реалізації продукції, складанні прогнозів збуту, розробленні рекламної стратегії, програм із формування попиту і стимулювання збуту;
6. Вносить пропозиції щодо коригування цін на продукцію, що пропонується, обсягів продажу, вибору каналів збуту, способів і часу виходу на ринок;
7. Бере участь у ярмарках, торгах, виставках, біржах із рекламування і реалізації продукції, що випускається;
8. Організовує зв'язки з діловими партнерами, забезпечує своєчасне виконання обов'язків перед контрагентами, добирає необхідну інформацію для розширення зовнішніх зв'язків;
9. Виконує роботу з укладання договорів на постачання продукції і узгодження умов постачання;

Додаток Д

Нові правила Інкотермс 2020



Додаток Е

ЗАТВЕРДЖЕНО

Загальними зборами товариства

ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЗЕВС»

Протокол № 31/2018

від 18 квітня 2018 року

СТАТУТ

ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

«ЗЕВС»

(ідентифікаційний код 23702332)

(нова редакція)

м. Запоріжжя

2018 рік

Продовження Додатку Е

ЗАТВЕРДЖЕНО
Загальними зборами акціонерів
ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
“ЗЕВС»

Протокол № 31/2019
від 18 квітня 2019 року

**СТАТУТ
ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
“ЗЕВС»**

(ідентифікаційний код 23702332)

(нова редакція)

м. Запоріжжя

2018 рік

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. Цей Статут ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ “ЗЕВС» (далі – Статут) встановлює порядок діяльності, припинення (реорганізації та ліквідації), а також правовий статус, склад та компетенцію органів управління та контролю, інші положення стосовно діяльності ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ “ЗЕВС» (далі – Товариство) і є установчим документом, яким Товариство керується у своєї діяльності.

1.2. Товариство здійснює діяльність на підставі Статуту, відповідно до Цивільного та Господарського кодексів України, Законів України «Про акціонерні товариства», «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про депозитарну систему України», нормативно-правових актів Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку, інших актів законодавства України.

1.3. Товариство засновано відповідно до рішення Установчих зборів (протокол № 1/2307 від 23.07.2001) шляхом перетворення ЗАТ “ЗЕВС». Товариство є правонаступником Відкритого акціонерного товариства “ЗЕВС», правонаступника Закритого акціонерного товариства “ЗЕВС», зареєстрованого Печерською районною державною адміністрацією м. Києва 11.09.1995, ідентифікаційний код: 23702532, створеного відповідно до законодавства на Установчих зборах Засновників (протокол №1 від 19.07.1995).

1.4. Засновниками Товариства є акціонери Закритого акціонерного товариства “ЗЕВС», які прийняли рішення про його перетворення у Відкрите акціонерне товариство “ЗЕВС» та набули право власності на акції Товариства в цьому процесі.

1.5. Акціонерами Товариства є фізичні та юридичні особи, які в установленому законодавством порядку набули право власності на акції Товариства.

1.6. Організаційно-правова форма та тип Товариства: приватне акціонерне товариство.

1.7. Найменування Товариства:

1.7.1. Повне:

1.7.1.1. Українською мовою: ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО “ЗЕВС».

1.7.1.2. Англійською мовою: LIMITED COMPANY “ZEUS”.

1.7.1.3. Російською мовою: ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ЗЕВС».

1.8. Місцезнаходження Товариства: Україна, Київська область, Сквирський район, село Безпечна, вулиця Ордаша, будинок 19.

2. МЕТА ТА ПРЕДМЕТ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА

2.1. Метою діяльності Товариства є здійснення підприємницької діяльності в цілях отримання прибутку та використання його в інтересах Товариства та його акціонерів.

Продовження Додатку Е

- 2.2. Предметом діяльності Товариства є:
- 2.2.1. забезпечення діяльності Національної платіжної системи «УКРКАРТ»;
 - 2.2.2. діяльність з обробки та передачі в межах України електронних та паперових документів на переказ, документів за операціями із застосуванням спеціальних платіжних засобів та документів на відкликання які здійснюються за допомогою як внутрішньодержавних, так і міжнародних платіжних систем;
 - 2.2.3. розроблення, виробництво, використання, експлуатація, сертифікаційні випробування, тематичні дослідження, експертиза, ввезення, вивезення, розповсюдження інформаційних технологій, що забезпечують формування, оброблення, передавання та зберігання документів за операціями із застосуванням платіжних засобів і формування відповідних документів на переказ коштів в електронній формі;
 - 2.2.4. переказ грошей;
 - 2.2.5. діяльність з забезпечення високої безпечності, надійності, швидкості та економічної ефективності виконання операцій із застосуванням платіжних засобів, неперервного захисту інформації на всіх етапах її формування, оброблення, передавання та зберігання.
 - 2.2.6. діяльність з переказу коштів за операціями, що ініційовані із застосуванням платіжних засобів;
 - 2.2.7. розроблення, виробництво, використання, експлуатація, сертифікаційні випробування, тематичні дослідження, експертиза, ввезення, вивезення криптосистем і засобів криптографічного захисту інформації, надання послуг у галузі криптографічного захисту інформації;
 - 2.2.8. торгівля криптосистемами і засобами криптографічного захисту інформації;
 - 2.2.9. розроблення, виробництво, впровадження, обслуговування, дослідження ефективності систем і засобів технічного захисту інформації, надання послуг у галузі технічного захисту інформації;
 - 2.2.10. діяльність з випуску платіжних документів, платіжних карток, дорожніх чеків та інших платіжних засобів (на будь-якому носії) та/або їх обслуговування, кліринг, інші форми забезпечення розрахунків;
 - 2.2.11. діяльність, що включає в себе авторизацію, збір, оброблення, формування, передавання та зберігання даних (процесинг),
 - 2.2.12. діяльність щодо технологічного, інформаційного обслуговування суб'єктів підприємницької діяльності, які приймають до обслуговування платіжні інструменти з метою проведення оплати вартості товарів чи послуг та виконання розрахунків за операції, які здійснені із застосуванням платіжних засобів (еквайринг);
 - 2.2.13. діяльність з одержання, використання, поширення та зберігання інформації;
 - 2.2.14. діяльність щодо контролю за операціями, які здійснюються із застосуванням платіжних засобів, з метою виявлення та запобігання помилковим та неналежним переказам (моніторинг);
 - 2.2.15. діяльність з обміну валют;
 - 2.2.16. залучення фінансових активів із зобов'язанням щодо наступного їх повернення;
 - 2.2.17. фінансовий лізинг;
 - 2.2.18. надання коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту;
 - 2.2.19. надання гарантій та поручительств;
 - 2.2.20. послуги у сфері страхування та накопичувального пенсійного забезпечення;
 - 2.2.21. факторинг;
 - 2.2.22. розроблення, впровадження та експлуатація комп'ютерних мереж, розподілених баз та банків даних та надання доступу до них на комерційній основі;
 - 2.2.23. комплектація і збирання обчислювальної техніки і автоматизованих засобів вимірювання, управління та контролю;

