МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**Кафедра економічної кібернетики**

|  |
| --- |
| ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ |
| Завідувач кафедри  економічної кібернетики  Іванченко Н.О. |
| « » 2021 р. |

ВИПУСКНА РОБОТА

(Пояснювальна записка)

здобувача освітнього ступеня «Бакалавр»

**Тема**: Розробка системи управління брокерською діяльністю в логістичному бізнесі

**Виконав**: Бут-Гусаїм Євгеній Сергійович

**Керівник:** к.е.н., доцент Подсребко О.С

Консультанти з розділів:

Розділ 1: к.е.н., доцент Подскребко О.С

Розділ 2: к.е.н., доцент Подскребко О.С

Нормоконтролер із ЄСКД (ЄСПД):

к.е.н., Густера О.М

Національний авіаційний університет

Факультет економіки та бізнес**-**адміністрування Кaфeдpa економічної кібернетики

Освітній ступінь «Бакалавр»

Освітньо-професійна програма «Економічна кібернетика»

|  |
| --- |
| ЗАТВЕРДЖУЮ |
| Завідувач кафедри  економічної кібернетики  Іванченко Н.О. |
| « » 2021 р. |

ЗАВДАННЯ НА ВИПУСКНУ РОБОТУ

Студента: Бут-Гусаїма Євгенія Сергійовича

Тема роботи: «Розробка системи управління брокерською діяльністю в логістичному бізнесі» затверджена наказом ректора № від\_\_\_\_2021 р.

1. Термін здачі студентом закінченої роботи на кафедру:
2. Вихідні дані до роботи: наукові праці в галузі інформаційних систем та технологій зарубіжних та вітчизняних вчених.
3. Зміст дослідження:
   * ознайомлення з основними поняттями брокерської діяльності на логістичному ринку;
   * характеристика та аналіз структури та стану світового ринку брокерських послуг в логістичному бізнес;
   * характеристика структури та стану брокерської діяльності в Україні;
   * економічне обґрунтування параметрів розвитку брокерської фірми.
4. Перелік обов‘язкових демонстраційних матеріалів: 15 слайдів

**Календарний план**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No п/п | Назва етапів випускної роботи | Термін виконання | Позначки керівника про виконання завдань |
| 1 | Отримання завдання на випускну роботу | 17.05.2021 |  |
| 2 | Огляд літератури за темою | 18.05.2021 |  |
| 3 | Сутність та галузі веб-фреймворків | 19.05.2021-20.05.2021 |  |
| 4 | Сутність, галузі використання та особливості архітектури CRM-систем | 21.05.2021 |  |
| 5 | Постановка задачі розробки веб-додатку | 22.05.2021 |  |
| 6 | Розробка веб-додатку | 23.05.2021-25.05.2021 |  |
| 7 | Aнaлiз oтpимaних peзультaтiв | 26.05.2021 |  |
| 8 | Розробка слайдів та написання доповіді | 27.05.2021 |  |
| 9 | Попередній захист випускної роботи | 28.05.2021 |  |
| 10 | Корегування роботи за результатами попереднього захисту | 29.06.2021 |  |
| 11 | Остаточне оформлення випускної роботи та слайдів | 01.06.2021 |  |
| 12 | Підписання відгуку та рецензії | 04.06.2021-08.06.2021 |  |
| 13 | Захист випускної роботи у ДЕК | 17-18.06.2021 |  |

5. Дата видачі завдання:

Керівник:

к.е.н. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Подскребко О.С.

Завдання прийняв для виконання \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Бут-Гусаїм Є.С.

РЕФЕРАТ

Бут-Гусаїм Євгеній Сергійович. Тема випускної роботи «Розробка системи управління брокерською діяльністю в логістичному бізнес»

Випускна робота бакалавра зі спеціальності 051 «Економіка», ОПП «Економічна кібернетика». Національний авіаційний університет Міністерства освіти і науки України, м. Київ, 2021.

Випускна робота містить 94 сторінки, 9 таблиць, 12 рисунків, список використаних джерел з 43 найменувань.

Об'єкт – процес управління брокерської діяльності в умовах ринку.

Предмет роботи - моделі та методи організацій фінансово-господарська діяльності брокерської компанії.

Мета дослідження - розробка рекомендацій щодо шляхів підвищення конкурентоспроможності брокерської діяльності на прикладі ТОВ «ЕКСІГРУПП».

При написанні роботи використовувалися методи дослідження: метод аналізу, експертних оцінок, узагальнення, групування. Інформаційною базою роботи є навчальна література під авторством Жукова Є.Ф, Аршавского А.Ю., Батяева Т.А. та ін.; статті в економічних журналах під авторством Ляліна В. А., Рамзаевой Е.П.; управлінська документація компанії

.

Ключові слова: *брокерська діяльність, логістичні послуги*, *ризик, інвестиційні ресурси, інноваційна діяльність, інвестиційний проект, інноваційний проект, фінансування, митне оформлення, перевезення.*

**ABSTRACT**

But-Husaim Yevhenii. Theme of master's work "Development of management system of brokerage activity in logistics business" Graduation thesis of the bachelor in specialty 051 "Economics", OPP "Economic Cybernetics". National Aviation University of the Ministry of Education and Science of Ukraine, Kyiv, 2021.

The final work contains 88 pages, 9 tables, 12 figures, a list of used sources with 43 titles.

Object of work - the process of managing brokerage activities in market conditions.

The subject of work - models and methods of organization of financial and economic activities of a brokerage company.

The purpose of the study is to develop recommendations on ways to increase the competitiveness of brokerage activities on the example of LLC "EXIGROUP".

Research methods were used in writing the work: method of analysis, expert assessments, generalization, grouping. The information base of the work is educational literature authored by Zhukova EF, Arshavsky A.Yu., Batyaeva TA etc.; articles in economic journals by Lyalina VA, Ramzaeva EP; management documentation of the company .

Keywords: *brokerage activity, logistics services, risk, investment resources, innovation activity, investment project, innovation project, financing, customs clearance, transportation*

**ЗМІСТ**

|  |  |
| --- | --- |
|  | с. |
| ВСТУП……………………………………………………………………….. | 8 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БРОКЕРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В ЛОГІСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ.................. | 10 |
| * 1. Сутність, принципи і функції брокерських фірм в логістичному бізнесі....................................................................   2. Форми брокерської діяльності на логістичному ринку. Етапи розвитку діяльності…………………………………..   3. Структурні фактори, які зумовлюють роботу брокерських підприємств ……………………………………………………. | 10  15  24 |
| 1.4 Структура та стан світового ринку брокерських послуг в логістичному бізнесі …….……………………………………………………  1.5 Структура та стан брокерської діяльності в Україні..............  1.6 Тенденції та перспективи розвитку брокерської діяльності в Україні…………................................................................................................. | 31  42  51 |
| РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ПАРАМЕТРІВ РОЗВИТКУ БРОКЕРСЬКОЇ ФІРМИ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЕКСІГРУПП».................................................................................................... | 59 |
| * 1. Конкурентна стійкість та аналіз зовнішнього середовища конкурентного позиціонування ТОВ «ЕКСІГРУПП»…………   2. Оцінка конкурентної стійкості «ЕКСІГРУПП» і перспективи її підвищення ..........................................................   3. Оцінка економічного ефекту капітальних вкладень в конкурентний рейтинг «ЕКСІГРУПП» ......................................   4. Оцінка економічного ефекту підвищення конкурентної стійкості «ЕКСІГРУПП» в системі ринку брокерських послуг……………………………………………………………..   5. Оцінка середньої величини факторів ризику......................... | 59  66  69  75  78 |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| ВИСНОВКИ…………………………………………………………………..  СПИСОК ВИКОРИСТАННИХ ДЖЕРЕЛ…………………………………..  ДОДАТКИ…………………………………………………………………...... | 88  90  94 |

**ВСТУП**

**Актуальність теми.** Особливістю біржової торгівлі є те, що вона ведеться не самими продавцями чи покупцями, а їх представниками - біржовими посередниками, яких поділяють на брокерів і дилерів. Брокерська діяльність в розвивається в складних умовах, пов'язаних з ринком перевезень, постійним оновленням законодавчої бази, недостатнім рівнем фінансових знань громадян та кризової економічної ситуації в країні. Актуальність роботи полягає в тому, що брокерська діяльність є важливою складовою системи логістичних послуг на ринку вантажоперевезень.

**Мета роботи** – розробка рекомендацій щодо шляхів підвищення конкурентоспроможності брокерської діяльності на прикладі ТОВ «ЕКСІГРУПП».

**Об'єкт роботи** - процес управління брокерської діяльності в умовах ринку.

**Предмет роботи** - моделі та методи організацій фінансово-господарська діяльності брокерської компанії.

Завдання роботи:

1. проаналізовано поняття та види брокерської діяльності;
2. проведено аналіз особливостей основ організації брокерської діяльності;
3. проведено аналіз діяльності компанії на ринку логістичних послуг;
4. виявлено проблеми брокерської діяльності в Україні;
5. знайдено шляхи вирішення проблем брокерської діяльності в компанії ТОВ «ЕКСІГРУПП».

**До методів дослідження відносяться**: метод аналізу, експертних оцінок, узагальнення, групування. Інформаційною базою роботи є навчальна література під авторством Жукова Є.Ф, Аршавского А.Ю., Батяева Т.А. та ін.; статті в економічних журналах під авторством Ляліна В. А., Рамзаевой Е.П .; управлінська документація компанії.

**Інструменти дослідження з обґрунтуванням**. У процесі роботи були використані такі методи дослідження, як: опитування, інтерв'ювання фахівців предметної області, аналіз тематичної літератури та моделювання. Вибір даних методів дослідження обумовлений тим, що вони дозволяють детально вивчити предметну область, уникаючи роботи з інформацією, яка не має стосунку до розроблюваної моделі. Опитування і інтерв'ювання дозволяють скласти актуальні функціональні вимоги, зрозуміти конкретні потреби і проблеми потенційних користувачів. Інтерв'ювання практикуючих логістів також дозволяє використовувати індуктивний метод-то є простежити на прикладі кількох приватних компаній загальні тенденції і врахувати їх при складанні функціональних вимог до моделі. Вивчення тематичної літератури в поєднанні з інтерв'юванням практикуючих фахівців дозволяє домогтися реалістичною і повної картини процесів фокусних компаній. Моделювання забезпечує наочне уявлення інформації про досліджуваний об'єкт.

Кваліфікаційна робота складається з 2 розділів.

У першому розділі описуються теоретичні аспекти системи управління брокерською діяльністю в логістичному бізнесі, принципи і функції брокерських фірм в логістичному бізнесі, структурні фактори, які зумовлюють роботу брокерських підприємств. Проводиться аналіз зарубіжного досвіду ведення брокерської діяльності, описується стан і структура світового ринку брокерських послуг. Проводиться аналогічний аналіз досвіду та стану ринку брокерської діяльності в Україні. Визначено проблеми та перспективи розвитку галузі.

Другий розділ – практичний. Проводиться аналіз конкурентного позиціонування ТОВ «ЕКСІГРУПП», оцінка економічного ефекту підвищення конкурентної стійкості «ЕКСІГРУПП» в системі ринку брокерських послуг.

**РОЗДІЛ 1.**

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БРОКЕРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В ЛОГІСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ**

* 1. **Сутність, принципи і функції брокерських фірм в логістичному бізнесі**

Коли більшість людей думає про брокерську фірму, ми маємо на увазі компанію з фінансових послуг, яка забезпечує роздрібним інвесторам доступ до ринків з можливістю купувати та продавати цінні папери від їх імені. Брокери надають додаткові функції, пов'язані з торгівлею, включаючи інструменти дослідження, новини, аналіз та котирування цін. Однак більшість брокерських фірм також мають безліч інших ділових ролей, які не передбачають роздрібної торгівлі. Андеррайтинг та основні торгові відділи фірми дійсно можуть становити найбільшу частину її поточного бізнесу.

Брокерські послуги надають посередницькі послуги в різних сферах, наприклад, інвестування, отримання позики або придбання нерухомості. Брокер - це посередник, який зв’язує продавця та покупця для полегшення операції.

Брокерські фірми добре відомі тим, що сприяють торгівлі від імені клієнтів, але основні центри прибутків брокерів можуть бути деінде. Андеррайтинг може бути прибутковим бізнесом, який передбачає допомогу компанії зареєструватись та випустити цінні папери для торгівлі на первинному, а потім на вторинному ринку. Брокерські фірми можуть також мати торгові столи, які купують і продають цінні папери за гроші фірми, використовуючи складні стратегії на різних ринках.

Брокери - посередники при укладанні угод, що зводять контрагентів. Брокери не є власниками продукції, як дилери або дистриб'ютори, і не розпоряджаються продукцією, як дистриб'ютори, комісіонери або агенти. На відміну від агентів брокери не перебувають у договірних відносинах з жодною зі сторін що полягає угоди і діють лише на основі окремих доручень. Брокери винагороджуються тільки за продану продукцію. Їх доходи можуть формуватися як певний відсоток від вартості проданих товарів або як фіксована винагорода за кожну продану одиницю товару [10].

Вантажний брокер - це фізична або юридична особа, яка організовує перевезення майна автомобільним перевізником для компенсації. Брокер не перевозить майно і не несе відповідальності за майно, тобто він не є власником вантажного обладнання, яке рухає вантаж. Вищевикладене визначення здається досить простим, але його потрібно розпакувати, щоб дійти до повного змісту, тож давайте розглянемо його детальніше: Брокери вантажів самі не володіють активами, тому вони купують перевезення у перевізників, що відповідають конкретним режимам, наприклад, у постачальника вантажів, що не має вантажівки. Вони отримують прибуток, виставляючи ставку, по суті функціонуючи як трансакційні агенти. Якщо мова йде про покриття відповідальності за вантажі, брокери не перші в черзі. Це утримується носієм активу, який використовується для переміщення вантажного вантажу.

Вантажний брокер - це особа або організація, яка допомагає вантажовідправникам у переміщенні вантажів з пункту відправлення до місця призначення, використовуючи послуги перевізників. По суті, вантажний брокер допомагає вантажовідправнику знаходити перевізників для перевезення вантажів. Окрім організації перевізників для вантажовідправників, вантажний брокер відповідає за сприяння доставці товарів до місця призначення; надає оновлення про стан відправлення.

Постачальник логістичних послуг, що здійснює перевезення вантажів для компаній, буде виглядати точно так само, як і вантажний брокер на сайті FMCSA, оскільки їх операційна влада - це вантажний брокер. Основна відмінність полягає в тому, що LSP має набагато ширший набір інструментів, технологій та послуг, якими брокерський брокер не має у своєму розпорядженні. Перш ніж перейти до порівняння вантажних брокерів та LSP, я хотів також поділитися галуззю, яка трохи мутніє воду на тему LSP, часто називаючи їх сторонніми логістичними компаніями (3PL) або четвертими логістичними компаніями (4PL), який може бути постачальником нерухомості логістичних послуг як з вантажних, складських складів, так і з обох сторін галузі логістики та постачання. Визначення експедитора експедитор - фізична або юридична особа, яка надає широкому загалу можливість забезпечити перевезення майна за компенсацію та під час звичайної діяльності: Збирає та консолідує, або забезпечує збирання та консолідацію, відвантаження та виконує операції розбивки та розподілу вантажів Несе відповідальність за перевезення з місця отримання до місця призначення Використовує для будь-якої частини перевезення залізничний, автомобільний або водний перевізник, що підпадає під юрисдикцію FMCSA або Наземного транспорту Що слід знати про експедитора, це те, що вони часто володіють деякими активами, але більшість бізнес-моделей орієнтована на немайнові активи. Основна увага експедиторів полягає у переміщенні міжнародних вантажів під коносамент їхнього будинку або кошторис дихальних шляхів будинку, що робить їх першими в черзі відповідальності [31].

Всі брокерські функції зводяться до полегшення і організації контактів між покупцями і продавцями. Брокери не є постійними представниками ні покупця, ні продавця. Більш того, вони не отримують в свої руки товари, дуже рідко виконують будь-які операції, пов'язані з фізичною переробкою запасів, не роблять клієнтам допомоги у фінансовій діяльності. Винагорода брокеру виплачує його безпосередній клієнт - або покупець, або продавець. Ні за яких обставинах брокер не має права отримувати винагороду від обох сторін угоди. Брокерські послуги широко використовуються малими виробниками споживчих товарів і оптовими торговцями харчовими продуктами для проведення зовнішньоторговельних операцій [1].

Компанії меншого розміру, як правило, отримують все необхідне у вантажного брокера. Крім того, менші компанії часто не мають обсягів, необхідних для встановлення контрактної ставки на повний календарний рік, тому їм не залишається іншого вибору, крім як перекласти свої вантажі за контрактами на основі оптових ставок. Середні та великі компанії мають обсяги, необхідні для встановлення цілорічних контрактних ставок для свого бізнесу, що набагато краще, ніж використання спотових ставок для бізнесу. Зараз деякі компанії стверджуватимуть, що вони економлять, використовуючи спотові ставки для всього свого бізнесу, що може бути правдою в короткостроковій перспективі, але, звичайно, не в довгостроковій перспективі. Причиною є спотові ставки, орієнтовані на криву попиту та пропозиції, тобто чим жорсткіша ємність, тим вища ціна і навпаки. Як ми любимо висловлюватися для тих, хто вважає, що спотовий ринок пропонує їм найкращі тарифи, а послуга полягає в тому, щоб подумати, коли придбати новий холодильник для дому. Ви купуєте, коли прилад, коли він продається, чи купуєте, коли він ламається? Дев'ять разів із десяти холодильник, на який ви дивилися, не продається в той момент, коли він ламається, але ви чуєте від продавця, що він продавався минулого місяця. Іншими словами, ви в кращому положенні купуєте, коли хочете, а не тоді, коли вам це потрібно. Це те саме для купівлі курсів на спотовому ринку.

Багато суперечок щодо того, чи використовувати брокера чи послугу LSP, зводиться до розміру вашої компанії. Менші організації, які щомісяця розсилають по жменьці відправлень, зазвичай можуть отримати все необхідне у традиційного брокера. Брокер може допомогти їм отримати найкращі тарифи та перевізників для своїх потреб, виконуючи функції посередника, який координує отримання товарів з пункту А в пункт Б. Для більшої організації, яка відправляє десятки вантажів на день, брокер може не покрити всі бази. LSP пропонують рішення з повним спектром послуг, дбаючи про весь ваш ланцюжок поставок без ризику, щоб щось проскочило через тріщини. Багато компаній задоволені тим, що відправляють свої товари, не турбуючись про численні задіяні елементи - крім того, чи прибули вони вчасно і до правильного пункту призначення. Якщо ви більше дбаєте про те, щоб ваші товари переходили від точки до точки, аніж про вдосконалення ланцюга поставок, брокер, мабуть, краще підійде.

