

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ КИЇВСЬКИЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ДИЗАЙНУ

Факультет управління та бізнес-дизайну

Кафедра смарт-економіки

Дипломна магістерська робота

на тему УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА

Виконав: студент групи МгДМЕ-21
спеціальності 051 Економіка
освітньої програми Міжнародна економіка
Сергій ОХРИМЕНКО
Керівник к.е.н., доц. Поліна ПУЗИРЬОВА
Рецензент к.е.н., доц. Олена БУДЯКОВА

Київ 2022

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ДИЗАЙНУ

Факультет управління та бізнес-дизайну
Кафедра Смарт-економіки
Спеціальність 051 Економіка
Освітня програма Міжнародна економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри Смарт-економіки
_____ Анна ОЛЕШКО
« _____ » _____ 20__ року

ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНУ МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

_____ Охріменко Сергію Олександровичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Управління експортно-імпортною діяльністю підприємства Науковий керівник роботи Пузирьова Поліна Володимирівна, к.е.н., доцент, затверджені наказом вищого навчального закладу від «28» вересня 2022 року №180-уч.

2. Строк подання студентом роботи 01.11.2022 р. _____

3. Вихідні дані до роботи звітність підприємства ТОВ «Інтел-Трейд», наукова література, навчально-методична література, законодавчі та нормативно-правові акти України, що регулюють експортно-імпорتنу діяльність підприємств, інформація та статистичні дані Державної служби статистики, звіти українських фінансових установ та суб'єктів господарювання, тощо. _____

4. Зміст дипломної роботи (перелік питань, які потрібно розробити) Вступ. Теоретичні аспекти управління експортно-імпортною діяльністю. Аналіз та сучасний стан експортно-імпортої діяльності ТОВ «Інтел-Трейд». Шляхи підвищення ефективності управління експортно імпортною діяльністю ТОВ «Інтел-Трейд». Висновки. _____

5. Консультанти розділів дипломної магістерської роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Вступ	Поліна ПУЗИРЬОВА, к.е.н., доцент	12.09.22.	29.09. 22.
Розділ 1	Поліна ПУЗИРЬОВА, к.е.н., доцент	30.09.22.	12.10. 22
Розділ 2	Поліна ПУЗИРЬОВА, к.е.н., доцент	13.10.22.	23.10. 22.
Розділ 3	Поліна ПУЗИРЬОВА, к.е.н., доцент	24.10.22.	27.10. 22.
Висновки	Поліна ПУЗИРЬОВА, к.е.н., доцент	25.10.22.	28.10. 22.

6. Дата видачі завдання: 12.09.2022 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної магістерської роботи	Терміни виконання етапів	Примітка про виконання
1	Вступ	12.09.2022	
2	Розділ 1. Теоретичні аспекти управління експортно-імпортною діяльністю	30.09.2022	
3	Розділ 2. Аналіз та сучасний стан експортно-імпоротної діяльності ТОВ «Інтел-Трейд»	13.10.2022	
4	Розділ 3 Шляхи підвищення ефективності управління експортно імпортною діяльністю ТОВ «Інтел-Трейд»	24.10.2022	
5	Висновки	25.10.2022	
6	Оформлення дипломної магістерської роботи (чистовий варіант)	28.10.2022	
7	Здача дипломної магістерської роботи на кафедру для рецензування (за 14 днів до захисту)	01.11.2022	
8	Перевірка дипломної магістерської роботи на наявність ознак плагіату (за 10 днів до захисту)	07.11.2022	
9	Подання дипломної магістерської роботи на затвердження завідувачу кафедри (за 7 днів до захисту)	17.11.2022	

Студент

_____ (підпис)

Сергій ОХРИМЕНКО

(прізвище та ініціали)

Науковий керівник роботи

_____ (підпис)

Поліна ПУЗИРЬОВА

(прізвище та ініціали)

Директор НМЦУПФ

_____ (підпис)

Олена ГРИГОРЕВСЬКА

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Охріменко С. О. Управління експортно-імпортною діяльністю підприємства. – рукопис.

Дипломна магістерська робота за спеціальністю 051 – Економіка. – Київський національний університет технологій та дизайну, Київ, 2022 рік.

Дослідження присвячено теоретико-практичним аспектам управління експортно-імпортною діяльністю підприємства. В роботі було розглянуто загальну характеристику та визначено основні методи операцій з експорту й імпорту товарів, а також досліджено чинники впливу та аналіз експортно-імпортної діяльності підприємств. Визначено основи побудови механізму забезпечення експортно-імпортної діяльності підприємств, проведено аналіз стану імпортних операцій підприємства ТОВ «Інтел-Трейд» та оцінено ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства в цілому. Обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення управління експортно – імпортною діяльністю, розроблено альтернативні варіанти управління експортно - імпортною діяльністю та запропоновано концептуальну основу симптоматичної діагностики експортно-імпортної діяльності підприємства.

Ключові слова: експорт, імпорт, управління, підприємства, чинники впливу, ефективність, зовнішньоекономічна діяльність, симптоматична діагностика, експортно-імпортна діяльність.

ANNOTATION

Okhrimenko S. Management of export-import activities of the enterprise– manuscript.

Master's thesis on specialty 051 –Economics. – Kyiv National University of Technologies and Design, Kyiv, 2022.

The study is devoted to the theoretical and practical aspects of the management of export-import activities of the enterprise. The work considered the general characteristics and determined the main methods of operations on the export and import of goods, as well as investigated the influencing factors and analysis of the export-import activities of enterprises. The basics of building a mechanism for ensuring the export-import activity of enterprises were determined, the state of import operations of the enterprise "Intel-Trade" LLC was analyzed, and the efficiency of the enterprise's foreign trade activity as a whole was evaluated. Proposals for improving the management of export-import activity are substantiated, alternative options for managing export-import activity are developed, and a conceptual basis for symptomatic diagnosis of the enterprise's export-import activity is proposed.

Key words: export, import, management, enterprises, influencing factors, efficiency, foreign economic activity, symptomatic diagnostics, export-import activity.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	9
1.1 Сучасна характеристика та основні методи операцій з експорту й імпорту товарів	9
1.2 Чинники впливу та аналіз експортно-імпортової діяльності підприємств.....	20
1.3 Основи побудови механізму забезпечення експортно-імпортової діяльності підприємств	30
Висновки до розділу 1	38
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ІНТЕЛ-ТРЕЙД»	39
2.1 Загально-господарська характеристика та аналіз фінансової діяльності ТОВ «Інтел-Трейд»	39
2.2. Дослідження стану імпортних операцій підприємства ТОВ «Інтел-Трейд».....	47
2.3. Оцінка ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства ТОВ «Інтел-Трейд».....	51
Висновки до розділу 2	62
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО ІМПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «ІНТЕЛ-ТРЕЙД»	64
3.1. Обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення управління експортно – імпортовою діяльністю	64
3.2. Розробка альтернативних варіантів управління експортно - імпортовою діяльністю	71
3.3. Концептуальні основи симптоматичної діагностики експортно-імпортової діяльності підприємства	77
Висновки до розділу 3	83
ВИСНОВКИ.....	85
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	89
ДОДАТКИ.....	101

ВСТУП

Актуальність дослідження. Експортно-імпортна діяльність завжди була і залишається важливою складовою економічного розвитку держави. У умовах глобалізації світового господарства на сучасному етапі розвитку економіки України зовнішньоекономічна діяльність підприємств набуває дедалі більшого розвитку. На ефективність діяльності підприємства впливає низка різноманітних чинників. Від їх інтенсивності, напряму та тривалості дії багато в чому залежать кінцеві результати діяльності підприємства: обсяги випуску та реалізації продукції, її собівартість, прибуток, рівень рентабельності, фінансова стійкість. Розвиток конкуренції з боку як на внутрішньому ринку, так і за рубежом зумовлює потребу підвищення ефективності діяльності підприємства, важливою складовою чого є удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Тому на сучасному етапі розвитку підприємств України дуже важливою є розробка науково-методичних засад управління експортно-імпортною діяльністю підприємств та вдосконалення його організаційно-економічного і методичного забезпечення, на основі вирішення таких основних задач: розкриття й уточнення економічної сутності експорту-імпорту як явища і процесу, визначення їх передумов (механізму запуску), структури, чинників формування та регуляторного механізму життєздатності; аналізу теоретичних засад управління експортно-імпортною діяльністю підприємств, розкриття їх особливостей як однієї з функціональних підсистем менеджменту підприємства.

Серед досліджень проблем управління експортно-імпортною діяльністю підприємства заслуговують на особливу увагу роботи таких українських учених, як: В. Андрійчук, О. Білорус, В. Геєць, М. Дудченко, Ю. Іванов, А. Кредисов, Г. Климко, І. Лукінов, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, та ін.

Метою дипломної роботи є розробка та обґрунтування напрямів покращення управління експортно-імпортною діяльністю підприємства ТОВ «Інтел-Трейд».

Для досягнення мети роботи потрібно вирішити наступні основні задачі:

- здійснити характеристику та визначити основні методи операцій з експорту й імпорту товарів;
- дослідити чинники впливу та аналіз експортно-імпортової діяльності підприємств;
- визначити основи побудови механізму забезпечення експортно-імпортової діяльності підприємств;
- провести загально-господарську характеристику та аналіз фінансової діяльності ТОВ «Інтел-Трейд»;
- дослідити стан імпортних операцій підприємства ТОВ «Інтел-Трейд»;
- оцінити ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства ТОВ «Інтел-Трейд»;
- обґрунтувати пропозиції щодо вдосконалення управління експортно – імпортною діяльністю;
- розробити альтернативні варіанти управління експортно - імпортною діяльністю;
- запропонувати концептуальну основу симптоматичної діагностики експортно-імпортової діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є процес спрямований на поліпшення механізму експортно-імпортової діяльності ТОВ «Інтел-Трейд».

Предметом дослідження є теоретичні, практичні та методичні засади щодо управління експортно-імпортною діяльністю підприємства.

Методи дослідження. Методи дослідження, які обрані для проведення дослідження у роботі охоплюють загальнонаукові підходи та прийоми. Серед

них варто виділити: синтез та аналіз під час висвітлення теоретичних аспектів обраної теми; дедукція й індукція для зведення та представлення теоретичного та практичного матеріалу; статистичні методи, які на базі узагальнюючих показників дозволили представити у таблицях і графіках.

Інформаційною базою дослідження стали внутрішня документація ТОВ «Інтел-Трейд», законодавчі та нормативно-правові акти з питань регулювання зовнішньоекономічної діяльності і зокрема експортно-імпорتنних операцій, праці вітчизняних та закордонних вчених, наукові публікації в періодичних виданнях, статистичні матеріали, довідкова література та інше.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розробленій концептуальній моделі симптоматичної діагностики експортно-імпорتنної діяльності підприємства, базисом якої виступають складові потенціалу її реалізації, спрямовані на покращення: суб'єктної взаємодії її учасників на основі притаманних їй властивостей і визначених принципах реалізації процесу діагностування; функціональної цілеспрямованості експортно-імпорتنної діяльності на основі результатів виявлення її негативної симптоматики та визначених цілей симптоматичної діагностики; управлінської компоненти шляхом використання логіко-формалізованих методів, розробки комплексу заходів і обґрунтування проектних рішень для вирішення завдань симптоматичної діагностики.

Практичне значення отриманих результатів роботи полягає в доцільності використання запропонованої методики здійснення симптоматичної діагностики експортно-імпорتنної діяльності підприємства та підкреслюють застосовувані в ході її реалізації спеціальні методи економічних досліджень, методи стратегічного аналізу, а також цільовий метод, комплексне застосування яких мінімізує негативний прояв симптомів експортно-імпорتنної діяльності.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати дипломної магістерської роботи обговорювалися на IV Міжнародній

науково-практичній конференції «Проблеми інтеграції освіти, науки та бізнесу в умовах глобалізації» (07.10.2022 року, м. Київ). Публікації. За результатами дослідження опубліковано 2 наукові праці: одна стаття у науковому фаховому виданні України загальним обсягом 15 сторінок, одні тези доповідей на міжнародній науково-практичній конференції загальним обсягом 6 сторінок.

Дипломна магістерська робота складається із вступу, трьох розділів, висновків до розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. У роботі розміщено 14 таблиць і 13 рисунків, список використаних джерел та додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

1.1. Сучасна характеристика та основні методи операцій з експорту й імпорту товарів

У міжнародній торговельній практиці використовуються два основні методи здійснення експортно-імпортних операцій, а саме: прямий (direct) експорт та імпорт, що передбачає постачання товарів промисловими підприємствами безпосередньо іноземному споживачеві або закупівлю в нього відповідних товарів, і непрямий (indirect) експорт та імпорт, що припускає продаж і купівлю товарів через торговельних посередників.

Для сучасного етапу розвитку великого виробництва з величезною концентрацією і централізацією капіталу характерним є розширення прямого експорту й імпорту. Наприклад, у США нині 2/3 експорту промислових товарів здійснюється безпосередньо виробниками.

Прямий метод зовнішньоекономічних операцій застосовується:

- при продажу і закупівлі промислової сировини на основі довгострокових контрактів;
- у разі експорту дорогого і великогабаритного устаткування;
- у разі експорту стандартного устаткування через закордонні філії;
- при закупівлі сільськогосподарських товарів у фермерів;
- у разі продажу і закупівлі товарів державою.

Прямі зв'язки мають низку переваг: більш тісні контакти з контрагентом; краще знання кон'юнктури ринку; швидке пристосування своїх виробничих потужностей до потреб покупця. Проте і непрямий експорт та імпорт продовжують зберігати своє значення. За деякими оцінками, з

допомогою торговельних посередників у світовий товарообіг залучається біля 50 % загального обсягу товарів. Цей метод застосовується:

- у разі збуту стандартного промислового устаткування;
- у разі збуту споживчих товарів;
- при реалізації другорядної продукції;
- на окремих важкодоступних і маловідомих ринках;
- при просуванні нових товарів;
- у разі відсутності власної збутової мережі;
- за умови, що торгівля монополізована значними торговельно-

посередницькими фірмами.

У непрямого методу експортно-імпортних операцій також є свої переваги: великий досвід, власна мережа обслуговування, гарні зв'язки, знання ринку й кон'юнктури.

Якщо обсяг зовнішньоторговельних операцій у фірми незначний і основна частина продукції реалізується на зовнішньому ринку, то для здійснення зовнішньоторговельних операцій вона використовує торговельний апарат, призначений для роботи на внутрішньому ринку.

При збільшенні зовнішньоторговельних операцій створюється спеціальний експортний відділ, що не входить до складу внутрішнього збутового апарату. Він, як правило, складається з таких підрозділів:

- функціональні сектори (торговельно-договірний, валютний, калькуляції, транспорту, реклами) вивчають відповідні функціональні питання, готують керівництву необхідні відомості про умови здійснення зовнішньоторговельних операцій, надають кваліфіковані консультації;
- територіальні сектори приділяють увагу всім питанням торгівлі з певною групою країн незалежно від номенклатури товару;
- галузеві сектори займаються питаннями торгівлі лише якимось окремим товаром або дуже близькою за характером групою товарів.

Іноді замість експортних відділів великі фірми мають підрозділи в закордонних відділеннях, побудовані за регіональним принципом, їм

підпорядковуюються всі збутові і виробничі фірми за кордоном. Наприклад, у “Дженерал Моторз” лише одне закордонне відділення, в американській компанії “Зінгер” - п’ять.

Для реалізації продукції усіх своїх підприємств великі фірми нерідко створюють центральний офіс у вигляді юридичне самостійного акціонерного товариства або дочірньої експортної фірми, при цьому комерційна діяльність повністю відокремлюється від виробничої. Наприклад, “Інтернешнл електрик компані” виконує цю роль для “Дженерал електрик компані”, а дочірня збутова фірма американської компанії “ІВМ” (з виробництва ЕОМ), названа “ІВМ World Trade Corp.”, побудована за територіальною ознакою і має п’ять закордонних відділень.

Створення таких офісів зі збуту продукції вигідно великим підприємствам. Формально фірма-мати не відповідає за діяльність цих офісів, що дає змогу проводити будь-які операції.

Дрібні і середні фірми іноді організовують спільні збутові компанії у формі експортних асоціацій. Поширеною формою експортних операцій великих фірм є складальні заводи, їх мають фірми “Зінгер”, “Монтекатіні”, “Фіат”, “Дюпон”. Фірми, що створюють складальні заводи, володіють низкою переваг: скорочуються транспортні витрати, оскільки збут готової продукції наближається до споживача, вартість перевезень зменшується на 20-30 %; скорочуються витрати на оплату мита (із напівфабрикатів вони стягуються в менших розмірах); знижуються витрати на тару й упакування; зменшуються витрати на заробітну плату.

У країнах, що розвиваються, монополістичні об’єднання створюють змішані збутові компанії. У результаті менший ризик втрати власності, зменшуються податки, використовується місцева збутова мережа.

Великі фірми створюють власний зовнішньоторговельний апарат за кордоном. До його завдань входить вивчення ринку, умов угод, смаків споживачів. За кордоном експортер може організувати оптові фірми зі збуту продукції. Вони приймають від імпортерів замовлення, пересилають їх своїм

фірмам, стежать за виконанням замовлень, беруть участь у здаванні продукції замовникам, роблять із ними фінансові розрахунки, організують рекламу. Деякі фірми мають склади готової продукції. Тоді їхні функції розширюються, вони демонструють товари і реалізують їх за кордоном.

За кордоном створюються і фірми, що займаються не тільки оптовою, а й роздрібною торгівлею. Організація роздрібною торгівлі за кордоном характерна для фірм, що випускають автомобілі, телевізори, взуття, парфумерію й інші товари. Оптові фірми виконують свої функції через комівожерів, що є безпосередніми представниками промислових фірм. Вони приймають замовлення, ознайомлюють покупців із товарами, інформують фірму про смаки покупців, іноді є інкасаторами сум, одержуваних від покупців.

Імпорт здійснюють лише великі фірми, муніципалітети, універмаги, ресторани концерни.

Для здійснення операцій фірми створюють імпорتنі відділи, що включають, як правило, два сектори - закупівельний та адміністративний. Іноді фірми звертаються до послуг вояжерів із закупівлі. Вони так само, як і комівожери, є роз'їзними прикажчиками або агентами фірми. За свою роботу вони одержують невеличку ставку плюс відсоток від суми угоди.

У великих центрах, де переважно закуповується товар, створюються постійні представництва. У промислових центрах розташовуються також закупівельні контори, що безпосередньо скуповують товари. Перш ніж придбати товар, вони посилають оферти та зразки своїм фірмам. Іноді самостійно вирішують питання про закупівлю, якщо мова йде про невелику партію.

У деяких країнах, що розвиваються, створені урядові організації, які займаються експортом окремих товарів, котрі виробляються на державних підприємствах або скуповуються в окремих приватних осіб (наприклад, Бразильський інститут кави, державні нафтові розробки Аргентини).

Промислові фірми при закупівлі товарів користуються послугами цих організацій.

Значну допомогу в організації імпорту надають також імпортні асоціації. Наприклад, у США не без успіху функціонує “Асошіейтед імпортерз оф алкоголь продактз”.

Тепер приділемо увагу поняттю і видам торговельно-посередницьких операцій. Під торговельно-посередницькими операціями розуміють операції, пов’язані з купівлею і продажем товарів, які виконуються за дорученням виробника-експортера незалежним від нього торговельним посередником на основі угоди або доручення.

Торговельне посередництво - це досить широке поняття, що охоплює чимале коло послуг: перепродаж товару; пошук закордонного контрагента; підготовка і укладання угоди; кредитування сторін; здійснення транспортно-експедиторських операцій; страхові операції; проведення рекламних заходів; технічне обслуговування.

До торговельно-посередницьких фірм належать фірми, що з юридичного і господарського погляду не залежать від виробника або споживача товару (сюди, звичайно, не входять філії або дочірні товариства промислових компаній). Вони діють заради одержання прибутку, що створюється або як різниця між цінами, за якими вони купують і продають товар, або як винагорода за послуги.

Як правило, торговельно-посередницькі фірми займаються лише комерційною діяльністю, хоча найбільші з них можуть і обробляти куплений товар. Використання торговельних фірм дає певні переваги.

1. Фірма-експортер у такому разі не вкладає якихось значних коштів в організацію збутової мережі на території країни-імпортера, тому що торговельно-посередницькі фірми мають свою власну матеріально-технічну базу (складські приміщення, демонстраційні зали, ремонтні майстерні, роздрібні магазини).

2. Вони звільняють експортера від багатьох турбот, пов'язаних із реалізацією товару (доставляння, сортування, упакування), пристосовуючись до вимог ринку.

3. Суттєвим є використання капіталу торговельно-посередницьких фірм на основі короткострокового і середньострокового кредитування. Тут велике значення мають стійкі зв'язки торговельно-посередницьких фірм із банками, страховими компаніями.

4. Нарешті, ринки деяких товарів цілком монополізовані торговельними посередниками (наприклад, брокерами в Англії) і не доступні для прямих контактів із споживачами.

Недоліком використання посередників є те, що експортер позбавлений безпосередніх контактів із ринками збуту і цілком залежить від сумлінності посередника.

Торговельно-посередницькі операції можна поділити на чотири види:

- з перепродажу;
- комісійні;
- агентські;
- брокерські.

Операції з перепродажу - здійснюються торговельним посередником від свого імені і за свій рахунок. Тут торговельний посередник є стороною договору як з експортером, так і з покупцем. Розрізняють два види операцій з перепродажу.

До першого виду належать операції, коли торговельний посередник відносно експортера є покупцем. Він стає власником товару і може реалізувати його будь-кому і за будь-якою ціною. Термінологія, що стосується таких посередників, різна:

1. Merchant - Англія, США;
2. Handler - ФРН;
3. Stockholder - ринок чорних металів Англії;
4. Operator - торговці цукром на Нью-Йоркській біржі;

5. Dealer - торговці какао на Лондонській біржі;
6. Principal - торговці кольоровими металами.

Другий вид операцій - коли експортер і торговельний посередник підписали договір про продаж товарів на певній території, у конкретний термін (вказуються й інші деталі) згідно з договором. Термінологія торговців за цим договором також різна:

1. Distributor - США, Англія;
2. Vertragshandler - ФРН.

Отже, посередництво згідно з договором полягає в просуванні товарів від експортера до споживача, при цьому торговець зобов'язаний дотримуватися певних умов експортера.

Комісійні операції – це укладення однією стороною (місіонером), за дорученням другої сторони (комітента), угод від свого імені, але за рахунок комітента. Взаємовідносини регулюються договором. Комітент залишається до кінця власником товару. Комісіонер же не купує товару (він залишається в руках експортера). Але для третьої сторони (покупця) стороною договору є комісіонер, а комітента він може і не знати. Комісіонер одержує винагороду або як відсоток, або як різницю між ціною, установлену комітентом, і ціною продажу.

А якщо покупець не може розплатитися з комісіонером? Звичайно комісіонер не відповідає за кредитоспроможність третіх осіб. Проте іноді в комісійний договір включається умова про поруку комісіонера за виконання угоди покупцем, тобто гарантії комітента від несплати. Така умова називається делькредере (del credere). У договорі вказується при цьому ціна (максимальна або мінімальна), а також термін передання грошей комісіонером комітентові.

Якщо замовлення йде від імпортера комісіонеру (тобто навпаки) на купівлю в країні експортера товарів, то він називається індентом (indent). Він може бути закритим, якщо імпортер точно вказує в замовленні, де і що купити, або відкритим, якщо індент надає комісіонеру право вибору покупця.

Різновидом комісійних угод є консигнаційні угоди. Це продаж товарів зі складу комісіонера, але товар належить консигнанту, тобто експортеру. Консигнаційна форма торгівлі використовується у разі слабкого освоєння ринку або при поставці нових товарів чи товарів масового виробництва, у стійкому збуті яких експортер не впевнений.

Це зручна форма торгівлі, що дає змогу ознайомитися з товаром і вибрати потрібний.

Агентські операції – це доручення однієї сторони, що називається принципалом, другій стороні, яка іменується агентом, здійснення юридичних угод за рахунок і від імені принципала (комісіонер діє від свого імені) на визначеній території. Незалежність агента виявляється в тому, що він не перебуває в трудових відносинах із принципалом і здійснює свою діяльність самостійно на основі агентської угоди. Він є юридичною особою, зареєстрованою у торговельному реєстрі.

Агент лише сприяє угоді, але сам не є стороною, тобто контракт про купівлю не укладає. Термінологія щодо таких посередників різноманітна: в Англії і США - це агент і принципал, у ФРН, Японії - торговельний представник, у Скандинавських країнах - агент і підприємець, у Латинській Америці - повірений і довіритель. Плутанина полягає в тому, що в Англії і США під агентством часто розуміють усі види посередництва.

Брокерські операції – це встановлення через посередника-брокера (англ. broker, франц. courtier, нім. makler) контактів між продавцем і покупцем (а також між страховиком і страхувальником, судновласником і фрахтувальником). Брокер не є стороною в договорі, а використовується лише для інформування двох сторін, що беруть на себе зобов'язання за угодою. На відміну від агента, він не перебуває в договірних відносинах зі сторонами, а діє на основі окремих доручень.

Крім головної функції - знайти покупця для продавця або, навпаки, продавця для покупця - брокер виконує певні додаткові функції. Зокрема, він здійснює:

- контроль за виконанням контракту і пред'явленням рекламаций;
- іноді бере на себе обов'язки делькредере;
- підбір партії товару визначеного асортименту;
- збір інформації про стан ринку.

Брокер одержує винагороду, що називається брокередж (brokerage англ.), куртаж (courtage франц.), провізійон (provision нім.). Розмір цієї винагороди за товарними операціями коливається від 0,25 до 2-3%.