Продовження Додатку Е

- 2.2.24. виробництво, супровід та реалізація програмних продуктів;
- 2.2.25. виконання патентно-ліцензійних робіт, збір, аналіз і систематизація інформації, надання підприємствам, організаціям, установам та населенню комерційної інформації;
- 2.2.26. проведення всіх видів операцій з цінними паперами (крім тих, які потребують отримання спеціальних дозволів), в тому числі емісія власних цінних паперів;
- 2.2.27. посередницькі послуги з розповсюдження дисконтних, депозитних та кредитних карток;
- 2.2.28. посередницькі послуги з розповсюдження платіжних засобів;
- 2.2.29. представницькі послуги на підставі агентських угод з банківськими та кредитними установами;
- 2.2.30. виробництво продукції промислового призначення, будівельних матеріалів, товарів народного споживання і промислу;
- 2.2.31. науково-дослідна діяльність, проведення науково-дослідних робіт та науково-технічних розробок та їх впровадження у виробництво, проектні та експериментальні роботи, впровадження комп'ютерних систем, інформаційних технологій та комунікацій;
- 2.2.32. освітня та навчальна діяльність з надання вищої, середньої та професійно-технічної освіти, в тому числі за кордоном;
- 2.2.33. консультаційні, інформаційні, маркетингові, рекламні, довідкові послуги;
- 2.2.34. оптова, дрібнооптова і роздрібна торгівля продукцією виробничо - технічного призначення, обладнанням, будматеріалами, сировиною та матеріалами, товарами народного споживання, паливно-мастильними матеріалами, лікарськими засобами, медичними матеріалами і препаратами, продуктами програмного забезпечення, сільгосппродукцією і продуктами харчування - як на території України так і за її межами;

3. ЮРИДИЧНИЙ СТАТУС ТОВАРИСТВА

- 3.1. Товариство є юридичною особою з дати його державної реєстрації. Товариство є господарським товариством і має організаційно-правову форму акціонерного товариства. Тип акціонерного товариства – приватне.
- 3.2. Товариство має цивільні права та обов'язки, здійснює свою діяльність відповідно до законодавства, Статуту та внутрішніх документів Товариства .
- 3.3. Товариство створене без обмеження строку діяльності.
- 3.4. Майно Товариства складається з виробничих та невиробничих фондів, а також цінностей, вартість яких відображена в самостійному балансі Товариства. Товариству можуть належати будинки, споруди, транспортні засоби, устаткування, цінні папери, інформація, наукові, конструкторські, технологічні розробки, інше майно та майнові права, у тому числі права на інтелектуальну власність.
- 3.5. Товариство є власником:
 - 3.5.1. Майна, переданого йому у власність засновниками та акціонерами.
 - 3.5.2. Доходів від господарської діяльності.
 - 3.5.3. Продукції, виробленої в результаті господарської діяльності.
 - 3.5.4. Іншого майна, майнових прав та інших цінностей, набутих на підставах, не заборонених законодавством.
- 3.6. Ризик випадкової загибелі або пошкодження майна, що є власністю Товариства або переданого йому в користування, несе Товариство.
- 3.7. Товариство самостійно відповідає за своїми зобов'язаннями усім своїм майном. Держава не відповідає за зобов'язаннями Товариства, а Товариство не відповідає за зобов'язаннями держави, якщо інше не передбачено законом або договором.
- 3.8. Акціонери не відповідають за зобов'язаннями Товариства і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю Товариства, у межах вартості акцій, що їм належать. Акціонери, які не повністю оплатили акції, відповідають за зобов'язаннями Товариства у межах неоплаченої частини вартості належних їм акцій.

Продовження Додатку Е

3.9. Товариство має самостійний баланс, поточні (розрахункові), вкладні (депозитні) та інші рахунки у банках в національній та іноземній валюті; торговельні марки, знаки для товарів і послуг, які затверджуються Наглядною радою Товариства і реєструються в порядку, визначеному законодавством; основну круглу печатку зі своїм повним найменуванням, додаткові круглі печатки тощо, штампи із своїм найменуванням.

3.10. Товариство має виключні права на використання інтелектуальної власності:

3.10.1. Внесеної акціонерами у вигляді вкладів до статутного капіталу Товариства.

3.10.2. Надбаної Товариством внаслідок його діяльності.

3.10.3. Створеної працівниками Товариства в інтересах і за рахунок коштів Товариства під час виконання службових обов'язків, якщо інше не обумовлене відповідними договорами.

3.10.4. Створеної третіми особами в інтересах Товариства під час виконання умов відповідних договорів.

3.10.5. Надбаної Товариством на інших підставах, не заборонених законодавством.

3.11. Товариство має право продавати, передавати безкоштовно, обмінювати, передавати в оренду юридичним та фізичним особам належні йому будинки, споруди, устаткування, транспортні засоби, інвентар та інше майно та матеріальні цінності, а також списувати їх з балансу у порядку, що передбачається законодавством та цим Статутом.

3.12. Товариство може вступати в будь-які передбачені законодавством цивільно-правові відносини з українськими та іноземними юридичними та фізичними особами. Товариство має право укладати договори (контракти), зокрема (але не виключно) договори купівлі-продажу, підяду, страхування, застави, оренди, перевезення, зберігання, доручення, комісії, ліцензійні договори, агентські договори, кредитні договори тощо, набувати майнових та особистих немайнових прав, нести обов'язки, виступати в суді, господарському та третейському судах, здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, яка не суперечить законодавству і відповідає меті, передбаченій цим Статутом.

3.13. Товариство має право у встановленому законодавством порядку:

3.13.1. Самостійно визначати свою інвестиційну, комерційну, фінансову, кредитну політику і планувати усі види своєї діяльності.

3.13.2. Укладати договори, контракти, вільно обирати їх предмет та інші умови, вчиняти інші правочини, якщо це не суперечить законодавству та положенням цього Статуту.

3.13.3. Продавати, обмінювати, здавати в оренду та/або лізинг, надавати в заставу та/або іпотеку, дарувати, передавати безоплатно, в інший спосіб юридичним та фізичним особам майно, що є власністю Товариства, використовувати та відчужувати таке майно іншим шляхом, якщо це не суперечить законодавству та цьому Статуту.

3.13.4. Купувати, одержувати внаслідок уступки, міни, дарування, брати в оренду та/або лізинг, одержувати в заставу та/або іпотеку або набувати в інший не заборонений законодавством та цим Статутом спосіб майно, в тому числі майнові та немайнові права, у юридичних та фізичних осіб, в тому числі – придбавати, створювати, отримувати у користування об'єкти авторського права (та/або майнові права на них), а також тиражувати їх і передавати в оплатне чи безоплатне користування іншим особам у порядку, встановленому законодавством.

4. СТАТУТНИЙ КАПІТАЛ ТОВАРИСТВА

4.1. Статутний капітал (фонд) Товариства становить 124 000 000 (сто двадцять чотири мільйони) гривень, який поділено на 12 400 000 (дванадцять мільйонів чотириста тисяч) простих іменних акцій номінальною вартістю 10 (десять) гривень кожна.

4.2. Статутний капітал Товариства визначає мінімальний розмір майна Товариства, який гарантує інтереси його кредиторів. Статутний капітал Товариства утворюється з вартості вкладів акціонерів, внесених внаслідок придбання ними акцій.

Продовження Додатку Е

Вкладами до статутного капіталу Товариства можуть бути будинки, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності, цінні папери, права користування землею, водою та іншими природними ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права (в тому числі на інтелектуальну власність), а також оплата грошовими коштами, в тому числі в іноземній валюті.

4.3. Товариство має право змінювати (збільшувати або зменшувати) розмір статутного капіталу у порядку, встановленому законодавством.

4.4. Товариство має право збільшувати або зменшувати розмір статутного капіталу за рішенням загальних зборів акціонерів Товариства. Товариство має право збільшувати статутний капітал лише після реєстрації звітів про результати розміщення всіх попередніх випусків акцій.

4.5. Розмір статутного капіталу може бути збільшено шляхом:

4.5.1. Підвищення номінальної вартості акцій.