Залежно від складності мережі, може бути важко точно визначити справжні витрати на обслуговування клієнтів без допомоги складних інструментів аналітики. І після того, як ви діагностували будь-які проблеми з вантажними перевезеннями, управління цими проблемами - це вже зовсім інша справа. Співпраця з брокером для обробки обмеженої кількості вантажів може без проблем рухатись. Якщо ваші витрати не заважають вашим доходам, немає потреби змінювати речі. Але якщо ваші клієнти вимагають економії в ланцюзі поставок для зменшення витрат, LSP може допомогти вам взяти під контроль свою транспортну мережу, одночасно створюючи впевненість у своїй здатності здійснювати доставку вчасно та в межах бюджету. Менше непередбачуваності, коли ви працюєте з LSP, оскільки ви не в волі спотового ринку щоразу, коли вам доводиться координувати роботу.

* 1. **Форми брокерської діяльності на логістичному ринку. Етапи розвитку діяльності**

У моделі посередницької діяльності торговці стикаються з постійними торговими витратами, як за припущенням, так і за рахунок економії обсягу. Для легшого подолання таких витрат, їм необхідно об'єднати торгівлю від багатьох виробників. Подібним чином брокери, мабуть, стикаються з меншими фіксованими витратами на митне оформлення, ніж виробляють, оскільки вони спеціалізуються на обробці прикордонних процедур. Крім того, у статті показано, що брокери обробляють торгівлю від декількох різних виробників, і що кожен брокер обробляє значно більші цінності, ніж кожен виробник. Отже, не тільки торговці, а й митні брокери можуть сприяти торгівлі, пропонуючи знижені фіксовані торгові витрати для виробників, які користуються їх послугами.

Використання брокерів є дорогим, однак їх послуги потрібно купувати, і, отже, вибір між наймом брокерів та самозаявленням, швидше за все, буде компромісом між фіксованими та змінними торговими витратами, як і в моделі посередництва. Якщо це справедливо, прогнози з цієї моделі також повинні бути актуальними для використання брокером, і ми повинні очікувати, що виробники, що торгують малими цінностями, наймають брокерів, а ті, хто торгує великими цінностями, заявляють про себе. Цей прогноз вивчається тут. Окрім надання доказів про новий тип посередницької діяльності та зосередження уваги на країні, яка раніше не вивчалася з цього приводу, ця стаття також пропонує кілька внесків до емпіричної літератури про торгових посередників. На відміну від інших досліджень, я маю в тих самих даних інформацію про самих посередників (митних брокерів), а також про два типи виробників; ті, що торгують безпосередньо (самодекларанти), і ті, що покладаються на посередників (брокери-користувачі). Тому я можу об'єднати підходи посередника та посередника-користувача, тим самим забезпечуючи більш послідовне та всебічне розслідування використання посередника.

До початку 70-х рр. минулого століття логістичні операції виконувалися за рахунок внутрішніх ресурсів самої фірми-виробника. Це перший рівень розвитку логістики - 1PL провайдер. У якості провайдера міг виступати власник вантажу: або фірма-виробник, що здійснює доставки покупцям, або адресат вантажу, наприклад, ритейлер. В рамках цього сценарію фірми використовували всі свої ресурси, в тому числі наявну інфраструктуру, автомобільний парк і складські споруди. У даній логістичній моделі «грає» одна фірма, яка може як виробляти товари, так і здійснювати їх доставку.

Процес аутсорсингу почав широко розповсюджуватися на початку 80-х рр. ХХ ст. Особливих успіхів тут досягли спеціалізовані логістичні провайдери, що призвело до виникнення нового формату логістичних послуг: 2PL провайдер. Мова йде про створення умов для розширення можливостей по реалізації програми, спрямованої на зниження витрат. Тому 2PL провайдер - це фірма, яка надає послуги з транспортування товарів тільки на якійсь одній ділянці транспортного ланцюжка. Простіше кажучи, це транспортна компанія, яку наймає вантажовласник, не бажаючи купувати власний автомобільний транспорт, залізничні вагони, морські суда. Таким чином, йде процес позбавлення від непрофільних функцій і активів. Для цієї моделі характерна поява другого учасника.

У 90-і рр. виникла нова інтегрована концепція логістики 3PL-провайдер. На цій моделі деякі переваги і персоналізовані послуги стали застосовується. До їх числа відносяться: інтегровані рішення логістичних послуг, підвищення рівня управління інформацією, звітності та фахівці логістичних рішень в галузі транспорту і складування.

3PL-провайдери можуть надавати послуги як невеликим, так і крупним компаніям. Коли мова йде про невеликі компанії, то фірми-провайдери можуть надати допомогу у встановленні ланцюги поставок. Для великих компаній з великими обсягами виробництва фірма-провайдер може запропонувати власні послуги, інфраструктуру і технології. Кінцева мета - оптимізація рівня витрат.

KN Gourdin пропонує власну класифікацію посередників в світі логістики, згідно з якою найбільш важливими посередниками, включеними в логістичні процеси, є:

1. фірми-експедитори, які здійснюють міжнародні перевезення;
2. перевізники загального користування, які не володіють морськими судами;
3. компанії з управління експортом;
4. експортно-торговельні компанії;
5. експортні пакувальники і брокери [25. С. 215-216].

На думку HJ Schramm, з точки зору логістики найбільш значущими посередниками в міжнародної торгівлі є транспортні та логістичні посередники і постачальники послуг, а також міжнародні експедитори, які є дуже важлива ланка в ланцюжку поставок.

Транспортні посередники і постачальники послуг беруть на себе турботу про фізичний рух товарів. При цьому транспортні посередники можуть бути класифіковані як брокери:

1. кредитний брокер - особа або організація, яка виступає в ролі посередника між кредитором і тим, хто збирається оформити позику;
2. форекс-брокери, або брокери Форекс - це контори, що надають брокерські послуги на ринку Forex;
3. митний брокер - це посередник у вигляді фізичної або юридичної особи, представляє інтереси замовника послуг по розмитненню і митного оформлення товарів;
4. брокери фондового ринку - це спеціалізовані організації, що є посередниками при проведенні операцій на фондовому ринку;
5. біржовий брокер - це учасник біржової торгівлі, який надає клієнтам посередницькі послуги із здійснення біржових угод;
6. страховий брокер - самостійний суб'єкт страхового ринку, який за винагороду здійснює брокерську діяльність у страхуванні або перестрахуванні від свого імені в інтересах своїх клієнтів (осіб, що мають потребу у страхуванні або права вимоги до страховику).
7. Вантажний брокер
8. Фрахтовий брокер[32. С. 152-153].

Основне завдання міжнародного брокеру - це звільнити свого клієнта від необхідності прикладати зусилля для вирішення проблем по організації доставки та перевезення вантажів при здійсненням міжнародних угод. Багато брокерів істотно розширили перелік власних послуг і видів діяльності. Такі фірми перетворилися в логістичних операторів (інтеграторів). Якщо деякі з брокерів почали з невеликого обсягу бізнесу, займаючись деякми видами діяльності, то сьогодні вони пропонують комплексні логістичні рішення. Така логістична модель набуває все більшого поширення в світі, так як вона забезпечує швидке і різнобарв’я обслуговування компаній всіх секторів економіки, щоб спонукати їх до скорочення витрат на доставку товарів і зосередитися на своїй основній діяльності,

RC Lieb і BA Bentz стверджують, що «використання сторонніх логістичних послуг є важливим варіантом для розгляду великими виробниками, оскільки вони розвивають поставки ланцюгових стратегій. Логістичні брокери пропонують таким компаніям широкий спектр послуг не тільки на внутрішньому ринку, але і на міжнародній арені. Індустрія продовжує розвиватися, і це важливо як для брокерів, так і для користувачів їх послуги, щоб динаміка галузі була задокументована для сприяння розвитку стратегії корпоративної ланцюжка поставок »[29].

Згідно з даними «Third-Party Logistics Study. The State of Logistics Outsourcing. 2019 », більше половини (62%) логістичних фірм, які працюють в сегменті 3PLs, заявили, що за останні два-три роки їх клієнти проявили явний інтерес до зміни використання різних видів транспорту. Майже три чверті вантажовідправників (71%) відзначили, що аналітика в реальному часі від 3PL допомагає їм краще зрозуміти альтернативи доставки. Більше половини фірм (61%) відмічають очевидну вигоду, яку вони отримують від використання формату 3PL, що знаходить своє місце з точки зору економії витрат і підвищення рівня обслуговування [36. С. 4].

Слід зазначити, що 97% фірм-вантажовідправників і 94% логістичних фірм відзначають стратегічну необхідність створення умов по вільному обміну даними, так як це сприяє зростанню ефективності їх діяльності. Відзначається досить цікава тенденція: частка фірм, які не бажають ділитися інформацією, скоротилася з 26% в 2018 р до 20% відповідно до даних останнього дослідження [9 С. 6].

Таблиця 1.1

Класифікація послуг брокерської фірми

|  |  |
| --- | --- |
| транспорт | Доставка, експедирування, оплата фрахту, доставка товарів на будинок, організація переїзду, торги, брокерські послуги |
| складування | Зберігання, отримання, збирання, повернення товару, маркування |
| управління | Прогнозування, аналіз місця розташування, мережевий консалтинг, макетування |
| Обробка замовлень | виконання замовлення |
| Інформаційне забезпечення | Планування, експертиза |
| упаковка | Дизайн, утилізація |

Джерело: [12]

Агенти і брокери виконують різні функції, однак не беруть право власності на товар. На відміну від комерційних оптових організацій, які отримують прибуток від продажу належних їм товарів, агенти і брокери працюють за комісійна винагорода. Головна відмінність між агентами і брокерами в тому, що перші використовуються постійно, а другі - тимчасово. Переваги використання агентів і брокерів:

1) дозволяють виробникові збільшити збут, незважаючи на обмежені ресурси;

2) витрати збуту заздалегідь визначені у відсотках від збуту;

3) мають у своєму розпорядженні підготовленим торговим персоналом.

Брокери працюють на біржі і зводять покупців з продавцями для здійснення угоди. Вони добре поінформовані про стан ринку, умови, джерела кредиту, встановлення цін, потенційних конкурентів. Вони не мають права власності на товар і зазвичай не можуть зробити угоду без офіційної згоди Брокер - посадова особа, реєструється на біржі. Як правило, вносить плату за своє місце на біржі. Число брокерів на біржі обмежена. Брокер є контрагентом обох сторін і отримує винагороду як від продавця, так і від покупця. він зобов'язаний зберігати таємницю угоди.

Розглянемо детально класифікацію брокерів у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Класифікація брокерів

|  |  |
| --- | --- |
| Класифікаційні ознаки | Різновиди |
| За типом | * Універсальні * Спеціалізовані |
| За територіальною ознакою | * Міжнародні * Регіональні * Зональні |
| За характером операцій | * Обслуговують імпортні товари * Обслуговують експортні товари * Обслуговують всі напрямки |

Джерело: [9]

Основні етапи розроблення економічної стратегії брокерської контори і брокера на біржі:

1. Розрахунок потреби в початковому капіталі. Визначення фінансових джерел формування цього капіталу. Оптимізація умов одержання необхідних кредитних ресурсів при недостатності власних фінансових засобів.

2. Вибір біржі для відкриття брокерської контори. Зіставлення можливого ефекту і витрат, пов’язаних з проникненням на окремі біржі.

3. Формування асортименту товарів для брокерської діяльності.

4. Розрахунок необхідного обсягу угод з урахуванням обороту біржі, оцінки реального потенціалу конкурентів.

5. Формування номенклатури додаткових послуг (склади, транспортні підприємства, банки та ін.)

6. Формування ефективності цінової політики – вивчення особливостей формування виробничих і біржових цін на обрані товари. Оцінка цінової ситуації конкурентів.

7. Аналіз і прогнозування біржової кон'юнктури – аналіз поточної кон’юнктури, факторів впливу, подальший прогноз.

8. Формування ефективних умов платежу і форм розрахунків.

9. Вибір найбільш ефективних видів операцій – розробка методики та набуття досвіду.

10. Оцінка основних видів ризику і його страхування – розрахунок припустимої межі збитку. Страхування окремих видів комерційного ризику.

11. Встановлення критерію ефективності діяльності – на основі показника рівня чистого прибутку на вкладений капітал.

12. Визначення цільової суми прибутку і управління її формування. Коригування розміру винагороди по угодах і тарифів на додаткові послуги.

13. Вибір найбільш ефективних форм і систем матеріального стимулювання персоналу.

14. Оптимізація розподілу прибутку на цілі споживання і нагромадження.

Вибір найефективніших напрямів інвестування прибутку в розвиток брокерської діяльності.

Результативність діяльності брокерських контор та окремих брокерів забезпечується завдяки ефективному проведенню посередницьких операцій на замовлення клієнтів і ґрунтується на відпрацьованих елементах їхньої торгової стратегії.

Торгові стратегії брокерів передбачають:

• дотримання умов передбачених у договорі між: брокером і клієнтом;

• проведення торговельної політики, що забезпечує оптимальну прибутковість діяльності брокерської фірми та окремих брокерів.

Торгові стратегії брокерів стосовно клієнтів передбачають надання консультаційно-інформаційних послуг. За довгострокових контактів між брокером і клієнтом такі послуги окремо не оплачуються, проте брокер зацікавлений у швидкому товаропросуванні за угод на реальний товар та швидких оборотах контрактів на ф'ючерсних ринках. У торговій стратегії брокера важливим моментом є його стосунки з клієнтом щодо їх взаєморозрахунків. Особливо це важливо за умови непередбачених збитків клієнта через невдалі дії брокера на біржовому ринку чи виплату штрафів з інших причин. Як правило, такі ситуації заздалегідь обговорені і визначені позиції у діях як брокера, так і клієнта. Існують і інші регламентації взаємовідносин брокера і клієнта, серед яких зобов'язання що стосуються:

• періодичних звітів брокера про його діяльність у межах виданих доручень клієнта;

• повідомлення брокера про його дії за кожний біржовий день;

• інші офіційні та приватні повідомлення тощо.

Процес формування товарної спеціалізації брокерської контори:

1. Формування переліку товарів для здійснення бірових угод та операцій.

2. Формування необхідного рівня знань про товари (вивчення основних якостей товару; ролі даного товару у споживанні; вивчення сезонності виробництва та споживання товару; особливостей транспортування та зберігання).

3. Формування необхідного рівня знань про ринок даного товару (рівень та форми державного регулювання ринку; характер та кількість основних виробників та споживачів за межами локального ринку; основні біржі, проводять купівлю-продаж даного товару; форма руху товарів, кількість посередників на шляху руху товару від виробника до кінцевого споживача; обсяг виробництва та споживання товару на даному локальному ринку).

Загалом правильний вибір економічної стратегії брокерської контори та формування її товарної спеціалізації слугують важливою передумовою ефективного здійснення усіх видів біржових угод і операцій на товарній біржі.

**1.3. Структурні фактори, які зумовлюють роботу брокерських підприємств**

При транспортуванні вантажів через кордон може виникнути маса складнощів. Для вирішення труднощів, пов'язаних з перевезенням і оформленням вантажів, можна скористатися послугами спеціально навчених людей - брокерів. При транспортуванні вантажів через кордон може виникнути маса складнощів. Для вирішення труднощів, пов'язаних з перевезенням і оформленням вантажів, можна скористатися послугами спеціально навчених людей - брокерів. Стандартні обов'язки брокеру:

1. Вказівка ​​складу особливостей товару в декларації;
2. Розрахунок суми платежу; Встановлення кодів товарно-транспортної накладної;
3. Вручення вантажу митної організації з усіма необхідними даними;
4. Оформлення декларації та її передача до відповідних інстанцій;
5. Отримання різної документації (дозволів і угод);
6. Дослідження пакету документів для швидкого і вдалого проходу митниці.

До послуг брокера відносяться:

1. консультування;
2. електронне декларування;
3. отримання дозвільних документів.
4. надання необхідної дозвільної документації, всіляких сертифікатів, а також інших документів за характеристиками і властивостями товарів, які, можливо, зажадають в митному органі;
5. розрахунок митної вартості та витрат на супутні митному оформленню процедури; оптимізація митних платежів;
6. контроль оплати обов'язкових платежів, що стягуються митними органами при переміщенні товарів через митний кордон;
7. контроль при виконанні митних операцій;
8. розміщення товарів складі тимчасового зберігання та багато інших операції.
9. належне зберігання вантажів в складських приміщеннях в період реєстрації документів і проходження митниці;
10. дотримання всіх формальностей і вирішення спірних ситуацій;
11. всебічна консультація щодо законодавчих питань;
12. повна юридична підтримка у вирішенні спірних і нестандартних завдань.

Список зобов'язань і послуг брокера може змінюватися. Виправлення вносяться через зміну законодавства, можливостей брокера і побажань клієнта. Але головним залишається одне правило - відповідальне виконання всіх зобов'язань не тільки перед замовником, а й перед митним органом. Перелік документів і нюанси перевезення більшою мірою залежать від виду транспорту, на якому вантаж перебуває в країну призначення, і від країни отруєння замовлення. Найбільш популярними є морське перевезення і авіатранспортування.

Доставка з Китаю вважається найбільш затребуваною серед замовників і послуг логістично-брокерських фірм. Авіадоставка є швидким способом отримання замовлення. Однак з боку документального оформлення, вартості перевезення та послуг, більш швидким і безперешкодним вважається морський вид перевезення. Доставка морем з Китаю користується популярністю через можливість перевезення великих партій товарів різного розміру і виду. Морські контейнери, які використовуються при даному виді переміщення, не вимагають особливої ​​підготовки і можуть вміщати безліч вантажів різної ваги і габаритів.