Брокер не має права представляти інтереси іншої сторони або приймати від іншої сторони комісію, за винятком випадків, коли на це є згода клієнта. Іноді посередниками можуть бути два брокери - один за дорученням продавця, другий - за домовленістю покупця. Брокери спеціалізуються на продажі, купівлі одного виду товару, біржового або аукціонного.

Залежно від характеру здійснюваних операцій розрізняють такі види торговельно-посередницьких фірм:

- торговельні;
- комісійні;
- агентські;
- брокерські;
- фектори.

Торговельні фірми – найчастіше здійснюють операції за свій рахунок і від свого імені. Вони, як правило, підтримують тривалі відносини з постачальниками.

Види торговельних фірм:

- торговельні дома (merchant houses) закупають товари у виробників або купують за кордоном і продають своїм оптовикам чи роздрібним торговцям;

- експортні фірми (export firms) закупають товар на внутрішньому ринку і перепродують за кордоном, іноді виконуючи і комісійні доручення. Вони бувають спеціалізовані, тобто з торгівлі одним товаром, і універсальні - широка номенклатура товарів;

- імпортні фірми (import merchants) закупають за свій рахунок за кордоном товари і продають на внутрішньому ринку. Вони звичайно мають великі склади з товарами і спеціалізуються на закупівлі одного сорту товарів, здебільшого сировинних або продовольчих; здійснюють сортування, упакування; мають великий досвід, що дає їм можливість конкурувати з іншими фірмами. Ці фірми купують товари або в експортерів, або на біржах і аукціонах. Зараз досить поширені імпортні фірми, що торгують машинами й устаткуванням. Вони беруть на себе технічне обслуговування і, як правило, мають широкую мережу дилерів - дрібних торговців;

- оптові фірми (wholesaler) є посередниками між промисловими підприємствами і роздрібними торговельними фірмами. Вони закупають за свій рахунок товари за кордоном великими партіями і реалізують окремим споживачам дрібнішими партіями, отримуючи прибуток за рахунок різниці в ціні. Провести межу між оптовою й імпортною фірмою важко. Але оптова фірма закупає товари не тільки в експортера, а й товари вітчизняного виробництва і просуває їх у власну роздрібну мережу;

- роздрібні фірми (retailer) самі здійснюють операції з імпорту й експорту, не користуючись послугами великих оптових фірм. Вони мають широкую мережу своїх магазинів, філій;

- дистриб'ютори (distributor) - це фірми в США, Англії й в інших країнах, що здійснюють переважно імпортні операції і є торговцями за договором. Вони займаються продажем лише певного кола товарів;

- стокісти (stockist) - фірми, що перебувають у країні імпортера і виконують в основному консигнаційні операції.

Комісійні експортні фірми - представники продавця або покупця. Відповідають за:

- своєчасність поставки товарів;
- транспортування;
- документальне оформлення угоди;
- страхування;

- технічне обслуговування (іноді). Можуть виконувати й обов'язки типу індента. Різновид таких фірм - конфірмаційні дома (confirming houses), що беруть на себе ризик щодо кредитів, які вони від імені виробника надають покупцю.

Комісійні імпортерні фірми - представники покупців своєї країни. Вони розміщують замовлення за кордоном від свого імені, але за рахунок вітчизняних комітентів. Крім того, можуть надавати й інші послуги - досліджувати кон'юнктуру ринку (огляди), стежити за відвантаженням товару тощо.

Агентські фірми тривалий час підтримують тісний контакт із принципалом. Вони поділяються на експортних і закордонних агентів.

Брокерські фірми найбільшого розвитку набули в Англії. Це великі компанії, спеціалісти цих фірм мають високу кваліфікацію, підтримують постійні зв'язки з великими банками, що дає змогу їм іноді фінансувати угоди (у заставу під товар). Вони надають кваліфіковану інформацію, випускаючи низку бюлетенів [32; 33; 34; 35].

Фектори (factors) – торговельні посередники, що виконують широке коло посередницьких обов'язків від імені експортера: експортують продукцію; фінансують експортні операції, сплачують аванс виробнику, видають кредити покупцю, страхують. Звичайно вони беруть участь у торгівлі текстилем, шкурами, лісом. Таких фірм багато в США, Канаді, Англії.

Отже, у міжнародній торговельній практиці вироблено досить чіткий механізм організації експортно-імпортерних операцій, що здійснюються або безпосередньо фірмами-виробниками, або торговельними посередниками. Це дає можливість раціонально використовувати відповідні методи, професійно вести зовнішньоторговельну діяльність.

1.2. Чинники впливу та аналіз експортно-імпортової діяльності підприємств

Аналіз експортно-імпортової операції завжди досільно починати з таких напрямів:

- визначення основних етапів аналізу;
- обґрунтування системи показників, які використовуються на кожному етапі для оцінки експортної (імпортової) операції та факторів їхньої зміни;
- вибір бази порівняння показників, які характеризують експорт (імпорт);
- обґрунтування можливих управлінських рішень за результатами проведеного аналізу.

До основних етапів аналізу відносяться:

- аналіз виконання зовнішньоекономічних контрактів;
- аналіз раціональності використання коштів за експортно-імпортоними контрактами;
- аналіз динаміки експорту та імпорту;
- аналіз впливу факторів на показники експорту (імпорту);
- аналіз впливу експорту (імпорту) продукції на фінансові результати підприємства [39; 40; 41; 42];
- узагальнення результатів аналізу.

До загальних правил проведення аналізу ЗЕД підприємства відносять такі:

- аналіз зовнішньоторговельних операцій повинен бути тісно пов'язаний з іншими традиційними аналітичними процедурами;
- при аналізі експорту можна використовувати весь інструментарій, яким оперують при проведенні аналітичних процедур у торгівлі. Крім того слід враховувати вплив зміни офіційного курсу гривні до іноземних валют;

– при аналізі імпорту обов'язково оцінюється динаміка придбання імпортованих товарів як у вартісному, так і в натуральному вираженні, визначається вплив на об'єкт імпорту зміни офіційного курсу гривні до іноземних валют та суми митних платежів;

– при проведенні аналізу головну увагу приділяють процесу формування прибутку, оскільки у ЗЕД підприємства найбільша частка припадає саме на експортно-імпортні операції.

Аналіз виконання зобов'язань з експортних та імпортованих операцій включає:

– визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортованих (імпортованих) товарів;

– визначення виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю;

– установлення факторів і величин їх впливу на економічні показники;

– з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями [25, с. 215].

Процес проведення аналізу має чотири етапи. На першому етапі аналізується виконання зобов'язань за товарами та товарними групами, на другому - виконання зобов'язань за країнами експорту (імпорту), на третьому - виконання зобов'язань за країнами ближнього зарубіжжя, на четвертому - формулюються загальні висновки щодо рівня та якості виконання зобов'язань.

У процесі аналізу виконання зобов'язань за контрактами з іноземними партнерами вивчається:

– кількість та загальна сума укладених угод;

– кількість і сума виконаних торгових угод;

– кількість, види і сума прострочених контрактів;

– причини неповної реалізації угод і порушень термінів поставок товарів.

Для більш повної характеристики роботи підприємства на зовнішньому ринку рекомендується розрахувати такі показники [25, с. 216]:

а) питома вага сум контрактів, прострочених у звітному періоді (Іпк):

$$I(\text{пк}) = \frac{K_{\text{п}}}{K_{\text{в}}} * 100\% , \quad (1.1)$$

де $K_{\text{п}}$ - сума контрактів, прострочених протягом року;

$K_{\text{в}}$ - сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді;

б) коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю (Квзв). Він розраховується як для окремих товарів, так і для їх сукупності:

$$K(\text{взв}) = \sum \frac{P_{\text{ф}} * Q_{\text{ф}}}{P_{\text{п}} * Q_{\text{п}}}, \quad (1.2)$$

де $P_{\text{ф}}$ та $Q_{\text{ф}}$ – фактичні ціни і кількість товару i ;

$P_{\text{п}}$ та $Q_{\text{п}}$ – планові ціни і кількість товару i ;

n - кількість товарів;

в) коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом (Квзф):

$$K(\text{вза}) = \sum \frac{P_{\text{ф}} * P_{\text{п}}}{Q_{\text{п}} * P_{\text{п}}}, \quad (1.3)$$

де $Q_f * P_n$ - вартість експорту товару і в звітному періоді перерахована за плановими цінами;

$Q_n * P_n$ – планова вартість експорту товару і; n - кількість товарів;

г) коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною (Квзц):

$$K(\text{взц}) = \sum \frac{Q_f * P_f}{Q_n * P_n}, \quad (1.4)$$

де $Q_f * P_f$ - фактична вартість експорту товару;

$Q_n * P_n$ - вартість експорту товару і у звітному періоді перерахована за плановими цінами;

n - кількість товарів.

Важливе місце в аналізі займає оцінка якості (надійності) поставок продукції (робіт), передбаченої експортно-імпортними контрактами. Якість товарів, (виконаних робіт) повинна відповідати умовам замовлення, оскільки свідчить про авторитет підприємства. Її оцінюють за кількістю рекламцій та втратами від них, а також за допомогою коефіцієнта задоволення рекламцій, який розраховується як відношення обсягу задоволених рекламцій, що виставлені контрагенту, до вартості експортованої (імпортованої) продукції.

Виконання зобов'язань щодо експорту (імпорту) товарів і послуг пов'язане з використанням коштів для оплати рахунків постачальників цих товарів і послуг та оплати накладних видатків з експорту (імпорту) [74; 75; 76].

Ці кошти підприємства отримують, як правило, у формі кредитів банку, які необхідно використовувати раціонально. Під час аналізу досліджується:

– обіг коштів за зовнішньоторговельними операціями з метою визначення можливості прискорення обігу коштів;

– склад і структура накладних витрат, встановлюється доцільність здійснення витрат і резерви їх скорочення.

В ході аналізу обігу коштів виявляються чинники, які викликають зміни у величині вкладень коштів у експортно-імпортні операції, можливості вивільнення коштів із зовнішньоторговельного обігу. Обіг оборотних коштів в експортно-імпортних операціях характеризує коефіцієнт швидкості обігу цих коштів:

$$K(\text{шо}) = \frac{C_3 * Д}{C}, \quad (1.5)$$

де $K(\text{шо})$ – середня тривалість одного обороту, днів;

C_3 – середній залишок з експорту чи імпорту, грн.;

$Д$ – кількість днів у звітному періоді;

C – собівартість реалізованих товарів на зовнішньому ринку за звітний період, грн.

C_3 розраховується за формулою середньої хронологічної для моментних рядів:

$$C_3 = \frac{(Z_1/2 + Z_2 + \dots + Z_{n-1} + \dots + Z_n/2)}{n-1}, \quad (1.6)$$

де Z - залишки коштів на окремі дати;

n - кількість доданків у чисельнику [26].

Коефіцієнт швидкості обігу коштів характеризує суму коштів, яка в середньому вкладена підприємством у звітному періоді в зовнішньоторговельні операції за один оборот.

Тривалість обігу коштів у товарах залежить від умов і місця реалізації, способів та організації перевезень товарів, організації документообігу, структури товарних запасів, порядок розрахунків і платежів.

При аналізі накладних витрат з експортно-імпортних операцій проводиться оцінка доцільності та обґрунтованості витрат на перевезення товарів, їх зберігання і реалізацію з урахуванням валютних курсів. У ході аналізу перевіряється як у звітному періоді підприємство дотримується режиму економії, а також виявляються резерви зниження цих витрат. Витрати за звітний період порівнюються з відповідними показниками за попередній період і з'ясовуються причини зміни величини накладних витрат.

Слід також визначити зміну частки накладних витрат, пов'язаних зі здійсненням експортних-імпортних операцій у собівартості реалізованої продукції. Це дає змогу виявити ступінь впливу по експорту (імпорту) на конкурентоспроможність продукції на внутрішньому (зовнішньому) ринках.

Крім того, визначають вплив факторів на зміну кожної статті накладних витрат, які пов'язані з експортними чи імпортними операціями. До факторів відносяться:

- кількість (вага) вантажу, який підлягає перевезенню, перевалці, зберігання;
- тарифи на перевезення, перевалку, зберігання;
- відстань перевезень;
- надбавки за перевезення, перевалку, зберігання нестандартних вантажів;
- інші фактори.

Доцільно розробити факторну модель зміни накладних витрат і визначити ступінь та частку впливу кожного фактору.

Для аналізу експортно-імпортової діяльності використовуються абсолютні, відносні показники та показники структури (географічної і товарної).

Обсяг експорту (імпорту) за звітний рік порівнюється з обсягом експорту (імпорту) за попередній рік або до іншої бази. Також проводиться аналіз у динаміці за кілька років, для чого використовуються такі показники

як темпи приросту експорту (імпорту) за кожний рік, середньорічний темп приросту, приріст експорту (імпорту) за весь досліджуваний період.

Структура експорту та імпорту дає якісну характеристику зовнішньої торгівлі.

Так, аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі підприємства є свідченням не лише визнання на міжнародному ринку, але й дає характеристику пріоритетної стратегії і тактики ЗЕД підприємства.

Для будь-якого підприємства участь у експортно-імпортних операціях окремих країн є доцільною, якщо це економічно виправдано. Чим більше іноземних партнерів, тим менший ризик згортання зовнішньоторговельної діяльності за політичними мотивами чи з причин неякісного управління ЗЕД [102; 103; 104; 105; 106]. Якщо підвищується частка тієї чи іншої країни в загальному обсязі експорту підприємства, то це свідчить про зміцнення зовнішньоекономічних зв'язків, їхню стабілізацію та гарантію участі підприємства на міжнародному ринку. Економічно виправданий експорт у ту чи іншу країну є підставою для укладання тривалих міжнародних угод та збільшення пропозиції продукції.

Важливим також є аналіз товарної структури експорту (імпорту) товарів, послуг, робіт. Світове визнання товарів підприємства характеризує його конкурентоспроможні позиції на світовому ринку, а також є вимірником якості продукції на внутрішньому ринку. Про ефективну структуру експорту свідчить частка високотехнологічної продукції в загальному обсязі експорту. Особливу увагу необхідно приділити проявам скорочення обсягів поставок окремих видів товарів на експорт, оскільки це може означати зниження їх міжнародної конкурентоспроможності, невиконання зобов'язань за контрактом.

Отже, таке дослідження дозволяє виявити зміни, які відбулися у товарній структурі експорту (імпорту), а також у його географічному напрямку, показує чи експортуються (імпортуються) нові види товарів, як змінилися обсяги експорту (імпорту) у поточних і базових цінах.

Аналізуючи імпорتنу діяльність, особлива увага приділяється не кількісним параметрам імпортних операцій, а їх економічній доцільності. Це пояснюється тим, що залежність діяльності підприємства від імпорту підвищує ризик виробничо-фінансового управління в цілому, проте може мати значно вищий фінансовий результат [69; 70; 71; 72; 81; 99]. Аналізується залежність від окремих видів продукції, напівфабрикатів, сировини, їх ціноутворюючого впливу на формування конкурентних переваг. Це дає можливість приймати рішення про пошук інших іноземних постачальників імпортних товарів, зменшення залежності від імпортних поставок за рахунок зміни структури діяльності, необхідність пошуку вітчизняних розробників таких товарів чи їх аналогів.

Важливими етапами аналізу зовнішньоторговельної діяльності, як зазначалося раніше, є аналіз впливу факторів на показники експорту (імпорту) та аналіз впливу експорту (імпорту) продукції на фінансові результати підприємства [85; 86; 87; 90]. Особливості їх проведення розглянемо послідовно за операціями експорту та імпорту.

В процесі реалізації експортних контрактів можуть змінюватися ціни на продукцію, фізичний обсяг контрактних зобов'язань, курс гривні до іноземної валюти. Тому оцінюють вплив кожного з цих факторів на зміну рівня обсягу експорту (експортного виторгу) [25].

У процесі аналізу можуть обчислюватися індекси вартості, фізичного обсягу, цін, структури і кількості. Ці відносні показники допомагають визначити як на приріст експортного виторгу вплинули фактори фізичного обсягу, цін, кількості та структури.

Отже, вони показують якою мірою і де змінилися вартість і фізичний обсяг експорту та середні ціни. Розрахунок цих індексів проводиться за нижченаведеними формулами.

Індекс вартості (Іварт):

$$I(\text{варт}) = \sum \frac{Q_{1i} * P_{1i}}{Q_{0i} * P_{0i}}, \quad (1.7)$$

де P_{1i} та Q_{1i} - відповідно ціни і кількість експорту i -го товару у звітному періоді;

$Q_{0i} * P_{0i}$ – відповідно ціни і кількість експорту i -го товару у базовому періоді.

Дослідити вплив зміни ціни та фізичного обсягу на зміну вартості експорту можна за допомогою таких формул: Індекс цін (Іцін):

$$I(\text{цін}) = \sum \frac{Q_{1i} * P_{1i}}{Q_{1i} * P_{0i}}, \quad (1.8)$$

На зміну ціни продукції впливають такі фактори: зміна техніко-економічних та якісних характеристик продукції, зміна базисних умов постачання, термінів постачання, умов оплати (коефіцієнта кредитного впливу).

Індекс фізичного обсягу (Іфіз.обс.):

$$I(\text{фіз.обс.}) = \sum \frac{Q_{1i} * P_{0i}}{Q_{0i} * P_{0i}}, \quad (1.9)$$

Невиконання зобов'язань за фізичним обсягом може бути викликано такими причинами: нестачанням матеріалів для виробництва експортної продукції, неполадками у виробництві, затримками у транспортуванні продукції тощо.

На зміну фізичного обсягу впливає зміна факторів кількості та кількісної структури товарів. Тому індекс фізичного обсягу може бути представлений як добуток індексу кількості (Ікільк) та індексу структури (Іструк). Вплив кожного з цих факторів визначається окремо за формулами:

$$I(\text{кільк}) = \sum \frac{Q_{1i}}{Q_{0i}}, \quad (1.10)$$

$$I(\text{фіз.обс.}) = \sum \frac{Q_{1i} * P_{0i}}{Q_{1i} * \overline{P_{0i}}}, \quad (1.11)$$

де $\overline{P_{0i}}$ - середня ціна i -го товару у базовому періоді. Середня ціна товару i обчислюється за формулою:

$$\overline{P_{0i}} = \sum \frac{Q_{0i} * P_{0i}}{Q_{0i}}, \quad (1.12)$$

Отже, якщо індекс кількісної структури є більшим за одиницю, це означає, що в межах товарної групи збільшилась частка більш дорогих товарів за рахунок зниження частки більш дешевих товарів. При зворотній зміні структури індекс виявляється меншим за одиницю. Таким чином можна визначити міру впливу факторів кількості, ціни і структури на збільшення вартості експорту товарів даної групи. Зниження експортного виторгу за рахунок відхилення в цінах порівняно з контрактними цінами відбувається у випадках, коли у контрактах передбачається їх подальше коригування (наприклад, при використанні рухливих цін). Це може свідчити також про погіршення якості товарів, які постачаються, що викликається неналежними умовами виробництва, транспортування, зберігання товарів на перевалочних пунктах і як слідство надання знижок з базисних цін при остаточному

здаванні-прийнятті товару. На всі відхилення від умов контракту, які пов'язані зі зміною цін, обсягів постачання, повинні бути внесені відповідні зміни до контракту, інакше підприємству можуть загрозувати штрафні санкції за порушення договірних умов.

1.3. Основи побудови механізму забезпечення експортно-імпортової діяльності підприємств

Сучасний розвиток ринкових відносин за умов активізації інтеграційних процесів та відкритості кордонів співробітництва з країнами Європи вимагає від вітчизняних підприємств постійних потоків імпортованих закупок та експортних поставок, що саме по собі породжує ряд інших важливих питань, які пов'язані з організацією експортно-імпортової діяльності всередині управлінської та виробничої структури підприємств. Тому, для того, щоб посилити та підвищити експортно-імпортову діяльність вітчизняних підприємств, необхідно побудувати механізм її організації та управління за результатами дослідження його структурних елементів.

В сучасних умовах відкритості ринкових відносин та розвитку зовнішньої торгівлі між вітчизняними підприємствами та СOT, бурхливий розвиток інтеграційних процесів спонукає кожне вітчизняне підприємство шукати свої власні шляхи зближення з зарубіжними партнерами та передбачає обов'язкове пристосування відносин співробітництва за допомогою експортно-імпортової діяльності до тих умов, які пропонують їх бізнес партнери.

Українська промисловість характеризується значною конкуренцією на як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Тому, на нашу думку, для того, щоб вітчизняні підприємства даної галузі змогли нормально функціонувати та розвиватись пліч о пліч з іншими підприємствами, їх керівники повинні збагнути, що сфера експортно-імпортової діяльності є

важливою сферою розвитку будь-якої господарської одиниці, яка прагне реалізувати свій виробничий потенціал та розкрити здатність якнайшвидше адаптуватись до інтеграційних умов, кооперування та спеціалізації виробництва експортно-імпортних товарів та використання правил ведення міжнародних торговельних операцій для відкриття нових можливостей даної сфери діяльності [86; 87; 92; 93].

Також, для розвитку експортно-імпортової діяльності підприємств, на сьогодні, існує низка важливих перешкод, які на мою думку, полягають в наступному: вітчизняні підприємства є значно залежні від виробництва своєї продукції за схемами толлінгу, оскільки не мають осначені належними продуктами НТП та технологічними новинками, обладнанням, швейними машинами та іншими сучасними засобами праці, які б могли забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції та впевнено експортувати її зовнішній ринок. Виходячи з вищесказаного, слід зауважити те, що за сучасних інтеграційних умов експортно-імпортна діяльність вітчизняних підприємств може розвиватись тільки в тому випадку, якщо на кожному з них ввести в дію продуманий механізм, який передбачатиме вплив тих чи інших обставин на функціонування підприємства в зовнішньоторговельній сфері. Іншими словами, виходячи з умов співробітництва на давальницькій схемі виробництва, вітчизняний підприємець має використовувати ряд інструментів, які завчасно здатні передбачати та вирішувати різні завдання для того, щоб підприємство могло вільно виходити на іноземний ринок та стабільно виробляти продукцію для нього.

Основними завданнями, які повинен вирішувати механізм експортно-імпортової діяльності підприємств полягають в наступному (рис. 1.1):

- вільний вибір виробничих ресурсів та матеріально-сировинної бази на внутрішньому та іноземному ринку, яка б відповідала можливостям виробничого, експортного та імпортного потенціалу підприємства [100; 101];
- вільний вибір іноземного партнера для співробітництва у зовнішньоторговельній сфері;

- вільний вибір форм, методів та шляхів реалізації виробленої продукції;
- вільний вибір шляхів і можливостей щодо підвищення технологічного забезпечення та оснащення виробництва новими технологіями;
- досягнення стійкості та стабільності усіх складових та елементів виробничого процесу в результаті поглиблення інтеграції та кооперування виробництва з іншими закордонними підприємствами [14].



Рис. 1.1. Основні завдання, які повинен вирішувати механізм експортно-імпоротної діяльності підприємств

Джерело: складено та запропоновано автором на основі [36]

Функціональні можливості сформованого механізму експортно-імпоротної діяльності для підприємств сприятиме активізації експортних операцій та досягненню ефективності імпортних, що в подальшому, посилить їх інтеграцію та входження в європейські структури зовнішнього ринку.

Для того, щоб зрозуміти, як саме повинен функціонувати такий механізм, вітчизняні підприємці повинні виділяти дві основні детермінанти

його побудови зі сторони направленості формування міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва галузі. Такі детермінанти стосуються так званої «двохполюсної системи» співробітництва, яка включає в себе природно-ресурсну та науково-технічну складову. Виходячи з цього, зазначені складові є важливими детермінантами розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств в межах побудови зовнішньоторговельних відносин з суб'єктами господарювання країн партнерів СOT та ЄС.

Головна специфіка даних детермінант полягає в аналізі та акумуляції забезпечення підприємств галузі належними факторами виробництва, які потребують підприємства для співпраці з європейським ринком та потенційними можливостями їх забезпечення на внутрішньому [33-40].

Забезпеченість належними факторами виробництва для промислового підприємства є надзвичайно важливим питанням у становленні його ефективного виробничого процесу, оскільки сучасна економічна сутність інтеграційних зовнішньоторговельних відносин полягає в постійному розширенні товарного виробництва та його подальшої реалізації.

В свою чергу, розширення виробництва неможливе без постійного оснащення природно-ресурсним забезпеченням та його перетворенням у результати виробництва за допомогою науково-технічного забезпечення. Таким чином, таке співвідношення проходить два основні шляхи кругообігу виробництва продукції, які спрямовані на зовнішній ринок: по-перше, перехід продуктів виробничої діяльності від однієї стадії виробництва до іншої; по-друге, завершення виробництва та передача продукції у користування споживачам [21-28].

Найголовніші виробничі фактори, які впливають на функціонування підприємств в сучасних умовах, на мою думку слід вважати наступні: кваліфікована праця, капітал, сучасні технології, сировинна а матеріали.

Якщо розглянути природно-ресурсну детермінанту, слід окремо виділити те, що вітчизняні підприємства мають достатньо розвинутий кадровий та трудовий потенціал, проте від не завжди є наукоємний зі

сторони постійного розвитку ринку та впровадження у виробництво нових технологій, які потребують нових знань та навичок роботи з ними. Тому, інтенсифікація експортно-імпортової діяльності на підприємствах галузі, вимагає залучення іноземних експертів та додаткового навчання персоналу для підвищення їх кваліфікації.

Також, досить актуальною проблемою побудови вдалого механізму експортно-імпортової діяльності, яка стосується природно-ресурсної детермінанти, є доступ належної якісної сировини та матеріалів на внутрішній ринок. Так як на внутрішньому ринку матеріально-сировинне забезпечення для підприємств є майже відсутнім, для того, щоб експортувати вироблену продукцію за кордон, керівники підприємств змушені шукати найбільш вигідні поставки імпорту належної сировини та матеріалів, для того, щоб виготовляти продукцію на експорт згідно вимог іноземного ринку.