4.5.2. Розміщення додаткових акцій існуючої номінальної вартості.

4.6. Збільшення статутного капіталу Товариства із залученням додаткових внесків здійснюється шляхом розміщення додаткових акцій. Збільшення статутного капіталу Товариства без залучення додаткових внесків здійснюється шляхом підвищення номінальної вартості акцій.

4.7. Обов'язковою умовою збільшення статутного капіталу Товариства є відповідність розміру статутного капіталу після його збільшення вимогам до мінімального розміру статутного капіталу, встановленого на дату реєстрації змін до цього Статуту.

4.8. Збільшення статутного капіталу Товариства у разі наявності викуплених Товариством акцій, а також для покриття збитків, не допускається.

4.9. Статутний капітал Товариства зменшується шляхом зменшення номінальної вартості акцій або шляхом анулювання раніше викуплених Товариством акцій та зменшення їх загальної кількості.

4.10. Після прийняття рішення про зменшення статутного капіталу Товариства Правління протягом 30 днів має письмово повідомити кожного кредитора, вимоги якого до Товариства не забезпечені заставою, гарантією чи порукою, про таке рішення. Кредитор, вимоги якого до Товариства не забезпечені договорами застави чи поруки, протягом 30 днів після надходження йому зазначеного повідомлення може звернутися до Товариства з письмовою вимогою про здійснення протягом 45 днів одного з таких заходів на вибір Товариства: забезпечення виконання зобов'язань шляхом укладення договору застави чи поруки, дострокового припинення або виконання зобов'язань перед кредитором, якщо інше не передбачено договором між Товариством та кредитором. У разі, якщо кредитор не звернувся у строк, передбачений цим пунктом 4.10 Статуту, до Товариства з письмовою вимогою, вважається, що він не вимагає від Товариства вчинення додаткових дій щодо зобов'язань перед ним.

4.11. Товариство має право викупити власні акції у власників для подальшого продажу або анулювати їх у встановленому порядку та зменшити статутний капітал або підвищити номінальну вартість решти акцій, не змінюючи при цьому розмір статутного капіталу Товариства.

4.12. Товариство має право здійснити консолідацію або дроблення всіх розміщених ним акцій. Консолідація та дроблення акцій не повинні призводити до зміни розміру статутного капіталу Товариства.

5. ЦІННІ ПАПЕРИ ТОВАРИСТВА

5.1. Товариство вправі здійснювати розміщення акцій або інших цінних паперів, які можуть бути конвертовані в акції, інших емісійних цінних паперів (зокрема, облігацій тощо), а також видачу неемісійних цінних паперів (зокрема, векселів тощо).

Продовження Додатку Е

Розміщення емісійних цінних паперів та видача неемісійних цінних паперів здійснюються відповідно до законодавства та цього Статуту.

5.2. Усі акції Товариства є іменними та існують виключно у бездокументарній формі.

5.3. Товариство здійснює розміщення акцій у відповідності до вимог законодавства.

5.4. Товариство здійснює розміщення або продаж кожної акції, яку воно викупило, за ціною, не нижчою за її ринкову вартість, що затверджується Наглядовою радою, крім випадку розміщення акцій під час злиття, приєднання, поділу, виділу Товариства.

5.5. Товариство не має права розміщувати акції за ціною нижчою за її номінальну вартість.

5.6. Товариство не може придбавати власні акції, що розміщуються.

5.7. Товариство не має права приймати в заставу власні цінні папери.

5.8. У разі розміщення Товариством цінних паперів їх оплата здійснюється грошовими коштами або, за згодою між Товариством та набувачем, майновими правами, немайновими правами, що мають грошову вартість, цінними паперами (крім боргових емісійних цінних паперів, емітентом яких є набувач, та векселів), іншим майном.

5.9. Набувач не може здійснювати оплату цінних паперів шляхом взяття на себе зобов'язань щодо виконання для Товариства робіт або надання послуг.

5.10. Повна оплата акцій, що розміщуються, здійснюється відповідно до умов розміщення, але не пізніше дня, що передує дню затвердження уповноваженим органом Товариства результатів розміщення акцій.

5.11. Під час розміщення цінних паперів право власності на них виникає у набувача в порядку та строки, що встановлені законодавством про депозитарну систему України.

5.12. Товариство не може надавати позику для придбання його цінних паперів або поруку за позиками, наданими третьою особою для придбання його акцій.

5.13. Товариство має право за рішенням Наглядової ради викупити розміщені ним інші, крім акцій, цінні папери за згодою власників цих цінних паперів.

5.14. Акціонери Товариства мають переважне право на придбання акцій, що продаються іншими акціонерами Товариства третім особам, за ціною та на умовах, запропонованих акціонером третій особі, пропорційно кількості акцій, що належать кожному з них. Переважне право акціонерів на придбання акцій, що продаються іншими акціонерами Товариства, діє протягом 20 (двадцяти) днів з дня отримання Товариством повідомлення акціонера про намір продати акції. Строк переважного права припиняється у разі, якщо до його спливу від усіх акціонерів Товариства отримані письмові заяви про використання або про відмову від використання переважного права на купівлю акцій.

5.15. Акціонер Товариства, який має намір продати свої акції третій особі, письмово повідомляє про це решту акціонерів Товариства із зазначенням ціни та інших умов продажу акцій.

5.16. Повідомлення акціонерів Товариства здійснюється через Товариство. Після отримання письмового повідомлення від акціонера, який має намір продати свої акції третій особі, Товариство протягом двох робочих днів направляє копії повідомлення всім іншим акціонерам Товариства.

5.17. Повідомлення акціонерів Товариства здійснюється за рахунок акціонера, який має намір продати свої акції.

5.18. Якщо акціонери Товариства не скористаються переважним правом на придбання всіх акцій, що пропонуються для продажу, протягом встановленого строку, акції можуть бути продані третій особі за ціною та на умовах, що визначені у повідомленні, зазначеному у п. 5.14. цього Статуту.

5.19. У разі порушення переважного права на придбання акцій будь-який акціонер

Продовження Додатку Е

Товариства має право протягом 3 (трьох) місяців з моменту, коли акціонер дізнався або повинен був дізнатися про таке порушення, вимагати у судовому порядку переведення на нього прав та обов'язків покупця акцій.

5.20. Уступка переважного права іншим особам не допускається.

5.21. Переважне право акціонерів Товариства не поширюється на випадки переходу права власності на акції Товариства в результаті їх спадкування чи правонаступництва.

5.22. У разі виникнення права звернення стягнення на акції Товариства у зв'язку з їх заставою, відчуження таких акцій здійснюється з дотриманням переважного права акціонерів на придбання цих акцій.

6. ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ АКЦІОНЕРІВ ТОВАРИСТВА

6.1. Акціонерами Товариства визнаються фізичні і юридичні особи, а також держава в особі органу, уповноваженого управляти державним майном, або територіальна громада в особі органу, уповноваженого управляти комунальним майном, які є власниками хоча б однієї акції Товариства.

6.2. Товариство не може мати єдиним учасником інше підприємницьке товариство, учасником якого є одна особа. Товариство не може мати у своєму складі лише акціонерів - юридичних осіб, єдиним учасником яких є одна й та ж особа.

6.3. Кожною простою акцією Товариства її власнику-акціонеру надається однакова сукупність прав.

6.4. Облік прав власності на акції Товариства здійснюється згідно із законодавством. Документом, що підтверджує право власності на акції Товариства, є виписка з рахунку в цінних паперах. Акція є неподільною. Якщо одна акція належить більше, ніж одній особі, всі такі особи вважаються одним акціонером і можуть здійснювати свої права через одного з таких акціонерів або через їхнього спільного представника.