Ринок брокерських послуг зростає, будь-яка компанія прагне до розвитку, знаходячи нові шляхи для швидкої і якісної допомоги в транспортуванні вантажу і комісій із соціального страхування. Дуже важливо вибрати правильного посередника, який буде займатися всіма транспортними питаннями. Критерії при підборі агента:

1. Наявна ліцензія на здійснення брокерської діяльності - включення в список Державного реєстру. Цей пункт забезпечує повну відповідальність за якість послуг і стан фінансового боку у вигляді страхових сум;
2. Зручне місце розташування для швидкої розмитнення товарів;
3. Відгуки і репутація - відкрита інформація про діяльність підприємства і попередніх успішних слідком;
4. Наявність всіх документів, обладнання та додаткових пристосувань для роботи.

Рейтинг будь-якої компанії залежить від багатьох факторів. При виборі важливо вивчити всі сторони брокерських посередників, детально ознайомиться з роботою фірми, з цінами, тарифами, механізмом роботи і повним списком послуг, що надаються. Ціна обговорюється і розраховується індивідуально при укладенні договору і залежить від виду вантажу, пункту відправлення і прибуття, а також від характерних особливостей замовлення.

З огляду на зміни, яких зазнає законодавча база України, засновникам компаній і підприємств, не маючи спеціального юридичної освіти, досить складно вийти на міжнародний ринок. У зв'язку з цим багато бізнесменів рішення всіх питань по зовнішньоекономічній діяльності вважають за краще довіряти професіоналам, які допоможуть:

1. уникнути помилок в процесі оформлення вантажів;
2. значно заощадити час і фінанси;
3. захистити бізнес від можливих юридичних ризиків ЗЕД;
4. максимально оптимізувати витрати.

Таке конкретне і докладний позначення термінів дозволить контролювати роботу фахівця на кожному етапі і буде дисциплінувати обидві сторони.

Брокер, який веде весь свій бізнес в одній державі, не повинен реєструватися в SEC. (Державна реєстрація) Виняток, передбачений для діяльності державних посередників, але є дуже вузьким. Щоб отримати право, усі аспекти всіх операцій повинні здійснюватися в межах однієї держави. Це означає, що без реєстрації SEC брокер не може брати участь у будь-якій транзакції, здійсненій на національній біржі.

Вартість послуги залежить від обсягу виконаних праць. Але, в будь-якому випадку, вона є не високою, обговорюваної з клієнтом і, звичайно ж, виправданою - клієнт отримує якісно виконану роботу та з правової точки зору, і з фінансової. Існує безліч факторів, що впливають на формування такої вартості. До них можна віднести:

1. Регіон, в якому здійснюється оформлення вантажів.
2. Кожен суб'єкт відрізняється рівнем життя, інфраструктурою, розвитком економіки.
3. Відрізняються і правила виконання митного оформлення.
4. Категорія продукції.
5. Характеристики вантажу різних поставок можуть сильно відрізнятися. Наприклад, особливо небезпечні товари оформляються набагато довше і складніше. Для деяких продуктів необхідний склад тимчасового зберігання. Це також впливає на вартості послуг.
6. Коди. Чим більше їх кількість, тим складніше робота брокера.

Поінформованість клієнта в митних процедурах. Якщо клієнт не володіє хоча б базовою інформацією про ведення транспортувань, робота з ним ведеться набагато довше.

Брокер повинен провести основну консультацію, введення в основи нормативних документів і так далі. Постійна співпраця з брокером, при імпорті або експорті товару з незмінною номенклатурою, значно знижує вартість його послуг. Чим більше брокер оформляє декларацій для однієї компанії, тим дешевше вони обходяться клієнтові. Послугами брокера можуть скористатися всі компанії, які планують здійснити імпортно / експортні операції, транзит, тимчасове ввезення або вивезення вантажу.

Діяльність брокерів будується в правовому полі України відповідно Господарським і Цивільним кодексами, а самі організації прямо або посередньо підпорядковуються:

1. державної фіскальної службі (УКРІНФОРМ);
2. національному банку України (НБУ);
3. національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦБФР);
4. об'єднанням професійних учасників фондового ринку (ОПУФР). Остання організація - добровільна і неприбуткова, виконує функції етичної комісії.
5. закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» вимагає обов'язкового ліцензування брокерської діяльності. Ліцензію видає Національна комісія після отримання та перевірки пакета документів. Потенційному брокеру потрібно підготувати:
6. заява та виписку з Держреєстру; ·
7. нотаріально завірену копію Статуту;
8. дані про причетних осіб та їх посади / частки в інших компаніях;
9. відомості про внесеному статутному капіталі (1 мільйон гривень для брокерської діяльності);
10. Іншу інформацію.

Якщо документи в порядку, Ліцензія видається протягом трьох місяців після сплати мита, а термін її дії необмежений.

Брокер працює під суворим контролем, а порушення передбачає адміністративну та / або кримінальну відповідальність. Інспектори НКЦПФР проводять планові та позапланові перевірки, бесіди з керівниками брокерських компаній, інвесторами, фахівцями, організовують навчальні семінари. Виявлені порушення є приводом для ініціації глибокої перевірки, а підтвердження підозр загрожує: штрафом, відкликанням ліцензії, забороною займатися фінансовою діяльністю, кримінальний термін посадовим особам. ОПУФР вводить дисциплінарні санкції в межах своїх повноважень і може ініціювати додаткові перевірки і розслідування, якщо виявлено факт порушення закону України.

Основним завданням державного регулювання транспортно-логістичної діяльності є захист економічних інтересів України, подальше становлення, розвиток і формування ринку транспортно-експедиторських послуг. Кабінет Міністрів України організовує і забезпечує проведення державної політики та державний контроль у сфері транспортно-експедиторської діяльності, спрямовує і координує роботу органів виконавчої влади, що здійснюють державне регулювання у цій сфері діяльності.

Державна підтримка транспортно-експедиторської діяльності формується і здійснюється відповідно до загальнодержавних програм економічного розвитку в галузі транспорту і передбачає:

1. дотримання прав і законних інтересів експедиторів, перевізників та споживачів їх послуг;
2. стимулювання зростання обсягів експорту транспортно-експедиторських послуг, у тому числі шляхом спрощення системи розрахунків;
3. створення рівних умов на ринку транспортно-експедиторських послуг та недопущення будь-якої дискримінації щодо експедиторів, перевізників чи вантажу за ознакою його місця походження, відправлення, ввезення, вивезення чи призначення або у зв'язку з правом власності на цей вантаж, а також при оподаткуванні транспортно-експедиторські послуг, за винятком випадків адекватного реагування на дискримінаційні заходи щодо України чи економічних санкцій міжнародних організацій, підтриманих Україною;
4. участь експедиторів у розробці нормативно-правових актів з питань транспортно-експедиторської діяльності;
5. створення умов для організації підготовки і підвищення кваліфікації працівників у сфері транспортно-експедиторської діяльності;
6. сприяння розвитку міжнародного співробітництва, адаптації законодавства України до міжнародних вимог у сфері транспортно-експедиторської діяльності.

У зв'язку з широкомасштабними змінами економіки і розвитком брокерського ринку присутній значний інтерес до постановок і вирішення завдань теорії інвестицій. Серед них особливе місце займають задачі оптимізації управління фінансовими ризиками професійних учасників ринків.

**1.4 Структура та стан світового ринку брокерських послуг в логістичному бізнесі**

Спалах COVID-19 в 2020 році створила нестабільність на американському ринку сторонньої логістики. В результаті багато 3PL-оператори отримали унікальні можливості для зростання, в той час як інші показали гірші результати. Про це Логіст.Today дізнався з матеріалу, опублікованого виданням Transport Topics. Після уповільнення світової економіки в 2019 році, коли транспортна активність в США знизилася через введення тарифів на імпорт товарів, в березні 2020 року галузь зіткнулася з масштабним падінням попиту в зв'язку з пандемією. Однак до травня ситуація почала поліпшуватися. Незважаючи на злети і спади в економіці, складські запаси вимагали поповнення, а засоби індивідуального захисту стимулювали високий попит на авіаперевезення. Це створило безпрецедентну ситуацію для логістичної галузі, при цьому 3PL-оператори опинилися в найвигіднішому становищі. В цілому, високий попит на внутрішні і міжнародні перевезення зберігся і в 2021 році, що стало стимулом для подальшого зростання внутрішніх і міжнародних перевезень. У міру збільшення запасів і зменшення числа випадків зараження COVID-19, попит на послуги 3PL-операторів, схоже, стає більш стабільним і керованим. Хоча багато 3PL-оператори все ще не опублікували свої фінансові результати за 2020 рік, за оцінками агентства Armstrong & Associates, валова виручка ринку сторонніх операторів в США зросла на 8,8%, в результаті чого загальний обсяг ринку склав $ 231,5 млрд. За здебільшого, зростання було викликане попитом на міжнародні та внутрішні перевезення життєво важливих товарів. На думку експертів, 2020 виявився більш успішним роком для 3PL-операторів, ніж 2019 рік. Проте зростання сегмента був нерівномірним. Загальний чистий виторг в сегменті 3PL виросла на 2,1% до $ 93,5 млрд, що відображає стиснення валової маржі через нестабільність ринку перевезень. Загальна валова маржа по всіх сегментах знизилася з 44% до 41%. Лідером зростання виручки у всіх сегментах 3PL в 2020 році було управління міжнародними перевезеннями (ITM), яке включає в себе експедирування вантажів повітряним і морським транспортом, брокерські послуги з митного оформлення і додаткові платні послуги. В цілому в 2020 році сектор ITM збільшив валовий виторг на 19,2% до $ 70 млрд.

Не дивлячись на більш низькі темпи зростання через обмеженість ринку пропускної здатності перевізників, чиста виручка збільшилася на 11,4% до $ 24,6 млрд. Очікується, що попит і ціни в цьому сегменті залишаться на високому рівні до кінця цього року. Сектор гарантованих контрактних перевезень (DCC) показав другий за величиною зростання чистого прибутку серед чотирьох сегментів 3PL - проте лише на 0,3% до $ 20 млрд. При цьому валова виручка знизилася на 2%. Негативний ефект пандемії зробив 2020 рік нестабільним і з меншими обсягами продажів у порівнянні з 2019 роком, коли чиста виручка цього сектора зросла на 12,1%. На сегмент управління внутрішніми перевезеннями (DTM), який включає брокерські послуги з фрахтування, припадає 83% виручки, на керовані перевезення - 17%. У 2020 році 3PL-оператори щосили намагалися знайти пропускні спроможності для задоволення попиту вантажовідправників. Валова виручка DTM збільшилася на 9,9% до $ 91,2 млрд, але чиста виручка знизилася на 1,8% до $ 13,2 млрд, оскільки волатильність пропускної здатності автотранспортних засобів швидко збільшила ставки спотового ринку, знизивши валовий прибуток сегмента на 1,7 %. Крім того, оцифровка брокерських послуг з вантажоперевезень триває швидкими темпами, оскільки все більше великих вантажовідправників інтегруються з системами управління транспортуванням 3PLs для розрахунку ставок на спотовому ринку вантажних автомобілів, автоматизованих торгів і бронювання вантажів. Цей процес автоматизує традиційні функції фрахтових брокерських продажів на спотовому ринку і збільшує використання спотових цін в порівнянні з контрактними. Швидке зростання в сфері електронної комерції не зміг компенсувати втрату активності по моделі В2В. Загальні доходи від сегмента 3PL складування і розподілу впали в 2020 році в порівнянні з його 9% -ним зростанням роком раніше. Чиста виручка від цього сегмента послуг знизилася на 1,1% до $ 35,7 млрд. На думку експертів, постійним перешкодою сегмента є «ефект Amazon». 3PL-провайдери продовжують стикатися зі зростаючою конкуренцією з боку інтернет гіганта, який контролює 60% ринку 3PL електронної комерції в США. У свою чергу, це викликає значний інтерес сектора до автоматизації складів. Оскільки вартість експлуатації деяких автономних роботів становить менше $ 500 на місяць, рентабельність і позитивна окупність інвестицій збільшують інтерес 3PL до складських роботам для підтримки таких операцій, як комплектування, приймання та підрахунок циклів.

У блозі virtualshipbroker, автор серйозно стурбований модою на онлайн-платформи з фрахтування тоннажу. Він констатує, що пристойна частка вантажовласників схиляється до економії 1.25% брокерської комісії, особливо якщо мова йде про реально відчутних сумах, активно бере участь в таких платформах або заводить власні. Однак блогер попереджає, що цифрові платформи не замінять живої ринок фрахтування судів, в якому брокери ретельно підбирають тоннаж до кожної вантажної партії, вираховуючи попутно всі витрати і т.п. Що фрахтователи не економлять ці нещасні 1,25%, а отримують їх прихованими в ставках фрахту, і що при прямих довірчі стосунки з фрахтувальником у судновласника завжди з'являється неминуче прагнення отримувати фрахт вище, ніж пропонує ринок. Онлайн-процеси - вже не просто модний тренд, а той, що критикує їх виглядає як «Лудда» 21 століття. Але шиппінг - вельми консервативний бізнес.

Світова судноплавна промисловість постраждала через спад в Китаї, викликаного смертельним коронавірусів, а транзитні тарифи впали до рекордних мінімумів, оскільки суду змушені покинути порти. Економічні наслідки, пов'язані із закриттям заводів і обмеженнями на поїздки, введеними в Китаї для контролю над поширенням вірусу, зачепили всі сегменти судноплавства - від нафтових танкерів до контейнерних ліній. Індекс Capesize, який відстежує витрати найбільших перевізників на транспортування сухих сипучих вантажів, таких як залізна руда, вугілля і зерно, минулого тижня виявився в негативній зоні вперше з моменту його створення в 1999 році, а це говорить про те, що на деяких маршрутах судноплавні компанії працюють в збиток. Брокери і аналітики вважають, що падіння попиту на транспортування товарів до Китаю і з Китаю - найбільшого в світі споживача багатьох товарів - негативно позначиться на судноплавної галузі та торгівлі сировинними товарами в найближчі місяці.

За своєю структурою ринок становить: 80% всіх обсягів перевезень виконують приватні перевізники з парком до 5 авто (їх називають ред-некі). 70% всіх вантажів перевозиться за допомогою транспортних брокерів. Диспетчери, експедиційні компанії фактично є брокерами, які працюють за комісію до 10% або 45 центів за милю. Дуже часто брокерські компанії фізично знаходяться не в США. Практично всі вантажі обертаються на біржах, таких як truckstop, за великим рахунком це дошка оголошень. Фрахти на перевезення носять вельми стійкий характер, зважаючи на відсутність істотних ринкових коливань (політика, ціна на паливо, інфляція, дозвола і т.д.) Великі перевізники, у яких 500 і більше одиниць транспорту, спеціалізуються на якихось особливих видах перевезень - або це цистерни, або рефрижератори, або контейнеровози. У них дуже простий документообіг - він цифровий, немає ПДВ і Акта виконаних робіт, тільки Товарно-транспортні накладні (ТТН). Ніхто не обмінюється документами в друкованому вигляді, всі платежі також здійснюються тільки в електронному вигляді. Дуже рідко замовник і підрядник дзвонять один одному по телефону, все вирішується через Інтернет. Практично у кожного водія є смартфон з встановленим месенджером. Тільки у половини власників траків є свої напівпричепи. В основному власник трака возить вантаж на напівпричепі, який може належати кому завгодно - починаючи з власника вантажу і закінчуючи портом, ж / д компанією і т.д. Він надає тільки тягову силу.[6]

Звіт Freight Brokerage Market 2020-2025 пропонує всебічну оцінку ринку. У звіті розглядаються фактори, що впливають на зростання ринку, а також деталізуються ключові тенденції, рушійні сили, стримуючі фактори, регіональні тенденції і можливості. Більш того, Reports Intellect забезпечує конкурентне середовище для компаній і їх стратегічних розробок. Кожен сегмент ретельно вивчається із зазначенням продажів, виручки і розміру ринку, щоб зрозуміти потенціал зростання і масштаб. Прогнозується, що до 2026 року світовий ринок брокерських послуг досягне XX млрд доларів США в порівнянні з XX млрд доларів США в 2021 році при середньорічному темпі зростання XX% протягом прогнозованого періоду.

Регіони, що входять в глобальний ринок брокерських вантажних перевезень: Близький Схід і Африка (країни Перської затоки і Єгипет) Північна Америка (США, Мексика і Канада) Південна Америка (Бразилія і ін.) Європа (Туреччина, Німеччина, Росія, Великобританія, Італія, Франція та ін.) Азіатсько-Тихоокеанський регіон (В'єтнам, Китай, Малайзія, Японія, Філіппіни, Корея, Таїланд, Індія, Індонезія і Австралія)

Міжнародні відносини між країнами завжди обумовлювалися пересуванням товару між ними. Саме по собі формування транспортних систем відбувалося в рамках національних економічних систем. Спеціалізація транспорту виражається в поділі існуючих і створенні нових галузей промисловості з однорідним продуктом або послугою, а також в розподілі праці між підприємствами галузі.

При переході до ринкових відносин важливо звернути увагу на те, які структурообразующие процеси відбуваються в сфері транспорту. Структура транспорту розуміється як склад, кількісні співвідношення і види взаємозв'язку окремих галузей. Співвідношення всіх видів транспорту, число самостійних галузей, частка пасажирського і вантажного транспорту є показниками галузевої структури. (Рис 2.1) Так само на практиці визначається питома вага кожного виду транспорту.

Структура світового вантажообігу виглядає наступним чином:

Рис. 2.1 Структура вантажообігу світу, %

Джерело: [16]

Структура транспортної системи будь-якої країни створюється при взаємодії різних факторів. Варто відзначити деякі з них:

* Науково-технічні процеси;
* Темпи розвитку транспорту;
* Зростання добробуту населення країн;
* Зміцнення позицій на світовому ринку.

Якщо розглядати історію розвитку транспорту, то можна помітити, що спочатку ніякої спеціалізації за видом діяльності не було (будь то залізні дороги, станції і перегони). Це характерно для нинішнього часу, так як на сучасному етапі постійне поліпшення транспортної сфери змушує до більш детального підходу всіх систем транспорту.

Аналізуючи сучасний стан ринку транспортних послуг можна помітити істотні відмінності з минулим станом ринку. Такі поняття як глобалізація, стрімкий розвиток технологій і систем управління дали поштовх у розвитку ринку транспорту в цілому.

Глобалізація призвела до посилення концентрації виробництва і капіталу в транспортних галузях. Наприклад, половина всього парку контейнеровозів в світі належить лише 10 підприємствам. Сам же світовий контейнерний парк розподілений між дев'ятьма лізинговими компаніями.