В рамках науково-технологічної детермінанти забезпечення експортно-імпортової діяльності підприємств галузі, слід зупинитись на тому, що без залучення іноземного досвіду та іноземних сучасних технологій, швейних машин, обладнання по обробці тканини та інших засобів виробництва, неможливо здійснювати виробництво продукції на експорт відповідно тих вимог, які прагне бачити іноземний споживач. Вітчизняні фахівці підприємств постійно ведуть практику спеціальних досліджень на базі вже існуючої налагодженої лінії виробництва, досвіду та наявних технологій.

Поряд з вище розглянутими детермінантами, на мою думку, в додаток, необхідно виділити фінансово-інвестиційну детермінанту розвитку експортно-імпортової діяльності підприємств галузі, оскільки будь-які модернізації, інновації, новітні технології, закупівля потрібних сировини і матеріалів, чи навчання персоналу, потребує досить виваженої акумуляції коштів та капіталу [10; 12; 13; 14]. Нарощення фінансових ресурсів та залучення інвестицій є досить визначними факторами розвитку експортно-імпортової діяльності вітчизняних підприємств, оскільки в умовах постійної потреби у фінансуванні їх виробничої діяльності вони є більш трудомісткими

та менш капіталомісткими, а значить, на сьогодні, можуть інтенсивно активізувати тільки трудовий потенціал [36-40].

З вищевикладеного цілком зрозуміло, що експортно-імпортна діяльність буде ефективною в тому випадку, якщо підприємство буде забезпечено належними ресурсами та сучасним науково-технічним потенціалом для їх перетворення у конкурентоспроможні продукти виробництва на зовнішньому ринку. Для того, щоб забезпечити таку взаємодію, будь-яке вітчизняне підприємство, також, повинно акумулювати значну кількість фінансових коштів та інвестицій.

Якою у такому випадку має бути структура задіяних підрозділів на підприємстві, для того щоб запустити зазначений вище кругообіг забезпечення постійного розширення виробництва згідно з зростаючими потребами співробітництва на іноземному ринку?

До структури експортно-імпортного апарату підприємства, яка безпосередньо задіяна в сфері зовнішньоторговельних належать наступні підрозділи: відділ маркетингу, інженерно-технічний відділ, оперативно-комерційний відділ, відділ планово-економічних розрахунків, фінансовий відділ, юридичний відділ, бухгалтерія та відділ ЗЕД [22-36].

Також, на нашу думку, в межах даної структури, досить важливо для підприємств було б створити окремо планово-конструкторський та науково-інноваційні відділи [67; 96; 97; 98]. Специфіка активізації експортних операцій на зовнішньому ринку полягає в постійній підтримці її конкурентоспроможності, що можливо забезпечити лише за рахунок наявності інноваційної складової продукції, яка виробляється на експорт [15; 16; 17].

Тому, процес визначення того, яка саме нова інноваційна складова повинна бути закладена у виробництво продукції на експорт можуть визначити працівники конструкторського відділу, що в подальшому, активізує роботу науково-інноваційного відділу підприємства, який повинен

мати на меті реалізацію потрібних інноваційних проектів підприємства щодо виробництва продукції на зовнішній ринок [52; 57; 60].

На рис. 1.2 схематично відображено зв'язок основних детермінант побудови механізму забезпечення експортно-імпоротної діяльності підприємств.

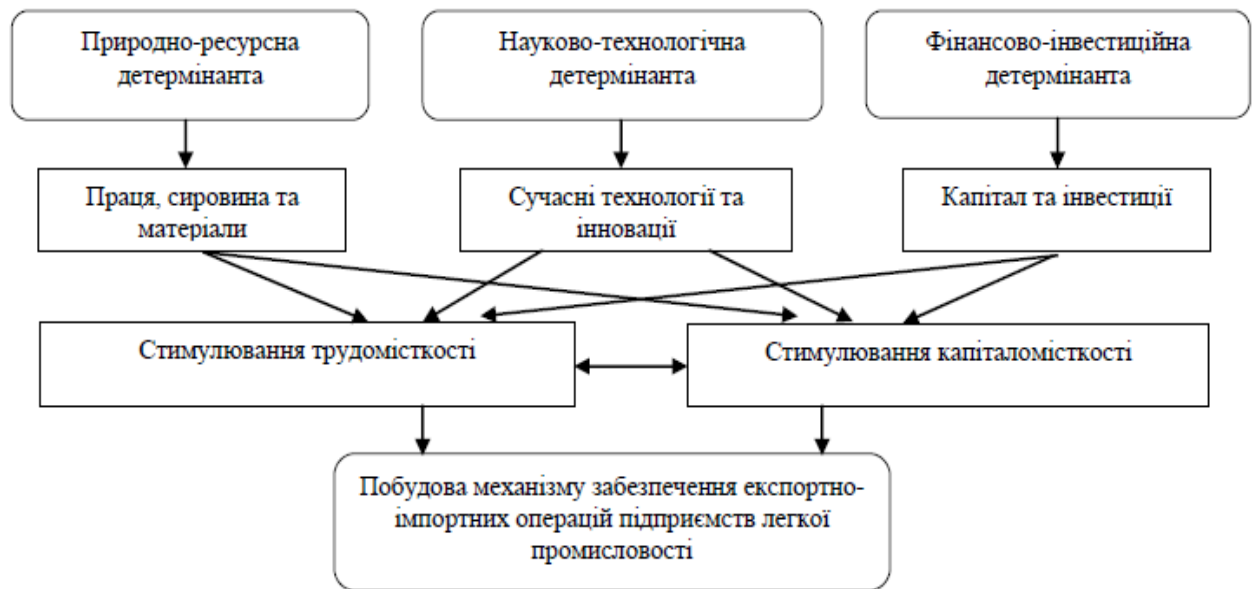


Рис. 1.2. Основні детермінанти побудови механізму забезпечення експортно-імпоротної діяльності підприємств

Джерело: складено та запропоновано автором на основі: [36]

Згідно рис. 1.2, в межах зазначених детермінант активізації експортно-імпорتنних операцій, для підприємств необхідно виділити ряд орієнтирів щодо напрямів її розвитку, а саме:

1. Стимулювання експорту виробленої продукції за допомогою впровадження нових технологій. Даний орієнтир є важливою частиною виробництва продукції на експорт, адже для того, щоб її характеристики відповідали міжнародним стандартам, які зустрічаються зарубіжним ринком, для підприємств, необхідно впроваджувати у своє виробництво нові сучасні технології, засоби виробництва, знаряддя праці, закуповувати нові машини для пошиття одягу, обробки тканини та інше обладнання. Будь-яке підприємство не зможе вільно виходити на міжнародний ринок та вести на

ньому торгівлю без оновлення своєї технологічної бази, оскільки на ринку існує безліч товарів аналогів, виробники яких вкладають у їхнє виробництво максимум коштів, для того, щоб залишитися на ринку.

2. Стимулювання та налагодження імпорту сировини та матеріалів відповідно до потреб виробництва продукції на зовнішній ринок. Суть даного орієнтиру полягає в тому, що виробництво продукції на експорт не можливе без якісної сировини та матеріалів. Як було зазначено раніше, внутрішній ринок не може забезпечити вітчизняних виробників належними матеріалами та сировиною для виробництва продукції на експорт, тому, підприємства і надалі повинні працювати на основі виробництва за схемами обробки давальницької сировини на основі її активного імпорту з зарубіжних країн.

3. Сприяння введенню пільг та бонусів щодо імпорту сировини та матеріалів у випадку постійного та перевіреного співробітництва з виробництва та постачання продукції іноземним партнерам. Стабільність ведення експортно-імпортової діяльності вітчизняних підприємств багато в чому опирається на вигідність ведення бізнесу з тим чи іншим торговим партнером, який в процесі взаємної співпраці зможе надати більш вигідні умови поставки сировини і матеріалів на пільгових умовах, що дозволить для підприємців зекономити кошти та вкласти їх в іншу сферу виробництва, або наростити обсяги даної.

4. Підвищення конкурентоспроможності виробництва вітчизняної продукції на іноземному ринку та протистояння щодо обмеження обсягів її постачання [66; 68]. Даний орієнтир опирається на постійне відслідковування більш вигідного зовнішньоторговельного партнера та підписання з ним довгострокового контракту про взаємні поставки продуктів виробництва.

5. Захист вітчизняного виробника та допомога модернізації підприємств галузі новими технологіями.

6. Підтримка більш трудомістких підприємств галузі за рахунок вкладання додаткового капіталу. Даний орієнтир стосується розвитку галузі в цілому та полягає в тому, що акцентуючи увагу на головних промислових

підприємствах окремо, галузь спроможна забезпечити своє економічне зростання виходячи з того, на скільки інтенсивніше дані підприємства можуть співпрацювати з іноземним ринком.

Отже, для того, щоб активізувати експортно-імпортні операції вітчизняних підприємств в умовах розвитку інтеграційних процесів з країнами Європи та приналежності до СОТ, вітчизняні підприємці повинні ретельно відслідковувати структурні особливості своїх підприємств, що сприятимуть кращому розумінню того, як саме необхідно побудувати потрібний їм механізм стимулювання експорту та імпорту. З огляду на це, основними детермінантами зазначеного механізму є природно-ресурсна, науково-технологічна та фінансово-інвестиційна [92; 93; 94; 95].

Висновки до розділу 1

Визначено, що у міжнародній торговельній практиці використовуються два основні методи здійснення експортно-імпортних операцій, а саме: прямий (direct) експорт та імпорт, що передбачає постачання товарів промисловими підприємствами безпосередньо іноземному споживачеві або закупівлю в нього відповідних товарів, і непрямий (indirect) експорт та імпорт, що припускає продаж і купівлю товарів через торговельних посередників.

З метою активізації експортно-імпортних операцій вітчизняних підприємств в умовах розвитку інтеграційних процесів з країнами Європи та приналежності до СОТ, вітчизняні підприємці повинні ретельно відслідковувати структурні особливості своїх підприємств, що сприятимуть кращому розумінню того, як саме необхідно побудувати потрібний їм механізм стимулювання експорту та імпорту. З огляду на це, основними детермінантами зазначеного механізму є природно-ресурсна, науково-технологічна та фінансово-інвестиційна.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ІНТЕЛ-ТРЕЙД»

2.1. Загально-господарська характеристика та аналіз фінансової діяльності ТОВ «Інтел-Трейд»

Підприємство ТОВ «Інтел-Трейд» - це незалежний господарюючий суб'єкт, юридична особа з самостійним балансом, розрахунковими та іншим, в тому числі валютними, банківськими рахунками, що від свого імені може укладати договори, набувати майнові та особисті немайнові права, брати на себе зобов'язання.

Відповідно до законів України, Товариство може займатися зовнішньоекономічною діяльністю. Відповідно до статуту товариства, ТОВ «Інтел-Трейд» здійснює зовнішньоекономічну діяльність як безпосередньо, так і за посередництва зовнішніх агентів. Зовнішня торгівля ТОВ «Інтел-Трейд» відбувається на основі принципів повного відшкодування витрат і курсу обміну валюти. ТОВ «Інтел-Трейд» як учасник зовнішньоекономічної діяльності має право:

1. Для експорту та імпорту продукції і послуг, імпорт товарів для власного використання, експорту товарів власного виробництва і неправильне;
2. Для в ідкриття рахунку в іноземній валюті в банках, для всіх видів розрахунків;
3. Створення філій і представництв за кордоном;
4. Пришліть прийняти з-за кордону фахівців в Україні з вирішення питань, пов'язаних з діяльністю компанії;
5. Для залучення вкладів і пожертв від іноземних юридичних і фізичних осіб у формі property а також іноземній валюті;

6. Посередництво у зовнішньоекономічних зв'язків вітчизняних та іноземних суб'єктів господарювання.

ТОВ «Інтел-Трейд» було засновано в якості суб'єкта підприємницької діяльності з обмеженою відповідальністю згідно з Законом України «Про господарські товариства». Статутний капітал складається з внесків його членів. Відповідальність членів визначається розмір кожного внеску до статутного капіталу підприємства. Органами управління ТОВ «Інтел-Трейд» є загальні збори учасників. Схему організаційної структури управління ТОВ «Інтел-Трейд» наведено на рис. 2.1.

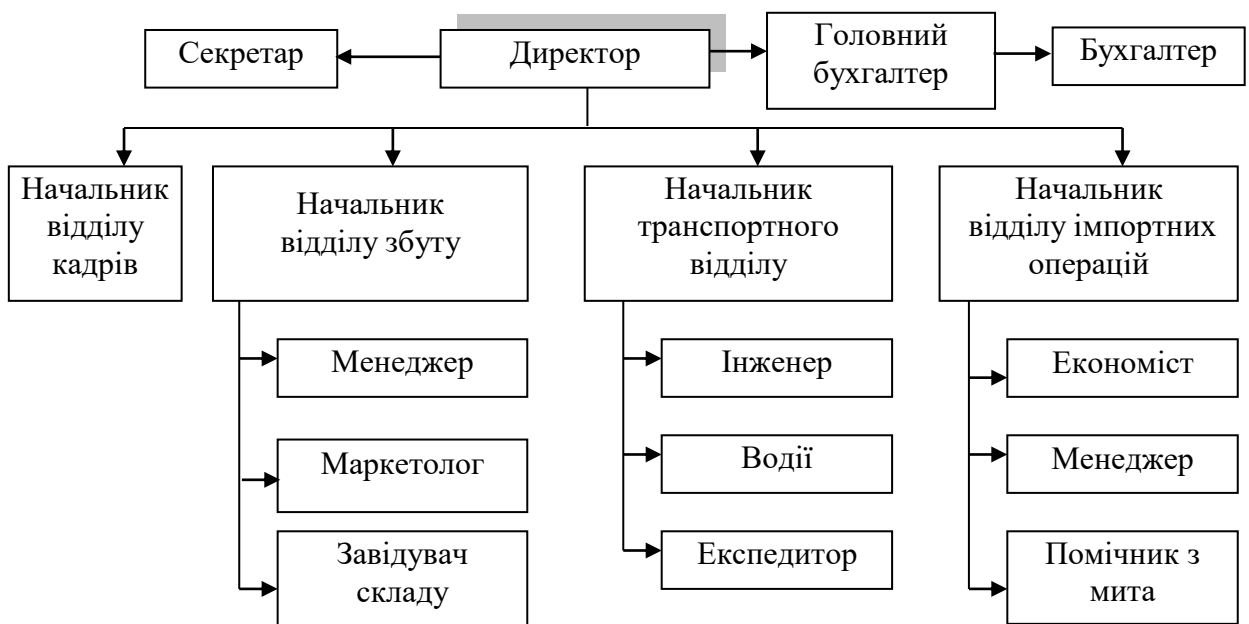


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «Інтел-Трейд»

Джерело: побудовано автором за даними підприємства

ТОВ «Інтел-Трейд» - це промислове підприємство, що функціонує на ринку будівельних матеріалів в Україні з використанням імпортованих товарів. Підприємство є імпортером наступних видів товарів: цегли, облицювальної плитки; шпалер; фарб; ондуліну; черепиці.

Розглянувши організаційну структуру ТОВ «Інтел-Трейд» перейдемо до оцінки фінансово-господарської (економічної) діяльності підприємства. Для оцінки фінансово-господарської діяльності ТОВ «Інтел-Трейд»

необхідно проаналізувати основні фінансово-економічні показники його діяльності (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка основних показників господарської діяльності

ТОВ «Інтел-Трейд» за 2018 – 2020 рр.

№	Показники	2018р., тис. грн.	2019р., тис. грн.	2020р., тис. грн.	Абсолютне відхилення, тис. грн. (+; -)			Відносне відхилення, %		
					2019	2020	2020	2019	2020	2020
					до 2018	до 2019	до 2018	до 2018	до 2019	до 2018
1	Доход від реалізації продукції (товарів)	1056,0	6893,0	9825,0	5837,0	2932,0	8769,0	552,75	42,54	830,40
2	Собівартість реалізованої продукції	239,7	1693,6	2125,9	1453,9	432,3	1886,2	606,55	25,53	786,90
3	Валовий прибуток	407,0	2644,7	4086,6	2237,7	1441,9	3679,6	549,80	54,52	904,08
4	Адміністративні витрати	135,5	348,9	402,8	213,4	53,9	267,3	157,49	15,45	197,27
5	Витрати на збут	50,6	327,4	416,2	276,8	88,8	365,6	547,04	27,12	722,53
6	Інші операційні витрати	31,4	416,6	498,1	385,2	81,5	466,7	1226,75	19,56	1486,31
7	Фінансовий результат від операційної діяльності	189,5	1551,8	2778,0	1362,3	1226,2	2588,5	718,89	79,02	1365,96
8	Податок на прибуток від звичайної діяльності	56,9	467,2	833,4	410,3	366,2	776,5	721,09	78,38	1364,67
9	Чистий прибуток	132,6	1090,0	1944,6	957,4	854,6	1812,0	722,02	78,40	1366,52

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Дані, наведені в табл. 2.1, свідчать про прибутковість діяльності ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр., що підтверджується наступними розрахунками.

Доход від реалізації продукції зріс з 1056,0 тис. грн. в 2018 р. до 9825,0 тис. грн. в 2020 р., зростання становило 8769,0 тис. грн. в абсолютному та 830,40% у відносному значенні. Найбільше зростання доходу від реалізації продукції спостерігалось за період 2018-2019 рр. – в абсолютному значенні на 5837,0 тис. грн. та у відносному на 552,75%.

Значно зріс за 2018-2020 рр. валовий прибуток підприємства з 407,0 тис. грн. до 4086,6 тис. грн. або на 3679,6 тис. грн. та 904,08%. Як видно з наведених розрахунків, у відносному значенні, зростання валового прибутку випереджало зростання доходу від реалізації продукції, а саме на 73,68 пп. – це пояснюється меншими темпами зростання собівартості реалізованої продукції на 43,50 пп. Графічне підтвердження темпів зростання доходу від реалізації, собівартості реалізованої продукції та валового прибутку наведено на рис. 2.2.

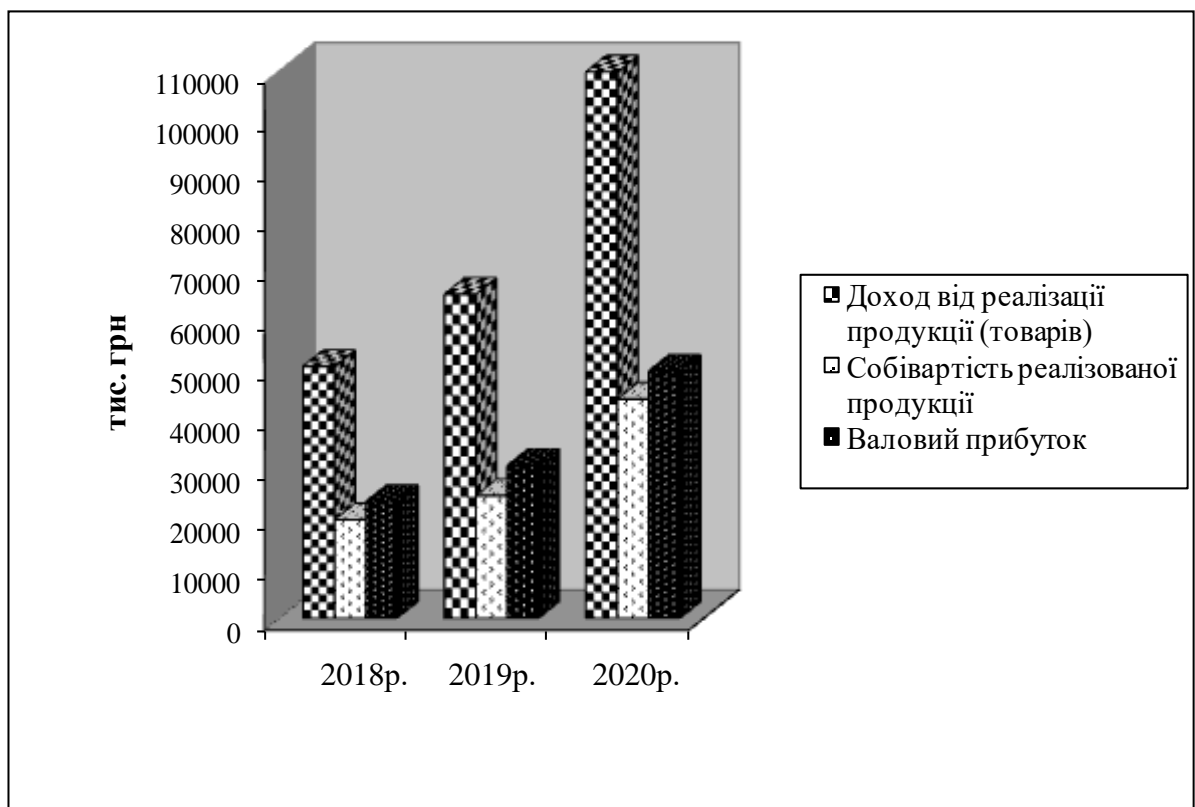


Рис. 2.2. Динаміка доходу від реалізації, собівартості реалізованої продукції, валового прибутку ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр.

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Фінансові результати від операційної діяльності ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 роки також збільшилася з 189 500 до 2778,0 тис. або 2588500 доларів США і 1365,96% зростання фінансових результатів від операційної діяльності було нерівномірним. Найбільше зростання було досягнуто У 2018-

2019 роках абсолютні значення 1362300 і в порівнянні з 718,896% більше зростання в наступному періоді на 136,1 тис. чол. або § 639,87. Його утворення було через адміністративних витрат, продажу та інших операційних витрат, змін, які відбулися наступним чином.

У 2019 році в порівнянні з 2018 роком збільшилися адміністративні витрати 213,4 тис. кв. або 157,49%, розподіл витрат на 276,8 тис. чол. або 547,04% та інші операційні витрати 385,2 тис. кв. або 1226,75%.

У 2020 році спостерігалось подальше збільшення адміністративних витрат, продажу та інших операційних витрат відповідно 53 900, 88,8 тис. кв. і 81,5 тис. кв. або 15,45%, 27,12% і 19,56%.

Хоча зміни компонента фінансових результатів від операційної діяльності ТОВ «Інтел-Трейд» за період з 2018 по 2020 рік склав: Адміністративні витрати зросли на 267,3 тис. або 197,27%, розподіл витрат - на 365 600 або 722,53% та інші операційні витрати - на 466 700. або 1486,31%.

Схема еволюції фінансових результатів від операційної діяльності ТОВ «Інтел-Трейд» на 2018-2020 роки, показані на рис. 2.3.

Про рентабельність підприємств показує, остаточний показник економічної діяльності ТОВ «Інтел-Трейд», а саме чистого доходу. У 2018 році чистий прибуток склав 132,6 тис. кв. У 2019 році він виріс до 1090,0 тис. чол. Це на 957,4 тис. чол. або 722,02% вище, ніж у 2018 році в 2020 році чистий прибуток ТОВ «Інтел-Трейд» вже склало 1944600, що на 854,6 тис. або 78,04% більше, ніж у минулому році і на 1812,0 тис. або 1366,52% -... ніж у 2018 році

Про рентабельність підприємств показує, остаточний показник економічної діяльності ТОВ «Інтел-Трейд», а саме чистого доходу.

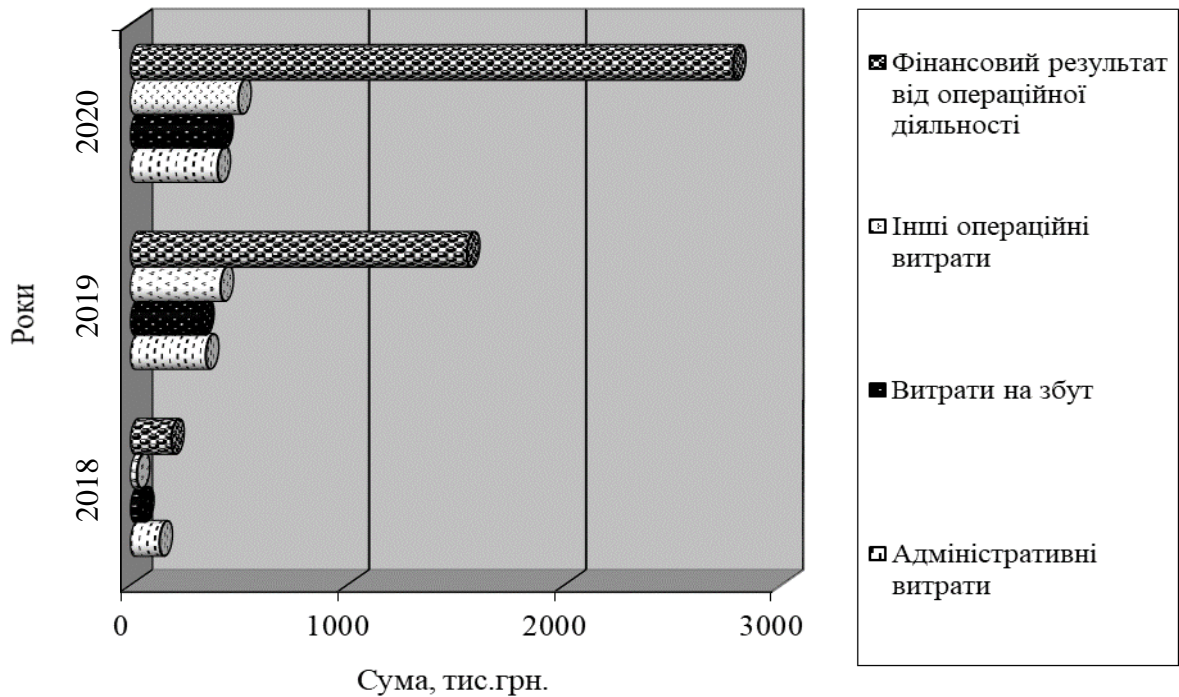


Рис. 2.3. Формування фінансового результату від операційної діяльності ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр.