6.5. Одна проста акція Товариства надає акціонеру один голос для вирішення кожного питання на загальних зборах акціонерів Товариства, крім випадків проведення кумулятивного голосування. Обмеження прав участі у голосуванні на загальних зборах акціонерів Товариства визначаються відповідно до законодавства.

6.6. Акціонери Товариства мають такі права:

6.6.1. Право брати участь в управлінні Товариством.

6.6.2. Право отримувати дивіденди.

6.6.3. Переважне право на придбання акцій, що продаються іншими акціонерами Товариства, за ціною та на умовах, запропонованих акціонером третій особі, пропорційно кількості акцій, що належать кожному акціонеру в порядку, визначеному цим Статутом.

6.6.4. Право отримувати інформацію про господарську діяльність Товариства.

6.6.5. Право отримувати у разі ліквідації Товариства частину його майна або вартості частини майна Товариства, пропорційну вартості належних їм акцій Товариства.

6.6.6. Переважне право на придбання акцій додаткової емісії Товариства у процесі їх розміщення (крім випадку прийняття загальними зборами акціонерів Товариства рішення про невикористання такого права).

6.6.7. Інші права, передбачені законодавством та цим Статутом.

6.7. Акціонери Товариства зобов'язані:

6.7.1. Дотримуватися цього Статуту та інших внутрішніх документів Товариства.

6.7.2. Виконувати рішення загальних зборів акціонерів Товариства та інших органів Товариства.

6.7.3. Виконувати свої зобов'язання перед Товариством, в тому числі пов'язані з майновою участю.

6.7.4. Оплачувати акції у розмірі, в порядку та засобами, що передбачені цим Статутом.

Продовження Додатку Е

6.7.5. Не розголошувати комерційну таємницю та конфіденційну інформацію про діяльність Товариства.

6.7.6. Виконувати інші обов'язки, передбачені законодавством.

6.8. Посадові особи органів Товариства та інші особи, які перебувають з Товариством у трудових відносинах, не мають права вимагати від акціонера - працівника Товариства надання відомостей про те, як він голосував чи як має намір голосувати на загальних зборах акціонерів Товариства, або про відчуження акціонером - працівником Товариства своїх акцій чи намір їх відчуження, або вимагати передачі довіреності на участь у загальних зборах акціонерів Товариства. У разі порушення цієї вимоги посадова особа Товариства притягається до адміністративної і майнової відповідальності, звільняється із займаної посади, цивільно-правовий чи трудовий договір (контракт) з нею розривається відповідно до законодавства.

7. ПОРЯДОК РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ТА ПОКРИТТЯ ВИТРАТ

7.1. Прибуток Товариства утворюється з надходжень від його господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці. З балансового прибутку Товариства сплачуються передбачені законом податки та інші обов'язкові платежі, а також відсотки по кредитах банків і по облігаціях. Чистий прибуток, одержаний після зазначених розрахунків, залишається у розпорядженні Товариства, яке визначає напрями його використання відповідно до цього Статуту.

7.2. За рахунок чистого прибутку, що залишається в розпорядженні Товариства:

7.2.1. Виплачуються дивіденди акціонерам.

7.2.2. Створюється та поповнюється резервний капітал.

7.2.3. Накопичується нерозподілений прибуток (покриваються збитки).

7.3. Товариство формує резервний капітал у розмірі не менше ніж 15 відсотків статутного капіталу. Резервний капітал формується шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку Товариства або за рахунок нерозподіленого прибутку. До досягнення встановленого Статутом розміру резервного капіталу розмір щорічних відрахувань не може бути меншим ніж 5 відсотків суми чистого прибутку Товариства за рік.

7.4. Резервний капітал Товариства витрачається на покриття збитків Товариства та на інші цілі, передбачені законодавством.

7.5. Використання резервного капіталу проводиться відповідно до вимог законодавства.

7.6. Виплата дивідендів акціонерам Товариства за простими акціями здійснюється з чистого прибутку звітного року та/або нерозподіленого прибутку на підставі рішення загальних зборів акціонерів Товариства у строк, визначений рішенням загальних зборів акціонерів Товариства, який не може перевищувати шість місяців з дня прийняття загальними зборами акціонерів Товариства рішення про виплату дивідендів. Товариство виплачує дивіденди виключно грошовими коштами.

7.7. Для кожної виплати дивідендів Наглядова рада Товариства встановлює дату складення переліку осіб, які мають право на отримання дивідендів, порядок та строк їх виплати. Дата складення переліку осіб, які мають право на отримання дивідендів за простими акціями, визначається вищезгаданим рішенням Наглядової ради Товариства, але не раніше ніж через 10 робочих днів після дня прийняття такого рішення Наглядовою радою Товариства.

7.8. Перелік осіб, які мають право на отримання дивідендів, складається в порядку, встановленому законодавством про депозитарну систему України.

7.9. Товариство в порядку, встановленому Наглядовою радою Товариства, повідомляє осіб, які мають право на отримання дивідендів, про дату, розмір, порядок та строк їх виплати.

Продовження Додатку Е

7.10. У разі відчуження акціонером належних йому акцій після дати складення переліку осіб, які мають право на отримання дивідендів, але раніше дати виплати дивідендів, право на отримання дивідендів залишається у особи, зазначеної у такому переліку.

7.11. Товариство в порядку, встановленому Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, здійснює виплату дивідендів через депозитарну систему України або безпосередньо акціонерам. Спосіб виплати дивідендів визначається відповідним рішенням загальних зборів акціонерів.

7.12. Товариство не має права приймати рішення про виплату дивідендів та здійснювати виплату дивідендів за простими акціями у разі, якщо:

7.12.1. Звіт про результати розміщення акцій не зареєстровано у встановленому законодавством порядку.

7.12.2. Власний капітал Товариства менший, ніж сума його статутного капіталу та резервного капіталу.

7.13. Товариство не має права здійснювати виплату дивідендів за простими акціями у разі, якщо Товариство має зобов'язання про викуп акцій у акціонерів відповідно до вимог статті 68 Закону України «Про акціонерні товариства» та цього Статуту.

8. ОРГАНИ УПРАВЛІННЯ ТА КОНТРОЛЮ ТОВАРИСТВА

8.1. Органами управління Товариства є:

8.1.1. Загальні збори акціонерів Товариства (далі – Загальні збори).

8.1.2. Наглядова рада Товариства (далі – Наглядова рада).

8.1.3. Правління Товариства (яке є виконавчим органом Товариства) (далі – Правління).

8.2. Органом контролю Товариства є Ревізійна комісія (Ревізор).

8.3. При припиненні Товариства управління справами передається до комісії з припинення Товариства (ліквідаційної комісії, ліквідатора тощо), яка здійснює управління у відповідності з порядком, що визначається цим Статутом та законодавством.

9. ЗАГАЛЬНІ ЗБОРИ АКЦІОНЕРІВ ТОВАРИСТВА

9.1. Загальні збори є вищим органом Товариства, що здійснює управління діяльністю Товариства в цілому, визначає його цілі та основні напрямки діяльності.

9.2. Товариство щороку скликає Загальні збори (річні Загальні збори), які проводяться не пізніше 30 квітня наступного за звітним року. Усі інші Загальні збори, крім річних, вважаються позачерговими.