На сучасному етапі, де існує тенденція все до більшої глобалізації, а країни, що розвиваються прагнуть зміцнити свої позиції на світовому ринку, саме економічні фактори є основою для впливу економічно більш розвинених держав на світову політику, формування військового і політичного потенціалу країн світу.

Сьогодні транспорт, зв'язок і логістична інфраструктура є невід'ємною частиною людського існування і є важливою умовою міжнародної взаємодії на глобальному, регіональному і міждержавному рівнях.

Рис. 2.2 Лідери світового ринку брокерських послуг

Джерело: [3]

Світова мережа транспортного ринку має величезний потенціал для розвитку галузі, зростання попиту на послуги логістичних компаній. Проте, існують проблеми, пов'язані з невідповідністю наданих послуг вимогам клієнтів, їх недостатня пропозиція і рівень якості.

Далі представлена ​​частка країн у вантажообігу і пасажирообігу.

Таблиця 2.1

Частка країн у вантажообігу,%

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Країна | Залізничний | Автомобільний | Т / П | Морський | Повітряний |
| США | 30% | 25% | 16% | 27 %% | 2% |
| Франція | 10% | 21.5% | 5.5% | 50% | 1% |
| Японія | 0.5% | 7.5% | 0.5% | 91% | 0.5% |
| Інші | 55% | 4% | 27.5% | 12% | 1.5% |

Джерело:[17]

Сьогодні глобальна структура ринку транспортних і логістичних послуг формується з трьох основних компонентів (рис.2.3): Вантажні та експедиційні (58%), інтегровані (25%) і управлінська логістика (17%).

Рис. 2.3 Структура світового ринку транспортно-логістичних послуг.

Джерело: [17]

На даній схемі видно, що на ринку домінують компанії, що надають комплексні послуги 2PL (SecondPartyLogistics), 3PL (ThirdPartyLogistics) і 4PL (ForthPartyLogistics), і їх присутність на ринку в значній мірі, особливо 3PL і 4PL, характеризують рівень розвитку логістики в країні або регіоні.

Підсумувавши вищесказане, що в контексті розширення світового товарообігу, глобалізації вантажопотоків і переведення виробництва в країни Південно-Східної Азії, і організації експорту готової продукції, роль транспортних і логістичних послуг стає все більш важливою. Ефективний розвиток транспортних та логістичних центрів сприяє зниженню вартості створеного продукту і рівня витрат у валовому внутрішньому продукті, що, в свою чергу, відбивається конкурентоспроможності країн на світовому ринку.

Останнім часом світова економіка почала зазнавати труднощів, пов'язані із зовнішніми, внутрішніми транспортними причинами і факторами. Нижче будуть представлені деякі з них.

* + 1. Збільшення глобальної конкуренції, яка охоплює ринки товарів, послуг, капіталу та інших факторів економічного підйому. Почалася перебудова світового господарства, яка пов'язана з абсолютною зміною балансу між економічними центрами, зростанням ролі регіональних економічних союзів, очікуваним поширенням нових технологій. Це може спричинити за собою зміну національних і світових вантажних і пасажирських потів, зростання вимог до якості транспортного сервісу.
    2. Зростання ролі різного капіталу в швидкому соціально-економічному розвитку. Рівень конкурентоспроможності сучасної економіки став частіше визначатися якістю професійних послуг. Це безперечно відноситься до будь-якого виду транспорту, який виходить на новий інноваційний і технологічний рівень розвитку.
    3. Повне вичерпання джерел експортно-сировинного типу розвитку. Через поки що недорозвиненою транспортної системи були помічені обмеження зростання економіки. Нинішній розвиток, інфраструктура не дають можливість ефективно і повністю вирішити завдання і поставлені цілі зростаючої економіки. Для їх виконання світової транспорт повинен істотно змінитися.

При інноваційних і соціально-економічних типах розвитку будь-яка розвинена країна хоче входити до складу лідерів глобальної економіки. Вийшовши на новий етап, транспортна стратегія повинна визначити позицію держави щодо створення сприятливих соціально-економічних умов [15].

Головною місією держав в системі функціонування і розвитку транспорту є створення ситуацій для економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності світової економіки і якості життя населення через доступ до безпечних і якісних транспортних послуг, перетворення географічних особливостей кожної держави в її конкурентну перевагу. Безумовно важливим є «створення ситуацій і умов для підвищення конкурентоспроможності світової економіки і якості життя населення через доступ до безпечних і якісних транспортних послуг», тому що це означить, що західні держави будуть брати активну участь розвитку транспорту.

Наступний не менш важливий аспект - це підвищення конкурентоспроможності світової економіки. Стратегічною метою розвитку світової транспортної системи є задоволення потреб технологічного розвитку економіки і суспільства в транспортних послугах. Досягнувши, дану стратегічну мету можна буде очікувати ефективний розвиток конкурентного середовища в транспортній сфері.

Для створення такої ефективної конкурентноздатної транспортної системи потрібні такі три основні складові:

1. Конкурентоспроможні, якісні безпечні транспортні послуги.
2. Високопродуктивна транспортна інфраструктура і транспортні засоби, які необхідні для забезпечення вище написаних складових.
3. Створення умов, які дозволять перевищувати рівень пропозиції транспортних послуг над попитом. Якщо це не вийде, то конкурентного середовища взагалі не буде.

Брокерські операції займають важливе місце серед логістичних послуг, що визначається складністю системи митного регулювання та зростанням вимог до безпеки перевезень вантажів. Сукупні доходи, одержувані від брокерських операцій в світі, досягають 5 млрд дол. При прогнозованих щорічних темпах зростання в 5% в найближчі роки.

**1.5 Структура та стан брокерської діяльності в Україні**

Конкуренція на ринку перевезень по Україні в 2020 році як ніколи була висока. Багато клієнтів були змушені зменшити свої обсяги, ринок перевезень став конкурентно більш щільним, посилилася боротьба за клієнта. Деякі транспортні компанії, у яких зменшилися обсяги перевезень, пішли по шляху оптимізації ресурсів (людей, транспортних засобів, маршрутів, специфіки доставок), що дало можливість знизити ціни на послуги.

Повсюдне глобальне впровадження карантинних заходів в рамках боротьби з пандемією торкнулося всі галузі бізнесу, що в цілому негативно відбилося на логістичної галузі, показники роботи якої залишаються індикатором розвитку макроекономіки. Залишаючись залученої в процеси інтеграції та глобалізації, економіка України також відчула вплив епідемії, що відбилося в істотному зниженні темпів приросту ВВП в цілому і показників торгували зокрема.

Рис. 2.4 Динаміка обсягів перевезених вантажів основними видами транспорту (авто, ж / д, авіа) в Україні за 2018 - 7 міс. 2020 рр., Млн. Тонн

Джерело: [5]

Відновлення «докарантінних» показників бізнесу, що спостерігається в другому кварталі дозволило лише частково відновити попит на логістичні послуги, пропозиція яких змогло адаптуватися в нових умовах, а також зберегти темпи приросту в окремих сегментах. Проте, подальший вектор і інтенсивність розвитку логістики як бізнесу в Україні перебуватиме в тісній залежності від розвитку оптово-роздрібної торгівлі, приходу на локальний ринок нових компаній, а також розвитку інтернет-торгівлі.

Попит на логістичні послуги неухильно зростає. За даними Державної служби статистики, обсяг вантажоперевезень в Україні стабільно збільшується протягом останніх трьох років. Найбільший обсяг вантажів доставляється по залізниці. Правда, в останні роки намітилася тенденція до зниження популярності цього способу доставки вантажів. У той же час перевезення вантажу стрімко набирають темп [7].

Одним із стимулів підвищення попиту на логістичні послуги стало розвиток e-commerce. Україна входить в топ-10 країн з найвищими темпами розвитку роздрібної онлайн-торгівлі. І цей тренд напевно залишиться домінуючим в найближчі роки. З ростом ринку електронної торгівлі виникла потреба в фулфілмент-сервісі. Таке комплексне обслуговування пропонується брокерами, які забезпечують найбільш широкий спектр послуг з використанням сучасних автоматизованих систем обліку. Крім них в цьому сегменті працюють поштові провайдери, кур'єрські служби і великі компанії складського зберігання. Найвідоміші в Україні: «НП Логістик» (входить до складу групи «Нова Пошта»), Zammler, Raben Ukraine, Meest Express, FM Logistic і Denka Logistics.

У сучасному світі актуальність митних брокерів складно переоцінити. Такі компанії вміють вирішувати всі питання, пов'язані з документами на експорт і імпорт вантажів, що виключає помилки і втрату фінансових коштів. Також брокер представляє свого клієнта в митних органах, регулює відносини між митницею та одержувачем вантажу. Він має значну кількість функцій: отримує оцінки експертів, висновків, дозвільні документи, виробляє оплату митних зборів, або контролює сертифікацію вантажів.

Однак крім своєї основної діяльності брокери все частіше пропонують клієнтам супутні напрямки послуг: складування, транспорт і логістику. Компанією ГідМаркет при формуванні структури ринку митних брокерів за основу взятий критерій «універсальності» компанії. Трохи більше половини (53,5%) ринку брокерів займають компанії «універсали» - ті, у яких частка послуг митного представництва займає менше половини виручки. Такі компанії спеціалізуються на інших видах послуг - складських, логістичних та ін. А компанії, основним напрямком діяльності яких є митне представництво (частка у виручці від 50%), займають частку ринку близько 46,5% в 2019 році. Примітно те, що компанії з часткою послуг митного брокера в виручці більш або дорівнює 80% (тобто вузькоспеціалізовані) за оцінкою ГідМаркет займають близько 17% ринку. Це говорить про те, що компанії намагаються диференціювати асортимент для збільшення виручки і прибутку, залучають клієнтів різноманітністю послуг.

Основними гравцями ринку логістики є: транспортна компанія, транспортно-експедиторська компанія та логістичний оператор. В логістичному середовищі важливим сегментом є суб’єктами логістичної діяльності з митно-брокерського обслуговування, які виконують логістичну діяльність в процесі митної переробки вантажів, а також митну діяльність транспортно-логістичних компаній.

У сучасному світі актуальність митних брокерів складно переоцінити. Такі компанії вміють вирішувати всі питання, пов'язані з документами на експорт і імпорт вантажів, що виключає помилки і втрату фінансових коштів. Також брокер представляє свого клієнта в митних органах, регулює відносини між митницею та одержувачем вантажу. Він має значну кількість функцій: отримує оцінки експертів, висновків, дозвільні документи, виробляє оплату митних зборів, або контролює сертифікацію вантажів. Однак крім своєї основної діяльності митні брокери все частіше пропонують клієнтам супутні напрямки послуг: складування, транспорт і логістику. Компанією ГідМаркет при формуванні структури ринку митних брокерів за основу взятий критерій «універсальності» компанії. Трохи більше половини (53,5%) ринку митних брокерів займають компанії «універсали» - ті, у яких частка послуг митного представництва займає менше половини виручки. Такі компанії спеціалізуються на інших видах послуг - складських, логістичних та ін. А компанії, основним напрямком діяльності яких є митне представництво (частка у виручці від 50%), займають частку ринку близько 46,5% в 2019 році. Примітно те, що компанії з часткою послуг митного брокера в виручці більш або дорівнює 80% (тобто вузькоспеціалізовані) за оцінкою ГідМаркет займають близько 17% ринку. Це говорить про те, що компанії намагаються диференціювати асортимент для збільшення виручки і прибутку, залучають клієнтів різноманітністю услуг.

З кожним роком масштаб діяльності брокерських фірм збільшується, що підтверджується збільшенням як кількості осіб зайнятих діяльністю на ринку логістичних послуг, зростанням числа організацій і індивідуальних підприємців, які працюють на цьому ринку, так і збільшенням обсягів оборотів перевезень, що обслуговується професійними учасниками - брокерськими фірмами. Останнім часом помітно зросла продуктивність праці працівника брокерської фірми, зокрема - частка виручки від реалізації послуг (обороту), що припадає на одного співробітника. Цей показник є наслідком як стійкого зростання цін на перевезення, помітно випереджає зростання цін на споживчі товари і ціни на послуги організацій в інших сферах, так і зростання розміру комісійно-посередницького відсотка, а також зростання обороту за рахунок інтенсивності (ефективності) фірми роботи на ринку [13].

В якійсь мірі на зрослу ефективність праці співробітників брокерських організації можна віднести підвищення цін на послуги великих брокерських фірм, які зарекомендували себе на ринку з кращої сторони і мають бездоганну репутацію, перевірену роками. Такого роду розміри брокерського (комісійної) винагороди зберігається в більшості міст, у великих містах комісійну винагороду сплачується в більшому розмірі, в невеликих і малих містах його розмір значно нижче [20].

Під «прихованої комісією» розуміється в даному випадку система різного роду надбавок і платежів, які необхідно зробити клієнту для проходження угоди (різного роду нав'язані додаткові послуги). Послуги дрібних фірм в більшості міст більш дешеві, як і послуги приватних неорганізованих посередників, проте якість роботи їх значно нижче, як і гарантії законності операцій. У ряді випадків, неорганізовані посередники, мають можливість знизити розмір винагороди в зв'язку з тим, що їхні витрати на здійснення своєї діяльності незрівнянно більш низькі в порівнянні з організованими посередниками, тим самим забезпечується їхня конкурентна перевага на ринку, крім того вони не несуть податкового тягаря, яке в ряді випадків досить значно і складає близько 19-28% від загального обороту (включаючи податки і збори з фонду заробітної плати) при традиційній системі оподаткування, 14-22% від загального обороту - у суб'єктів малого підприємництва, які перейшли на спеціальні режими оподаткування ( спрощена система бухгалтерського обліку та звітності). Більшість як столичних так і регіональних фірм є суб'єктами малого підприємництва і мають число співробітників не перевищують 50 чоловік. Проте, навіть у великих фірмах нерідкі випадки, коли в фірмі працюють неоформлені належним чином співробітники, заробітна плата виплачується «в конвертах», фірма має «ліві», які не надійшли в касу обертів.

Діяльність сучасних брокерів повинна, в недалекому майбутньому, провести свого роду революцію на ринку митних послуг. На зміну тисячам старих декларантів прийдуть лише кілька сотень нових брокерських структур. Існує необхідність в наведенні порядку в митній інфраструктури - в сфері діяльності складів тимчасового зберігання (СТЗ) і митних складів (ТЗ). Правом здійснення діяльності в якості митного брокера повинні володіти тільки ті організації, які мають на своєму балансі склад тимчасового зберігання, і навпаки, всі власники складів тимчасового зберігання повинні отримати свідоцтво брокера

Моніторинг ринку послуг адміністрування ЗЕД в Україні показує, що його грошовий обсяг в 2020 році склав 37,3 млрд грн. На щомісячному графіку вартості наданих послуг можна помітити просідання ринку послуг адміністрування ЗЕД в Україні в квітні-травні, яке викликане сезонним зниженням поставок сільгосппродукції до якого додалося вплив карантинних обмежень (рис. 2.5).

Рис. 2.5 Щомісячна вартість брокерських послуг в 2020, млн. грн.

Джерело: [23]

Сторони, які беруть участь в процесі митного оформлення, а саме: митні органи, митний брокер і учасник зовнішньоекономічної діяльності, зацікавлені в наступному:

а) митний брокер зацікавлений в простих упорядкованих процедурах митного оформлення та контролю, стабільності митних порядків і правил, їх передбачуваності, пріоритетності оформлення і, на цій основі, в процвітанні свого бізнесу;

б) митні органи зацікавлені у звуженні кола некомпетентних декларантів, в проведенні операцій з митного оформлення та контролю при взаємодії з грамотними, спеціально підготовленими професіоналами, в підвищенні достовірності декларування і в можливості маневру наявними штатними силами і засобами за рахунок передачі ряду функцій митним брокерам.

в) учасники зовнішньоекономічних зв'язків зацікавлені в швидкості оформлення та випуску без зайвих витрат в їх розпорядження переміщуються ними товарів.

Сегментація ринку послуг адміністрування ЗЕД в Україні свідчить про те, що в його структурі переважають операції з імпорту товарів в нашу країну. Це пояснюється:

1. перевищенням обсягу імпорту над експортом на 9%;
2. співвідношенням вартості імпортних і експортних товарів;
3. різницею в обсягах послуг, що надаються в сегментах імпорту та експорту.

Рис. 2.6 Структура послуг адміністрування ЗЕД за специфікою операцій

Джерело : [5]

Ціновий аналіз ринку послуг адміністрування ЗЕД в Україні дозволив виділити наступні фактори, що визначають вартість декларування товарів:

1. обсяг виконаних робіт;
2. кількість поставок;
3. розмір комісійних платежів;
4. наявність додаткових послуг.