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

У 2018 році чистий прибуток склав 132,6 тис. дол. У 2019 році він виріс до 1090,0 тис. Це на 957,4 тис. або 722,02% вище, ніж у 2018 році в 2020 році, коли чистий прибуток ТОВ «Інтел-Трейд» вже склав 1944600, що на 854,6 тис. або 78,04% більше, ніж у минулому році і на 1812,0 тис. або 1366,52% - ніж у 2018 році. Таким чином, загальний аналіз продуктивності фінансово-господарської діяльності ТОВ «Інтел-Трейд» підтвердив ефективність і рентабельність підприємства за 2018-2020 роки.

У ході дослідження економічної діяльності ТОВ «Інтел-Трейд» ми також проаналізувати поточні витрати підприємства, оскільки вони істотно впливають на результати економічної діяльності (табл. 2.2). Про рентабельність діяльності підприємства свідчить остаточний показник економічної діяльності ТОВ «Інтел-Трейд».

Динаміка витрат ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр.

№	Показники	2018р., тис. грн.	2019р., тис. грн.	2020р., тис. грн.	Абсолютне відхилення, Тис. грн. (+; -)			Відносне відхилення, %		
					2019 до 2018	2020 до 2019	2020 до 2018	2019 до 2018	2020 до 2019	2020 до 2018
1	Матеріальні витрати	239,7	1693,6	2125,9	1453,9	432,3	1886,2	606,55	25,53	786,90
2	Витрати на оплату праці	87,3	93,7	127,4	6,4	33,7	40,1	7,33	35,97	45,93
3	Відрахування на соціальні заходи	44,5	47,8	65,0	3,3	17,2	20,5	7,42	35,98	46,07
4	Амортизація	3,7	7,4	10,4	3,7	3,0	6,7	100,00	40,54	181,08
5	Інші операційні витрати	82,0	944,0	1114,3	862,0	170,3	1032,3	1051,22	18,04	1258,90
Всього		457,2	2786,5	3443,0	2329,3	656,5	2985,8	509,47	23,56	653,06

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

За розрахованими в табл. 2.2 даними видно, що загальна сума витрат ТОВ «Інтел-Трейд» у 2019 р. в порівнянні з 2018 р. збільшилась на 2329,3 тис. грн. або 509,47%. В 2020 р. збільшення витрат підприємства склало 656,5 тис. грн. або 23,56%. В цілому, за період з 2018 р. по 2020 р., витрати підприємства зросли на 2985,8 тис. грн. або 653,06%.

За період, що аналізується спостерігалася тенденція до зростання за всіма статтями витрат – матеріальні витрати збільшились з 239,7 тис. грн. до 2125,9 тис. грн., тобто приріст склав в абсолютному значенні 1886,2 тис. грн. та у відносному 786,90%, витрати на оплату праці збільшились з 87,3 тис. соціальні заходи збільшились з 44,5 тис. грн. до 65,0 тис. грн. або на 20,5 тис.

Найбільшу питому вагу в загальній сумі витрат ТОВ «Інтел-Трейд» протягом 2018 – 2020 рр. займали матеріальні витрати та інші операційні витрати: 52,43% та 17,94% в 2018 р., в 2020 р. їх частка вже зросла і становила відповідно 61,70% та 32,36%. Частки витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи в структурі операційних витрат, за період, що аналізується значно зменшилась – з 19,09% до 3,70% та з 9,73% до 1,89%

відповідно. Частка ж амортизаційних відрахувань є взагалі незначною: 0,81% в 2018 р. та 0,30% в 2020 р.

Графічне відображення зміни структури витрат ТОВ «Інтел-Трейд» протягом 2018-2020 рр. подано на рис. 2.4.

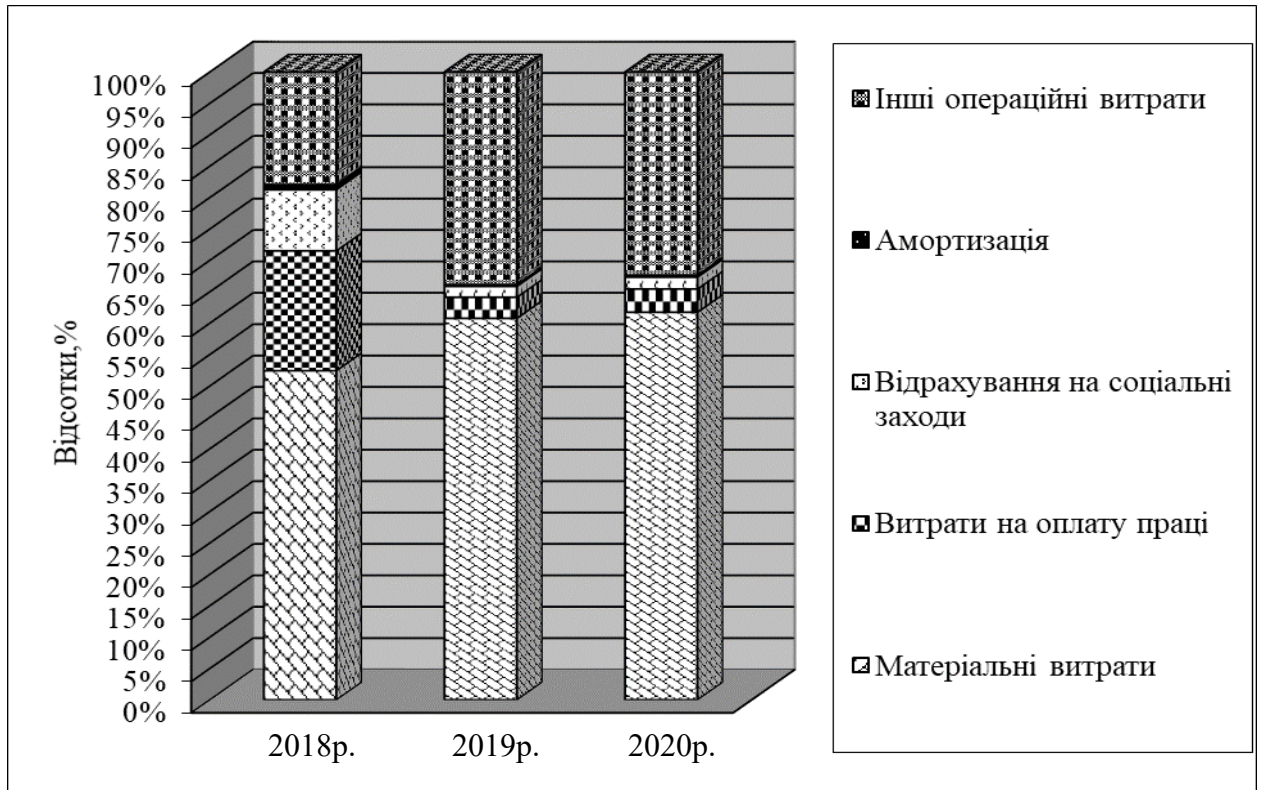


Рис. 2.4. Структура витрат ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр.

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Дослідивши організаційну структура та проаналізувавши показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр. перейдемо до дослідження імпорتنих операцій підприємства.

2.2. Дослідження стану імпортних операцій підприємства ТОВ «Інтел-Трейд»

Як згадувалося раніше ТОВ «Інтел-Трейд» виконує імпортні операції з поставками в Україну будівельних матеріалів, вивчивши динаміку і структуру за 2018-2020 рр., було проведено згрупування даних імпорту у таблицю 2.3.

Таблиця 2.3

Визначення параметрів лінії регресії взаємозв'язку імпортних операцій та обсягу реалізації ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр. (тис. грн.)

Період	X	Y	X ²	XY
2018	775,9	2456	602020,8	1905610,4
2019	2431,1	15328	5910247	37263900,8
2020	6077,2	21675	36932360	131723310
Всього	9284,2	39459	43444628	170892821,2

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Відповідно до даних таблиці 2.3 видно, що за 2018-2020 роки відбулося загальне зростання імпортних операцій будівельних матеріалів з 775,9 тис. грн. до 6077,2 тис. грн., що становить в абсолютному виразі - 5301,3 тис. грн. і у відносному виразі - 683,25%.

Найбільше зростання, як в абсолютному, так і у відносному вираженні спостерігалася стосовно імпорту з плитки (3846 тис.грн. або 1047,63%) і облицювальної плитки (1023,8 тис.грн. або 1023,80%).

Значне збільшення імпорту плитки з 42,1 тис. грн. да 191,9 тис. грн. (149 тис. або 355,82%), Лак - в 2018 році ТОВ «Інтел-Трейд» не імпортується, а в 2020 році сума імпорту цього виду продукції склала 141,6 тис. грн. (141,6 тис. грн. або 141,60%), фарба з 38,4 тис. грн. до 115,7 тис. грн. (77,3 тис. грн. або 201,30%). Для шпалер і лінолеуму імпорту скоротився на 55,5 тис. грн. і 20,5 тис. грн. або -44,87% і -32,23% відповідно.

Структура імпорту ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018 році характеризувалася значною «важкістю» плитки для підлоги і шпалер, частина яких була відповідно 47,33% і 15,94% серед інших – лінолеум, імпорт якого склав 8,20%, Ондулін - 7,17% і плитка - 5,43%.

У 2019 році структура імпорту ТОВ «Інтел-Трейд» дещо змінилася. Збільшилась частка імпорту плитки підлоги до 55,42%, облицювальної плитки на 18,36% і лаки на 4,07%. Імпорт інших товарів скоротився: лінолеум на 2,37%, Ондулін до 2,60%, плитка до 5,15%, фарби на 2,32%, ламінат до 2,15%.

У 2020 році найбільша частка в структурі імпорту ТОВ «Інтел-Трейд» зайняла плитка підлоги - 69,34%, частка якої у порівнянні з 2019 роком збільшилась на 13,92% і з 2018 р. - на 22,01%.

Для більш глибокого аналізу імпорту ТОВ «Інтел-Трейд» та його місця в загальному обсязі бізнесу й впливу на дохід від продажів необхідно дослідити відносини імпорту і загальний обсяг продажів. Щоб визначити ці відносини необхідно застосувати регресійний аналіз і визначити, на основі яких щорічних імпортованих операцій і доходів від продажу підприємство буде мати успіх.

Для визначення цих параметрів потрібно скласти таблиці значень (див. таблицю 2.3).

Застосовуючи лінійну регресію ($Y = aX + b$), визначимо параметри рівняння a і b . Для цього будемо використовувати наступні формули:

$$a = \left(n \cdot \sum_{i=1}^n X_i \cdot Y_i - \sum_{i=1}^n X_i \cdot \sum_{i=1}^n Y_i \right) / \left(n \cdot \sum_{i=1}^n X_i^2 - \left(\sum_{i=1}^n X_i \right)^2 \right) \quad (2.1)$$

$$b = \bar{Y} - a \cdot \bar{X} \quad (2.2)$$

Звідси:

$$a = (3 \times 170892821,2 - 9284,2 \times 39459) / (3 \times 43444628 - 39459 \times 39459) = 146333215,8 / 44137513,94 = 3,315$$

$$b = 39459 / 3 - 3,315 \times 9284,2 / 3 = 2892,74$$

Таким чином, рівняння буде мати наступний вигляд:

$$Y = 3,315 \times X + 2892,74$$

Для визначення тісноти зв'язку між факторами X та Y, тобто правильності вибраної нами моделі зміни обсягу реалізації в залежності від зміни імпортних операцій, необхідно розрахувати коефіцієнт кореляції:

$$R = \sqrt{1 - \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} \quad (2.3)$$

Чим більше даний коефіцієнт наближається до 1, тим більше тіснота зв'язку і тим імовірніше наша розрахована модель відповідає реальним даним. Для розрахунку даного показника побудуємо табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Допоміжні розрахунки для визначення коефіцієнту кореляції взаємозв'язку імпортних операцій та обсягів загальної реалізації товарів ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр. (тис. грн.)

Період	X	Y	Y _p	(Y - Y _p)	(Y - Y _{ср})
2018	775,9	2456	5464,8485	9053169,3	114425809
2019	2431,1	15328	10951,837	19150807	4730625
2020	6077,2	21675	23038,658	1859563,14	72624484
Всього	9284,2	39459	39455,34	30063539,4	191780918

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Таким чином, коефіцієнт кореляції буде мати наступне значення:

$$R = 1 - 30063539,4 / 191780918 = 1 - 0,1567 = 0,84$$

Таке значення коефіцієнту кореляції є досить високим, що дозволяє використовувати дану модель для опису взаємозв'язку між обсягом

імпортних операцій та виручкою від реалізації і навіть, для планування обсягів виручки від реалізації в залежності від зміни імпорту ТОВ «Інтел-Трейд».

Так, за допомогою цієї моделі, можна зазначити, що якщо у 2021 році обсяг імпортних операцій збільшиться на 15% і складе 6988,78 тис. грн., обсяг реалізації Товариства буде дорівнювати:

Плановий обсяг реалізації = $3,315 \times 6988,78 + 2892,74 = 26060,54$ тис. грн.

Дані розрахунки підтвердили і обчислення за допомогою табличного процесора Excel, які приведені на графіку відображення залежності обсягу реалізації від обсягів імпорту (рис. 2.5).

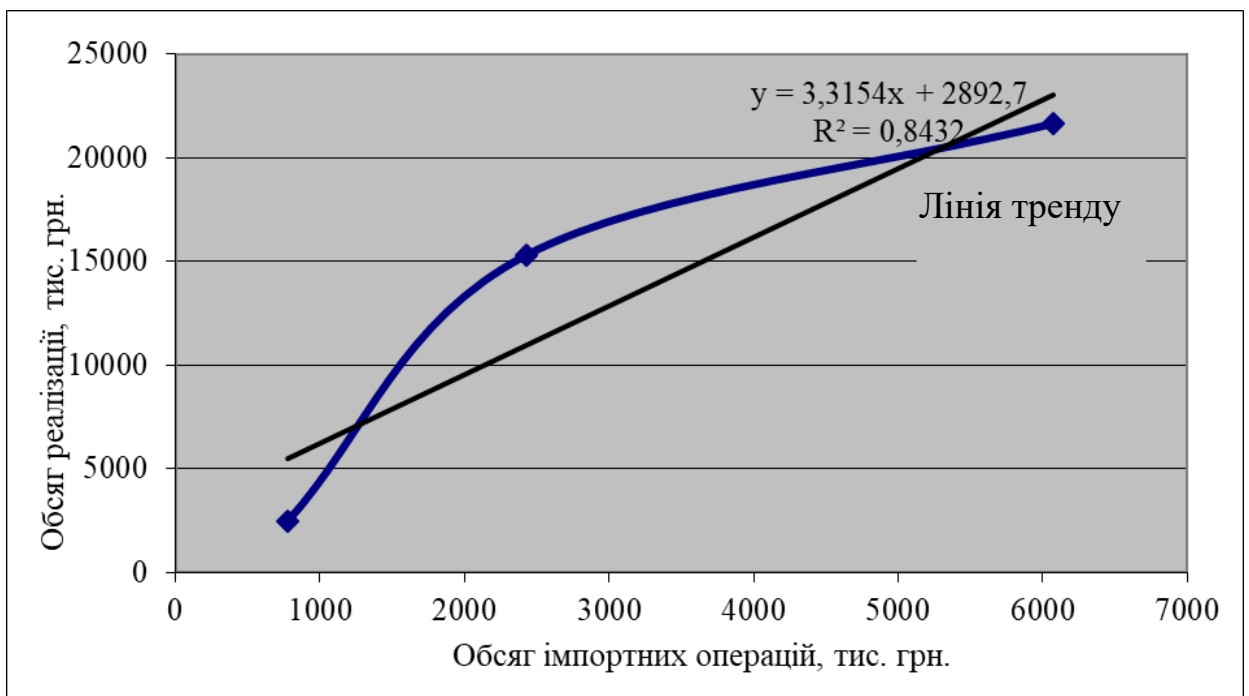


Рис. 2.5. Залежність обсягу реалізації ТОВ «Інтел-Трейд» від обсягу його імпортних операцій в 2018-2020 рр.

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Отже, дослідивши динаміку та структуру зовнішньоторговельних діяльності ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр., визначивши її місце у

загальних обсягах діяльності підприємства та вплив на фактичний обсяг реалізації продукції перейдемо до аналізу її ефективності.

2.3. Оцінка ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства ТОВ «Інтел-Трейд»

Ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства безпосередньо виражається в ефективності його господарської діяльності в цілому, яку можна охарактеризувати показниками фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності, забезпеченості підприємства оборотними засобами.

Основні показники фінансової стійкості підприємства ТОВ «Інтел-Трейд» розраховані в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Розрахунок показників фінансової стійкості ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр.

№ п/п	Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	2	3	4	5
1	Власний капітал та резерви, тис. грн.	0,6	36,3	1037,3
2	У тому числі статутний капітал, тис. грн.	0,4	0,4	106,8
3	Сума кредиторської заборгованості, тис. грн.	633,6	4417,2	4888,8
4	Довгострокові позикові зобов'язання, тис. грн.	611,2	386,2	209,5
5	Грошові кошти, розрахунки та інші активи, тис. грн.	383,9	2289,5	1691,2
6	Загальна вартість майна, тис. грн.	1245,4	4839,7	6135,6
7	Запаси і витрати, тис. грн.	457,6	1653,9	3424,4
8	Основні засоби та інші позаоборотні активи, тис. грн.	403,6	896,3	1020,0
9	Коефіцієнт автономії,	0,001	0,01	0,2
10	Коефіцієнт позикових засобів	0,99	0,99	0,83

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

За розрахунками показників фінансової стійкості ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр. зробимо наступні висновки:

– коефіцієнти автономії передбачає низький рівень автономії підприємства, так як оптимальний рівень становить 0,6, однак, слід зазначити, що вона зростає;

– ставка позикових коштів означає, що сума боргу знаходиться у власності бізнесу, відповідно 99,1%, 99,0% і 83,0%, що підтверджує свою повну залежність від позикових коштів;

– ТОВ «Інтел-Трейд» є фінансово нестійким і повністю залежить від зовнішніх джерел, так як коефіцієнт фінансової незалежності, нормативне значення якого дорівнює 1, у 2018 році - 0,001, у 2019 році - 0,008, у 2020 році - 0,20;

– відношення власних оборотних коштів, показує, що ТОВ «Інтел-Трейд» незабезпечене особистими коштами, оскільки норма становить 0,1, а коефіцієнт у 2018 р. - 0,48, 2019р. - 0,22, та у 2020 р. - 0,003, але тенденція до його зростання існує;

– розраховане відношення боргу означає, що ТОВ «Інтел-Трейд» повністю залежить від позичальників;

– фактор заборгованості рахунків показує позитивні тенденції.

Таким чином, розрахунки коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр. свідчать про його фінансову залежності від зовнішніх джерел, незахищеність коштів, неефективне використання доходів від зовнішньої торгівлі.

Збільшення частки власних оборотних коштів є одним із пріоритетних завдань для зовнішньоторговельних операцій. Поточні кошти забезпечують матеріальну основу зовнішньоторговельних підприємств [36-44].

Для аналізу оборотних активів ТОВ «Інтел-Трейд» необхідно визначити: коефіцієнт оборотності поточних активів; час, або обіг в днях; коефіцієнт консолідації (навантаження) поточних активів.

Розрахунок цих показників представлено в таблиці. 2.6.

Таблиця 2.6

Показники рівня обігу оборотних активів
ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр.

№	Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1.	Виручка від реалізації, тис. грн.	646,7	4338,3	6212,5
2.	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	239,7	1693,6	2125,9
3.	Запаси та витрати, тис. грн.	457,6	1653,9	3424,4
4.	Грошові кошти й розрахунки, тис. грн.	383,9	2289,5	1691,2
5.	Власні засоби, тис. грн.	0,6	36,3	1037,3
6.	Вартість майна, тис. грн.	1245,4	4839,7	6135,6
7.	Кредиторська заборгованість, тис. грн.	633,6	4417,2	4888,8
8.	Кількість днів аналізованого періоду	360	360	360
9.	Середній залишок оборотних засобів, тис.грн.	207,5	792,5	1037,5
10.	Щоденна виручка, тис. грн.	1,79	12,05	17,26
11.	Коефіцієнт оборотності	3,12	5,47	5,98
12.	Тривалість одного обороту оборотних засобів	115,5	65,8	60,1
13.	Коефіцієнт закріплення завантаженості засобів в обороті	0,32	0,18	0,17
14.	Коефіцієнт оборотності запасів і витрат	1,41	2,62	1,81
15.	Тривалість одного обороту запасів	255,3	137,4	198,9
16.	Коефіцієнт маневреності оборотного капіталу	2,20	-3,49	15,10

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

На підставі розрахунків у таблиці 2.6 рівень обігу оборотних активів ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 роках можна охарактеризувати як позитивний, оскільки відбулось збільшення товарообігу з 3,12 в 2018 році до 5,98 в 2020 році. Один обіг тривав відповідно 116 і 60 днів, а також децю збільшився обіг запасів, що становило 1,41 та 1,81 відповідно у 2018 та 2020 рр. Скорочення тривалості одного обігу до 56 днів, а зростання доходів на 5565,8 тис. грн. призвело до прискорення росту обігу оборотних коштів ТОВ

«Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр. на 103 днів (207,5 / 17,26-115,5) і середній залишок оборотних коштів становив 830 тис. грн.

В процесі аналізу ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства ТОВ «Інтел-Трейд» було використано показники платоспроможності та ліквідності, аналіз яких дає змогу зробити об'єктивні висновки і розробити конкретні заходи щодо їх поліпшення. Розраховані показники платоспроможності та ліквідності для підприємства ТОВ «Інтел-Трейд» наведено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Розрахунок показників платоспроможності та ліквідності
ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр.

№	Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1.	Грошові кошти, тис. грн.	6,4	178,6	279,9
2.	Короткострокові фінансові вкладення, тис. грн.	–	–	–
3.	Дебіторська заборгованість, тис. грн.	377,5	2110,9	1419,7
4.	Запаси і витрати, тис. грн.	457,6	1653,9	3424,4
5.	Короткострокові зобов'язання, тис. грн.	633,6	4417,2	4888,8
6.	Довгострокові пасиви, тис. грн.	611,2	386,2	209,5
7.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,04	0,06
8.	Проміжний коефіцієнт ліквідності	0,61	0,51	0,35
9.	Загальний коефіцієнт ліквідності	1,33	0,89	1,05
10.	Питома вага запасів і витрат у сумі короткострокових зобов'язань	0,72	0,37	0,70

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Розраховані в таблиці 2.7 показники платоспроможності та ліквідності ТОВ «Інтел-Трейд» дають можливість дійти до наступних висновків:

1. Абсолютні значення коефіцієнта ліквідності в період дослідження збільшилися з 0,01 у 2018 році до 0,06 в 2020 році. Однак, вони не відповідають адекватним нормативним значенням цього показника, який повинен бути 0,20-0,25, що свідчить про нездатність підприємства негайно погасити свої короткострокові зобов'язання;

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності (проміжні значення) показав, що ТОВ «Інтел-Трейд», не зможе платити за короткостроковими зобов'язаннями, тому що вони не досягають стандартних за цим показником значень 0,7-0,8 %. Крім того, приріст швидкої ліквідності має тенденцію до зниження в 2018-2020 роки з 0,61 до 0,35%;

3. Загальний коефіцієнт ліквідності (2018р. - 1,33, 2019р. - 0,89, 2020р. - 1,05) не відповідає нормативним значенням 2,0-2,5. Це свідчить про неможливість підприємства використовувати свої власні оборотні кошти для погашення короткострокової кредиторської заборгованості.

Таким чином, результат аналізу платоспроможності та ліквідності ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр. визначено як низький, що робить неможливим погашення короткострокових боргових зобов'язань і позначається негативно на загальній ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства в цілому.

Тепер проаналізуємо показник прибутковості, що також є важливим при аналізі ефективності зовнішньоторговельних підприємств ТОВ «Інтел-Трейд». Тому, щоб мати повне розуміння про ефективність зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Інтел-Трейд» необхідно обчислити норму прибутку (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Розрахунок рентабельності імпортних операцій та загальної рентабельності реалізації ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр.

№	Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1.	Обсяг імпортних операцій	775,9	2431,1	6077,2
2.	Фактичний обсяг виручки від реалізації з врахуванням імпортних операцій	2456	15328	21675
3.	Прибуток від реалізації імпортованих товарів	100,01	228,84	934,55
4.	Загальний прибуток від реалізації до оподаткування	189,5	1551,8	2769,5
5.	Рентабельність імпорту	12,89	9,41	15,38
6.	Рентабельність загальної реалізації	7,72	10,12	12,78

джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Розрахунки, проведені в таблиці 2.8, дозволяють зробити такі висновки: рентабельність імпортних операцій майже завжди була більшою, за рентабельність загальної реалізації. Так, у 2018 році рентабельність імпорту склала 12,89%, а рентабельність реалізації – 7,72%. Дещо інша ситуація у 2019 році, коли рентабельність реалізації є більшою за рентабельність імпорту – відповідно 10,12% та 9,41%. Внаслідок значного зниження рентабельності імпорту у 2019 році ТОВ «Інтел-Трейд» розширили внутрішню закупівлю товарів. Що стосується 2020 року, то імпорту тут знову є більш рентабельним, ніж загальна реалізація, рентабельність відповідно склала 15,38% та 12,78%. Така ситуація пов'язана перш за все із налагодженням більш тісних взаємозв'язків із зарубіжними партнерами та постачальниками.