9.3. До порядку денного річних Загальних зборів обов'язково вносяться питання про затвердження річного звіту Товариства, про розподіл прибутку і збитків Товариства, а також про прийняття рішення за наслідками розгляду звіту Наглядової ради, звіту Правління, звіту Ревізійної комісії (Ревізора).

9.4. Не рідше ніж раз на 3 (три) роки до порядку денного Загальних зборів обов'язково вносяться питання обрання членів Наглядової ради, затвердження умов цивільно-правових договорів, трудових договорів (контрактів), що укладатимуться з ними, встановлення розміру їх винагороди, обрання особи, яка уповноважується на підписання договорів (контрактів) з членами Наглядової ради, прийняття рішення про припинення повноважень членів Наглядової ради, за винятком випадків, встановлених законодавством.

9.5. Загальні збори проводяться за рахунок коштів Товариства. У разі якщо позачергові Загальні збори проводяться з ініціативи акціонера (акціонерів), цей акціонер (акціонери) оплачує (оплачують) витрати на організацію, підготовку та проведення таких Загальних зборів.

Продовження Додатку Е

- 9.6. Загальні збори проводяться на території України, в межах Київської області (за місцезнаходженням Товариства).
- 9.7. Загальні збори можуть вирішувати будь-які питання діяльності Товариства, крім тих, що віднесені до виключної компетенції наглядової ради законом або цим Статутом. Наглядова рада має право включити до порядку денного Загальних зборів будь-яке питання, що віднесено до її виключної компетенції законом або цим Статутом, для його вирішення Загальними зборами.
- 9.8. До виключної компетенції Загальних зборів належить:
- 9.8.1. Визначення основних напрямів діяльності Товариства.
 - 9.8.2. Внесення змін до Статуту.
 - 9.8.3. Прийняття рішення про анулювання викуплених акцій Товариства.
 - 9.8.4. Прийняття рішення про зміну типу Товариства.
 - 9.8.5. Прийняття рішення про розміщення акцій Товариства.
 - 9.8.6. Прийняття рішення про розміщення цінних паперів, які можуть бути конвертовані в акції Товариства.
 - 9.8.7. Прийняття рішення про збільшення статутного капіталу Товариства.
 - 9.8.8. Прийняття рішення про зменшення статутного капіталу Товариства.
 - 9.8.9. Прийняття рішення про дроблення або консолідацію акцій Товариства.
 - 9.8.10. Затвердження положень про Загальні збори, Наглядову раду, Правління та Ревізійну комісію (Ревізора) Товариства, а також внесення змін до них.
 - 9.8.11. Затвердження положення про винагороду членів Наглядової ради Товариства.
 - 9.8.12. Затвердження звіту про винагороду членів Наглядової ради Товариства.
 - 9.8.13. Затвердження річного звіту Товариства.
 - 9.8.14. Розгляд звіту Наглядової ради Товариства та затвердження заходів за результатами його розгляду.
 - 9.8.15. Розгляд висновків зовнішнього аудиту та затвердження заходів за результатами його розгляду.
 - 9.8.16. Розподіл прибутку і збитків Товариства.
 - 9.8.17. Прийняття рішення про викуп Товариством розміщених ним акцій, крім випадків обов'язкового викупу акцій, визначених Законом України «Про акціонерні товариства».
 - 9.8.18. Прийняття рішення про невикористання переважного права акціонерами на придбання акцій додаткової емісії Товариства у процесі їх розміщення.
 - 9.8.19. Затвердження розміру річних дивідендів з урахуванням вимог, передбачених законодавством.
 - 9.8.20. Прийняття рішень з питань порядку проведення Загальних зборів.
 - 9.8.21. Обрання членів Наглядової ради, затвердження умов цивільно-правових договорів, трудових договорів (контрактів), що укладатимуться з ними, встановлення розміру їх винагороди, обрання особи, яка уповноважується на підписання договорів (контрактів) з членами Наглядової ради.
 - 9.8.22. Прийняття рішення про припинення повноважень членів Наглядової ради, за винятком випадків, встановлених законодавством.
 - 9.8.23. Обрання членів Ревізійної комісії (Ревізора), прийняття рішення про дострокове припинення їх повноважень.
 - 9.8.24. Затвердження звіту та висновків Ревізійної комісії (Ревізора).
 - 9.8.25. Обрання членів лічильної комісії, прийняття рішення про припинення їх повноважень.

Продовження Додатку Е

9.8.26. Прийняття рішення у випадках, визначених Законом України «Про акціонерні товариства», про надання згоди на вчинення значного правочину або про попереднє надання згоди на вчинення такого правочину та про вчинення правочинів із заінтересованістю.

9.8.27. Прийняття рішення про виділ та припинення Товариства (крім окремих випадків припинення Товариства шляхом його приєднання до іншого Товариства, коли законодавством допускається делегування Наглядовій раді прийняття рішення про приєднання, затвердження передавального акту та умов договору про приєднання), про ліквідацію Товариства, обрання ліквідаційної комісії, затвердження порядку та строків ліквідації, порядку розподілу між акціонерами майна, що залишається після задоволення вимог кредиторів, і затвердження ліквідаційного балансу.

10. НАГЛЯДОВА РАДА ТОВАРИСТВА

10.1. Наглядова рада є колегіальним органом, що здійснює захист прав акціонерів Товариства, і в межах компетенції, визначеної Статутом та законодавством, здійснює управління Товариством, а також контролює та регулює діяльність Правління Товариства.

10.2. Порядок роботи членів Наглядової ради та виплати їм винагороди визначається законодавством, цим Статутом, Положенням про Наглядову раду або Положенням про винагороду членів Наглядової ради, а також цивільно-правовим чи трудовим договором (контрактом), що укладається з кожним членом Наглядової ради. Такий договір (контракт) від імені Товариства підписується Головою Правління чи іншою уповноваженою Загальними зборами особою на умовах, затверджених рішенням Загальних зборів. У разі укладення з членом Наглядової ради цивільно-правового договору такий договір може бути оплатним або безоплатним. Дія договору (контракту) з членом Наглядової ради припиняється у разі припинення його повноважень.

10.3. Члени Наглядової ради обираються акціонерами під час проведення Загальних зборів на строк не більший ніж 3 (три) роки. Членом Наглядової ради може бути лише фізична особа. До складу Наглядової ради обираються акціонери або особи, які представляють їхні інтереси (представники акціонерів). До складу Наглядової ради можуть обиратись незалежні директори. Вимоги до незалежних директорів визначаються законодавством.

10.4. Кількість членів Наглядової ради становить 3 (три) особи.

10.5. Члени Наглядової ради обираються виключно шляхом кумулятивного голосування.

10.6. Член Наглядової ради, обраний як представник акціонера або групи акціонерів може бути замінений таким акціонером або групою акціонерів у будь-який час.

Повноваження члена Наглядової ради дійсні з моменту його обрання Загальними зборами. У разі заміни члена Наглядової ради-представника акціонера повноваження відкликаною члена Наглядової ради припиняються, а новий член Наглядової ради набуває повноважень з моменту отримання Товариством письмового повідомлення від акціонера (акціонерів), представником якого є відповідний член Наглядової ради.

Повідомлення про заміну члена Наглядової ради-представника акціонера складається у відповідності до вимог Закону України «Про акціонерні товариства».

Акціонер (акціонери), представник якого (яких) обраний членом Наглядової ради, може обмежити повноваження свого представника як члена Наглядової ради.

Акціонери та член Наглядової ради, який є їхнім представником, несуть солідарну відповідальність за відшкодування збитків, завданих Товариству таким членом Наглядової ради.