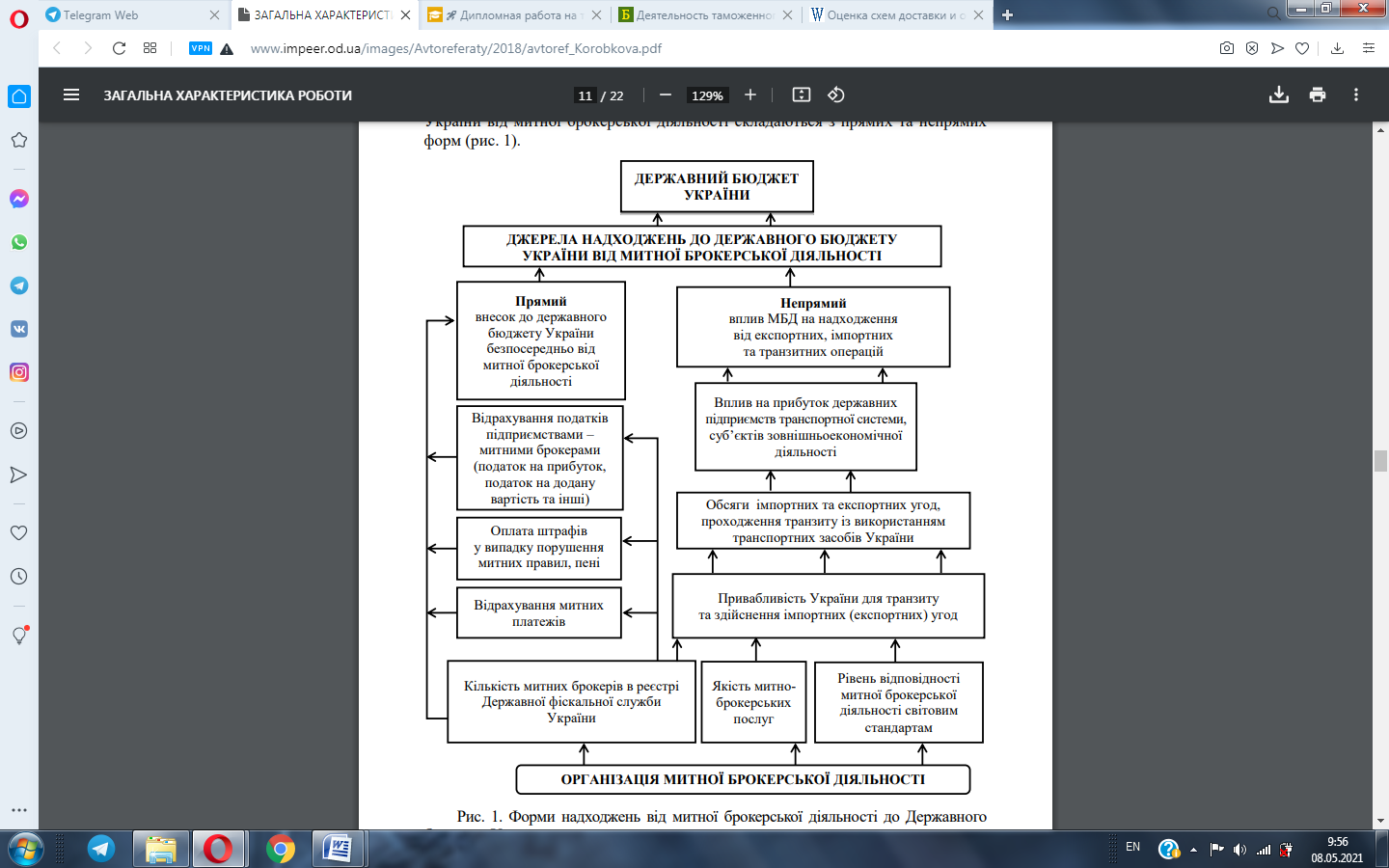


Рис. 2.7 Форми надходжень від митної брокерської діяльності до Державного бюджету України

Джерело:[9]

Розмір комісії операторів ринку послуг адміністрування ЗЕД в Україні визначається:

1. частотою поставок і кількістю одиниць товару в партії;
2. вартістю вантажу; формою співпраці оператора та клієнта, перспективами поглиблення партнерських відносин;
3. наявністю бар'єрів і ризиків при переміщенні вантажу через митний кордон;
4. складністю маршруту слідування: види транспорту, необхідність перевантажень і інше.

Регулювання брокерської діяльності дістало змін, які характеризуються багатоаспектністю та стохастичною динамікою. Це відобразилось на внеску до митної брокерської діяльності до Державного бюджету України (рис.2.7)

За результатами маркетингового дослідження ринку послуг адміністрування ЗЕД в Україні були виявлені наступні тенденції, характерні для досліджуваного періоду:

1. негативний вплив на ринок карантинних обмежень, спрямованих на боротьбу з пандемією коронавируса;
2. консолідація експорту товарів у великих гравців;
3. велика кількість учасників ринку розширює потенційним клієнтам можливості для вибору;
4. наявність на ринку митних брокерів, пов'язаних з великими постачальниками;
5. непряма конкуренція з боку логістичних компаній;
6. низький рівень довіри клієнтів ринку послуг адміністрування ЗЕД в Україні до можливої ​​співпраці з консалтинговими агентствами.

**1.6. Тенденції та перспективи розвитку брокерської діяльності в Україні**

Інститут митного брокера як суб'єкта по митному оформленню, безпосередньо виконує дії, спрямовані на забезпечення встановленого порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон, в Україні існує з початку розвитку митниці, а в світі значно довше. Цілями цієї роботи є аналіз підходів до регламентації діяльності митного брокера як партнера митниці, а також професійної діяльності агента з митного оформлення з урахуванням Методичних рекомендацій Всесвітньої митної організації (ЖСО) [1] і визначення перспектив розвитку цього виду господарської діяльності та професії. Глосарій міжнародних митних термінів, виданий ЖСО, визначає агента по митному очищенню як особа, чий бізнес полягає в організації митного оформлення товарів і яке безпосередньо виробляє декларування товарів від імені учасника зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), представляючи його інтереси у взаєминах з митними органами. Прикладами таких агентів є митні агенти, митні брокери та експедитори [27].

Важливим є те, що нарешті-то професія «агент з митного оформлення вантажів і товарів »з'явилася в Класифікаторі професій ДК 003: 2010 [8]. До цього часу в трудових книжках співробітників найчастіше робили запис «Митний брокер», не надто звертаючи увагу на зміни митного законодавства. У світі існують різні моделі ліцензування та регулювання, що дозволяють юридичним та / або фізичним особам виступати в якості митних брокерів. У деяких країнах є конкретні ліцензійні вимоги, що дозволяють підприємству або фізичній липу виступати як митний брокер, в той час як в Друть просто дозволяють кожному 'заснувати вільний бізнес і приступити до роботи митного агента [21]. Прикладом досить жорсткого регулювання митно-брокерської діяльності може бути Канада. Згідно з Правилами ліцензування митних брокерів (Customs Brokers Licensing Regulations (SOR / 86-I067)) [26], введених в дію ще в 1986 р, митним брокером може бути тільки громадянин Канади або постійний житель не молодше 18 років, що має хорошу громадську репутацію, достатні фінансові ресурси для ведення свого бізнесу (при подачі заяви на видачу відповідної ліцензії (ліцензія на рік коштує 600 канадських дол.) необхідно депонувати на рахунок митниці 50тис. канадських дол.), а також мати достатні знання законів і процедур, що стосуються ввезення і вивезення (Що підтверджується складанням іспиту з результатом не менше 60 балів з 100). Той, хто отримав ліцензію від Канадського агентства прикордонних служб (Canada Border Services Agency (CBSAJ), є сертифікованим митним фахівцем. Підтвердження професійних знань проводиться не рідше одного разу на рік. Також слід зазначити, що хоча канадські імпортери можуть використовувати платну услут митного брокера для ведення бізнесу, в кінцевому підсумку саме вони, а не брокери несуть відповідальність перед CBSA за зміст наданої документації, сплату мит та податків, а також за такі виправлення, як зміна класифікаційного коду товару, визначення країни походження та митної вартості [30].

На жаль, останнім часом митниця фактично втратила контроль за кваліфікацією і діяльністю агентів з митного оформлення, а контролю за рівнем підготовки декларантів в Україні ніколи не було. митним кодексом України визначено фізична особа - агент по митному оформленню, але відсутнє визначення фізичної особи - декларанта, крім того, ч то ця особа повинна бути резидентом [14]. Митний кодекс вказує, що підприємства можуть бути декларантами за умови перебування на обліку в органах доходів і зборів, але митну декларацію заповнює не підприємство, а конкретну фізичну особу і саме вона несе відповідальність за дані, внесені ним до митної декларації. і за надані в митницю документи. Зараз від підприємства -таможенного брокера не залежить, чи буде митна послуга кваліфікованою, швидкою і чи буде агент по митному оформленню радити клієнту, як обійти встановлені правила. Це залежить безпосередньо від особи, яка поставила митниці документи для оформлення. Особливе значення це набуло з впровадженням електронного декларування, коли в офісі митного брокера працює хіба що бухгалтер, а агенти з митного оформлення виконують свої обов'язки в режимі віддаленого доступу, перебуваючи таким чином в певній незалежності в своїх професійних діях від роботодавця. Підтвердженням цьому 'є тенденція до зменшення кількості лдможенних брокерів - юридичних осіб на користь митних брокерів - фізичних осіб (за даними Державної фіскальної служби України (УКРІНФОРМ) України в Реєстрі осіб, які мають дозвіл на здійснення митної брокерської діяльності, станом на 14 серпня 2019 р значиться 4272 підприємства і 1977 фізичних осіб - підприємців).

Особливе значення це набуло з впровадженням електронного декларування, коли в офісі митного брокера працює хіба що бухгалтер, а агенти з митного оформлення виконують свої обов'язки в режимі віддаленого доступу, перебуваючи таким чином в певній незалежності в своїх професійних діях від роботодавця. Підтвердженням цьому 'є тенденція до зменшення кількості лдможенних брокерів - юридичних осіб на користь митних брокерів - фізичних осіб (за даними Державної фіскальної служби України (УКРІНФОРМ) України в Реєстрі осіб, які мають дозвіл на здійснення митної брокерської діяльності, станом на 14 серпня 2019 р значиться 4272 підприємства і 1977 фізичних осіб - підприємців) [22].

Іншими словами, професія агента з митного оформлення дуже швидко може стати особливим видом незалежної професійної діяльності за умови внесення відповідних змін до Митного кодексу. З урахуванням рекомендацій ЖСО по регламентації професійної діяльності митного брокера [37] автор вважає за доцільне застосовувати однакові кваліфікаційні вимоги до фізичної особи - декларанту 'підприємств і агенту 'по митному оформленню. В такому випадку агентом по митний енному оформлення може вважатися фізична особа - резидент, що має підтверджену кваліфікацію, находящ ееся в трудових х отнош еніях з митним брокером чи декларантом і безпосередньо виконує дії, пов'язані з пред'явленням митниці товарів, транспортних засобів комерційного призначення, а також документів для їх оформлення. Необхідність підтвердження відповідної кваліфікації особою, внесеним в графу 54 митної декларації, обумовлена ​​значною кількістю помилок в деклараціях. Так за 2018 р тільки в Харківську митницю Т'ФС Україна було подано 11 034 заяв на внесення змін в електронні митні декларації. За перший квартал 2019 року було подано заяв на внесення змін в електронні митні декларації 3623, що на 30% більше аналогічного періоду 2018 р Найбільш поширеними причинами відкликання митних декларацій є внесення змін до граф митних декларацій, відсутність необхідних документів і помилки при їх заповненні. Аналіз помилок свідчить про те, що агенти з митного оформлення і декларанти підприємств слабо володіють нормативної базою, не завжди здатні застосувати знання на практиці, невпевнено володіють програмним забезпеченням, за допомогою якого здійснюється процедура електронного декларування (часто мають місце телефонні дзвінки в підрозділ митного оформлення з проханням допомогти заповнити електронну митну декларацію).

Підводячи підсумки дослідження регламентації діяльності митних брокерів в Україні, можна зробити наступні висновки.

1. Український ринок послуг митних брокерів по декларуванню товарів і вантажів формувався непослідовно і суперечливо. Порівняння моделей ліцензування та регулювання аналогічної сфери, прийнятих в світі, дозволило виявити резерви для оптимізації регламентації діяльності митних брокерів в Україні. По-перше, мова йде про залучення до розробки регулюючих документів авторитетних брокерських асоціацій, різних об'єднань підприємців, що працюють в сфері митного справи, включаючи реалізацію партнерських програм з митницею. По-друге, доцільно збільшити фінансові вимоги для організацій, що претендують на отримання статусу митного брокера за прикладом Канади. При цьому, чітко визначивши розміри фінансового обтяження цього виду бізнесу, необхідно врівноважити цей тягар винятковими правами митного брокера в процесі його роботи. Не вирішивши цього завдання, можна породити хвилю чорних брокерів.

2. Вивчивши теоретичні та практичні основи державного регулювання фінансово-господарської діяльності митного брокера в різних стра! rax, автор вважає за доцільне застосовувати однакові кваліфікаційні вимоги до фізичного липу - декларанту підприємства і агенту з митного оформлення.

3. Спираючись на рекомендації WCO про необхідність митним адміністраціям вживати безпосередню участь в підготовці фахівців з митної справи, автор рекомендує здійснювати таку підготовку в навчальних закладах, які готують майбутніх митників. Про організацію спільного навчання співробітників митних органів та агентів митного оформлення може сприяти взаєморозумінню між сторонами і поліпшенню партнерських відносин при здійсненні митних процедур. При цьому іспити для майбутніх агентів з митному оформленню обов'язково повинні включати в себе практичну частину з проведення процедури електронного декларування на рівні, на який претендує цей фахівець. такий рівень (категорія) буде визначатися обсягом отриманих в процесі навчання знань і навичок.

**Висновок до першого розділу**

Брокери - посередники при укладанні угод, що зводять контрагентів. Брокери не є власниками продукції, як дилери або дистриб'ютори, і не розпоряджаються продукцією, як дистриб'ютори, комісіонери або агенти. На відміну від агентів брокери не перебувають у договірних відносинах з жодною зі сторін що полягає угоди і діють лише на основі окремих доручень. Брокери винагороджуються тільки за продану продукцію. Їх доходи можуть формуватися як певний відсоток від вартості проданих товарів або як фіксована винагорода за кожну продану одиницю товару.

Брокер повинен провести основну консультацію, введення в основи нормативних документів і так далі. Постійна співпраця з брокером, при імпорті або експорті товару з незмінною номенклатурою, значно знижує вартість його послуг. Чим більше брокер оформляє декларацій для однієї компанії, тим дешевше вони обходяться клієнтові. Послугами брокера можуть скористатися всі компанії, які планують здійснити імпортно / експортні операції, транзит, тимчасове ввезення або вивезення вантажу.

Брокери працюють на біржі і зводять покупців з продавцями для здійснення угоди. Вони добре поінформовані про стан ринку, умови, джерела кредиту, встановлення цін, потенційних конкурентів. Вони не мають права власності на товар і зазвичай не можуть зробити угоду без офіційної згоди Брокер - посадова особа, реєструється на біржі. Як правило, вносить плату за своє місце на біржі. Число брокерів на біржі обмежена. Брокер є контрагентом обох сторін і отримує винагороду як від продавця, так і від покупця. він зобов'язаний зберігати таємницю угоди.

Спалах COVID-19 в 2020 році створила нестабільність на американському ринку сторонньої логістики. В результаті багато 3PL-оператори отримали унікальні можливості для зростання, в той час як інші показали гірші результати. Про це Логіст.Today дізнався з матеріалу, опублікованого виданням Transport Topics. Після уповільнення світової економіки в 2019 році, коли транспортна активність в США знизилася через введення тарифів на імпорт товарів, в березні 2020 року галузь зіткнулася з масштабним падінням попиту в зв'язку з пандемією.

середовища в транспортній сфері.

Для створення такої ефективної конкурентноздатної транспортної системи потрібні такі три основні складові:

1. Конкурентоспроможні, якісні безпечні транспортні послуги.
2. Високопродуктивна транспортна інфраструктура і транспортні засоби, які необхідні для забезпечення вище написаних складових.
3. Створення умов, які дозволять перевищувати рівень пропозиції транспортних послуг над попитом. Якщо це не вийде, то конкурентного середовища взагалі не буде.

Брокерські операції займають важливе місце серед логістичних послуг, що визначається складністю системи митного регулювання та зростанням вимог до безпеки перевезень вантажів. Сукупні доходи, одержувані від брокерських операцій в світі, досягають 5 млрд дол. При прогнозованих щорічних темпах зростання в 5% в найближчі роки.

Конкуренція на ринку перевезень по Україні в 2020 році як ніколи була висока. Багато клієнтів були змушені зменшити свої обсяги, ринок перевезень став конкурентно більш щільним, посилилася боротьба за клієнта. Деякі транспортні компанії, у яких зменшилися обсяги перевезень, пішли по шляху оптимізації ресурсів (людей, транспортних засобів, маршрутів, специфіки доставок), що дало можливість знизити ціни на послуги.

Український ринок послуг митних брокерів по декларуванню товарів і вантажів формувався непослідовно і суперечливо. Порівняння моделей ліцензування та регулювання аналогічної сфери, прийнятих в світі, дозволило виявити резерви для оптимізації регламентації діяльності митних брокерів в Україні. По-перше, мова йде про залучення до розробки регулюючих документів авторитетних брокерських асоціацій, різних об'єднань підприємців, що працюють в сфері митного справи, включаючи реалізацію партнерських програм з митницею. По-друге, доцільно збільшити фінансові вимоги для організацій, що претендують на отримання статусу митного брокера за прикладом Канади. При цьому, чітко визначивши розміри фінансового обтяження цього виду бізнесу, необхідно врівноважити цей тягар винятковими правами митного брокера в процесі його роботи. Не вирішивши цього завдання, можна породити хвилю чорних брокерів

**РОЗДІЛ 2**

**ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ПАРАМЕТРІВ РОЗВИТКУ БРОКЕРСЬКОЇ ФІРМИ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЕКСІГРУПП»**

**2.1 Конкурентна стійкість та аналіз зовнішнього середовища конкурентного позиціонування ТОВ «ЕКСІГРУПП»**

ТОВ «ЕКСІГРУПП» - надійна компанія, яка успішно поєднує функції митного брокера та логістичного оператора. Діяльність компанії була визначена вигідним географічним розташуванням - а саме, поблизу Одеського морського порту, Іллічівського морського порту, поромного комплексу Іллічівського порту, порту Південний. Єдине завдання Замовників - надати вантаж в точці відправлення та прийняти його в пункті призначення. Компанія працює з приватними, державними та іноземними компаніями і гарантує своїм клієнтам прозорі схеми роботи, висока якість і швидкість надаваних послуг.

Компанія «ЕКСІГРУПП» надає оперативні високоякісні митно-брокерські послуги в Одесі вже не перший рік. Наші фахівці з радістю готові допомогти своїм клієнтам у вирішенні проблем, пов'язаних з оформленням документації і швидкої розмитненням вантажів. Дуже часто виникають спірні питання в момент прийняття вантажу на боці покупця. Втрачається багато часу і нервів. У такі моменти просто необхідний обізнаний митний представник, який швидко і недорого зможе допомогти у вирішенні будь-яких спірних моментів. Раді запропонувати високопрофесійні послуги митного брокера, який допоможе:

1. провести митне оформлення будь-якого типу вантажу в обраному митному режимі;
2. правильно задекларувати товари; пройти акредитацію в Південному митному органі;
3. заповнити супровідну документацію на товар та транспортний засіб;
4. отримати всі необхідні сертифікати і дозвільні документи; здійснити транспортне та внутрішньо портове експедирування в Одесі;
5. провести складування й перевалка вантажів; пройти розмитнення в Одесі з доставкою товару на склад одержувача.