Порівняння рентабельності імпортних операцій та рентабельності загального обсягу продажу товарів можна переглянути на рис. 2.6.

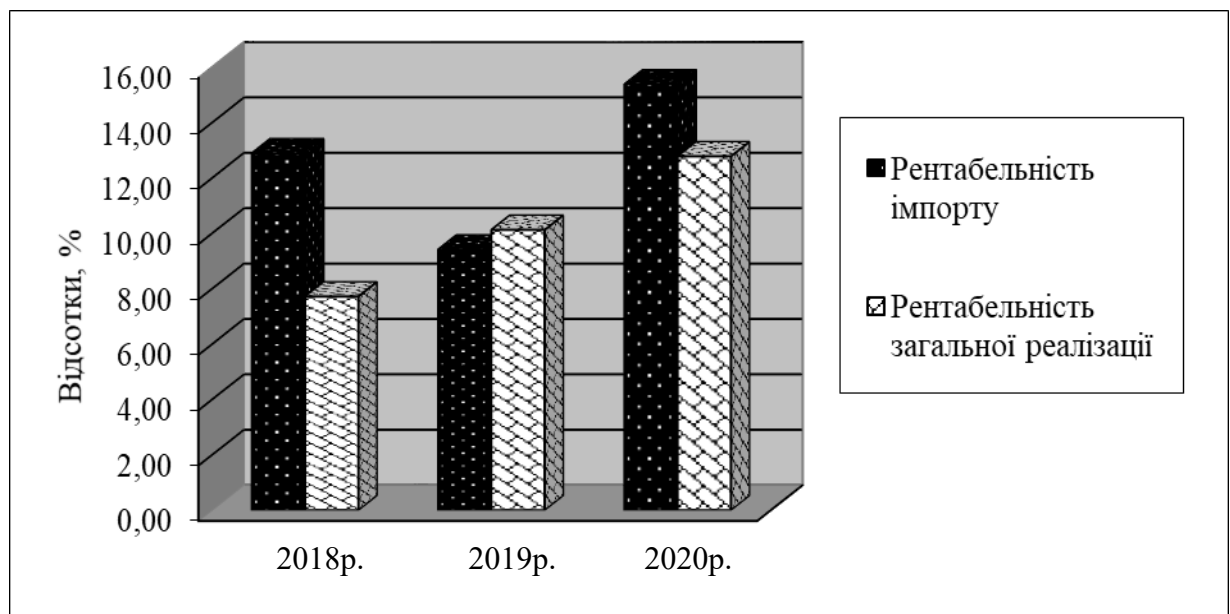


Рис. 2.6. Рентабельність імпортних операцій та фактичного обсягу виручки від реалізації ТОВ «Інтел-Трейд» у 2018-2020 рр.

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Вивчення динаміки імпорتنих операцій та рентабельності продажів ТОВ «Інтел-Трейд» надає підстави зробити наступні висновки, що в 2019 р. в порівнянні з 2018 р. імпорт збільшився у зв'язку з розширенням встановлених зв'язків із зарубіжними партнерами. Загальний дохід від продажів збільшилася на 31,21%. У 2020 році порівняно з 2019 р., ТОВ «Інтел-Трейд» розширив ще свої контакти за кордоном і значно збільшив обсяг свого імпорту та його ефективності, що призвело до підвищення віддачі від імпорту до 63,37%. Одночасно, загальний обсяг продажів збільшився на 26,21%. За досліджуваний період з 2018р. по 2020р. імпорт товарів збільшився на 19,3%, а віддача від загального обсягу продажів - на 65,6% (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Динаміка загальної рентабельності продажу товарів та імпорتنих операцій ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр.

Роки	Рентабельність імпорту, %	Рентабельність загальної реалізації, %
2018	12,89	7,72
2019	9,41	10,12
2020	15,38	12,78
Абсолютне відхилення		
2019 від 2018	-3,48	2,41
2020 від 2019	5,97	2,65
2020 від 2018	2,49	5,06
Темп приросту, %		
2019 від 2018	-26,97	31,21
2020 від 2019	63,37	26,21
2020 від 2018	19,30	65,60

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Схема динаміки прибутковості операцій імпорту і прибутковості від загального обсягу продажів наведено на рис. 2.9.

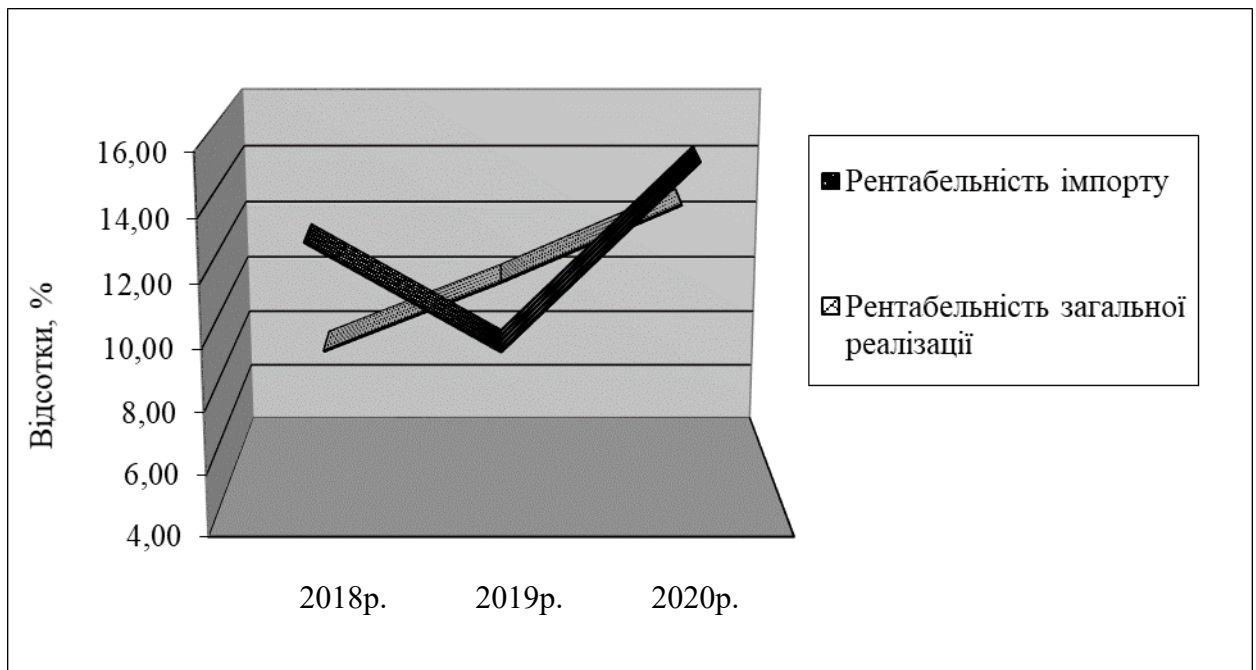


Рис. 2.9. Динаміка рентабельності імпортних операцій та фактичного обсягу виручки від реалізації ТОВ «Інтел-Трейд» у 2018-2020 рр.

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Для повного дослідження ефективності імпортних операцій необхідним є розрахунок та порівняння рентабельності імпорту із можливою закупівлею товарів всередині країни у посередників. Такий аналіз є необхідним для прийняття більш обґрунтованого рішення по імпорту товарів.

Так, при здійсненні угод тільки всередині країни ефект від їх реалізації складе 22,42 тис. грн., 107,28 тис. грн. та 144,52 тис. грн. відповідно у 2018, 2019 та 2020 роках, а їх ефективність – 2,63%, 4,20% та 2,10% у 2018-2020 роках. Що ж стосується імпортних операцій, то ефект від їх здійснення складає 100,01 тис. грн., 228,84 тис. грн. та 934,55 тис. грн. у 2018, 2019 та 2020 роках, а ефективність – відповідно 12,89%, 9,41% та 15,38%.

При цьому, економічна ефективність імпорту з метою продажу імпортованого товару на внутрішньому ринку може бути розрахована наступним чином.

$$EE_{\text{імп}} = ЦРі - ЦПі \quad (2.4)$$

де $EE_{\text{імп}}$ – показник економічного ефекту імпорту, грн.;

$ЦРі$ – ціна реалізації імпортних товарів за вирахуванням витрат, пов'язаних із реалізацією (реклама, маркетинг, транспорт і інші), грн.;

$ЦПі$ - ціна придбання імпортних товарів, що включає усі витрати, пов'язані з їх придбанням (ціна контракту, мито, транспорт, страхування, оплата послуг посередників і інші), грн.

Показник економічної ефективності імпорту і реалізації товару на внутрішньому ринку розраховується за формулою:

$$E_{\text{імп}} = ЦРі / ЦПі \quad (2.5)$$

Необхідною умовою ефективного імпорту та його доцільності є додержання наступної умови: $E_{\text{імп}} > 1$.

Для проведення такого виду аналізу побудуємо таблицю 2.10..

За результатами проведених в таблиці розрахунків ефективності імпортних угод ТОВ «Інтел-Трейд» можна зазначити, що вони є ефективними і в порівнянні із альтернативним варіантом закупівлі товарів на внутрішньому ринку України приносять більше прибутку.

Так, при здійсненні угод тільки всередині країни ефект від їх реалізації складе 22,42 тис. грн., 107,28 тис. грн. та 144,52 тис. грн. відповідно у 2018, 2019 та 2020 роках, а їх ефективність – 2,63%, 4,20% та 2,10% у 2018-2020 роках.

Оцінка ефективності від здійснення імпорتنих операцій

ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр.

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абсолютне відхилення, тис. грн.		Відносне відхилення, %	
				2019 від 2018	2020 від 2019	2019 від 2018	2020 від 2019
1. Реалізація імпорتنих товарів, тис. грн.	875,91	2659,94	7011,75	1784,03	4351,81	203,68	163,61
2. Повні витрати на купівлю товарів на внутрішньому ринку України (у посередників), тис. грн., в т. ч.	853,49	2552,66	6867,24	1699,17	4314,58	199,08	169,02
- ціна товарів	819,35	2450,55	6592,55	1631,20	4142,00	199,08	169,02
- витрати на доставку	25,60	76,58	206,02	50,97	129,44	199,08	169,02
- витрати зберігання	8,53	25,53	68,67	16,99	43,15	199,08	169,02
3. Повні витрати при купівлі товарів за кордоном, тис. грн., в т. ч.	775,90	2431,10	6077,20	1655,20	3646,10	213,33	149,98
- ціна товарів	659,52	2066,44	5165,62	1406,92	3099,19	213,33	149,98
- витрати на доставку	100,87	316,04	790,04	215,18	473,99	213,33	149,98
- витрати зберігання	15,52	48,62	121,54	33,10	72,92	213,33	149,98
4. Економічний ефект від здійснення угод по купівлі товарів (прибуток від реалізації), тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
- на території України	22,42	107,28	144,52	84,86	37,23	378,45	34,70
- за кордоном	100,01	228,84	934,55	128,83	705,71	128,81	308,39
5. Економічна ефективність угод по купівлі товарів, тис. грн. / тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
- на території України	2,63	4,20	2,10	1,58	-2,10	59,97	-49,93
- за кордоном	12,89	9,41	15,38	-3,48	5,97	-26,97	63,37

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Що ж стосується імпорتنих операцій, то ефект від їх здійснення складає 100,01 тис. грн., 228,84 тис. грн. та 934,55 тис. грн. у 2018, 2019 та 2020 роках, а ефективність – відповідно 12,89%, 9,41% та 15,38%.

Порівняння ефективності імпортних операцій та операцій на внутрішньому ринку України ТОВ «Інтел-Трейд» у 2018-2020 рр. можна переглянути на рис. 2.10.

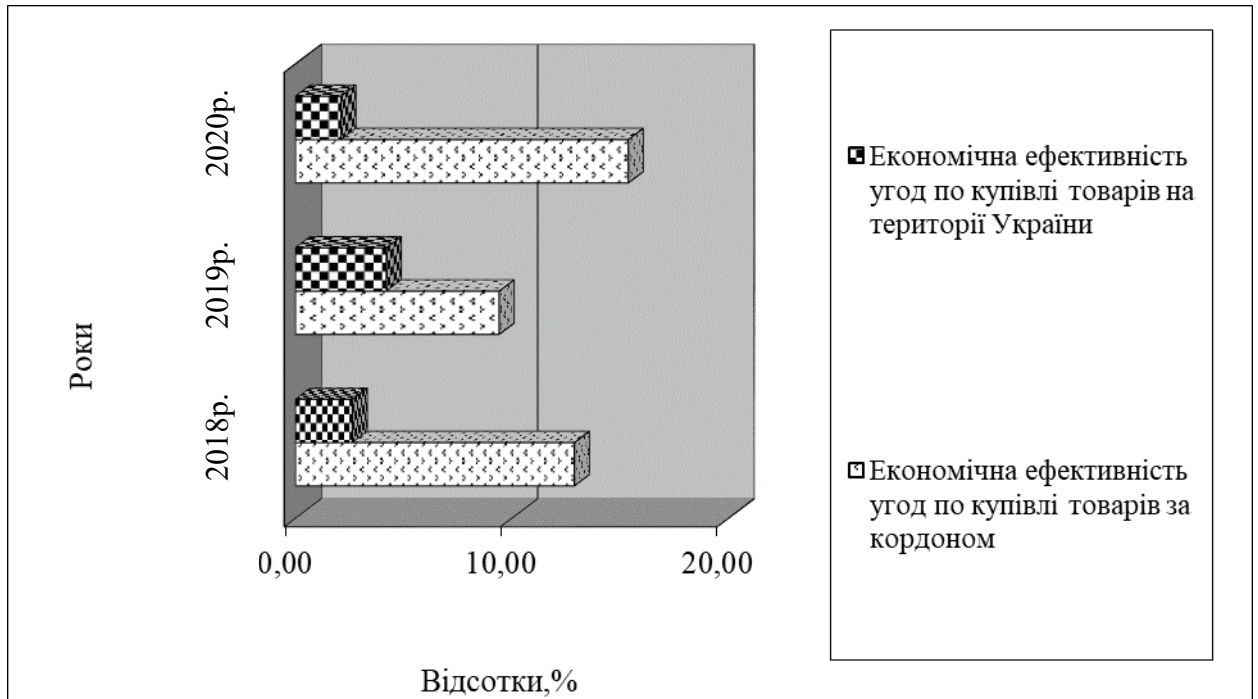


Рис. 2.10. Ефективність імпортних операцій та операцій на внутрішньому ринку України з реалізації товарів ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр.

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Таким чином, проведене більш глибоке дослідження імпортних операцій ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр. дозволяє зазначити, що їх обсяги з року в рік збільшуються, обумовлюючи і збільшення загальних обсягів реалізації. Слід також зазначити, що рентабельність імпортних операцій є більш високою порівняно із рентабельністю фактичних обсягів реалізації товарів підприємством, що обумовлено відсутністю торговельних націнок посередників та можливістю ТОВ «Інтел-Трейд» закупати значні партії товару за кордоном, доставляти їх та більш тривало зберігати.

Однак, поряд з позитивними показниками рентабельності імпортерних операцій підприємство ТОВ «Інтел-Трейд» має низькі показники фінансової стійкості, ліквідності та забезпеченості оборотними засобами при швидких темпах їх обертання, що дещо знижує ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства і потребує розробки заходів щодо їх покращення.

Висновки до розділу 2

Підприємство ТОВ «Інтел-Трейд» - це незалежний господарюючий суб'єкт, юридична особа з самостійним балансом, розрахунковими та іншим, в тому числі валютними, банківськими рахунками, що від свого імені може укладати договори, набувати майнові та особисті немайнові права, брати на себе зобов'язання. Відповідно до законів України, Товариство може займатися зовнішньоекономічною діяльністю. Відповідно до статуту товариства, ТОВ «Інтел-Трейд» здійснює зовнішньоекономічну діяльність як безпосередньо, так і за посередництва зовнішніх агентів. Зовнішня торгівля ТОВ «Інтел-Трейд» відбувається на основі принципів повного відшкодування витрат і курсу обміну валюти.

ТОВ «Інтел-Трейд» - це промислове підприємство, що функціонує на ринку будівельних матеріалів в Україні з використанням імпортованих товарів. Підприємство є імпортером наступних видів товарів: цегли, облицювальної плитки; шпалер; фарб; ондуліну; черепиці.

Найбільшу питому вагу в загальній сумі витрат ТОВ «Інтел-Трейд» протягом 2018 – 2020 рр. займали матеріальні витрати та інші операційні витрати: 52,43% та 17,94% в 2018 р., в 2020 р. їх частка вже зросла і становила відповідно 61,70% та 32,36%. Частки витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи в структурі операційних витрат, за період, що аналізується значно зменшилась – з 19,09% до 3,70% та з 9,73% до 1,89% відповідно. Частка ж амортизаційних відрахувань є взагалі незначною: 0,81% в 2018 р. та 0,30% в 2020 р.

Проведене більш глибоке дослідження імпорتنих операцій ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр. дозволяє зазначити, що їх обсяги з року в рік збільшуються, обумовлюючи і збільшення загальних обсягів реалізації. Слід також зазначити, що рентабельність імпорتنих операцій є більш високою порівняно із рентабельністю фактичних обсягів реалізації товарів підприємством, що обумовлено відсутністю торговельних націнок посередників та можливістю ТОВ «Інтел-Трейд» закупати значні партії товару за кордоном, доставляти їх та більш тривало зберігати.

Однак, поряд з позитивними показниками рентабельності імпорتنих операцій підприємство ТОВ «Інтел-Трейд» має низькі показники фінансової стійкості, ліквідності та забезпеченості оборотними засобами при швидких темпах їх обертання, що дещо знижує ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства і потребує розробки заходів щодо їх покращення.

РОЗДІЛ 3.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО ІМПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «ІНТЕЛ-ТРЕЙД»

3.1. Обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення управління експортно – імпортною діяльністю

Після аналізу на тему досліджень було визначено істотні недоліки в управлінні зовнішньоекономічної діяльності. А саме в структурі економічної діяльності не знайдено жодної характеристики з точки зору величини експорту. На експорт припадає близько половини виробництва, в той час як відділ має лише декількох співробітників. Відсутність фахівців в області маркетингу, реклами, торговельних організацій є істотним недоліком у структурі економічної діяльності. Це пояснює, перебої з поставками в виробництві, нестабільність експорту, скорочення продажів. Таким чином, основні заходи щодо удосконалення управління ЗЕД є поліпшення його структури управління. Це стало однією із стратегічних цілей бізнесу ТОВ «Інтел-Трейд». Але спочатку визначимо корпоративної стратегії організації та її місію.

Місія компанії ТОВ «Інтел-Трейд» - прагне стати провідним підприємством щодо виробництва і продажу будівельної продукції на світовому ринку.

Значення: Ввисока якість обслуговування клієнтів; висока якість продукції та помірні ціни - успіх на національному та зовнішньому ринку; збереження екологічного стану виробництва.

До основних цілей бізнесу ТОВ «Інтел-Трейд» та стратегії зовнішньоекономічної діяльності віднесено створення дерева цілей зображеного в табл. 3.1.

Дерево цілей ТОВ «Інтел-Трейд»

Генеральна ціль	1	2	3	Рівні дерева цілей
«Збільшити об'єми експорту продукції на 20%»				
	1. Складання плану реалізації продукції			
	2. Удосконалення організації здійснення ЗЕД			
		1. Удосконалення організаційної структури управління		
			1. Введення посад маркетолога, рекламіста, організатора торгівлі та декларанта	
			2. Підбір кандидатів на ці посади	
		2. Удосконалення технології здійснення ЗЕД		
			3. Пошук можливостей зменшення витрат пов'язаних із ЗЕД	
			4. Забезпечення відділу ЗЕЗІЗ необхідними комп'ютерною технікою, програмним забезпеченням, засобами зв'язку та транспортом	
	3. Організація маркетингових досліджень на зовнішньому ринку			
		3. Вивчення ринку збуту концентрату		
			5. Вивчення попиту на концентрат	
			6. Вивчення пропозиції	
			7. Вивчення умов роботи на ринку постачальників сировини для будівельної промисловості	
		4. Вивчення потенційних покупців будівельних матеріалів		
			8. Створення бази даних підприємств будівельної промисловості	
	4. Організація реклами			
		5. Розміщення інформації в ЗМІ та Інтернеті		
		6. Участь у виставках та семінарах		
	5. Пошук клієнтів за кордоном			
	6. Укладення контрактів з іноземним покупцем			
		7. Встановлення контакту з іноземним партнером		
		8. Визначення обсягів поставок		
		9. Вибір умов поставки і розрахунків		
		10. Виконання замовлення на поставку		
	7. Забезпечення якості продукції			

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Тепер, після визначення цілей ТОВ «Інтел-Трейд», спрямованих на поліпшення економічної діяльності, необхідно приступити до розробки конкретних заходів.

- 1 етап - формування структури у вигляді списку;
- 2 етап - формування структури у вигляді дерева цілей;
- 3 етап - формування функцій управління галуззю;
- 4 етап - будівництво органограми.

Таким чином, ми приступимо до розробки організаційної структури економічної діяльності. Це відображено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Класифікатор організаційної структури ЗЕД у формі списку

1.	ТОВ «Інтелтрейд»	Чол.
1.1.	Директор	1
1.1.1.	Заступник директора з комерційних питань і збуту	1
1.1.1.1.	Начальник відділу ЗЕЗіЗ	1
1.1.1.1.1.	Маркетолог	2
1.1.1.1.2.	Рекламист	2
1.1.1.1.3.	Організатор торгівлі	3
1.1.1.1.4.	Декларант	1
1.1.1.2.	Начальник навантажувально-розвантажувальної бази	1

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Наступний етап - побудова класифікатора об'єктних функцій (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Класифікатор об'єктних функцій

№	Назва
	Коммерція
1	- постачання
2	- збут
3	Облік
4	Діловодство, інформаційні системи
5	Фінанси
6	Економіка
7	Персонал
8	Стратегія
9	Логістика

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Наступний етап – побудова органограми. На цьому етапі на основі класифікатора організаційної структури будується органограма – діаграма структури управління ЗЕД (рис.3.1).



Рис. 3.1. Органограма управління ЗЕД на ТОВ «Інтел-Трейд»

Джерело: побудовано автором за даними підприємства

Таким чином, запропонована структура організації повинна поліпшити організацію господарської діяльності, що б збільшити експорт та його продажі на внутрішньому ринку і тим самим збільшити валовий дохід від продажу. Це, у свою чергу, впливає на загальний економічний стан підприємства.

Для розрахунку економічного ефекту від запропонованих заходів необхідно розрахувати всі витрати, пов'язані з цими заходами. А саме, вартість робочого місця комп'ютерів і засобів зв'язку, видатків на заробітну плату витрати, пов'язані з прийняттям пошуку кандидатів на ці посади.

1. Витрати, пов'язані з робочим місцем (Крм). Припускаючи, що ми запровадимо вісім додаткових робочих місць, то виникає потреба у 4-ох комп'ютерах, 2-ох принтерах, 1-му сканері, 1-му ксероксі, 6-ть телефонів, 6-ть столів та офісних стільців, канцелярські приналежності і багато чого іншого. В табл. 3.4 наведено розрахунок значення вартості оснащення нових робочих місць.

Таблиця 3.4

Витрати на облаштування нових робочих місць

Назва	Кількість, шт.	Характеристика	Вартість, дол.	Всього
Комп'ютер	4	Pentium i3	400	1600
Принтер	2	HP LaserJet 1100	200	400
Сканер	1	HP ScanJet 2100	100	100
Ксерокс	1	Canon 210	300	300
Телефон	6	Panasonic KX-3250	50	300
Офісний стіл	6	-//-	60	360
Офісний стілець	6	-//-	20	120
Обслуговування (5% від витрат на облаштування)			139	139
Разом:				3319

Джерело: побудовано автором за даними підприємства.

Отже сума витрат (капіталовкладень) на облаштування робочих місць, буде дорівнювати: 3319 доларів, переведемо в гривні по курсу НБУ: $3319 * 39,05 = 153036$ грн.

2. Витрати на фонд заробітної плати.

Середня заробітна плата працівника апарату управління = 14000 грн., помножимо на коефіцієнт 1,6 указаний у посадовій інструкції: $14000 * 1,6 = 22400$ грн. Заробітна плата для восьми чоловік: $8 * 2240 = 179200$ грн. Але відбулося скорочення двох робочих місць із заробітною платою 12500 грн/міс., це $2 * 12500 = 25000$ грн., значить: $179200 - 25000 = 154200$ грн.

Річний фонд заробітної плати $K(\text{зрп}) = 154200 * 12 = 1850400$ грн.

3. Витрати на відбір кандидатів на посаду. Так-як вони не значні в порівнянні з попередніми витратами, позначимо їх як інші витрати (K_i),

візьмемо 1% від усієї суми капіталовкладень. Це буде дорівнювати:
 $153036 * 0,01 = 15303,6$ грн.

Отже, сукупні витрати (капіталовкладення):

$$K = K_{\text{рм}} + K_{\text{зрп}} + K_i = 153\,036 + 1\,850\,400 + 15\,303,6 = 2\,018\,739,6 \text{ грн.}$$

Введення нових посад повинно забезпечити:

- велику динамічність і гнучкість управління в умовах мінливої ринкової ситуації;
- велику швидкість і своєчасність прийняття рішень;
- підвищення рівня відповідальності і зацікавленості працівників підприємства.

Реалізація цих заходів може дати приріст економічного ефекту:

як мінімум (песимістичний сценарій) на 2%;

як максимум (оптимістичний сценарій) на 10%.