10.7. Член Наглядової ради повинен виконувати свої обов'язки особисто і не може передавати власні повноваження іншій особі.

Продовження Додатку Е

10.8. Одна й та сама особа може обиратися до складу Наглядової ради необмежену кількість разів.

10.9. Член Наглядової ради не може бути одночасно членом Правління та/або членом Ревізійної комісії (Ревізором) Товариства.

10.10. До компетенції Наглядової ради належить вирішення питань, передбачених законодавством, цим Статутом, а також переданих на вирішення Наглядовій раді Загальними зборами.

10.11. До виключної компетенції Наглядової ради належить:

10.11.1. Контроль за реалізацією основних напрямів діяльності Товариства та виконанням рішень Загальних зборів.

10.11.2. Затвердження стратегії (стратегічного плану), бюджетів та бізнес-планів Товариства.

10.11.3. Контроль за діяльністю Правління.

10.11.4. Оцінка роботи Голови Правління та Правління як колегіального органу.

10.11.5. Прийняття рішення про притягнення до відповідальності Голови та членів Правління, в тому числі до майнової відповідальності, винесення рішень про притягнення до майнової відповідальності інших посадових осіб Товариства та посадових осіб дочірніх підприємств.

10.11.6. Розгляд звітів Правління щодо виконання основних напрямів діяльності Товариства, стратегічного плану, бюджетів та бізнес-планів Товариства та затвердження заходів за результатами їх розгляду.

10.11.7. Затвердження внутрішніх положень, якими регулюється діяльність Товариства, крім тих, що віднесені законодавством до виключної компетенції Загальних зборів, та тих, що рішенням Наглядової ради передані для затвердження Правлінню.

10.11.8. Затвердження положення про винагороду членів Правління, звіту про винагороду членів Правління, вимоги до яких встановлюються Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку

11. ПРАВЛІННЯ ТОВАРИСТВА

11.1. Правління є колегіальним виконавчим органом Товариства, що здійснює управління поточною діяльністю Товариства. До компетенції Правління належить вирішення всіх питань, пов'язаних з керівництвом поточною діяльністю Товариства, крім питань, що належать до виключної компетенції Загальних зборів та Наглядової ради.

11.2. Правління підзвітне Загальним зборам і Наглядовій раді, організовує виконання їх рішень. Правління діє від імені Товариства у межах, встановлених цим Статутом і законодавством.

11.3. Права та обов'язки членів Правління визначаються законодавством, цим Статутом та Положенням про Правління Товариства, а також контрактом, що укладається з кожним членом Правління. Від імені Товариства контракт підписує Голова Наглядової ради чи особа, уповноважена на таке підписання Наглядовою радою.

11.4. Голова та члени Правління обираються Наглядовою радою на строк до 3 (трьох) років. Кількість членів Правління разом з Головою Правління не може бути менше 3 (трьох) осіб. Кількісний склад Правління визначається Наглядовою радою.

11.5. Членом Правління може бути будь-яка фізична особа, яка має повну дієздатність і не є членом Наглядової ради чи Ревізійної комісії.

11.6. Голова та члени Правління обираються Наглядовою радою більшістю голосів членів Наглядової ради, які беруть участь у засіданні, і можуть переобиратися необмежену кількість разів. Пропозиції про висунення кандидатів на посади членів Правління повинні містити ім'я кандидата, місце його роботи, займану посаду, відомості про зайняття посад в органах управління інших організацій.

Продовження Додатку Е

11.7. Наглядова рада вправі достроково припинити повноваження будь-кого (або всіх) із членів Правління. Підстави припинення повноважень членів Правління встановлюються трудовим законодавством та трудовими договорами з ними. У разі дострокового припинення повноважень окремих членів Правління повноваження новообраних членів діють у межах строку, на який утворено Правління.

11.8. Засідання Правління проводяться в міру необхідності і вважаються правомочними, якщо у засіданні бере участь більше половини складу членів Правління.

11.9. Голова Правління скликає засідання Правління, визначає порядок денний засідань з врахуванням пропозицій, внесених членами Правління та Наглядовою радою.

11.10. На засіданні Правління ведеться протокол. Протокол засідання Правління підписується всіма членами Правління, які взяли участь у засіданні, та надається за вимогою для ознайомлення кожному члену Правління, члену Наглядової ради або представнику профспілкового чи іншого уповноваженого трудовим колективом органу, який підписав колективний договір від імені трудового колективу.

11.11. На засіданні Правління кожний член Правління має один голос. Рішення Правління приймаються простою більшістю голосів від загальної кількості присутніх членів Правління. При рівній кількості голосів приймається те рішення, за яке проголосував Голова Правління.

11.12. Засідання Правління в обов'язковому порядку скликаються на вимогу Наглядової ради або Голови Правління.

12. РЕВІЗІЙНА КОМІСІЯ ТОВАРИСТВА (РЕВІЗОР) ТА АУДИТ

12.1. Для проведення перевірки фінансово-господарської діяльності Товариства, його дочірніх підприємств, філій і представництв Загальні збори обирають колективний орган контролю Товариства – Ревізійну комісію або одноосібний орган контролю Товариства – Ревізора.

12.2. Якщо Загальними зборами обирається колективний орган контролю – Ревізійна комісія, члени Ревізійної комісії обираються виключно шляхом кумулятивного голосування з числа фізичних осіб, які мають повну цивільну дієздатність. Кількість членів Ревізійної комісії складає 2 (дві) особи. Ревізор як одноосібний орган контролю Товариства обирається простою більшістю голосів акціонерів (більше 50 відсотків голосів акціонерів), які зареєструвалися для участі у Загальних зборах та є власниками голосуючих з цього питання акцій.

12.3. Ревізор як одноосібний орган контролю Товариства обирається простою більшістю голосів акціонерів (більше 50 відсотків голосів акціонерів), які зареєструвалися для участі у Загальних зборах та є власниками голосуючих з цього питання акцій.

12.4. Голова Ревізійної комісії обирається членами Ревізійної комісії з їх числа простою більшістю голосів від кількісного складу Ревізійної комісії.

12.5. Права та обов'язки членів Ревізійної комісії (Ревізора) визначаються Законом України «Про акціонерні товариства», цим Статутом та Положенням про Ревізійну комісію (Ревізора), а також договором, що укладається з кожним членом Ревізійної комісії (Ревізором). Договір з членами Ревізійної комісії підписує уповноважена Загальними зборами особа.

12.6. Члени Ревізійної комісії (Ревізор) обираються на строк не більший ніж 3 (три) роки.

12.7. Не можуть бути членами Ревізійної комісії (Ревізором):

12.7.1. Член Наглядової ради;

12.7.2. Член Правління;

12.7.3. Корпоративний секретар;

12.7.4. Особа, яка не має повної цивільної дієздатності;

12.7.5. Члени інших органів Товариства.

Продовження Додатку Е

12.8. Члени Ревізійної комісії (Ревізор) не можуть входити до складу Лічильної комісії Товариства.

12.9. Ревізійна комісія (Ревізор) проводить перевірку фінансово-господарської діяльності Товариства за результатами фінансового року.

12.10. Ревізійна комісія (Ревізор) здійснює перевірку фінансово-господарської діяльності Товариства за дорученням Загальних зборів, Наглядової ради або на вимогу акціонерів (акціонера), які володіють у сукупності 10 і більше відсотків голосуючих акцій Товариства.

12.11. Правління забезпечує членам Ревізійної комісії (Ревізору) доступ до інформації в межах, передбачених Статутом або Положенням про Ревізійну комісію (Ревізора).