В даний час митний брокер «ЕКСІГРУПП» входить в групу компаній, що включає в себе транспортні компанії та інші логістичні компанії, що дозволяє йому власними силами надати клієнтам повний комплекс логістичних послуг.

Надання логістичних послуг на вищому рівні в місті Одеса. Існують компанії, які займаються логістикою, але саме у «ЕКСІГРУПП» є цілий ряд переваг перед ними:

надаємо професійні послуги логістичного центру;

1. вирішуємо всі питання в стислі терміни;
2. ціна на транспортно-логістичні послуги набагато нижче, ніж у конкурентів

«ЕКСІГРУПП» компанія логістики успішно функціонує на ринку далеко не перший рік і запрошує до приємного, а головне - вигідної співпраці всіх бажаючих. Логістичний оператор відповість на всі запитання в телефонному режимі.

Митний брокер ТОВ «Ексігрупп», (ліцензія видана Державною митною службою України на право провадження посередницької діяльності митного брокера серія АД №039694) пропонує Вам взяти на себе всі турботи: митне оформлення в Україні будь-якого виду вантажу в усіх митних режимах (імпорт, реімпорт, експорт, реекспорт, транзит, тимчасове ввезення, тимчасове вивезення, переробка на митній території України, переробка за межами митної території України).

Митний брокер в Україні ТОВ "ЕКСІГРУПП" пропонує наступні види послуг:

1. консультації з питань зовнішньоекономічної діяльності;
2. мінімізація витрат і пошук оптимальних варіантів доставки, митного оформлення вантажів в Україні;
3. акредитація, переакредитація в зоні діяльності Південної митниці Міндоходов;
4. перевірка і аналіз наявних комерційних і товаро-транспортних документів;
5. допомога в заповненні і складанні документів для доставки та митного оформлення;
6. визначення коду товару згідно з УКТЗЕД; попередній розрахунок платежів; підготовка сертифікатів, рішень, висновків тощо;
7. представлення інтересів в Південній митниці Міндоходов;
8. митне оформлення вантажів, а саме:

* митне оформлення імпорту в Україну ;
* митне оформлення імпорту в Одесі ;
* митне оформлення імпорту в Іллічівську ;
* митне оформлення імпорту в Південному ;
* розмитнення в Україні або комплес "під ключ" ;
* розмитнення в Одесі ;
* розмитнення в Іллічівську (включаючи поромну переправу і Іллічівський морський рибний порт);
* розмитнення в Південному;
* митне оформлення експорту в Україні ;
* митне оформлення експорту в Одесі ;
* митне оформлення експорту в Іллічівську (включаючи поромну переправу і Іллічівський Морський рибний порт);
* митне оформлення експорту в Південному ;
* митне оформлення транзиту України.

Всі перевезення здійснюються на підставі Конвенції про договір міжнародного перевезення вантажів (КДПВ) (CMR) та Митної Конвенції про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Carnet-TIR).

Компанія працює на ринку міжнародних автомобільних вантажоперевезень вже майже 10 років. На кожний автотранспортний засіб оформлені сертифікати страхування, що відповідають стандарту страхування міжнародних перевезень вантажів згідно з Конвенцією про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів (CMR - страхування).

Основними конкурентами компанії ТОВ «ЕКСІГРУПП» є:

* 1. Компанія ZAMMLER
  2. Компанія «CARGO B & W»
  3. Компанія PTL Group

Група компаній ZAMMLER У 2019 вона визнана кращим 3PL оператором серед логістичних фірм України. Професіонали ZAMMLER надають митні послуги, грамотно оформлюють проходження вантажів цілодобово і в повному обсязі. Брокери компанії допомагають оформляти угоди на поставку товарів, консультують під час оформлення документів, ведуть юридичний супровід до завершення оформлення вантажів. Фахівці митного спрямування від ZAMMLER GROUP дадуть собі раду з найскладніших ситуацій, які виникають при оформленні вантажів, які прийшли з-за кордону.

Основний спектр митних послуг, що надаються фахівцями групи компаній ZAMMLER, включає:

1. митне оформлення експорту та імпорту;
2. допомога брокера при тимчасовому ввезенні / вивезенні вантажу;
3. оформлення під час транзиту товарів;
4. акредитація на митниці;
5. консультаційні послуги з підбору кодів;
6. розрахунок вартості ввезення або вивезення вантажу; отримання сертифікату EUR1;
7. складські послуги;
8. складання та правовий супровід контрактів;
9. реекспорт та багато іншого.

Професіонали групи компаній займаються розмитненням товарів, комплексно вирішуючи завдання клієнта при проходженні митниці пропускного пункту.

Митні послуги надаються брокерами групи компаній ZAMMLER GROUP комплексно і в повному обсязі. Клієнти отримують послуги митного брокера в Києві «під ключ» і солідну економію коштів, завдяки співпраці з досвідченими професіоналами. Представник компанії на митниці зможе скоротити час проходження процедур огляду і отримання дозвільної документації. Брокерські посередники ZAMMLER GROUP використовують інноваційні технології, знають і застосовують у роботі зміни українського законодавства. В роботі брокери групи компаній застосовують дієві схеми, нагадують клієнтові про терміни внесення мита та інших платежів. Клієнти, які звертаються в ZAMMLER, отримують успішне розмитнення вантажу в 100% випадків, завдяки юридичній легітимності проведених процедур і грамотності брокерів.

Надаючи послуги митного брокера, ZAMMLER GROUP дотримується принципу повної відкритості перед клієнтами. Завдання компанії - не отримання надприбутку, а можливість стати для замовників компанією №1 в цьому сегменті ринку. За роки успішної роботи налагоджений зв'язок з клієнтами та інспекторами, від яких залежить оперативність оформлення документації. Компанія ZAMMLER заслужено користується довірою замовників і працівників митниці, і не має наміру його втрачати.

Митний брокер «CARGO B & W» г. Киев надає комплексні послуги з міжнародного перевезення вантажів и проходження товарами процедур митного контролю та оформлення. «CARGO B & W» працює з усіма типами вантажів, незалежно від їх ваги, габаритних розмірів й класу небезпеки.

Співробітники компанії «CBW» - це фахівці, які мають вищу кваліфікацію. «CARGO B & W» веде спільну роботу з митними органами України, ретельно спостерігаючи за нововведеннями і будь-якими змінами в українському законодавстві.

Компанія була заснована в 1995 році. На сьогоднішній день Cargo B & W - це команда професіоналів з 30 співробітників, і трьох філій в Києві та області. Компанія надає висококласний сервіс у сфері митно-брокерських та логістичних послуг, а також сервіс зовнішньоекономічного агента: пошук постачальників і ринків збуту за кордоном. Клієнти компанії - це учасники зовнішньоекономічної діяльності, імпортери та експортери продукції.

З метою перевезення небезпечних для транспорту створена в розпорядженні компанії є спеціальний сертифікований транспорт, водії відповідної кваліфікації і розроблені маршрути перевезень. Митний брокер «CARGO B & W» м. Київ веде спільну роботу з сучасними логістичними центрами ближнього і далекого зарубіжжя, завдяки чому ми виконуємо будь-які завдання з міжнародного перевезення вантажів максимально ефективно.

Кваліфікований персонал компанії «CBW» допоможе вам в короткі терміни правильним чином оформити відповідні дозвільні документи.

Компанія PTL Group - високопрофесійний оператор на ринку транспортно-експедиторських послуг і в сфері митного бізнесу.

Структура компанії спочатку створювалася з метою забезпечення максимально ефективної взаємодії між усіма ланками транспортного процесу. Компанія PTL Group надає комплекс послуг по обробці експортно-імпортних вантажів, що прибувають морським, річковим і автомобільним транспортом, а також розробляємо транспортні схеми і здійснюємо контейнерні перевезення в будь-якої точки світу.

У своїй роботі з фрахтування флоту Компанія PTL Group спирається на тісну співпрацю з агентами судноплавних ліній. PTL Group працює на договірних відносинах з провідними морськими транспортними компаніями, портовими експедиторами і терміналами.

Переваги компанії PTL Group:

* 1. надання повного комплексу логістичних послуг;
  2. захист комерційних і ринкових інтересів клієнтів компанії;
  3. контроль якості послуг, що надаються компанією;
  4. надання корпоративних бонусів і знижок постійним клієнтам;
  5. висококваліфікований персонал компанії в різних областях логістичної діяльності;
  6. конкурентоспроможні тарифні ставки;
  7. систематичне надання об'єктивної інформації про компанії PTL Group ;
  8. Міжнародні перевезення - якісна організація від компанії PTL Group;
  9. Міжнародні вантажоперевезення -організація міжнародних перевезень по всьому світу за допомогою сучасних логістичних технологій.
  10. Компанія PTL Group пропонує наступні види міжнародних вантажних перевезень:
  11. Морські вантажні перевезення;
  12. Вантажні перевезення автомобільним транспортом по Європі;
  13. Доставка вантажів з-за кордону;
  14. Експорт вантажів за кордон;
  15. Доставка вантажів "door to door".

**2.2 Оцінка конкурентної стійкості «ЕКСІГРУПП» і перспективи її підвищення**

При порівнянні митних представників (брокерів) досліджуються такі характеристики:

1. Перелік послуг
2. Рівень розвитку компанії
3. Терміни послуг, що надаються
4. чисельність працівників
5. порівняння сайтів

За списками послуг, що надаються принципової різниці немає, так як всі представлені компанії надають своїм клієнтам повний спектр послуг з митного оформлення і логістичним послуг:

1. митне оформлення
2. послуги з підготовки документації, необхідної до оформлення митних декларацій;
3. консультації по ЗЕД;
4. калькуляція суми митних платежів, надання довідкової інформації по митних ставок;
5. міжнародні перевезення вантажів з будь-якої точки світу до складу замовника
6. імпорт і експорт
7. оформлення окремих документів
8. доставка товарів в пункт призначення і т.д.

Так як цей перелік послуг є необхідною для роботи митного представника, то відсутність хоча б однієї з них веде до зниження конкурентоспроможності компанії.

Компанія «ЕКСІГРУПП» є наймолодшою ​​з розглянутих фірм митних брокерів. Однак, великої різниці в рівні розвитку не спостерігається. З чого випливає, що за період в 3-5 років якісної роботи можна вийти на рівень розвиненої і успішної компанії. Але все ж, час існування і, як наслідок, роботи компанії є незаперечним фактом в рівні розвитку.

Проте повертаючись до суб'єктивності даної характеристики, можна відзначити, що реальний рівень розвитку розглянутих вище фірм ми не можемо, через відсутність необхідних для розрахунку даних.

По термінах послуг, що надаються принципової різниці немає. Компанії виконують роботи в максимально стислі терміни. Адже, якщо відноситься до часу зневажливо, то можна втратити престиж компанії. А в світлі великої конкуренції на ринку митних брокерів, це означає втрату клієнта.

Чисельність працівників-фактор відображає масштаб компанії. Тому як, для великих обсягів робіт, або для обробки більшої кількості замовлень, потрібен більший штат співробітників. Так само як і фактор «рівень розвитку», ми не можемо зробити порівняння по даній характеристиці через відсутність даних.

У сучасному світі інформаційних технологій сайт компанії- це, практично, особа компанії. У більшості випадків перше знайомство клієнта з митним брокером відбувається по засобом інтернет простору. Саме тому рівень оформлення та інформативність сайту має велике значення для розвитку компанії. За великим рахунком це єдиний об'єктивний параметр, за яким ми можемо порівняти розглянуті вище компанії в даний момент, так як саме на сайтах ми можемо знайти опис компаній і надаваних ними послуг. Так само велике значення має рівень просування сайтів, так як клієнт, вперше зустрічається з митним оформленням, швидше за все, буде шукати митного представника, користуючись пошуковими службами в інтернеті. За статистикою інтерес представляють перші десять посилань, а в нашому випадку кожна ссилка- компанія.

Так наприклад митний брокер «PTL Group», незважаючи на лаконічність в оформленні сайту в пошукових службах інтернету, при запиті «митні брокери» відобразився на третьому рядку. У цій же пошуковій службі компанія «Zammler» відобразилася на десятому місці, компанія ТОВ «ЕКСІГРУПП»- на тринадцятому місці, компанія «CARGO B & W» - на тридцять восьмому місці.

Оформлення сайтів компаній ТОВ «ЕКСІГРУПП» і «Zammler» не має принципових відмінностей від сайту компанії «PTL Group»; вони лаконічні, інформативні і мають зручний інтерфейс. Тоді як сайт компанії «CARGO B & W» має розгалужену структуру, більш інформативний, має додаткові портали, (наприклад новини) і в цілому більш привабливий.

Підводячи підсумок порівняння компаній - конкурентів можна відзначити, що компанія «ЕКСІГРУПП» з огляду на те, що є одною з молодших, а можливо і по ряду інших причин, є в цілому досить конкурентоспроможною, але програє більш старшим колегам.

**2.3 Оцінка економічного ефекту капітальних вкладень в конкурентний рейтинг «ЕКСІГРУПП»**

Щодня працівниками компанії складається внутрішній звіт про виконану роботу, так званий «звіт Брокера», фрагмент якого я представляю в Табл. 3.1. Кожен відділ компанії заповнює відповідне поле в цій таблиці, за підсумками місяця складається зведена таблиця, що представляє собою Щомісячний звіт, що надається начальниками відділів генеральному директору. Крім звіту дана таблиця допомагає архівувати всі дані про клієнтів, про перевезений ними товар, кількості машин або контейнерів і на яких посадах відбувалося митне оформлення; також на підставі даного звіту ведеться статистика про кількість клієнтів і отриманого прибутку.

Перший стовпець звіту являє собою дату випуску машини або контейнера з митниці. Другий - ім'я клієнта, третій-номер відповідної ВМД, четвертий - перевозиться клієнтом товар, п'ятий - кількість контейнерів або машин, шостий комісія, отримана за ВМД, сьомий сума СТЗ.

Таблиця 3.1

«Звіт Брокера» за квітень 2020 року

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| дата випуску | клієнт | № ВМД | опис | К-ть | оплата послуг | оплата складу |
| 01.04.20 | Н-Логістик | 10210090/010411/0007222 | доломіт | 1 | 18 000 | 7 220 |
| 05.04.20 | ТПК | 10210090/040411/0007370 | фітинги | 1 | 7 700 | 8 540 |
| 07.04.20 | Макіта | 10210090/060411/0007707 | 4703 | 1 | 47 000 | 8 520 |
| 08.04.20 | О'кей Лоджистикс | 10210090/060411/0007796 | самокати | 1 | 23 600 | 10 400 |
| 09.04.20 | СРМ | 10210090/090411/0008115 | Ветоніт | 4 | : 64 000 | 28 830 |
| 10.04.20 | Стройформ | 10216120/310311/0014954 | господарські товари | 1 | 16 000 | - |
| 11.04.20 | О'кей Лоджистикс | 10210090/080411/0007994 | самокати | 1 | 23 600 | 14 240 |
| 12.04.20 | О'кей Лоджистикс | 10210090/120411/0008456 | одяг | 1 | 22 000 | 16 440 |
| 13.04.20 | О'кей Лоджистикс | 10210090/130411/0008564 | пилососи | 1 | 22 000 | 12 430 |
| 14.04.20 | О'кей Лоджистикс | 10210090/130411/0008608 | меблі | 1 | 22 000 | 8 450 |
| 15.04.20 | О'кей Лоджистикс | 10210090/150411/0008848 | одяг | 1 | 25 000 | 7 280 |
| 18.04.20 | СРМ | 10210090/180411/0009048 | Ветоніт | 2 | 32 000 | 17 950 |
| 19.04.20 | О'кей Лоджистикс | 10210090/180411/0009018 | іграшки | 1 | 25 000 | 12 260 |
| 20.04.20 | Стоун-Сервіс | 10216120/180411/0018530 | одяг | 1 | 37 760 | - |
| 21.04.20 | О'кей Лоджистикс | 10210090/210411/0009505 | одяг | 1 | 25 000 | 9 080 |
| 22.04.20 | Хілдінг | 10210090/220411/0009682 | ліжка | 1 | 22 000 | 6 300 |
| 26.04.20 | О'кей Лоджистикс | 10210090/250411/0009806 | вішалки | 1 | 25 000 | 12 461 |
| 27.04.20 | Стройформ | 10216120/270411/0020312 | ламінат | 5 | 80 000 | - |
| 28.04.20 | АТІ | 10210090/250411/0009826 | Єгипет | 1 | 25 350 | - |

Джерело: [19]

У Табл. 3.2 представлені дані про кількість ВМД, оформлених компанією «ЕКСІГРУПП» за 2018-2020 роки.

Таблиця 3.2

Кількість ВМД в період 2018-2020 рр

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2018 | 2019 | 2020 |
| січень |  | 16 | 38 |
| лютий |  | 2 | 43 |
| Березень |  | 2 | 34 |
| квітень |  | 9 | 15 |
| травень |  | 8 | 47 |
| червень |  | 15 | 52 |
| Липень |  | 17 | 49 |
| Серпень | 4 | 18 | 38 |
| вересень | 25 | 20 | 43 |
| жовтень | 40 | 23 | 42 |
| листопад | 31 | 31 | 52 |
| грудень | 20 | 39 | 54 |

Джерело: [19]

На підставі даної таблиці, для наочності, складаємо графіки: кількості ВМД, оформлених за кожен місяць в період 2018-2020 року, які зображені на Рис. 3.1.

Рис.3.1 Кількість ВМД оформлених в період 2018-2020 рр

Джерело: [19]

Даний графік інформує нас, перш за все, про динаміку розвитку компанії, і про реальний стан її справ. На графіках ми спостерігаємо планомірне зростання кількості ВМД за кожен рік, що свідчить про зростання компанії. Наведені графіки відображають динаміку оформлених ВМД тільки компанією «ЕКСІГРУПП». Однак оскільки компанія «ЕКСІГРУПП» відноситься до середньої ланки митних брокерів за обсягом послуг на брокерське ринку, то за її динаміці можна судити про весь російському ринку.