Якщо в 2018 році підприємство мало прибуток у розмірі 14926,8 тис.грн, то це означає:

у першому випадку – $\Pi_{\text{п}} = 14926,8 * 0,02 = 298,536$ тис.грн.;

в другому випадку – $\Pi_{\text{о}} = 14926,8 * 0,1 = 1492,68$ тис.грн.

Такий варіант розвитку подій підтверджує ефективність пропозицій удосконалення.

Індекс прибутковості для песимістичного і оптимістичного прогнозів:

$$E_{\text{п}} = \frac{\Pi_{\text{п}}}{K} \geq 10\% \quad (3.1)$$

$$E_{\text{п}} = \frac{298536}{66860,25} = 4,46 \times 100\% = 446\% \geq 10\%$$

$$E_{\text{о}} = \frac{\Pi_{\text{о}}}{K} \geq 20\% \quad (3.2)$$

$$E_{\text{о}} = \frac{8492680}{66860,25} = 22,32 \times 100\% = 2232 \geq 20\%.$$

Обчислимо індекс прибутковості за 5 років із врахуванням ставки дисконту:

$$E_{in} = \frac{\Pi_{\Pi, \Pi P}}{K} \triangleright 1, \quad (3.3)$$

Якщо $E_{in} > 1$, тоді є зміст у впровадженні запропонованих заходів.

Для того, щоб знайти індекс прибутковості E_{in} за 5 років, потрібно Π_{Π} привести (дисконтувати), для цього помножимо Π_{Π} на коефіцієнт приведення $k_{\Pi P}$:

$$k_{\Pi P} = \frac{(1 - (1 + E_d)^{-t})}{E_d}, \quad (3.4)$$

$$k_{\Pi P} = 1 - 0,62 / 0,1 = 3,8;$$

де $E_d = 10\%$ - ставка дисконту;

$t = 5$ – років.

$$\Pi_{\Pi P} = \Pi_{\Pi} * k_{\Pi P} = 298536 * 3,8 = 1134436,8 \text{ грн.} = 1134,4368 \text{ тис. грн.}$$

Отже:

$$E_{III} = \frac{1134436,8}{66860,25} = 16,967 \triangleright 1$$

Отже, приведений економічний ефект більше одиниці і як висновок – запропоновані заходи повинні бути прийняті до реалізації. Запропонована організаційна структура управління повинна удосконалити організацію управління ЗЕД, що дозволить збільшити обсяги експорту, та збуту на внутрішньому ринку, а значить і збільшити валовий дохід від реалізації. А це, в свою чергу, позначиться на загальному економічному стані підприємства ТОВ «Інтел-Трейд» (ріст заробітної плати, покращення умов праці персоналу тощо).

3.2. Розробка альтернативних варіантів управління експортно - імпортною діяльністю

Підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій безпосередньо проявляється у розробці ефективного планування та організації зовнішньої торгівлі.

Так планування зовнішньоекономічної діяльності – визначення її цілей у рамках загального управління і розвитку всередині підприємства найкращих варіантів для їх досягнення. Основна мета планування для підприємства ТОВ «Інтел-Трейд» - нарощування максимальної маси і норми прибутку.

Досягнення цієї мети забезпечується вирішенням більш конкретних завдань:

1. Розширення продажів за рахунок нових ринків за кордоном, розширення кола покупців товарів;
2. Мінімізація витрат, пов'язаних з купівлею, транспортуванням, зберіганням, продажем товарів;
3. Скорочення витрат на товари, обравши правильну стратегію продажів.

На досягнення високого зовнішньоекономічного потенціалу ТОВ «Інтел-Трейд» впливають чинники зовнішнього середовища такі як:

1. Економічна криза – падіння виробництва, падіння ВВП, збільшення технологічного відставання, деформації в структурі економіки, зростання безробіття, зниження рівня життя на душу населення і купівельної спроможності.
2. Відсутність розвинутого конкурентного середовища і відсутніх результатів щодо монополізації виробництва.
3. Слабкий розвиток ринкової інфраструктури.

4. Непривабливий інвестиційний клімат та податкове законодавство, що робить його важким для залучення іноземних інвестицій і викликаючи «відтік» капіталу з країни.

5. Кризи неплатежів, хронічна нестача обігових коштів на підприємствах.

6. Суперечливість політики державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності – постійні сутички щодо більшої відкритості економіки зі спробами використання протекціоністських заходів, що призводить до нестабільності тарифів і потім до нестійкої структури і прибутковості операцій з іноземною валютою.

7. Відсутність реальної державної підтримки національних експортерів.

ТОВ «Інтел-Трейд» при розробці планів із зовнішнь-торговельної діяльності повинне дотримуватись таких вимог:

- чітко визначитись із основною продукцією щодо експорту та імпорту;

- проаналізувати основні умови діяльності зовнішнь-торгівельної співпраці із країнами - партнерами (іноземні системи управління торгівлею всередині країни і в зарубіжних країнах - законодавство, оподаткування, митні процедури, тарифи і мита, кількість і положення конкурентів;

- обрими метод здійснення зовнішньоекономічної діяльності: прямий або непрямий;

- оцінити свій потенціал щодо здійснення експортно-імпортних операцій (фінансовий потенціал, оборотні кошти, інформаційні ресурси, людський капітал);

- делегувати повноваження щодо максимізації ефективності виконання поставлених завдань;

- прогнозування очікуваного результату (прибутку, рентабельності, терміну настання ефекту від експорту та ефективності від імпорту).

План із зовнішньо-торговельної діяльності може бути диференційований за часом горизонту. Відповідно до міжнародної практики, оперативні плани (1 рік) визначається для вирішення конкретних завдань для здійснення експортно-імпортних операцій. Вони містять конкретну інформацію про терміни, обсяг, асортимент, першочергові поставки.

Середньострокові плани (2-3 роки) вирішують більш широкі проблеми, пов'язані з реструктуризацією існуючих виробничих процесів, діапазоном відновлення, розширення чи обмеження експорту, відповідно, імпорту, зміни в регіональних акцентах в зовнішній торгівлі.

Особливу роль відіграють стратегічні плани, відправною крапкою яких є аналіз реалізації потенціалу іноземних торгових підприємств, а також аналіз сильних і слабких сторін підприємства в умовах зовнішньої торгівлі. Стратегічні плани іноземних підприємств торгівлі повинні бути органічно інтегровані в загальну стратегію розвитку в цілому.

Підприємства ТОВ «Інтел-Трейд», яке планує свою зовнішньо-торговельну діяльність повинне керуватися параметрами, що визначають ефективність планування:

- надходження іноземної валюти, з розбивкою за часом (продукту або групи продуктів по регіонам);
- надходження від експорту;
- рентабельність експортно-імпортних операцій;
- спектр експорту та імпорту;
- частка та значення експорту продукції;
- витрати на імпорт.

З метою ефективного плану для підприємства ТОВ «Інтел-Трейд» слід створити службу організації зовнішньоекономічної діяльності, яка повинна виконувати такі наступні функції [21-36]:

- розробка оперативних проектів, річних і довгострокових планів та створення і забезпечення умов для їх реалізації;

- фактичне здійснення конкретних угод за фіксований діапазон, аналіз їх ефективності, розвиток та вдосконалення;
- тісна співпраця з іншими відділами підприємства щодо єдиної стратегії експорту;
- розробка, планування та рекламна діяльність з метою розширення експорту товарів і послуг, забезпечення ефективної участі фахівців підприємства, у тому числі працівників у виставках, ярмарках, аукціонах, торгах, як усередині країни, так і за кордоном;
- розробка і здійснення заходів експорту послуг;
- підготовка та організація поїздок фахівців підприємства за кордон, підготовка та проведення ділових переговорів і укладання зовнішньоторговельних контрактів;
- забезпечення прийому іноземних партнерів, клієнтів, фахівців;
- забезпечення правового захисту економічних інтересів ТОВ «Інтел-Трейд»;
- бухгалтерський облік, статистика, валютно-фінансові операції, організація відповідних записів у автоматизованій системі для збору, зберігання та аналізу інформації;
- участь разом з іншими відділами в організації та проведенні операцій передачі, зберігання іноземних товарів;
- пошук та перевірка надійності іноземних партнерів;
- митне оформлення та відстеження вантажів, експлуатаційної документації.

Всі підприємства, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, для більш ефективного здійснення зовнішньоторговельних операцій повинні включати:

1. Комерційної служби.
2. Економічні служби.
3. Служба маркетингу.

4. Технічне обслуговування.

Комерційна служба повинна вступати в прямі бізнес-відносини щодо експорту та імпорту товарів, організувати і здійснювати операції з постачання на експорт або імпорт, підготувати необхідну документацію.

Економічні служби повинні мати справу з плануванням, економічним аналізом та ціноутворенням на експорт, валютою платежу (особливе значення має правильний вибір валюти рахунку з урахуванням різних тенденцій на внутрішньому і зовнішньому валютних ринках. Вибір валюти для виплат з іноземними партнерами може принести додаткових доходів/витрат).

Служба маркетингу забезпечує вирішення всіх складних проблем щодо міжнародного заохочення споживачів і орієнтації всіх підприємств за для задоволення платоспроможного попиту. Маркетингові відділи займаються постійним аналізом ситуації на відповідних ринках, вивчають існуючих та потенційних конкурентів, здійснюють організацію рекламної діяльності.

Технічна служба повинна виконувати такі завдання: забезпечення відповідності всіх департаментів за міжнародним протоколом; брати участь у переговорах і нарадах щодо підготовки і підписання торгових контрактів, підписання різних міжнародних угод; організувати захист інтересів іноземних компаній, включаючи розгляд претензій іноземних партнерів.

Невід'ємною частиною ефективної зовнішньо-торговельної діяльності підприємства є планування міжнародного маркетингу, суть якого полягає в розробці «Дерева цілей» та визначенні найбільш оптимальних шляхів їх досягнення. Підготовка плану включає в себе кілька стадій [21-36]:

1. Вивчення та оцінка зовнішніх ринків.
2. Розробка концепції міжнародного маркетингу.
3. Постановка цілей і конкретних завдань.
4. Підбір оптимального варіанту цілей (продукти, канали збуту, політика товароруху).
5. Складання бюджету.

6. Розробка програми реалізації плану (затвердження її елементів у часі, учасників, ресурсів).

7. Затвердження плану і виконання програми.

Важлива роль відводиться маркетинговим дослідженням на зарубіжних ринках. Так, увага приділяється загальній економічній ситуації в країні, умовам діяльності та функціонування окремих галузей і регіонів, характеру конкуренції на внутрішньому ринку, споживчій поведінці, які засновані на національних, історичних, культурних і релігійних чинниках. У порівнянні з аналізом на внутрішньому ринку для іноземних притаманні такі характеристики та специфікації:

1. Складність отримання найбільш актуальної, особливо первинної інформації;

2. Витрати, пов'язані з іноземними мовами більше, ніж усередині країни;

3. Проблема достовірності, актуальності, порівнянності інформації, отриманої з-за кордону;

4. Відсутність вторинної інформації, отриманої з аналізу іноземних офіційних джерел, публікацій, ділова переписка.

Отже, з метою ефективного плану зовнішньоекономічної діяльності для підприємства ТОВ «Інтел-Трейд» слід створити службу організації зовнішньоекономічної діяльності та відділ планування міжнародного маркетингу. При цьому основну увагу слід приділити загальній економічній ситуації в країні, умовам діяльності окремих галузей і регіонів, характеру конкуренції на внутрішньому ринку, споживчій поведінці, заснованій на національних, історичних, культурних і релігійних чинниках.

3.3. Концептуальні основи симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства

Успішне здійснення експортно-імпоротної діяльності підприємством підвищує рівень продажів та прибутків на міжнародних ринках, прискорює модернізацію технологій і бізнес-процесів, дає змогу отримати перевагу над конкурентами на зовнішньому та на внутрішньому ринках. Ведення бізнесу на міжнародному ринку потребує від підприємства врахування як глобальних проблем, так і оцінку власної господарської діяльності. Вирішенню цих актуальних завдань має сприяти здійснення симптоматичної діагностики, яка є основою розробки заходів уникнення негативних симптомів експортно-імпоротної діяльності. Водночас, її реалізація вимагає концептуального підходу, який забезпечує вирішення проблем, з якими стикається підприємство в процесі експортно-імпоротної діяльності та формує умови підвищення його конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

Здійснення симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства неможливе без застосування відповідного методичного інструментарію. Попри очевидність використання на сучасних підприємствах симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності, як дієвого механізму аналізу негативних явищ та процесів, не існує методики її проведення.

Концептуальна модель симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства відображає взаємодію трьох складових діагностики: передумов її реалізації, характеристики процесу її реалізації, розробки пріоритетних напрямків стратегії реалізації діагностики, які забезпечують ефективне управління експортно-імпоротною діяльністю підприємства (рис. 3.1).

Складовими потенціалу реалізації симптоматичної діагностики є економічна, фінансова, ринкова, маркетингова, управлінська. Зазначені складові становлять основу (базис) проведення діагностики підприємства.

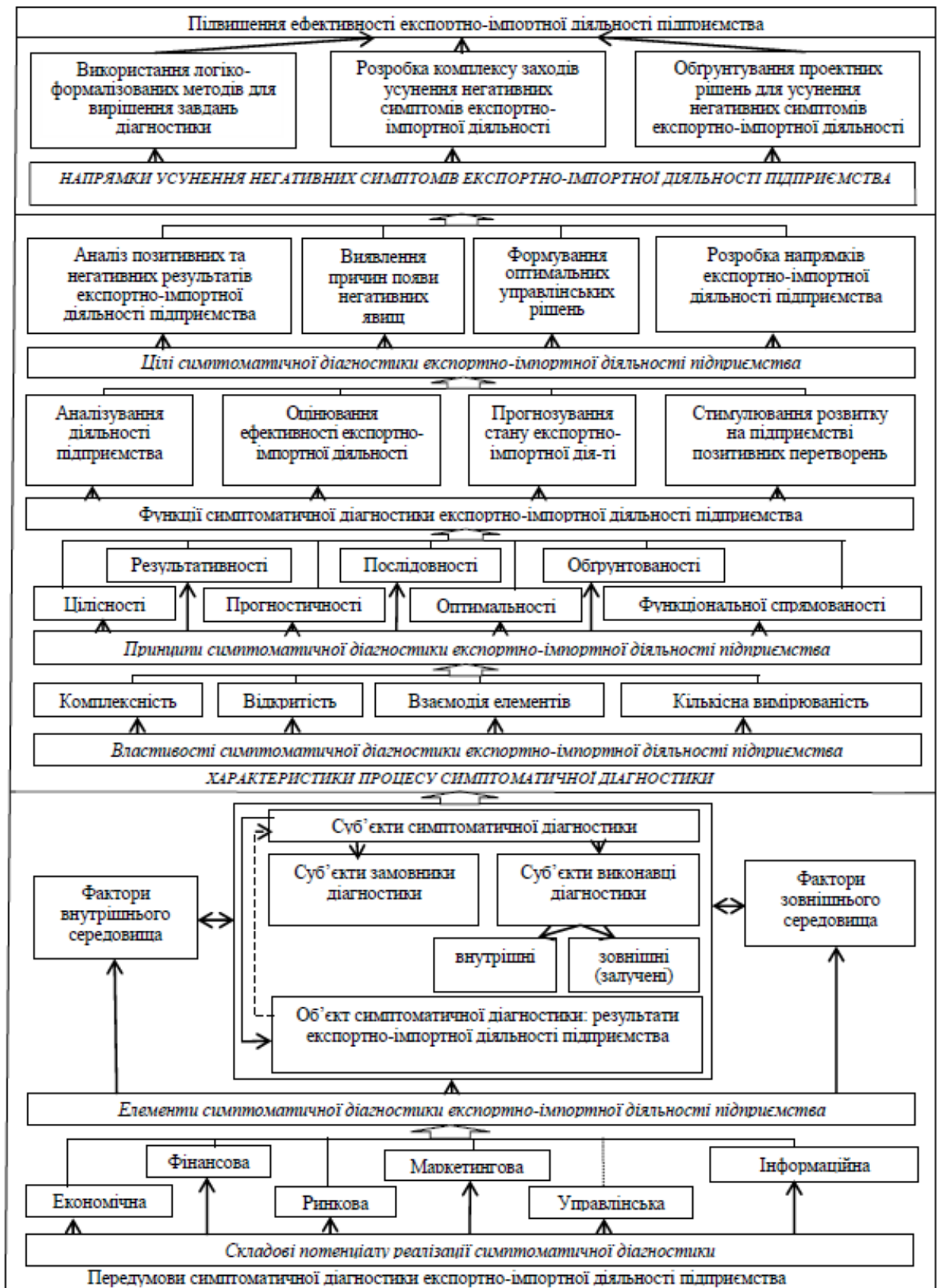


Рис. 3. 1. Концептуальна модель симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства

Джерело: [36]

Суб'єктами симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства можуть виступати замовники діагностики (власники та керівники підприємства, керівники відповідних господарських напрямків діяльності підприємства) та виконавці діагностики, які в свою чергу поділяються на внутрішніх (кадровий склад підприємства) та залучених (зовнішні консультанти, аудитори, консалтингові компанії). При цьому об'єктом аналізу виступають результати експортно-імпоротної діяльності підприємства за відповідний період.

Елементами діагностики виступають чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, що знаходяться у тісному взаємозв'язку з суб'єктно-об'єктною складовою і дозволяють проводити діагностику з урахуванням можливих змін у макро- та мікроекономічному середовищах.

Характеристики процесу симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства включають опис основних властивостей, принципів, функцій та цілей діагностики.

Властивостями симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства є:

- комплексність (передбачає єдність всіх складових діагностики: принципів, функцій, цілей);
- відкритість (результати проведення симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства є чіткими та прозорими);
- взаємодія елементів (дозволяє використання етіологічної діагностики поряд з симптоматичною);
- кількісна вимірюваність (передбачає використання критеріїв оцінки та носить практичний характер, що дозволяє її застосовувати на будь-якому підприємстві).

Принципами на яких базується симптоматична діагностика експортно-імпоротної діяльності підприємства є: цілісності (враховує всі основні складові проведення експортно-імпоротної діяльності підприємства як основи

ефективного їх функціонування); результативності (симптоматична діагностика спрямована на досягнення дієвих результатів в експортно-імпортній діяльності підприємства); прогностичності (передбачає формування прогнозних планів розвитку експортно-імпортної діяльності підприємства); послідовності (ієрархічність виконання завдань аналізу); оптимальності (реалізація діагностики має чітко відповідати меті її проведення); обґрунтованості (застосування критеріїв аналізу, що мають конкретну інформаційну базу на підприємстві); функціональної спрямованості (виконання поставлених функцій підприємства).

Функціями симптоматичної діагностики експортно-імпортної діяльності підприємства як елементами зовнішнього її прояву є:

1. Аналізування стану діяльності підприємства (проведення аналізу показників господарської діяльності підприємства).

2. Оцінювання ефективності експортно-імпортної діяльності підприємства (проведення комплексного аналізу та оцінки ефективності експортно-імпортної діяльності підприємства з метою виявлення існуючих негативних тенденцій).

3. Прогнозування стану та надання управлінських рекомендацій (результати аналізу є основою для прийняття оптимальних управлінських рішень з числа запропонованих на основі отриманих результатів прогнозування стану).

4. Стимулювання розвитку на підприємстві позитивних перетворень (є ключовою функцією здійснення симптоматичної діагностики експортно-імпортної діяльності підприємства).

Відповідно цілями симптоматичної діагностики експортно-імпортної діяльності підприємства є:

- аналіз позитивних та негативних результатів експортно-імпортної діяльності підприємства;
- виявлення причин появи негативних явищ;
- формування оптимальних управлінських рішень;

– розробка напрямків підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства.

Основною метою симптоматичної діагностики підприємства є підвищення ефективності експортно-імпоротною діяльністю підприємства. Саме її досягнення і є рушійною силою проведення такої діагностики. Здійснювати симптоматичну діагностику експортно-імпоротної діяльності пропонуємо у три етапи (рис. 3.2).

На першому етапі слід проаналізувати основні діючі конкурентні сили, а також перспективи розвитку галузі. Ключовим елементом цього етапу є збір необхідної інформації про експортно-імпорتنу діяльність підприємства та її аналіз. Джерелами збору інформації є електронні бази (сайти державних статистичних служб, офіційний сайт підприємства, електронні дані маркетингових служб), а також офіційна фінансова звітність підприємства та дані первинного документообігу про експортно-імпорتنу діяльність.

Другий етап передбачає першочергове виявлення позитивних та негативних симптомів експортно-імпоротної діяльності за допомогою критеріїв оцінки, а також методів порівняння, групування, діаграми Парето. Здійснюється опис симптому, що повинен відображати час виникнення симптому (коли?), місце виникнення (де?), що призвело до виникнення та наскільки оперативними повинні бути знешкоджувальні заходи. Аналіз симптому та причин його появи як останній елемент другого етапу необхідно проводити за допомогою виявлення інтегрального показника експортно-імпоротної діяльності.

На третьому етапі приймаються управлінські рішення на основі результатів фундаментальної діагностики. Основними методами даного етапу виступають дерево рішень, дерево цілей, експертний метод. Також розробляється план розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства, що складається з найменування завдання, заходу, відповідального виконавця, строку виконання та очікуваного результату. Врахування всіх складових симптоматичної діагностики та проведення діагностики згідно

запропонованої методики дозволить підприємству вчасно виявити негативні симптоми та прийняти заходи по їх усуненню, що зробить діяльність підприємства більш ефективною.

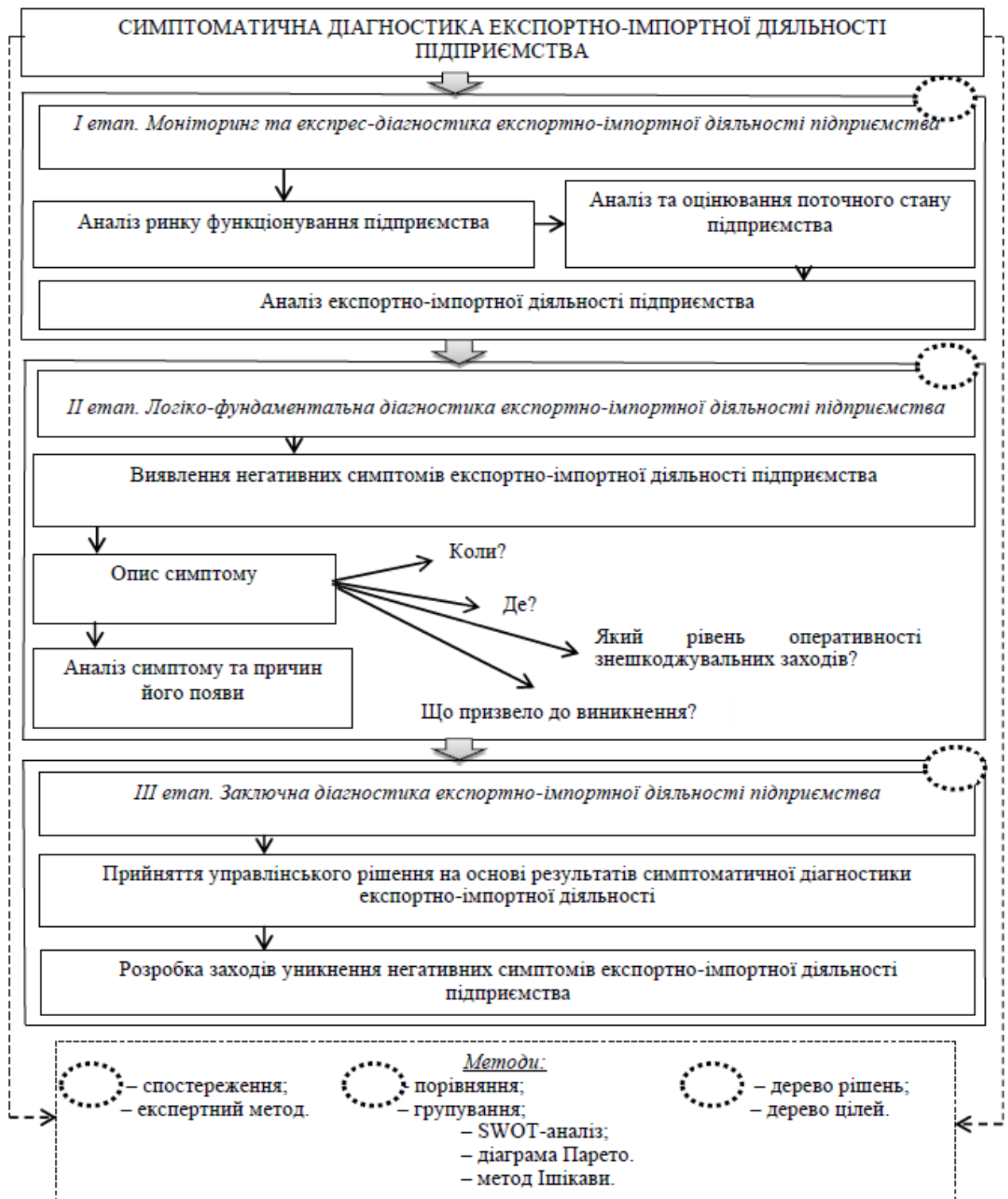


Рис. 3.2. Методика здійснення симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства

Джерело: [36]

Отже, нами визначено, що розроблена концептуальна модель симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства, базисом якої виступають складові потенціалу її реалізації, спрямована на покращення: суб'єктної взаємодії її учасників на основі притаманних їй властивостей і визначених принципах реалізації процесу діагностування; функціональної цілеспрямованості експортно-імпоротної діяльності на основі результатів виявлення її негативної симптоматики та визначених цілей симптоматичної діагностики; управлінської компоненти шляхом використання логіко-формалізованих методів, розробки комплексу заходів і обґрунтування проектних рішень для вирішення завдань симптоматичної діагностики. Досягнуті покращення здатні забезпечити підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства.