12.12. Ревізійна комісія (Ревізор) має право залучати до ревізій та перевірок зовнішніх експертів і аудиторів.

12.13. Ревізійна комісія (Ревізор) доповідає про результати ревізій та перевірок Загальним зборам чи Наглядовій раді.

12.14. За підсумками перевірки фінансово-господарської діяльності Товариства за результатами фінансового року Ревізійна комісія (Ревізор) готує висновок, в якому міститься інформація про:

12.14.1. підтвердження достовірності та повноти даних фінансової звітності за відповідний період;

12.14.2. факти порушення законодавства під час провадження фінансово-господарської діяльності, а також встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку та подання звітності.

12.15. Без висновку Ревізійної комісії (Ревізора) або незалежного аудитора (аудиторської фірми) Загальні збори не мають права затверджувати річну фінансову звітність Товариства.

12.23. Аудитор (аудиторська фірма) затверджується Наглядовою радою, якою визначається також розмір оплати послуг аудитора. Відносини аудитора (аудиторської фірми) з Товариством визначаються цим Статутом, законодавством та відповідними договорами, що укладені в порядку та на умовах, затверджених Наглядовою радою.

13. ПОСАДОВІ ОСОБИ ТОВАРИСТВА

13.1. Посадовими особами органів Товариства є Голова та члени Наглядової ради, Голова та члени Правління, Голова та члени Ревізійної комісії (Ревізор).

13.2. Посадовими особами органів Товариства не можуть бути народні депутати України, члени Кабінету Міністрів України, керівники центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, військовослужбовці, нотаріуси, посадові особи органів прокуратури, суду, служби безпеки, внутрішніх справ, державні службовці, крім випадків, коли вони виконують функції з управління корпоративними правами держави та представляють інтереси держави або територіальної громади в Наглядовій раді або Ревізійній комісії Товариства.

13.3. Особи, яким суд заборонив займатися певним видом діяльності, не можуть бути посадовими особами органів Товариства, що провадить цей вид діяльності. Особи, які мають непогашену судимість за злочини проти власності, службові чи господарські злочини, не можуть бути посадовими особами органів Товариства.

13.4. Посадові особи органів Товариства не мають права розголошувати комерційну таємницю та конфіденційну інформацію про діяльність Товариства, крім випадків, передбачених законом.

13.5. Посадові особи органів Товариства несуть відповідальність перед Товариством за збитки, завдані Товариству своїми діями (бездіяльністю), згідно з законодавством.

Продовження Додатку Е

13.6. Посадовим особам органів Товариства виплачується винагорода лише на умовах, передбачених цивільно-правовими або трудовими договорами (контрактами), укладеними з ними.

14. ЗНАЧНІ ПРАВОЧИНИ ТА ПРАВОЧИНИ, ЩОДО ВЧИНЕННЯ ЯКИХ Є ЗАІНТЕРЕСОВАНІСТЬ

14.1. Рішення про надання згоди на вчинення значного правочину, якщо ринкова вартість майна або послуг, що є його предметом, становить від 10 до 25 відсотків вартості активів за даними останньої річної фінансової звітності Товариства, приймається Наглядовою радою.

14.2. Якщо ринкова вартість майна або послуг, що є предметом значного правочину, перевищує 25 відсотків вартості активів за даними останньої річної фінансової звітності Товариства, рішення про надання згоди на вчинення такого правочину приймається Загальними зборами за поданням Наглядової ради.

14.3. Рішення про надання згоди на вчинення значного правочину, якщо ринкова вартість майна або послуг, що є предметом такого правочину, перевищує 25 відсотків, але менша ніж 50 відсотків вартості активів за даними останньої річної фінансової звітності Товариства, приймається простою більшістю голосів акціонерів, які зареєструвалися для участі у Загальних зборах та є власниками голосуючих з цього питання акцій.

14.4. Рішення про надання згоди на вчинення значного правочину, якщо ринкова вартість майна, робіт або послуг, що є предметом такого правочину, становить 50 і більше відсотків вартості активів за даними останньої річної фінансової звітності Товариства, приймається більш як 50 відсотками голосів акціонерів від їх загальної кількості.

14.5. Якщо на дату проведення Загальних зборів неможливо визначити, які значні правочини вчинятимуться Товариством у ході фінансово-господарської діяльності, Загальні збори можуть прийняти рішення про попереднє надання згоди на вчинення значних правочинів, які можуть вчинятися Товариством протягом не більш як одного року з дати прийняття такого рішення, із зазначенням характеру правочинів та їх граничної сукупної вартості. При цьому залежно від граничної сукупної вартості таких правочинів повинні застосовуватися відповідні положення цього Статуту.

14.6. Рішення про надання згоди на вчинення правочину, щодо вчинення якого є заінтересованість (правочин із заінтересованістю), приймається відповідним органом Товариства, якщо ринкова вартість майна або послуг чи сума коштів, що є предметом правочину із заінтересованістю, перевищує порогове значення, визначене Законом України «Про акціонерні товариства». Таке рішення може містити перелік умов проекту правочину, які можуть змінюватися за рішенням Правління під час вчинення правочину із заінтересованістю. У разі відсутності такого переліку умови правочину не можуть відрізнятися від умов проекту, наданого відповідно до частини четвертої цієї статті

14.7. Особою, заінтересованою у вчиненні Товариством правочину може бути будь-яка з таких осіб:

14.7.1. Посадова особа органу Товариства або її афілійовані особи.

14.7.2. Акціонер, який одноосібно або спільно з афілійованими особами володіє принаймні 25 відсотками акцій Товариства, та його афілійовані особи (крім випадків, коли акціонер прямо або опосередковано володіє 100 відсотками акцій Товариства).

14.7.3. Юридична особа, в якій будь-яка з вищезгаданих осіб є посадовою особою;

14.8. Особа, визначена у п.14.7 цього Статуту, вважається заінтересованою у вчиненні Товариством правочину, якщо вона:

14.8.1. Є стороною такого правочину або є членом виконавчого органу юридичної особи, яка є стороною правочину;

14.8.2. Отримує винагороду за вчинення такого правочину від Товариства (посадових осіб Товариства) або від особи, яка є стороною правочину;

Продовження Додатку Е

- 14.8.3. Внаслідок такого правочину набуває майно;
- 14.8.4. Бере участь у правочині як представник або посередник (крім представництва Товариства посадовими особами).
- 14.9. Особа, заінтересована у вчиненні правочину, зобов'язана заздалегідь поінформувати Товариство про наявність у неї такої заінтересованості, направивши таку інформацію:
- 14.9.1. Ознаки заінтересованості особи у вчиненні правочину.
- 14.9.2. Проект правочину.
- 14.10. Правління Товариства протягом п'яти робочих днів з дня отримання такої інформації зобов'язане надати проект правочину і пояснення щодо ознаки заінтересованості Наглядовій раді.
- Наглядова рада з метою проведення оцінки правочину, щодо якого є заінтересованість, на відповідність його умов звичайним ринковим умовам може залучати незалежного аудитора (аудиторську фірму), суб'єкта оціночної діяльності або іншу особу, яка має відповідну кваліфікацію.
- 14.11. Якщо заінтересована у вчиненні правочину особа є членом Наглядової ради, вона не має права голосу з питання вчинення такого правочину.
- Рішення про надання згоди на вчинення правочину із заінтересованістю приймається більшістю голосів членів Наглядової ради, які не є заінтересованими у вчиненні правочину (незаінтересовані члени Наглядової ради), присутніх на засіданні Наглядової ради. Якщо на такому засіданні присутній лише один незаінтересований член Наглядової ради, рішення про надання згоди на вчинення правочину із заінтересованістю приймається таким членом одноосібно.
- 14.12. Рішення про надання згоди на вчинення правочину із заінтересованістю виноситься на розгляд Загальних зборів, якщо наявна хоча б одна з нижченаведених підстав:

15. ЗБЕРІГАННЯ ДОКУМЕНТІВ ТОВАРИСТВА. ІНФОРМАЦІЯ ПРО ТОВАРИСТВО

- 15.1. Товариство зобов'язане зберігати:
- 15.1.1. Статут, зміни до Статуту, засновницький (установчий) договір, свідоцтво про державну реєстрацію Товариства.
- 15.1.2. Положення про Загальні збори, Наглядову раду, Правління та Ревізійну комісію (Ревізора), інші внутрішні положення Товариства, що регулюють діяльність органів Товариства, та зміни до них.
- 15.1.3. Положення про кожну філію та кожне представництво Товариства.
- 15.1.4. Документи, що підтверджують права Товариства на майно.
- 15.1.5. Принципи (кодекс) корпоративного управління Товариства.
- 15.1.6. Протоколи Загальних зборів.
- 15.1.7. Матеріали, з якими акціонери мають (мали) можливість ознайомитися під час підготовки до Загальних зборів.
- 15.1.8. Протоколи засідань Наглядової ради, протоколи Правління, накази і розпорядження Голови Правління.
- 15.1.9. Протоколи засідань Ревізійної комісії (рішення Ревізора Товариства).
- 15.1.10. Висновки Ревізійної комісії (Ревізора) та аудитора Товариства.
- 15.1.11. Річну фінансову звітність.
- 15.1.12. Документи бухгалтерського обліку.
- 15.1.13. Документи звітності, що подаються відповідним державним органам.

Продовження Додатку Е

15.1.14. Проспект емісії, свідоцтво про державну реєстрацію випуску акцій та інших цінних паперів Товариства.

15.1.15. Перелік афілійованих осіб Товариства із зазначенням кількості, типу та/або класу належних їм акцій.

15.1.16. Особливу інформацію про Товариство згідно з вимогами законодавства.

15.1.17. Інші документи, передбачені законодавством, цим Статутом, внутрішніми положеннями Товариства, рішеннями Загальних зборів, Наглядової ради, Правління.

15.2. Вищевказані документи зберігаються в Товаристві за його місцезнаходженням.

15.3. Відповідальність за зберігання документів Товариства покладається на Голову Правління та на головного бухгалтера - щодо документів бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

15.7. Будь-який акціонер, за умови повідомлення Правління не пізніше ніж за 5 (п'ять) робочих днів, має право на ознайомлення з документами, передбаченими п.п. 15.1.1.-15.1.3., 15.1.5-15.1.11, 15.1.13, 15.1.14, 15.1.16, 15.1.17, у приміщенні Товариства за його місцезнаходженням у робочий час. Правління має право обмежувати строк ознайомлення з документами Товариства, але в будь-якому разі строк ознайомлення не може бути меншим 10 робочих днів з дати отримання Товариством повідомлення про намір ознайомитися з документами Товариства.

15.8. Акціонери можуть отримувати додаткову інформацію про діяльність Товариства за згодою Правління або у випадках і порядку, передбачених Статутом або рішенням Загальних зборів.

15.9. Товариство має право на комерційну таємницю та її захист. Під комерційною таємницею розуміються відомості, пов'язані з виробництвом, технологічною інформацією, управлінням фінансами та іншою діяльністю Товариства та афілійованих осіб, розголошення (передача, втрата) яких небажана для Товариства, за винятком відомостей, які відповідно до закону не можуть бути віднесені до комерційної таємниці.

15.10. Кожен із акціонерів і працівників Товариства зобов'язаний зберігати конфіденційність відносно відомої їм інформації (науково-технічної, фінансово-кредитної, комерційної та іншої), що складає комерційну таємницю Товариства, і зобов'язаний вживати всіх заходів для збереження одержаної інформації від розголошення.

15.11. У разі розголошення комерційної таємниці акціонер чи працівник несе відповідальність згідно із законами України.

16. ТРУДОВИЙ КОЛЕКТИВ ТОВАРИСТВА

16.1. Трудовий колектив Товариства складають усі громадяни, які своєю працею беруть участь в його діяльності на основі трудового договору (контракту, угоди), а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника

16.2. Товариство самостійно розробляє і затверджує штатний розклад, визначає оклади, форми і системи оплати праці, а також інших видів винагороди працівників. Товариство має право залучати до співробітництва іноземних фахівців та на підставі угод і законодавства визначати умови такого співробітництва з Товариством.

16.3. Порядок наймання і звільнення працівників, тривалість робочого дня, тижня і відпусток, інші питання трудової діяльності колективу Товариства регулюються законодавством, колективним договором та правилами внутрішнього розпорядку

16.4. Підбір та найом працівників здійснюється Правлінням Товариства.

16.5. Заробітна плата максимальними розмірами не обмежується і не може бути меншою встановленого у відповідності з законодавством мінімального розміру заробітної плати.

Продовження Додатку Е

16.6. Товариство за рахунок власних коштів може надавати своїм членам трудового колективу додаткові соціальні пільги і збільшувати тривалість оплачуваних відпусток, відпусток за наглядом за дитиною, надавати матеріальну допомогу, позики, компенсувати вартість житла і комунальних послуг, видавати дотації на харчування та цільові витрати при наявності коштів і відповідних фондів.

17. ПОРЯДОК ВНЕСЕННЯ ЗМІН ДО СТАТУТУ ТОВАРИСТВА

17.1. Прийняття рішення про внесення змін до Статуту належить до виключної компетенції Загальних зборів.

17.2. Внесені зміни та доповнення повинні бути викладені в письмовій формі у вигляді додатків до Статуту, що є його невід'ємною частиною, або у вигляді нової редакції Статуту.

17.3. Товариство зобов'язане у встановлений законодавством строк з дати прийняття Загальними зборами відповідного рішення, повідомити орган, що провів реєстрацію, про зміни, які сталися в Статуті, для внесення необхідних змін до державного реєстру.

17.4. Зміни до Статуту набирають чинності з дня їх державної реєстрації.

18. ПРИПИНЕННЯ ТОВАРИСТВА

18.1. Товариство припиняється в результаті передання всього свого майна, прав та обов'язків іншим підприємницьким товариствам - правонаступникам (шляхом злиття, приєднання, поділу, перетворення) або в результаті ліквідації. Товариство вважається таким, що припинилося, з дня внесення до Єдиного державного реєстру запису про його припинення.

18.2. Добровільне припинення Товариства здійснюється за рішенням Загальних зборів у порядку, передбаченому законом, з дотриманням вимог, встановлених Цивільним кодексом України та іншими актами законодавства.

18.3. Інші підстави та порядок припинення Товариства визначаються законодавством.

18.4. Порядок припинення (в тому числі ліквідації) Товариства, порядок затвердження умов договору про злиття (приєднання) Товариств та план поділу (виділу, перетворення) Товариства, вимоги щодо захисту прав кредиторів Товариства та порядок розподілу майна Товариства, що ліквідується, між кредиторами та акціонерами Товариства визначається законодавством.

ДИРЕКТОР ПІДПРИЄМСТВА

ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

«ЗЕВС»

Ю.А. ДЯГІЛЄВ

СЕКРЕТАР

ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

«ЗЕВС»

Е.Г. ЕЛЬМАНОВА