Так само на підставі звіту Брокера складаємо зведену таблицю про отриманої компанією «ЕКСІГРУПП» прибули за оформлення ВМД в той же звітний період. (Табл. 3.3)

Таблиця 3.3

Кількість ВМД в період 2018-2020 рр

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2018 | 2019 | 2020 |
| січень |  | 16 | 38 |
| лютий |  | 2 | 43 |
| Березень |  | 2 | 34 |
| квітень |  | 9 | 15 |
| травень |  | 8 | 47 |
| червень |  | 15 | 52 |
| Липень |  | 17 | 49 |
| Серпень | 4 | 18 | 38 |
| вересень | 25 | 20 | 43 |
| жовтень | 40 | 23 | 42 |
| листопад | 31 | 31 | 52 |
| грудень | 20 | 39 | 54 |

Джерело: [19]

На підставі даної таблиці, для наочності, складаємо графіки: кількості ВМД, оформлених за кожен місяць в період 2018-2020 року, які зображені на Рис. 3.2.

Рис. 3.2 Кількість ВМД оформлених в період 2008-2010 рр

Дані графіки інформують нас, перш за все, про динаміку розвитку компанії, і про реальний стан її справ. На графіках ми спостерігаємо планомірне зростання кількості ВМД за кожен рік, що свідчить про зростання компанії. Наведені графіки відображають динаміку оформлених ВМД тільки компанією «ЕКСІГРУПП». Однак оскільки компанія «ЕКСІГРУПП» відноситься до середньої ланки митних брокерів за обсягом послуг на брокерське ринку, то за її динаміці можна судити про весь ринок України.

З моменту початку діяльності (2012 року) ми бачимо планомірне збільшення обсягу послуг. Однак слід зазначити, що наступ світової фінансової кризи, безумовно, не могло не позначитися на кількості імпортованих товарів в Росію. Тому в період з жовтня 2018 року по березень 2020 року спостерігається явний провал.

І хоча представлені графіки містять інформацію тільки про ВМД, оформлених компанією «ЕКСІГРУПП», ми можемо спостерігати зменшення товарообігу в ЗЕД у 2019 році, пов'язане з економічними труднощами в світі

**2.4 Оцінка економічного ефекту підвищення конкурентної стійкості «ЕКСІГРУПП» в системі ринку брокерських послуг**

З метою оцінки конкурентоспроможності підприємства ТОВ «ЕКСІГРУПП» було проведено опитування. Оцінка проводилася за 8 параметрам: зручність розташування, режим роботи, доступність цін, технічна оснащеність, різноманітність послуг, що надаються, якість послуг, що надаються, кваліфікація персоналу, захопливість розважальних програм.

Оцінка проводилася за п'ятибальною шкалою. Всього було опитано 37 осіб у віці від 20 до 40 років. Для підведення підсумків були розраховані середні значення по кожному показнику.

Результати проведеного опитування показані в таблиці 3.4

Таблиця 3.4

Результати проведеного опитування

|  |  |
| --- | --- |
| показники | Середній бал |
| Зручність розташування | 4,8 |
| Режим роботи | 5 |
| Доступність цін | 4,9 |
| Технічна оснащеність | 5 |
| Різноманітність послуг, що надаються | 4,1 |
| Якість послуг | 4,9 |
| Кваліфікація персоналу | 5 |
| Захопливість розважальних програм | 3,9 |

Для більшого наочності побудуємо багатокутник конкурентоспроможності.

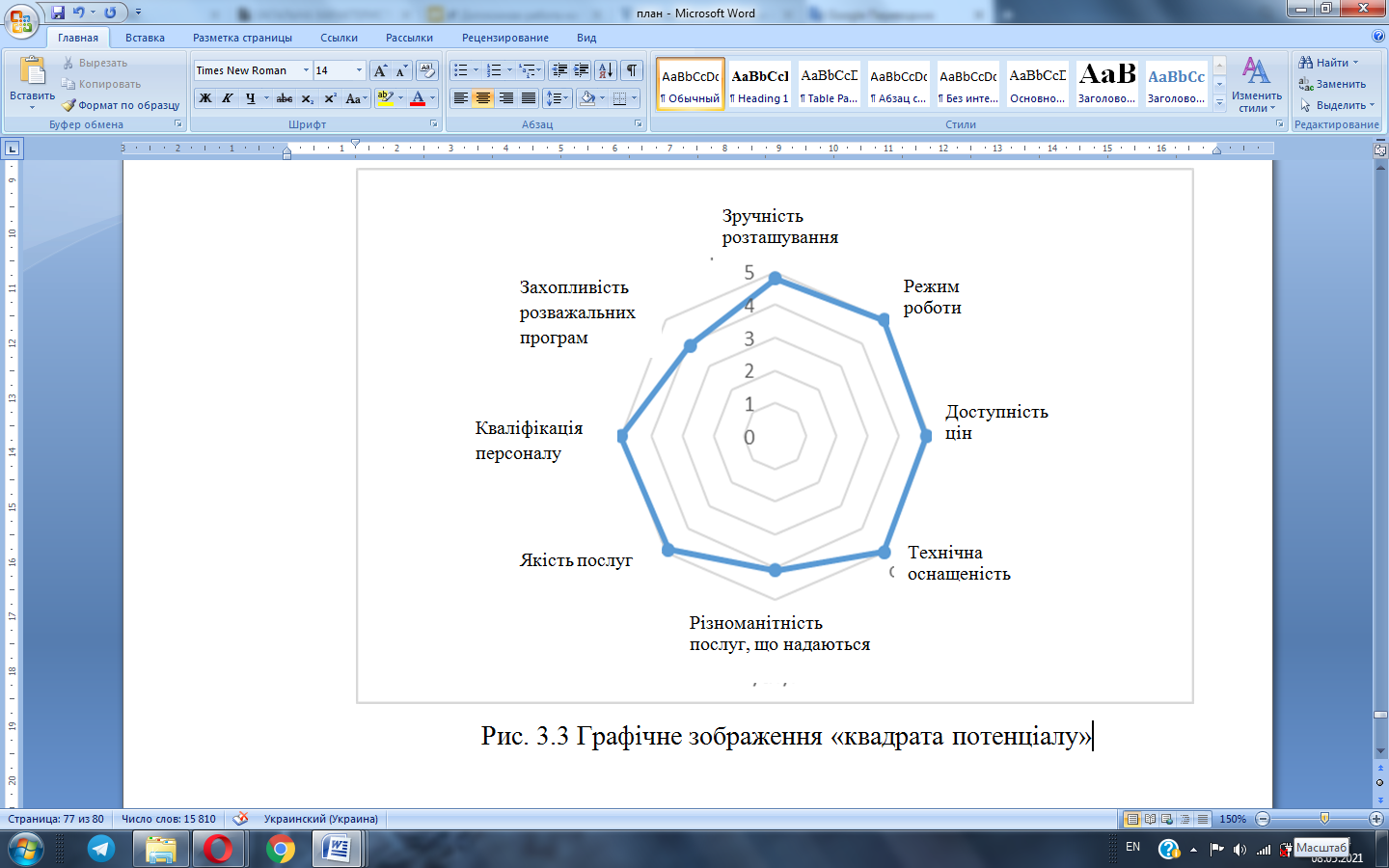


Рис. 3.3 Графічне зображення «квадрата потенціалу»

За даними проведеного аналізу були виявели слабкі сторони підприємства ТОВ «ЕКСІГРУПП», до яких відносяться низька захопливість розважальних програм і недостатнє різноманітність послуг, що надаються.

Також під час опитування учасниками були висловлені наступні побажання для підвищення конкурентоспроможності підприємства ТОВ «ЕКСІГРУПП».

На даний момент ТОВ «ЕКСІГРУПП» знаходиться на етапі зростання, для того щоб максимально продовжити період росту комплексної послуги, можна використовувати такі методи:

Підвищення якості послуги (даний метод на сьогоднішній день найбільш актуальний для сфери послуг, тому що потреби дуже швидко ростуть, з'являється таке поняття як «нове навчання», який вимагає високої якості не тільки якісної освіти, а й усіх інших);

Проникнення в нові сегменти ринку, необхідно шукати нові ринки, поява яких буде обумовлено прогнозованим поліпшенням ситуації в країні і зростанням доходів населення при пріоритетний розвиток внутрішнього ринку послуг, а також прагненням людей до здорового способу життя;

Переорієнтація реклами (відповідно до модними течіями: реклама екологічно чистої послуги, реклама комфорту і т.д.)

Своєчасне зниження ціни для залучення клієнтів (наприклад, в міжсезоння).

Забезпечення конкурентоспроможності послуг ТОВ «ЕКСІГРУПП» на ринку вимагає встановлення сприятливих і конкурентних умов послуг і продажу послуг на внутрішньому ринку.

Підводячи підсумки можна зробити висновки, що діяльність організації прибуткова, послуги користуються хорошим попитом, спочатку була підібрана команда професіоналів, завдяки якій з першого ж року підприємство стало приносити прибуток.

Таким чином, за результатами аналізу, можна зробити висновок, що основними цілями організації є розширення асортименту послуг, що надаються.

**2.5 Оцінка середньої величини факторів ризику**

На сьогоднішній день проблема управління фінансовими ризиками є однією з найбільш обговорюваних в умовах нестабільної економіки. Основна група проблем полягає в тому, що на даний момент відсутня єдина система аналізу та управління ризиками в сегменті брокерських компаній, що ускладнює адекватну оцінку ризиків і негативно впливає на підсумкові фінансові результати компанії.

Розмежування ризиків на внутрішні і зовнішні дозволяє краще розуміти природу виникнення і прояви ризику. Під зовнішніми розуміються чинники, виникнення яких лежить за межами контролю та впливу брокерської компанії, не пов'язане з діяльністю підприємства, але які воно повинно враховувати в процесі своєї діяльності. Внутрішні чинники визначають здатність самої організації успішно функціонувати в рамках своєї сфери діяльності і протистояти факторам зовнішнім. Це фактори, на які підприємство може впливати, нівелювати своєю політикою по відношенню до управління ризиками. Об'єднання деяких раніше окремо сформованих видів ризику обумовлено тим, що дані ризики мають одну підставу. Наприклад, ціла група ризиків, таких як ризик втрати коштів інвестора при арешті майна, витоку інформації втрати ділової репутації і довіри клієнтів, структурний, підведена під одне визначення - операційні ризики. Так як, по суті, всі перераховані види фінансових ризиків мають під собою схожі причини, а саме проблеми в роботі брокера.

Рис.3.4 Класифікація фінансових ризиків брокера з урахуванням методів управління

Джерело: [40]

Розмежування ризиків на внутрішні і зовнішні дозволяє краще розуміти природу виникнення і прояви ризику. Під зовнішніми розуміються чинники, виникнення яких лежить за межами контролю та впливу брокерської компанії, не пов'язане з діяльністю підприємства, але які воно повинно враховувати в процесі своєї діяльності. Внутрішні чинники визначають здатність самої організації успішно функціонувати в рамках своєї сфери діяльності і протистояти факторам зовнішнім. Це фактори, на які підприємство може впливати, нівелювати своєю політикою по відношенню до управління ризиками. Об'єднання деяких раніше окремо сформованих видів ризику обумовлено тим, що дані ризики мають одну підставу. Наприклад, ціла група ризиків, таких як ризик втрати коштів інвестора при арешті майна, витоку інформації втрати ділової репутації і довіри клієнтів, структурний, підведена під одне визначення - операційні ризики. Так як, по суті, всі перераховані види фінансових ризиків мають під собою схожі причини, а саме проблеми в роботі брокера.

Узагальнюючи підходи до класифікації фінансових ризиків [36-37], необхідно уточнити, що частина з них є однаковою для більшості видів підприємницької діяльності. В існуючій практиці ризик-менеджменту для більшості зазначених видів фінансових ризиків розроблені методи управління і впливу. При цьому деякі специфічні види ризиків, такі як ризики суміщення брокерської діяльності з власними операціями брокера, ризики маржинального кредитування не мають необхідних загальновизнаних методів управління. Наведена класифікація при її повноті важка для аналізу і можливості визначення ключових способів управління фінансовими ризиками. Отже, необхідно здійснити угруповання ризиків за ознаками і можливостям управління ризиками. На рисунку 1.1 запропонована угруповання фінансових ризиків брокера з урахуванням специфіки діяльності, яка розділяє фінансові ризики по причинам виникнення і методам управління ними. Причому тут відсутній поділ на об'єктивні і специфічні ризики, оскільки дана класифікація може бути застосована виключно для брокерської діяльності.

Тарифи на послуги, що надаються ТОВ «ЕКСІГРУПП» вказані в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Тарифи на послуги ТОВ «ЕКСІГРУПП»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Види послуг | Од. вим. | Тариф, грн |
| Митне оформлення: |  |  |
| Експертиза документів для оформлення ДТ | 1 компл. | 2500 |
| Реєстрація документів в митниці | 1 компл. | 800 |
| Оформлення бланків: Основний лист ДТ | 1 компл. | 1600 |
| Додатковий аркуш ДТ | 1 компл. | 800 |
| Основний лист ДТЗ | 1 компл. | 1200 |
| Додатковий аркуш ДМВ | 1 компл. | 800 |
| Основний лист КТС | 1 компл. | 1200 |
| Додатковий аркуш КТС | 1 компл. | 800 |
| Підготовка Описи документів | 1 компл. | 800 |
| Підготовка електронної копії ДТ, опису | 1 копія | 800 |
| Організація митного огляду | 1 посл. | 1600 |
| Проведення митного оформлення ДТ | 1 екз. | 7000 |
| Додаткові послуги: |  |  |
| Підбір коду товару згідно з УКТ ЗЕД відповідно до поданими документами | 1 код | 400 |
| Консультаційні послуги | 1 розрахунок | 150 |
| Виїзд співробітників в профільні відділи митниці | 1 посл. | по договір. |
| Огляд вантажу при здачі на склад |  | від 4000,00 до 6000,00 |
| Складання акту видачі вантажу, ін. документів | 1 посл. | 800 |
| копіювання документів | 1 посл. | 400 |

Примітка:

- Тарифи вказані з урахуванням ПДВ 18%.

- Оплата здійснюється в гривнах протягом 3-х банківських днів.

На підставі даних компанії складається графік отриманого прибутку за 2018-2020 роки. рис. 3.5

Рис. 3.5 Прибуток, отриманий компанією «ЕКСІГРУПП» в період з 2018-2020 року

Джерело: [19]

Даний графік докладніше в порівнянні з попереднім, показує розвиток компанії. На даному графіку ми бачимо, що 2018-2019 роки є періодом становлення компанії. Це період коли доходи перевищують витрати і налагоджується робота всіх структур і відділів компанії. Бухгалтерський баланс за цей період представлений в табл. 3.5.

Однак початок 2020 року, як ми бачимо на графіку, так само досить нестабільно, перш за все це пов'язано з сезонними коливаннями ринку митних послуг. Також на графіку за 2020 рік ми бачимо, що існують два стрибка, відповідних місяцях червень-липень і листопад-грудень. Це так само пов'язано з сезонними коливаннями: стрибок «червень-липень», є літнім періодом-часом активної торгівлі; а стрибок в період «листопад-грудня» йде активна торгівля перед новорічними і різдвяними канікулами, а також через складність вантажоперевезень на початку року.

Як показав проведений аналіз, в даний час в компанії склалася ситуація, коли, з одного боку, є стійкий потік клієнтів, склалася асортиментна матриця основних послуг, які фірма пропонує своїм клієнтам, є певний рівень попиту на послуги компанії. З іншого боку, не відбувається розвитку підприємства, не визначені зони найближчого розвитку, не ясно, куди рухатися підприємству далі. Можна говорити, що фірма вийшла на певне «плато» в своєму розвитку і стагнує.

Сама по собі така ситуація не є кризовою, вона є природною в розвитку будь-якої компанії, коли після етапу інтенсивного росту відзначається стабілізація економічних показників, відбувається відпрацювання технології надання послуг, робота над їх якістю, використовуються ті заділи і напрацювання, які були досягнуті на попередніх етапах , за рахунок них в певному сенсі компанією «знімаються вершки».

Однак вкрай важливо на цьому етапі не законсервуватися на досягнутому рівні і не зупинитися в своєму розвитку. Важливо глибоко оцінити існуючі можливості і ризики ситуації, що склалася, визначити стратегічні перспективи подальшого функціонування підприємства.

Компанії «ЕКСІГРУПП» в даний час важливо розглянути можливості розвитку асортименту тих послуг, які вона пропонує своїм клієнтам. Це обумовлено декількома обставинами:

* 1. по-перше, асортиментна матриця послуг, пропонованих фірмою своїм споживачам, була закладена ще в момент створення компанії, і з того моменту не змінювалася;
  2. по-друге, багато постійних клієнтів компанії почали рідше купувати її послуги, оскільки з багатьма з них вони вже познайомилися, а нічого нового компанія їм поки запропонувати не може. У цій ситуації клієнти починають переорієнтуватися на інші компанії даної сфери, що є тривожним сигналом і здатне спровокувати найближчим часом помітний відтік клієнтів, а отже, і падіння обсягів реалізації послуг;
  3. по-третє, в компанії почав знижуватися приплив нових клієнтів, оскільки послуги фірми відомі на ринку, і первинне насичення ними попиту вже сталося, а вторинний попит формується гірше, повільніше.

Однак найважливішим фактором, що повинен стимулювати компанію до пошуку шляхів розвитку - це сучасна ситуація, пов'язана з пандемією коронавирусной інфекції. Поширення COVID-19 призвело до того, що індустрії надання послуг, в тому числі освітніх і послуг в сфері організації перевезень, було завдано серйозної шкоди. Як відзначають дослідники, в багатьох галузях бізнесу зараз неоднозначний період через карантин COVID-19. У багатьох країнах закриті кордони, скасовуються масові заходи ділового характеру, заплановані зустрічі, припинена конгрессно-виставкова діяльність. На цьому загальному несприятливому фоні серйозних збитків несуть в тому числі компанії логістичних послуг.

В даний час ситуація з пандемією поступово стабілізується і втрачає гостроту, проте очевидно, що компанії сфери послуг почнуть працювати після зняття всіх обмежень конкуренція між ними стане особливо сильна, тому що кожна фірма буде прагнути компенсувати собі ті втрати, які вона понесла в період тимчасового призупинення діяльності.

Розглядаючи фінансовий результат діяльності компанії, можна частково оцінити внесок системи управління сукупністю фінансових ризиків брокера і інвестора в частині впливу на прибутковість інвесторів і приріст капіталу брокера. В рамках доходів всієї компанії виділити ту частину, яка сформована за рахунок застосування системи підтримки прийняття рішень не представляється можливим, оскільки кожен клієнт компанії отримує сукупність послуг. Таким чином, основні висновки сформовані на основі аналізу тестованої вибірки клієнтів, вклад яких у зміну фінансового результату компанії можна оцінити.