Доцільність використання запропонованої методики здійснення симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства підкреслюють застосовувані в ході її реалізації спеціальні методи економічних досліджень, методи стратегічного аналізу, а також цільовий метод, комплексне застосування яких мінімізує негативний прояв симптомів експортно-імпоротної діяльності.

Висновки до розділу 3

Визначено, що приведений економічний ефект, який розраховано, більше одиниці і як висновок – запропоновані заходи повинні бути прийняті до реалізації. Запропонована організаційна структура управління повинна удосконалити організацію управління ЗЕД, що дозволить збільшити обсяги експорту, та збуту на внутрішньому ринку, а значить і збільшити валовий дохід від реалізації. А це, в свою чергу, позначиться на загальному економічному стані підприємства ТОВ «Інтел-Трейд» (ріст заробітної плати, покращення умов праці персоналу тощо).

Доведено, що з метою ефективного плану зовнішньоекономічної діяльності для підприємства ТОВ «Інтел-Трейд» слід створити службу організації зовнішньоекономічної діяльності та відділ планування міжнародного маркетингу. При цьому основну увагу слід приділити загальній економічній ситуації в країні, умовам діяльності окремих галузей і регіонів, характеру конкуренції на внутрішньому ринку, споживчій поведінці, заснованій на національних, історичних, культурних і релігійних чинниках.

Встановлено, що розроблена концептуальна модель симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства, базисом якої виступають складові потенціалу її реалізації, спрямована на покращення: суб'єктної взаємодії її учасників на основі притаманних їй властивостей і визначених принципах реалізації процесу діагностування; функціональної цілеспрямованості експортно-імпоротної діяльності на основі результатів виявлення її негативної симптоматики та визначених цілей симптоматичної діагностики; управлінської компоненти шляхом використання логіко-формалізованих методів, розробки комплексу заходів і обґрунтування проектних рішень для вирішення завдань симптоматичної діагностики. Досягнуті покращення здатні забезпечити підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства.

Доцільність використання запропонованої методики здійснення симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства підкреслюють застосовувані в ході її реалізації спеціальні методи економічних досліджень, методи стратегічного аналізу, а також цільовий метод, комплексне застосування яких мінімізує негативний прояв симптомів експортно-імпоротної діяльності.

ВИСНОВКИ

В результаті написання дипломної магістерської роботи були зроблені такі висновки:

1. Визначено, що у міжнародній торговельній практиці використовуються два основні методи здійснення експортно-імпортних операцій, а саме: прямий (direct) експорт та імпорт, що передбачає постачання товарів промисловими підприємствами безпосередньо іноземному споживачеві або закупівлю в нього відповідних товарів, і непрямий (indirect) експорт та імпорт, що припускає продаж і купівлю товарів через торговельних посередників. Також, у міжнародній торговельній практиці вироблено досить чіткий механізм організації експортно-імпортних операцій, що здійснюються або безпосередньо фірмами-виробниками, або торговельними посередниками. Це дає можливість раціонально використовувати відповідні методи, професійно вести зовнішньоторговельну діяльність.

2. Встановлено, що міра впливу факторів кількості, ціни і структури є прямо залежною від збільшення вартості експорту товарів. Зниження експортного виторгу за рахунок відхилення в цінах порівняно з контрактними цінами відбувається у випадках, коли у контрактах передбачається їх подальше коригування (наприклад, при використанні рухливих цін). Це може свідчити також про погіршення якості товарів, які постачаються, що викликається неналежними умовами виробництва, транспортування, зберігання товарів на перевалочних пунктах і як слідство надання знижок з базисних цін при остаточному здаванні-прийнятті товару. На всі відхилення від умов контракту, які пов'язані зі зміною цін, обсягів постачання, повинні бути внесені відповідні зміни до контракту, інакше підприємству можуть загрозувати штрафні санкції за порушення договірних умов.

3. З метою активізації експортно-імпортних операції вітчизняних підприємств в умовах розвитку інтеграційних процесів з країнами Європи та приналежності до СОТ, вітчизняні підприємці повинні ретельно відслідковувати структурні особливості своїх підприємств, що сприятимуть кращому розумінню того, як саме необхідно побудувати потрібний їм механізм стимулювання експорту та імпорту. З огляду на це, основними детермінантами зазначеного механізму є природно-ресурсна, науково-технологічна та фінансово-інвестиційна.

4. Визначено, що підприємство ТОВ «Інтел-Трейд» - це незалежний господарюючий суб'єкт, юридична особа з самостійним балансом, розрахунковими та іншим, в тому числі валютними, банківськими рахунками, що від свого імені може укласти договори, набувати майнові та особисті немайнові права, брати на себе зобов'язання. Відповідно до законів України, Товариство може займатися зовнішньоекономічною діяльністю. Відповідно до статуту товариства, ТОВ «Інтел-Трейд» здійснює зовнішньоекономічну діяльність як безпосередньо, так і за посередництва зовнішніх агентів. Зовнішня торгівля ТОВ «Інтел-Трейд» відбувається на основі принципів повного відшкодування витрат і курсу обміну валюти. ТОВ «Інтел-Трейд» - це промислове підприємство, що функціонує на ринку будівельних матеріалів в Україні з використанням імпортованих товарів. Підприємство є імпортером наступних видів товарів: цегли, облицювальної плитки; шпалер; фарб; ондуліну; черепиці.

5. Доведено, що найбільшу питому вагу в загальній сумі витрат ТОВ «Інтел-Трейд» протягом 2018 – 2020 рр. займали матеріальні витрати та інші операційні витрати: 52,43% та 17,94% в 2018 р., в 2020 р. їх частка вже зросла і становила відповідно 61,70% та 32,36%. Частки витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи в структурі операційних витрат, за період, що аналізується значно зменшилась – з 19,09% до 3,70% та з 9,73% до 1,89% відповідно. Частка ж амортизаційних відрахувань є взагалі незначною: 0,81% в 2018 р. та 0,30% в 2020 р.

6. Проведене більш глибоке дослідження імпорتنих операцій ТОВ «Інтел-Трейд» в 2018-2020 рр. дозволяє зазначити, що їх обсяги з року в рік збільшуються, обумовлюючи і збільшення загальних обсягів реалізації. Слід також зазначити, що рентабельність імпорتنих операцій є більш високою порівняно із рентабельністю фактичних обсягів реалізації товарів підприємством, що обумовлено відсутністю торговельних націнок посередників та можливістю ТОВ «Інтел-Трейд» закупати значні партії товару за кордоном, доставляти їх та більш тривало зберігати.

7. Встановлено, що поряд з позитивними показниками рентабельності імпорتنих операцій підприємство ТОВ «Інтел-Трейд» має низькі показники фінансової стійкості, ліквідності та забезпеченості оборотними засобами при швидких темпах їх обертання, що дещо знижує ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства і потребує розробки заходів щодо їх покращення.

8. Визначено, що приведений економічний ефект, який розраховано, більше одиниці і як висновок – запропоновані заходи повинні бути прийняті до реалізації. Запропонована організаційна структура управління повинна удосконалити організацію управління ЗЕД, що дозволить збільшити обсяги експорту, та збуту на внутрішньому ринку, а значить і збільшити валовий дохід від реалізації. А це, в свою чергу, позначиться на загальному економічному стані підприємства ТОВ «Інтел-Трейд» (ріст заробітної плати, покращення умов праці персоналу тощо).

9. Доведено, що з метою ефективного плану зовнішньоекономічної діяльності для підприємства ТОВ «Інтел-Трейд» слід створити службу організації зовнішньоекономічної діяльності та відділ планування міжнародного маркетингу. При цьому основну увагу слід приділити загальній економічній ситуації в країні, умовам діяльності окремих галузей і регіонів, характеру конкуренції на внутрішньому ринку, споживчій поведінці, заснованій на національних, історичних, культурних і релігійних чинниках.

10. Встановлено, що розроблена концептуальна модель симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства, базисом якої виступають складові потенціалу її реалізації, спрямована на покращення: суб'єктної взаємодії її учасників на основі притаманних їй властивостей і визначених принципах реалізації процесу діагностування; функціональної цілеспрямованості експортно-імпоротної діяльності на основі результатів виявлення її негативної симптоматики та визначених цілей симптоматичної діагностики; управлінської компоненти шляхом використання логіко-формалізованих методів, розробки комплексу заходів і обґрунтування проектних рішень для вирішення завдань симптоматичної діагностики. Досягнуті покращення здатні забезпечити підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства.

11. Доцільність використання запропонованої методики здійснення симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства підкреслюють застосовувані в ході її реалізації спеціальні методи економічних досліджень, методи стратегічного аналізу, а також цільовий метод, комплексне застосування яких мінімізує негативний прояв симптомів експортно-імпоротної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеев І.С. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навчальний посібник. - М.: ІТК “Дашков і Ко”, 2012. - 304 с.
2. Аль-Оста Салім Абдуль-Азіз. Трикомпонентна модель експортної діяльності підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 1. С. 213-220.
3. Апопія У. Проблеми становлення торгового посередництва в Україні // Проблеми підприємництва. - 2019. - № 6. - С. 29-31.
4. Бабанін О. Деякі проблеми розвитку зовнішньої торгівлі України // Зовнішня торгівля. - 2020. - № 1. - С. 8-14.
5. Бабенко В., Кредісов А. Політика стимулювання експорту та її Інструменти // Економіка України: - 2013. - С. 12-17.
6. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна Діяльність підприємств: Підручник для вузів. - К.: центр навчальної літератури, 2014. - 580с.
7. Бахрамов Ю.М., Глухів В.В. Організація зовнішньоекономічної діяльності. Особливості менеджменту: Навчальний посібник. - К: Видавництво “Лань”, 2021. - 448с.
8. Бубенко С. П. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства // Фінінсі України. - 2019 .- № 10. - С. 32-33
9. Василенко В.А. Теорія і практика Розробки управлінських рішень: Навчальний посібник .- Київ: ЦУЛ, 2013. - 165 с.
10. Вдовенко, Н. М., Сухомлин, Л. В., Бачкір, І. Г., & Гнатенко, І. А. (2021). Управлінські засади моделювання державних пріоритетів в інноваційній економіці: диверсифікація підприємницької діяльності та адаптування ринку. Економіка та держава, (9), 19-23.
11. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: Підручник. - К.: КНЕУ, 2018. - 364 с.
12. Гнатенко, І. (2021). Сучасні управлінські та інформаційно-безпекові підходи формування інноваційного кластерного угруповання в умовах

COVID-19 на засадах сталості, децентралізації та євроінтеграції. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації, (1-2), 68-77.

13. Гнатенко, І. (2021). Управлінські, маркетингові та фінансові підходи оцінювання соціо-еколого-економічного ефекту взаємодії підприємств в умовах зміни споживчих переваг. Економічний дискурс, (1-2), 111-121.

14. Гнатенко, І. А. (2018). Методологічні основи інституціонального аналізу національної системи інноваційного підприємництва. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії, (6), 70-74.

15. Гнатенко, І. А. (2019). Фундаментальні умови державного регулювання та підтримки інноваційного підприємництва. Проблеми системного підходу в економіці, (4 (1)), 37-43.

16. Гнатенко, І. А. (2021). Моделювання сценаріїв стійкого розвитку підприємств в умовах глобалізації та діджиталізації: управлінський аспект. Інвестиції: практика та досвід, (16), 20-25.

17. Гнатенко, І. А., Попова, Ю. М., Бачкір, І. Г., & Нечипоренко, К. В. (2021). Стратегії державних пріоритетів в контексті сценарного форсайту управління інноваційною економікою: моделювання науково-технічного та інтелектуального потенціалу. Агросвіт, (17), 3-9.

18. Голованенко Н. Особливості експортно-імпортних операцій підприємства України. Вісник Черкаського університету. 2019. С. 60–62.

19. Гофман Н.Ф., Маховикова Г.А., Основи зовнішньоекономічної діяльності. - К.: Знання, 2019. - 208 с.

20. Грачов Ю.М. Зовнішньоекономічна діяльність. Організація і техніка зовнішньоторговельних операцій. - К.: ЗАТ Бізнес-школа "Інтел-синтез", 2020. - 544 с.

21. Губіна В. М. Аналіз факторів, що впливають на ефективність експортної діяльності підприємства. Управління розвитком. 2013. №17. С. 3–5.

22. Демчук Н. І. Напрями вдосконалення процесу фінансово-економічного діагностування діяльності підприємств. Економіка та управління АПК. 2019. № 1. С. 1-5.

23. Дідівській М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. - К.: Знання, 2016 .- 354с.

24. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки: навчальний посібник. - К.: Т-во “Знання”, 2020. - 423 с.

25. Дудчак В.І., Мартинюк О.В. Митна справа: навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2012. - 310 с.

26. Експортно-імпортна діяльність: організація і планування. Реферат – Освіта.UA URL: (osvita.ua) <https://osvita.ua/vnz/reports/management/13660/>

27. Електронна бібліотека книжок та періодичних видань на економічну тематику. Режим доступу: www.economics.com.ua

28. Єлісеєва І.Р. Негативна тенденція в експортно-імпортних операціях // Світова економіка і міжнародні відносини .- 2014 .- № 6. - С 36-43

29. Закон України “Про єдиний митний тариф” .12.06.00 № 123/00

30. Закон України “Про зовнішньоекономічну Діяльність” від 16.04.91. № 959-ХІІ, зі змінами і доповненнями.

31. Закон України “Про режим іноземного інвестування” від 19.03.1996 № 93/96-ВР

32. Закон України «Про зовнішньоекономічну Діяльність» № 959-ХІІ від 16.04.1991р.

33. Калініна О. Стан та перспективи розвитку експортно-імпортних операцій підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. 2017. № 2. С. 146–149.

34. Кальченко Т. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: монографія. Київ: КНЕУ, 2016. 248 с.

35. Каніщенко О.В. Формування експортної спеціалізації України // Економіка України. - 2015. - № 11. - С. 6-9.

36. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. - К.: 2012. - 384 с.
37. Коваленко В.В. Підвищення ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств і організацій. - К.: Вища школа, - 2010. - 367 с.
38. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Грігор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посіб. - 2-ге вид. перероб. і доп. - К.: Центр навчальної літератури, 2014. - 608 с.
39. Комарецька П. В. Прогнозування та стратегія управління фінансовим потенціалом підприємства як елемент становлення і розвитку фінансової системи України / П. В. Комарецька // Фінансова система України: становлення та розвиток : зб. наук. пр. Наукові записки. Серія : Економіка. – 2006. – Вип. 8, Ч. 2. – Острог : Видавництво "Національний університет "Острозька академія", 2006. – С. 199-210.
40. Комарецька П. В. Сутність та значення фінансового потенціалу для розвитку підприємства в сучасних умовах / П. В. Комарецька // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна "Шляхи рішення проблем функціонування економічних систем". – 2004. – № 630, частина друга. – С. 163-166.
41. Комарецька П. В. Теоретичні підходи щодо сутності фінансового потенціалу / П. В, Комарецька // Вестник Харьковского национального университета им. В. Н. Каразина. Национализация и приватизация: прошлое, настоящее, будущее. – 2003. – № 613, Серия экономическая. – С. 236-241.
42. Комарецька П.В. Управління фінансовим потенціалом підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 Економіка, організація і управління підприємствами. К., 2006. 21 с.
43. Комарцова О. Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Управління ризиком. 2016. № 12 (109). С. 47–48.
44. Конєв С. І. Основні детермінанти побудови механізму забезпечення експортно-імпоротної діяльності підприємств легкої промисловості. Вісник Хмельницького національного університету, 2014, № 5, Т. 1. С.23-26.

45. Красілич І. О. Розвиток експортно-імпортової діяльності машинобудівних підприємств : дис. ... канд. Економ. Наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2017. 423 с.

46. Кредісова А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навч. посібник. - К.: ВІРА-Р, 2012. - 552 с.

47. Кривов'язюк І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. Луцьк: Надстир'я, 2015. 140 с.

48. Кривов'язюк І. В., Кость Я. О. Діагностика фінансово-господарської діяльності промислового підприємства : монографія. під наук. ред. д.е.н. Брюховецької Н. Ю. / НАН України. Інститут економіки промисловості, Луцький НТУ. Донецьк-Луцьк: ЛНТУ, 2018. 200 с.

49. Кривов'язюк І. В., Кость Я. О. Теоретичні засади фінансової діагностики підприємства. Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. Луцький державний технічний університет. Випуск 4 (15). Луцьк, 2017. С.232–247.

50. Крупка М., Мельник А., Михасюк І. Державне регулювання економіки. - Львів: Українські технології, 2021. - 359 с.

51. Куріченко Д.А. Маркетингові проблеми українського експорту // Економіка Україна. - 2012. - № 8. - С 25-28.

52. Ложачевська, О. М., Гнатенко, І. А., Сухомлин, Л. В., & Мельник, О. Ю. (2021). Моделювання інфраструктури підприємництва неінноваційного управління на національному та регіональному рівнях в умовах децентралізації. Інвестиції: практика та досвід, (18), 5-10.

53. Макогон Ю., Гохберг Ю., Третьяков З. Деякі Державні та Регіональні аспекти розвитку зовнішньоекономічних зв'язків // Регіональна економіка. - 2021. - № 3. - С. 74-90.

54. Нагірна М. Я. Етіологічна діагностика експортно-імпортової діяльності підприємств: дис. Канд. Економ. Наук : спец. 08.00.04 –

економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2016. 237 с.

55. Никифоров А.Є, Чистов С.М., Куценко Т.Ф. Державне регулювання економіки. - К.: КНЕУ, 2015. - 455 с.

56. Омелянович Л. Стан і проблеми торгівлі України / / Економіка України. - 2015. - № 2. - С. 17-25

57. Орлова-Курилова, О. В., Гнатенко, І. А., & Рубежанська, В. О. (2019). Державне регулювання інноваційної діяльності підприємництва як напрям забезпечення сталого розвитку економіки країни. Економіка, управління та адміністрування, (3 (89)), 35-40.

58. Осипова Л.В., Синяева І.М. Основи комерційної діяльності. - М.: Банки і біржі, ЮНИТИ, 1997. - 169 с.

59. Офіційний сайт державного аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків. Режим доступу: www.ukr.dzi.com.ua

60. Охріменко, І. В., Вдовенко, Н. М., Овчаренко, Є. І., & Гнатенко, І. А. (2021). Інновації в системі стратегічного управління безпекою національної економіки в умовах ризиків та невизначеності глобалізації. Економіка та держава, (8), 4-9.

61. Панкратов Ф.Г., Серьогіна Т.К. Комерційна діяльність: підручник для вузів. - М.: Маркетинг, 2020. - 347 с.

62. Панченко Є.М. Міжнародний менеджмент: навч. посіб. - К.: 2016.- 367с.

63. Поплавський В.Д. Біржа - атрибут ринкової економіки. - К.: "Гроші та кредит", 2018. - 175 с.

64. Попов С.Г. Зовнішньоекономічна діяльність фірми. Особливості менеджменту та маркетингу: навч. посібник. - К.: Знання, 2017. - 245 с.

65. Прокушев Є.Ф. Зовнішньоекономічна діяльність: Підручник. - К.: Інформ., 2018. - 233 с.

66. Пузирьова П. В. Актуальні аспекти забезпечення технологічної конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах [Електронний

ресурс] / П. В. Пузирьова // Ефективна економіка. – 2014. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3365>

67. Пузирьова П. В. Основні фактори впливу на процес формування та розвитку інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу / П. В. Пузирьова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2020. – № 10 (233). – С. 72-81.

68. Пузирьова П. В. Особливості формування потенціалу автотранспортних підприємств, що здійснюють вантажні перевезення [Електронний ресурс] / П. В. Пузирьова // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1820>

69. Пузирьова П. В. Сучасні аспекти управління ризиками в інноваційній діяльності підприємства / П. В. Пузирьова // Сучасні проблеми менеджменту : матеріали XV Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 25 жовтня 2019 року. – Київ : НАУ, 2019. – С. 127-128.

70. Пузирьова П. В. Характеристика податкового менеджменту та ознаки його ефективності в сучасних умовах / П. В. Пузирьова, Ю. Г. Ковальська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 2 (129). – С. 36-39.

71. Пузирьова П.В. Вдосконалення управління персоналом шляхом мінімізації економічного ризику. Національний дослідний економічний інститут Міністерства економіки України «Формування ринкових відносин в Україні»: Зб. наук. праць. № 11, 2008. Київ:НДЕІ МЕУ. 2008. С.43-46.

72. Пузирьова П.В. Управління фінансовим потенціалом підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / П.В. Пузирьова. – К., 2009. – 20 с. : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / П.В. Пузирьова. – К., 2009. – 20 с.

73. Решетняк К. Експортно-імпортні операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Управління розвитком. 2017. № 3. С. 30–32.

74. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: навч. посібник. - К.: Таксон, 2018. - 320 с.
75. Синецкий Б.І. Зовнішньоекономічні операції: організація і техніка: підручник. - К.: Міжнародні відносини, 2018. - 324 с.
76. Смирнов В.В. Експортно-імпорتنі операції в міжнародному бізнесі. – К., 2017. - 328 с.
77. Стровский В.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. - К., 2016. - 365 с.
78. Стровский С.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Підручник для вузів. - К.: Знання, 2011. - 823 с.
79. Терехов А.Б. Свобода торгівлі: аналіз досвіду зарубіжних країн. -К., 2019. - 465 с.
80. Терещенко О.А. Комплексна оцінка експортних товарів / Економіка, фінанси, право. - 2011. - № 2. - С. 12-13.
81. Ткаченко В. В. Шляхи підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом підприємств в умовах ринкової економіки / В. В. Ткаченко, І. В. Ткаченко, П. В. Пузирьова // Advancing in research and education : abstracts of XII International scientific and practical conference, La Rochelle, France, December 07-10, 2020. – International Science Group, La Rochelle, France, 2020. – P. 126-130.
82. Ушакова Н.М., Кукурудза Л.О., Головачук Т.І., Олійник С.І. Економічна стратегія діяльності торгового підприємства в умовах ринкової економіки. - К: КТЕІ, 2013. - 177 с.
83. Філіпенко А.С., Бураковській І.В., Будкін В.С. Міжнародні економічні відносини: Сучасні міжнародні економічні відносини .- К., 2012. - 459 с.
84. Фомічов В.І. Міжнародна торгівля: Підручник. - К.: Фотон, 2018. - 325 с.
85. Френклін Р.А. Міжнародна торгівля та інвестиції. - К., 2017. - 146 с.

86. Халіляєва О. В. Сутність та значення економічного потенціалу, його місце в економіці країни: сучасний аспект в умовах сталого розвитку / О. В. Халіляєва, П. В. Пузирьова // Формування ринкових відносин в Україні. – 734 2021. – № 12 (247). – С. 33-40.

87. Халіляєва О. В. Управління потенціалом та його значення в сучасних умовах макроекономічної глобалізації / О. В. Халіляєва, П. В. Пузирьова // Сучасні аспекти модернізації науки: стан, проблеми, тенденції розвитку : матеріали XVIII Міжнародної науково-практичної конференції, м. Тарту (Естонія), 7 лютого 2022 року. – Київ ; Тарту : ГО "ВАДНД", 2022. – С. 467-471.

88. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2019. - 488 с.

89. Янковський М.А. Прогнозування розвитку великого виробничого комплексу: теорія і практика. - К.: Донецьк, 2009. - 160 с.

90. Янковський М.А. Структура управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. - 2018. - № 7 - С. 24-28.

91. Clerides, S., Lach, S. & Tybout, J. R. (2018). Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco. *Quarterly Journal of Economics*, 3 (113), 903-947.

92. Information subsystem of agri-food enterprise management in the context of digitalization: the problem of digital maturity / T. Ishchejkin, V. Liulka, V. Dovbush, N. Zaritska, P. Puzyrova, T. Tsalko, S. Nevmerzhytska, Y. Rusina, O. Nyshenko, S. Bebko // *Journal of Hygienic Engineering and Design (JHED)*. – 2022. – Vol. 38. – P. 243-252.

93. Kutsenko I. Modern methods of neutralization of the enterprise's economic risks / I. Kutsenko, P. Puzyrova // Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні : матеріали IV Всеукр. наук.-

практ. конф. (27 березня 2020 р., м. Київ). – Київ : КНУТД, 2020. – С. 151-155.

94. Olshanska O. Financing innovative activities as a factor of ensuring financial and economic security of industrial enterprises in the conditions of continuous development / O. Olshanska, P. Puzyrova // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2021. – № 11 (246). – С. 42-50.

95. Olshanska O. The mechanism of public financial support for stimulation of innovation in integrated clusters / O. Olshanska, P. Puzyrova // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2021. – № 10 (245). – С. 32-40.

96. Olshanska O. The strategic innovative development of integrated business models / O. Olshanska, P. Puzyrova // *Modern directions of scientific research development : proceedings of VI International scientific and practical conference, Chicago, USA, 24-26 November 2021*. – BoScience Publisher, Chicago, USA, 2021. – P. 872-877.

97. Olshanska O. V. The innovative potential of integrated business structures: theoretical and methodological framework for evaluation and implementation = Інноваційний потенціал інтегрованих структур бізнесу: теоретико-методичний базис оцінювання та реалізації [Текст] / O. V. Olshanska, P. V. Puzyrova // *Журнал стратегічних економічних досліджень*. - 2022. - № 1 (6). - С. 56-66.

98. Puzyrova P. Cluster education management concept through the prism of financial risk optimization and resource support = Концепція управління кластерними утвореннями через призму оптимізації фінансових ризиків та ресурсного забезпечення [Текст] / P. Puzyrova // *Менеджмент*. - 2019. - Вип. 2 (30). - С. 62-74.