Оціночні витрати компанії на тестування і впровадження методичного підходу до часткового прийняття ризиків інвесторів склали 45 млн грн. Витрати складаються з: коштів на впровадження в інформаційно-аналітичні системи блоку прийняття рішень для інвестора, витрат на навчання персоналу, витрат на організацію навчання клієнтів по роботі з системою, витрати на створення аналітичної системи з обліку даних тестованих клієнтів. Комісійний дохід за аналізований період по вибірці з 100 клієнтів склав 58 млн грн., що на 28% вище зроблених витрат. Частота здійснення операцій з обраної сукупності клієнтів зросла за аналізований період на 18% і склала в середньому - 4,5 угоди в тиждень в розрахунку на одного клієнта. Сукупний обсяг угод інвесторів за розглянутий період склав - 794,5 млн грн.

Фактичні дані про зміну капіталу обраної групи дозволяють побачити значні відхилення в прибутковості в позитивну і негативні сторони, що свідчить про наявність підвищеного ризику в діях інвесторів. У той же час відображає прогнозну зміну капіталу за умови проходження рекомендаціям системи, показує більш згладжену і однорідну динаміку зміни ціни, що є одним з індикаторів помірного ризику.

Основним результатом впливу системи на сукупність ризиків є зменшення витрат на хеджування фінансових операцій у брокера, оптимізація його грошових потоків і зниження розмірів збитків у інвесторів.

Проведений аналіз застосування методичного підходу до оцінки та управління ризиками брокерської діяльності показує, що він придатний для вирішення поставленого завдання. З урахуванням закладених обмежень, застосування авторського методичного підходу дозволяє отримати позитивний економічний ефект для будь-якого типу інвесторів на розглянутих інтервалах.

За результатами проведеного аналізу пропонуються наступні рекомендації щодо розвитку системи управління фінансовими ризиками в брокерської діяльності.

1. Доопрацювати систему підтримки прийняття рішень з урахуванням автоматизації блоку оцінки показника ризику.
2. Підвищити ступінь лояльності клієнтів в брокерській компанії за допомогою організації постійної уваги до їх ризиків. Необхідно впровадити в управлінські процеси брокерської компанії обов'язкову процедуру оцінки ризиків перевезень і процес їх консультування за її результатами. Необхідно розробити відповідні інструкції для співробітників компанії.
3. Впровадити в систему залучення нових клієнтів додаткові сервіси по оцінці ризиків, які повинні бути безкоштовними для всіх категорій клієнтів.

Ми вважаємо, що надання послуг, які спрямовані на захист інвесторів та їх фінансових коштів повинні бути доступні всім. Оскільки не кожен, особливо початківець інвестор, готовий інвестувати значні суми коштів без отримання попередніх знань і досвіду. Часто, інвестуючи невеликі суми, інвестор з-за відсутності знань і відповідних навичок, отримує негативний результат на фондовому ринку і відмовляється від подальших інвестицій. У зв'язку з цим завдання брокерської компанії полягає в сприянні збереження капіталу інвестора і отримання ним позитивного досвіду інвестування, чого можна досягти шляхом організації системи сигналів, рад по здійсненню інвестиційних процесів.

1. З точки зору організації брокерської діяльності необхідно організувати процес навчання персоналу компанії по способам управління фінансовими ризиками. Особливу увагу слід приділити персональним брокерам, завдання яких не тільки забезпечити прибутковість клієнта, але і його лояльність до компанії. Співробітники компанії, що мають відношення до надання послуг клієнтам, повинні володіти навичками управління ризиками, а в інформаційній системі підтримки прийняття рішень повинна бути функція оповіщення співробітника компанії. Можливо виділення в структурі брокерської компанії відділу з управління ризиками, в завдання якого входитиме попередження виникнення фінансових ризиків у інвесторів.

Крім того система контрольних заходів дозволить зібрати статистичний матеріал про інвестиційних рішеннях, і в наслідку виробити ряд заходів та інструкцій для співробітників брокерської компанії.

1. В рамках управління ефективністю брокерської діяльності система підтримки прийняття рішень може бути розширена шляхом впровадження автоматизованого блоку хеджування фінансових ризиків брокерської компанії і використовуватися в разі необхідності страхування її фінансових ризиків в частині управління інвестиційними активами і в процесі брокерської діяльності.

Актуальність зазначених пропозицій посилена тим, що в умовах кризових явищ в економіці брокерські компанії повинні розробляти заходи по залученню інвестицій на фінансовий ринок брокерських послуг. А з боку регулятора фінансового ринку сформовані вимоги до брокерської компаній про розвиток систем підтримки клієнтів.

Висновки по третьому розділі

1. Проведено оцінку конкурентного середовища та можливостей ТОВ «ЕКСІГРУП».
2. Проведено тестування системи на реальних даних і вибіркою інвесторів брокерської компанії, яке показало, що за умови проходження рекомендаціям системи, співвідношення ризику і прибутковості поліпшується на користь зниження рівня ризику. Позитивний ефект для брокерської компанії виражений у збільшенні частоти здійснення операцій з обраної сукупності клієнтів за аналізований період на 18% і склала в середньому - 4,5 угоди в тиждень в розрахунку на одного клієнта.
3. Протестовані можливості системи підтримки прийняття рішень в частині оцінки ризику помилкового розподілу інвестицій і формування рекомендацій для брокера.

**ВИСНОВКИ**

В результаті проведеного дослідження, можна зробити наступні висновки.

Результативність діяльності брокерських контор та окремих брокерів забезпечується завдяки ефективному проведенню посередницьких операцій на замовлення клієнтів і ґрунтується на відпрацьованих елементах їхньої торгової стратегії.

Торгові стратегії брокерів передбачають:

• дотримання умов передбачених у договорі між: брокером і клієнтом;

• проведення торговельної політики, що забезпечує оптимальну прибутковість діяльності брокерської фірми та окремих брокерів.

Торгові стратегії брокерів стосовно клієнтів передбачають надання консультаційно-інформаційних послуг. За довгострокових контактів між брокером і клієнтом такі послуги окремо не оплачуються, проте брокер зацікавлений у швидкому товаропросуванні за угод на реальний товар та швидких оборотах контрактів на ф'ючерсних ринках. У торговій стратегії брокера важливим моментом є його стосунки з клієнтом щодо їх взаєморозрахунків. Особливо це важливо за умови непередбачених збитків клієнта через невдалі дії брокера на біржовому ринку чи виплату штрафів з інших причин. Як правило, такі ситуації заздалегідь обговорені і визначені позиції у діях як брокера, так і клієнта.

Бурхливий розвиток економіки, що полягає в залученні країн в глобальні організації та інтеграційні угруповання, нерозривно пов'язане з розширенням міжнародних економічних відносин, велика частина з яких реалізується через зовнішню торгівлю.

Система управління ризиками митної служби безперервно і інтенсивно розвивається протягом декількох років. Сучасний етап розвитку системи управління ризиками спрямований на підвищення ефективності її застосування в діяльності митних органів. Реалізація принципу вибірковості при проведенні митного контролю, основним показником якого є зниження числа випадків проведення форм митного контролю до випуску товарів і одночасною активізацією контролю після випуску, повинна стати найважливішим напрямом вдосконалення діяльності митних органів, також як і інтеграція в єдину систему управління ризиками методів аналізу, оцінки та мінімізації ризиків, вибору об'єктів для контролю до випуску або після випуску товарів.

Як показав проведений аналіз на прикладі ТОВ «ЕКСІГРУПП», в даний час в компанії склалася ситуація, коли, з одного боку, є стійкий потік клієнтів, склалася асортиментна матриця основних послуг, які фірма пропонує своїм клієнтам, є певний рівень попиту на послуги компанії. З іншого боку, не відбувається розвитку підприємства, не визначені зони найближчого розвитку, не ясно, куди рухатися підприємству далі. Можна говорити, що фірма вийшла на певне «плато» в своєму розвитку і стагнує.

Сама по собі така ситуація не є кризовою, вона є природною в розвитку будь-якої компанії, коли після етапу інтенсивного росту відзначається стабілізація економічних показників, відбувається відпрацювання технології надання послуг, робота над їх якістю, використовуються ті заділи і напрацювання, які були досягнуті на попередніх етапах , за рахунок них в певному сенсі компанією «знімаються вершки».

Однак вкрай важливо на цьому етапі не законсервуватися на досягнутому рівні і не зупинитися в своєму розвитку. Важливо глибоко оцінити існуючі можливості і ризики ситуації, що склалася, визначити стратегічні перспективи подальшого функціонування підприємства.

Компанії «ЕКСІГРУПП» в даний час важливо розглянути можливості розвитку асортименту тих послуг, які вона пропонує своїм клієнтам.

**СПИСОК ВИКОРИСТАННИХ ДЖЕРЕЛ**

Балабанова Л.В. Б.20 Логистический аутсорсинг Электронный ресурс] : учеб-метод. рекоменд. по изучению дисциплины (для студ. очн. формы обуч. укрупненной группы 38.00.00 «Экономика и управление» напр. подготовки 38.03.02 «Менеджмент» ОУ «Бакалавриат») / Л.В. Балабанова, Е.А. Гасило, А.Н. Германчук / М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО «Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского», Ин-т экономики

1. Бардиш Г. О. Проектний аналіз: [підручник] / Г. О. Бардиш. – К.: Знання, 2006. – 415 с.

Гордон, М.П., ​​Карнаухов, С.Б. Логістика руху товарів. 2-е изд., Перераб. і доп. М .: Центр економіки і маркетингу, 2014.

1. Дашко І. М. Урахування чинника інвестиційного ризику при обґрунтуванні вибору найкращої технології виготовлення продукції / І. М. Дашко, Т.О. Петрушка, О. Ю. Ємельянов // Сталий розвиток економіки: [Всеукраїнський науково-виробничий журнал]. – Хмельницький. – 2013. – №1. – С. 306-310.
2. Державна статистика України ukrstat.gov.ua
3. Інформаційний ресурс <https://trademaster.ua/mirovoy_opyit/312583>
4. Інформаційний ресурс <http://inka-trans.ua>

Класифікатор професій ДК 003:2010 (на зміну ; ДК 003:2005) : наказ Держспоживстандаргу України:: від 28.07.2010 № 327.—Режим доступа: <http://sfs.gov.ua/>

1. Коробкова О.М. Організаційно-економічні основи регулювання брокерської діяльності

http://www.impeer.od.ua/images/Avtoreferaty/2018/avtoref\_Korobkova.pdf

1. Логистика : учеб. пособие / под ред. Б. А. Анакина и Т. А. Родкиной. М. : ТК Велби; Проспект, 2005
2. Лук’янова В. В. Економічний ризик / В. В. Лук’янова, Т. В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
3. Матвєєв В.В., О.В. Овчинникова РОЛЬ логістичних СЕРВІСІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ// Роль логістичних сервісів в організації торгівлі// ЕКОНОМІКА І ПРАВО2019. Т. 29, вип. 1
4. Миронов Е.В. Международные рейтинговые агентства: странные игры // Рынок ценных бумаг, [www.rcb.ru](http://www.rcb.ru)
5. Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. - Урядовий кур’єр. - 2 0 1 2 .-№ 86
6. Мхітарян, К. Р. Транспортне забезпечення комерційної діяльності. Учеб. посібник. Ростов-на-Дону: Юрги, 2016.
7. Офіційний сайт компанії «UTMAG». - URL: <https://utmagazine.ru>

Офіційний сайт ПРОВЕД. - URL:[http: //провед.рф](http://провэд.рф/)

Офіційний сайт Південно-Західного державного університету. - URL: https: //[www.swsu.ru](http://www.swsu.ru/)

1. Офіційний сайт ТОВ "ЕКСІГРУПП" ttps://eksigroup.com.ua

Плескачевский В. Место саморегулирования в модели регулирования финансовых рынков // Рынок ценных бумаг, www.rcb.ru

Положення про діяльність митних брокер»! на території України : наказ Державного митного, комітету України № 173 від 04.09.1992. - Режий; доступа: http://sfs.gov.ua/.

Реєстр підприємств, яким надано дозвіл тШ провадження митної брокере ької діяльності. - М еж і of access: http://sfs.gov.ua/dovidniki—reestri—perel33§ reestri/94921 .html

1. Сайт таможенної служби України https://customs.gov.ua
2. Товт Т.Й. Механізм регулювання інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств / Т.Й. Товт // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 2(152). – С. 211-218.
3. Товт Т.Й. Оцінювання ефективності та доцільності вкладення інвестицій в інноваційну діяльність підприємства / Т.Й. Товт // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: “Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку”. – Львів, 2012. – №748. – С. 254-259.
4. Customs Brokers Licensing Regulations) (SOR/86-1067). - Mode o f access: https://'laws-lois| justice, gc.ca/eng/regulations/sor-86-1067/fulltext.htmi.

Glossary' o f international custom s terms. - M ode o f access: http://w ww .tsouz.ru/D ocs/kodeks/ Documents/glossary.pdf.

1. Gourdin KN Global Logistics Management A Competitive Advantage for the 21st Century, 2nd edition, Blackwell Publishing, Hoboken New Jersey. 2006
2. Lieb RC, Bentz BA The Use of Third-Party Logistics Services by Large American Manufacturers: The 2003 Sur- vey // Transportation Journal. 2003. 43 (3). P. 24-33. URL: http[s: //www.jstor.o](http://www.jstor.org/stable/20713572?seq=1)rg[/ stab](http://www.jstor.org/stable/20713572?seq=1)l[e / 2071357](http://www.jstor.org/stable/20713572?seq=1)2[? Seq = 1 #](http://www.jstor.org/stable/20713572?seq=1) page\_

Memorandum D 17-1-4 O ttaw a, May 107 2012. - Mode of access: https://www.cbsa-asfc.gc.cal publication s/dm-md/d 17/d 17-1 -4-eng.htm l

#### Rick LaGore Rick is the co-founder and CEO of InTek Freight & Logistics, a company focused on being the place where companies come when faced with a logistics problem.

1. Schramm HJ Freight Forwarder's Intermediary Role in Multimodal Transport Chains A Social Network Approach, Physica Verlag, Springer Company, Vienna. 2012.
2. Slovic P. Facts Versus Fears: Understanding Perceived Risk / P. Slovic, B. Fischhoff, S. Lichtenstein // Societal Risk Assessment. ‒ New York : Plenum Press, 1980. ‒ P 181‒216.
3. Standardized Measurement Approach for operational risk - consultative document [Electronic resource] // Bank for International Settlements (BIS) – Electronic data. – The electronic version of the printing publication. Switzerland, 2016. – URL: <http://www.bis.org/bcbs/publ/d355.pdf>(access: 20.05.2016).
4. Statistics [Electronic resource] // Financial Industry Regulatory Authority. ‒ Electronic data. ‒ Washington, [s.a.]. ‒ URL: <http://www.finra.org/newsroom/statistics>(access date: 23.05.2016).
5. Blank I.A. Financial risk management. - Kiev: Nika-Center, 2005 .-- 600
6. Shapkin A.S. Economic and financial risks. - 3rd ed. - M.: Dashkov and K, - 2005 .-- S. 12.
7. Third-Party Logistics Study. The State of Logistics Outsourcing. Results and Findings of the 21st Annual Study 2019 // URL: <https://jda.com/-/media/jda/knowledge-center/thought-leadership/2017stateoflogisticsreport_new.ashx>.
8. WCO Custom s B rokers G uidelines June 2018. - Mode o f access: http://www.wcoomd.org/-/ media/wco/public/global/pdf.
9. Uryasev S. Conditional Value-at-Risk: Optimization Algorithms and Applications [Electronic resource] // Financial Eng. News. ‒ 2000. ‒ 14 February. ‒ P. 1‒5.
10. Why the U.S. Market [Electronic resource] // Charles Schwab. ‒ Electronic data.
    * [S.l., s.a.]. ‒ URL: <http://www.schwab.com.hk/public/hk/the-us-market/why-the-us> (access date: 23.05.2016).
11. Yaros J. R. Data-driven methods for equity similarity prediction [Electronic resource] / J. R. Yaros, T. Imielinski // Quantitative Finance. ‒ 2015. ‒ Vol. 15, № 10. ‒ P. 1657‒1681. ‒ URL: <http://dx.doi.org/10.1080/14697688.2015.1071079> (access date: 23.05.2016).
12. Yu H. Blind Faith in China’s Stock Market [Electronic resource] // The New York Times ‒ Electronic data. ‒ NewYork, 2015. ‒ URL: <http://www.nytimes.com/2015/08/20/opinion/yu-hua-blind-faith-in-chinas-stock-> market.html?\_r=0 (access date: 23.05.2016).

ДОДАТОК А

Бухгалтерський баланс ТОВ «ЕКСІГРУПП»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | код показника | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Необоротні активи Нематеріальні активи Основні засоби Разом у розділі I |  |  |  |
| 110 | - | 81 |
| 120 | 8 | 6 |
| 190 | 8 | 87 |
| II. Оборотні активи Запаси в тому числі: витрати майбутніх періодів Дебіторська заборгованість (платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати) в тому числі: покупці і замовники Грошові кошти Разом у розділі II БАЛАНС |  |  |  |
| 210 | 21 | 28 |
| 216 | 21 | 28 |
| 240 | 1 486 | 466 |
| 241 | 105 | 202 |
| 260 | 487 | 577 |
| 290 | 1994 | тисячі сімдесят один |
| 300 | 2002 | 1158 |
| ПАСИВ | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| III. Капітал і резерви Статутний капітал Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) "Разом у розділі III IV.Долгосрочние зобов'язання Разом у розділі IV V. Короткострокові зобов'язання Позики і кредити Кредиторська заборгованість в тому числі: постачальники і підрядники заборгованість перед персоналом організації заборгованість перед державними позабюджетними фондами заборгованість по податках і зборах Разом у розділі V БАЛАНС |  |  |  |
| 410 | 20 | 20 |
| 470 | 288 | 113 |
| 490 | 308 | 133 |
|  |  |  |
| 590 | - | - |
|  |  |  |
| 610 | 434 | 656 |
| 620 | 1260 | 369 |
| 621 | 1092 | 156 |
| 622 | 11 | 50 |
| 623 | 7 | - |
| 624 | 150 | 163 |
| 690 | 1694 | 1025 |
| 700 | 2002 | 1158 |