99. Puzyrova P. Risk management concept in innovative activities of modern enterprises / P. Puzyrova, I. Grechyshkin, O. Yershova // *Professional competencies and educational innovations in the knowledge economy : collective monograph / edit. Lyubomira Popova, Mariana Petrova*. – Bulgaria : Publishing House ACCESS PRESS, 2020. – P. 377-389.

100. Puzyrova P. The theoretical aspects of the enterprise potential management model in the conditions of sustainable development / P. Puzyrova // Science, innovations and education: problems and prospects : proceedings of VII International scientific and practical conference, Tokyo, Japan, February 9-11, 2022. – CPN Publishing Group, Tokyo, Japan, 2022. – P. 726-734.

101. Puzyrova P. The algorithm for constructing a decomposition matrix of innovative risks: the degree of their influence on innovation potential for integrated business structures in dynamic conditions of modern development / P. Puzyrova // Innovations and prospects of world science : proceedings of V International scientific and practical conference, Vancouver, Canada, 29-31 December 2021. – Perfect Publishing, Vancouver, Canada, 2021. – P. 845-852.

102. Puzyrova P. The financial risks of innovative activities of integrated business structures: modern aspects of reduction and neutralization / P. Puzyrova // Modern directions of scientific research development : proceedings of VII International scientific and practical conference, Chicago, USA, 22-24 December 2021. – BoScience Publisher, Chicago, USA, 2021. – P. 715-721.

103. Puzyrova P. V. Evaluation of the current state of innovative activities of industrial enterprises of Ukraine in the conditions of sustainable development / P. V. Puzyrova // Формування ринкових відносин в Україні. – 2021. – № 12 (247). – С. 52-60.

104. Puzyrova P. V. The strategy of innovative development: concept, essence and significance for business units in conditions of continuous development / P. V. Puzyrova // Innovations and prospects of world science : proceedings of IV International scientific and practical conference, Vancouver, Canada, 1-3 December 2021. – Perfect Publishing, Vancouver, Canada, 2021. – P. 1060-1066.

105. The interstate development of human capital accounting: Assessment and modeling of the economic effect / M. Chyzhevska, S. Sytniakivska, M. Demydova, S. Bebko, P. Puzyrova, V. Dovbush, N. Klymenchukova //

International Journal of Advanced and Applied Sciences (IJAAS). – 2022. – Volume 9, Issue 4 (April). – P. 35-43.

106. Tkachenko V. Fundamentals of financial and economic security management of Ukrainian enterprises / V. Tkachenko, I. Tkachenko, P. Puzyrova // Research Papers in Economics and Finance. – 2020. – Vol. 4, No. 2. – P. 41-51.

ДОДАТКИ

**FUNDAMENTALS OF MANAGEMENT AND PLANNING
FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF EXPORT-IMPORT
ENTERPRISES**

The subject of the research is the theoretical and practical foundations for determining the management and planning of foreign economic activity of export-import enterprises.

The aim of the research is to determine the basics of management and the concept of planning the foreign economic activity of export-import enterprises.

Research methods. The article used a system of basic methods of scientific research (analysis and synthesis, induction and deduction, complex and comparative analysis).

Results of the investigation. Because of writing the article, it was found that the full functioning of the economy in any country could not occur without a developed system of foreign economic activity. It has been proved that in order to improve the efficiency of foreign trade operations, it is necessary to develop, analyze and supplement effective planning and organization of foreign trade. It has been established that the planning of foreign economic activity is the definition of its goals (within the framework of the overall management and development of the company as a whole) and the best options for achieving them, where the main goal for foreign trading companies is to increase the maximum mass and profit margin. It is determined that the retention of the foreign economic potential of an enterprise depends on the external environment, its environment and the general economic situation in the country. The main parameters that export-import enterprises must adhere to in order to effectively organize their work are determined.

Scope of the results. Foreign economic activity, international economy, world trade, management of foreign economic activity.

Conclusions. In the course of writing the article, it was found that the management and planning of foreign economic activity of export-import enterprises is based on careful consideration of numerous factors of the external and internal environment. It is proved that since the product determines the fate of foreign economic activity, the entire system of measures associated with the product occupies a central place in the planned work, where special attention is paid to: the decision to enter the foreign market with the goods supplied to the domestic market; partial adaptation of the existing product to the foreign

market, its refinement and improvement, modernization; entering the foreign market with a new product and conducting market tests of new products. It has been established that the priority task in planning foreign economic activity is the mastery by domestic entrepreneurs of the theoretical aspects and practical world experience in establishing foreign economic relations with foreign partners, penetration with proposals into the markets of other countries, the implementation of financial and commodity transactions that hold national interests in the international export-import and investment activities

Keywords: *planning, management, foreign economic activity, export-import enterprises, foreign economic relations, foreign markets, domestic markets, medium-term planning, factors of influence, foreign economic potential of the enterprise.*

УДК 339

**ПУЗИРЬОВА П.В.
ХАЛІЛЯЄВА О.В.
ОХРИМЕНКО С.О.**

ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКСПОРТНО - ІМПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Предметом дослідження є теоретико-практичні основи визначення управління та планування зовнішньоекономічної діяльності експортно-імпортних підприємств.

Метою дослідження є визначення основ управління та сутності поняття планування зовнішньоекономічної діяльності експортно-імпортних підприємств.

Методи дослідження. В статті було використано систему основних методів наукового дослідження (аналіз та синтез, індукція і дедукція, комплексний та порівняльний аналізи).

Результати роботи. В результаті написання статті було встановлено, що повноцінне функціонування економіки жодної країни не може відбуватися без розвиненої системи зовнішньоекономічної діяльності. Доведено, що для підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій необхідно розробляти, аналізувати та доповнювати ефективне планування та організацію зовнішньої торгівлі. Встановлено, що планування зовнішньоекономічної діяльності це визначення її цілей (у рамках загального управління та розвитку компанії в цілому) та найкращих варіантів для їх досягнення, де основна мета для іноземних торгових компаній полягає у нарощенні максимальної маси і норми прибутку. Визначено, що утримання зовнішньоекономічного потенціалу підприємства залежить від зовнішнього середовища, що його оточує та загальної економічної ситуації в

країні. Визначено основні параметри, яких повинні дотримуватись експортно-імпорتنі підприємства, щоб ефективно організувати свою роботу.

Галузь застосування результатів. Зовнішньоекономічна діяльність, міжнародна економіка, світова торгівля, менеджмент зовнішньоекономічної діяльності.

Висновки. В ході написання статті було встановлено, що управління та планування зовнішньоекономічної діяльності експортно - імпорتنих підприємств ґрунтується на ретельному обліку численних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Доведено, що оскільки товар визначає долю зовнішньоекономічної діяльності, то і вся система заходів, пов'язана з товаром займає центральне місце в плановій роботі, де особливу увагу приділяють: рішенню про вихід на зовнішній ринок з товаром, який поставляється на внутрішній ринок; частковому пристосуванню наявного товару до зовнішнього ринку, його доопрацюванню і поліпшенню, модернізації; виходу на зовнішній ринок з новим товаром і проведення ринкових тестів нової продукції. Встановлено, що першочерговим завданням при плануванні зовнішньоекономічної діяльності є опанування вітчизняними підприємцями теоретичних аспектів та практичного світового досвіду встановлення зовнішньоекономічних зв'язків із зарубіжними партнерами, проникнення з пропозиціями на ринки інших країн, здійснення фінансових та товарних операцій, які дотримуються національних інтересів у міжнародній експортно-імпорتنій та інвестиційній діяльності.

Ключові слова: планування, управління, зовнішньоекономічна діяльність, експортно-імпорتنі підприємства, зовнішньоекономічні зв'язки, зовнішні ринки, внутрішні ринки, середньострокове планування, чинники впливу, зовнішньоекономічний потенціал підприємства.

УДК 339

ПУЗЫРЁВА П.В.
ХАЛИЛЯЕВА Е.В.
ОХРИМЕНКО С.А.

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКСПОРТНО – ИМПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Предметом исследования являются теоретико-практические основы определения управления и планирования внешнеэкономической деятельности экспортно-импортных предприятий.

Целью исследования является определение основ управления и понятия

планирования внешнеэкономической деятельности экспортно-импортных предприятий.

Методы исследования. В статье была использована система основных методов научного исследования (анализ и синтез, индукция и дедукция, комплексный и сравнительный анализы).

Результаты работы. В результате написания статьи было установлено, что полноценное функционирование экономики ни в одной стране не может происходить без развитой системы внешнеэкономической деятельности. Доказано, что для повышения эффективности внешнеторговых операций необходимо разрабатывать, анализировать и дополнять эффективное планирование и организацию внешней торговли. Установлено, что планирование внешнеэкономической деятельности – это определение ее целей (в рамках общего управления и развития компании в целом) и наилучших вариантов для их достижения, где основная цель для иностранных торговых компаний заключается в наращивании максимальной массы и нормы прибыли. Определено, что удержание внешнеэкономического потенциала предприятия зависит от внешней среды, ее окружающей и общей экономической ситуации в стране. Определены основные параметры, которым должны придерживаться экспортно-импортные предприятия, чтобы эффективно организовать свою работу.

Область применения результатов. Внешнеэкономическая деятельность, международная экономика, мировая торговля, менеджмент внешнеэкономической деятельности.

Выводы. В ходе написания статьи было установлено, что управление и планирование внешнеэкономической деятельности экспортно-импортных предприятий основывается на тщательном учете многочисленных факторов внешней и внутренней среды. Доказано, что поскольку товар определяет судьбу внешнеэкономической деятельности, то и вся система мер, связанная с товаром, занимает центральное место в плановой работе, где особое внимание уделяют: решению о выходе на внешний рынок с товаром, поставляемым на внутренний рынок; частичному приспособлению имеющегося товара к внешнему рынку, его доработке и улучшению, модернизации; выходу на внешний рынок с новым товаром и проведение рыночных тестов новой продукции. Установлено, что первоочередной задачей при планировании внешнеэкономической деятельности является овладение отечественными предпринимателями теоретических аспектов и практического мирового опыта установления внешнеэкономических связей с зарубежными партнерами, проникновение с предложениями на рынки

других стран, осуществление финансовых и товарных операций, придерживающихся национальные интересы в международной экспортно-импортной и инвестиционной деятельности

***Ключевые слова:** планирование, управление, внешнеэкономическая деятельность, экспортно-импортные предприятия, внешнеэкономические связи, внешние рынки, внутренние рынки, среднесрочное планирование, факторы влияния, внешнеэкономический потенциал предприятия.*

ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКСПОРТНО - ІМПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Formulation of the problem. No country's economy can function fully without a developed system of foreign economic activity. The inclusion of the national economy in the system of world economic processes has a positive effect on the development of the country's economy, contributes to the increase of the technical level of production, the rational use of natural and raw resources, the elimination of the shortage of certain goods and the improvement of the standard of living of the population. The development of market relations in Ukraine, the need for its entry into the world integration process, the liberalization of foreign economic activity, the granting of access to the world market to enterprises and organizations producing competitive products require new approaches to the management of foreign economic activity. Therefore, the study of various aspects of foreign economic activity management, especially at the enterprise level as the main and primary link of the country's foreign economic complex, is of great practical interest today [1-4].

Analysis of research and publications on the problem. The main issues of planning foreign economic activity and the prospects of enterprises entering world markets were studied in the works of the following scientists: O. Yu. Bondarenko, M. H. Bortnikova, Yu. L. Chyrkova, L. I. Halas, Ya. I. Haponenko, V. S. Shvahireva, V. A. Yevtushenko, V. I. Liashevskaya, O. S. Kopytsova, Yu. V. Chupryniuk, S. V. Klepikova, M. H. Yatsyna, O. S. Druhova, Yu. A. Kovalchuk, I. V. Hontareva, Yu. V. Kravchuk, T. F. Larina, V. A. Fursa, O. V. Bolotna, D. S. Nasypaiko, V. V. Podprietnii, O. A. Proboiv, T. A. Horan, A. V. Chmut, Ye. I. Sharko, M. L. Shvaiko, Ye. S. Shevchenko, O. Yu. Tymoshenko, T. V. Shtal, I. V. Zakharenko and others.

Presenting main material. To increase the efficiency of foreign trade operations, it is necessary to develop, analyze and always supplement effective planning and organization of foreign trade. Since the planning of foreign economic activity can be

described as the determination of its goals (within the general management and development of the company as a whole), the best options for their achievement, the main goal of planning for foreign trade companies is to increase the maximum mass and rate of profit [5-9]. Achieving this goal is ensured at the enterprise by solving the following tasks: expanding sales at the expense of new markets abroad, expanding the circle of buyers of goods; minimization of costs related to the purchase, transportation, storage, and sale of goods; reducing the cost of goods by choosing the right sales strategy [7-11].

The maintenance of the company's foreign economic potential depends on the external environment surrounding it and the general economic situation in the country (Fig. 1) [12-14; 16].

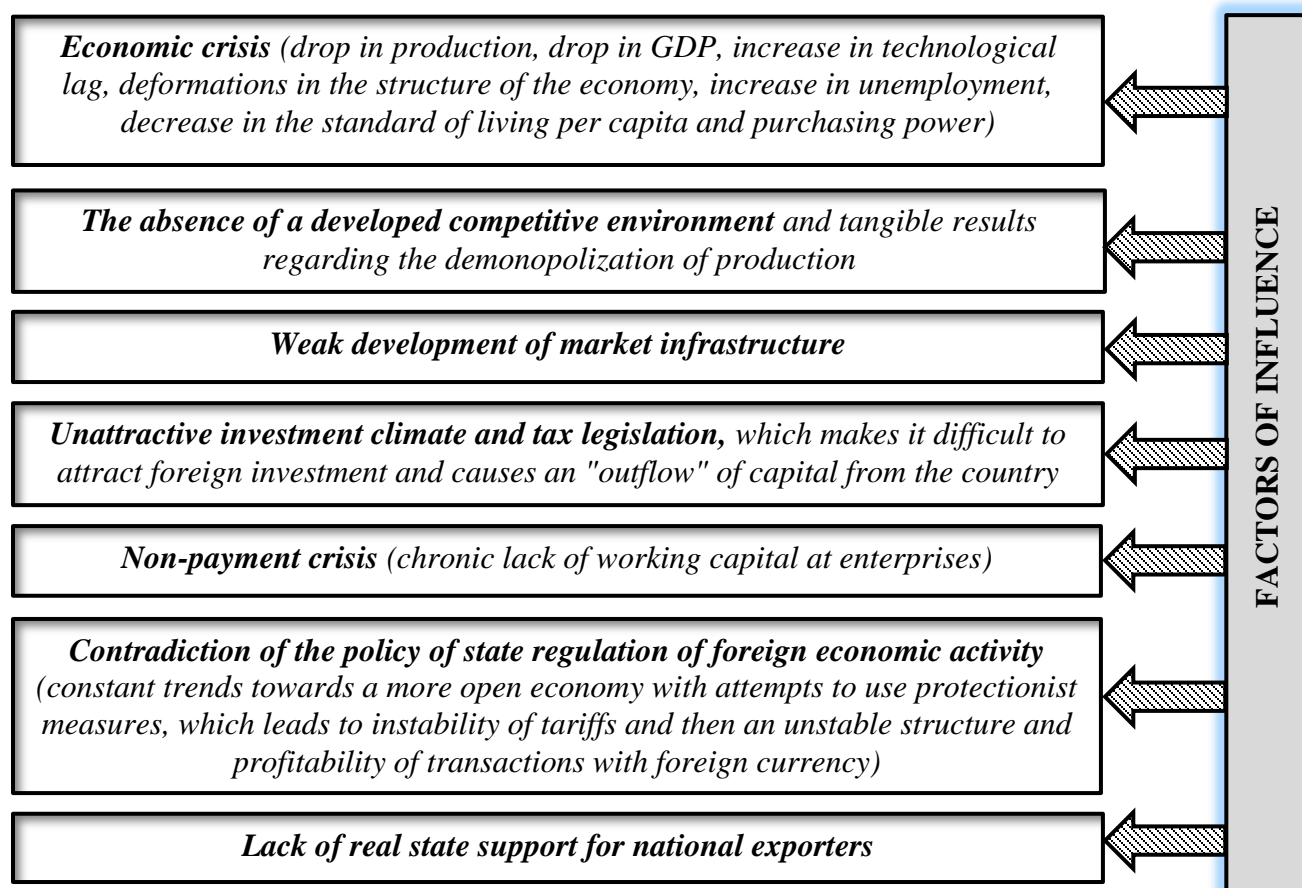


Fig. 1. The main factors influencing the maintenance of the enterprise's foreign economic potential [12-14; 16]

When developing foreign trade plans, it is necessary to take into account the following aspects [17-20]: foreign trade management systems within the country and in foreign countries: legislation, taxation, customs procedures, tariffs and duties, the number and conditions of competitors); nature of foreign economic activity: direct or indirect; composition and scale of resources of enterprises in the implementation of foreign economic activity (main assets, working capital, finances, personnel, information) [9; 10;

15]; responsibility for the fulfillment of set goals; future expected result (profit, profitability, time of effect of export, import and their effectiveness).

Planning of foreign economic activity can have a differentiation in time. Thus, in accordance with international practice, operational plans (up to the 1st year) are established to solve specific tasks and carry out export-import operations. They include information on terms, volumes, assortment and priority deliveries [5-8]. Medium-term plans (2-3 years) solve a wider range of issues related to the restructuring of existing production processes, the range of restoration, expansion or restriction of exports and imports, and affect changes in the regional policy of managing foreign economic activity [2-6]. Quite special attention should be paid to strategic plans, since they include economic analysis, the possibility of realizing the potential of foreign trade enterprises, as well as an analysis of the company's strengths and weaknesses in terms of foreign trade. Thus, the strategic plans of foreign importing enterprises should be organically integrated into the general strategy of the development of exporting enterprises in the middle of the country [7-9]. The activities of export-import enterprises should take into account the following parameters when effectively organizing their work [11-14]: receipt of foreign currency, with a time lag, of a product or group of products by region; income from exports; profitability of export-import operations; share of export and import coverage; export and import costs.

In order to effectively plan foreign economic activities for export-import trade enterprises, a foreign economic activity organization service is created, the main task of which is [2-8]:

- development of operational projects, annual and long-term plans for the creation and provision of conditions for the operation of export-import trade enterprises;
- analysis of actually completed specific agreements for a fixed time range, assessment of their effectiveness, further development and improvement;
- close cooperation with other departments of the enterprise regarding a unified export strategy;
- development and planning of advertising activities with the aim of expanding the export of goods / services, ensuring effective participation of the company's personnel in advertising campaigns, both within the country and abroad;
- development and implementation of measures for the export of services;
- preparation and organization of company personnel trips abroad, preparation and conduct of business negotiations regarding the conclusion of foreign trade contracts;
- ensuring reception of foreign partners, clients, specialists;
- ensuring legal protection of the economic interests of the enterprise;

- accounting, statistics, currency and financial operations, organization of relevant records in an automated system for collecting, storing and analyzing information;
- participation together with other departments in the organization and conduct of operations of transfer and storage of foreign goods;
- search and reliability check of foreign partners;
- customs clearance and tracking of cargo, as well as operational documentation.

Thus, effective management and planning of foreign economic activity will allow export-import enterprises to enter world markets and obtain positive results for these enterprises and for the country's economy as a whole. At the same time, enterprises are forced to respond promptly to changes in the foreign economic situation; there is an incentive for the development of entrepreneurship, increasing their technical and technological level; enterprises strive to increase the level of competitiveness of domestic products on the world market [18-20].

Conclusions. Therefore, management and planning of foreign economic activity of export-import enterprises is based on careful accounting of numerous factors of the external and internal environment. Since the product determines the fate of foreign economic activity, the entire system of measures related to the product (creation, production, implementation, advertising, service, etc.) occupies a central place in the planned work, where special attention is paid to: the decision to enter foreign market with goods that are supplied to the domestic market; partial adaptation of the existing product to the foreign market, its refinement and improvement, modernization; entering the foreign market with a new product and conducting market tests of new products. Thus, if previously foreign economic activity was carried out only by specialized foreign economic organizations, now every enterprise in Ukraine has received the right to independently enter the foreign market. In these conditions, the primary task is for domestic entrepreneurs to master the theoretical aspects and practical world experience of establishing economic ties with foreign partners, penetrating the markets of other countries with offers, carrying out financial and commodity transactions that comply with national interests in international export-import and investment activities. All this requires more and more new approaches in the management of foreign economic activity.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко О. Ю. Стратегічне планування в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / О. Ю. Бондаренко. // Ефективна економіка. - 2016. - № 12. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_12_73.

2. Бортнікова М. Г. Формування концептуальної моделі управління фінансовими ресурсами підприємства у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] / М. Г. Бортнікова, Ю. Л. Чиркова // Економіка. Фінанси. Право. - 2021. - № 10(1). - С. 9-12.

3. Галас Л. І. Стратегія зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств: поняття та її основні функції [Електронний ресурс] / Л. І. Галас // Інноваційна економіка. - 2021. - № 1-2. - С. 68-73.

4. Гапоненко Я. І. Планування зовнішньоекономічної діяльності як основа розвитку підприємства / Я. І. Гапоненко, В. С. Швагірева // Економіка. Фінанси. Право. - 2017. - № 4(1). - С. 63-64.

5. Євтушенко В. А. Планування зовнішньоекономічної діяльності як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств на світовому ринку [Електронний ресурс] / В. А. Євтушенко, В. І. Ляшевська, О. С. Копитцова // Бізнес Інформ. - 2021. - № 6. - С. 38-43.

6. Євтушенко В. А. Дослідження та вдосконалення стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства / В. А. Євтушенко, В. І. Ляшевська, Ю. В. Чупринюк // Бізнес Інформ. - 2020. - № 6. - С. 23-29.

7. Клепікова С. В. Особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств / С. В. Клепікова, М. Г. Яцина, О. С. Другова // Економіка. Фінанси. Право. - 2021. - № 11. - С. 18-22.

8. Ковальчук Ю. А. Мотивація менеджерів підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність / Ю. А. Ковальчук, І. В. Гонтарева // Молодий вчений. - 2020. - № 12(2). - С. 132-134.

9. Комарецька П. В. Теоретичні підходи щодо сутності фінансового потенціалу / П. В. Комарецька // Вестник Харьковського національного університета ім. В. Н. Каразіна. Национализация и приватизация: прошлое, настоящее, будущее. – 2003. – № 613, Серия экономическая. – С. 236-241.

10. Комарецька П. В. Формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства / П. В. Комарецька // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – 2006. – Вип. 9 (64). – С. 90-92.

11. Кравчик Ю. В. Планування зовнішньоекономічної діяльності як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства на світовому ринку / Ю. В. Кравчик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2021. - № 4. - С. 78-83.

12. Ларіна Т. Ф. Планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобалізації міжнародної економіки / Т. Ф. Ларіна, В. А. Фурса, О. В.

Болотна // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки. - 2019. - № 11. - С. 147-151.

13. Насипайко Д. С. Основні ризики зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах розвитку глобалізаційних процесів / Д. С. Насипайко, В. В. Подплетній. // Державне управління: удосконалення та розвиток. - 2020. - № 11. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2020_11_15.

14. Пробоїв О. А. Зовнішньоторговельна діяльність вітчизняних підприємств у регіональному контексті в рамках співпраці з країнами ЄС / О. А. Пробоїв, Т. А. Горан // Інфраструктура ринку. - 2020. - Вип. 45. - С. 142-151.

15. Пузирьова П. В. Вдосконалення управління фінансовим потенціалом підприємств шляхом мінімізації економічного ризику / П. В. Пузирьова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 11 (90). – С. 43-46.

16. Халіляєва О. В. Сутність та значення економічного потенціалу, його місце в економіці країни: сучасний аспект в умовах сталого розвитку / О. В. Халіляєва, П. В. Пузирьова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2021. – № 12 (247). – С. 33-40.

17. Чмут А. В. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств Херсонської області: економіко-статистичний аналіз [Електронний ресурс] / А. В. Чмут // Бізнес Інформ. - 2021. - № 10. - С. 152-158.

18. Шарко Є. І. Підвищення ефективності діяльності малого підприємства шляхом оптимізації оподаткування та залучення зовнішнього аудиту / Є. І. Шарко // Креативний простір. - 2021. - № 5. - С. 33-34.

19. Швайко М. Л. Фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобальної економічної кризи [Електронний ресурс] / М. Л. Швайко, Є. С. Шевченко, О. Ю. Тимошенко // Економіка та держава. - 2021. - № 6. - С. 118-123.

20. Шталь Т. В. Оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства: конкурентні переваги та державне регулювання [Електронний ресурс] / Т. В. Шталь, І. В. Захаренко // Бізнес Інформ. - 2021. - № 12. - С. 21-27.

References.

1. Bondarenko, O. Yu. (2016). Stratehichne planuvannia v upravlinni zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu pidpriemstva [Strategic planning in the management of foreign economic activity of the enterprise]. *Efektivna ekonomika = Efficient economy*, No. 12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_12_73 [in Ukrainian].

2. Bortnikova, M. H. (2021). Formuvannia kontseptualnoi modeli upravlinnia finansovymy resursamy pidpriemstva u zdiisnenni zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Formation of a conceptual model of management of financial resources of the enterprise in the implementation of foreign economic activity]. *Ekonomika. Finansy. Pravo = Economics. Finances. Right*, No. 10(1), P. 9-12 [in Ukrainian].

3. Halas, L. I. (2021). Stratehiiia zovnishnoekonomichnoi diialnosti silskohospodarskykh pidpriemstv: poniattia ta yii osnovni funktsii [Strategy of foreign economic activity of agricultural enterprises: concepts and its main functions]. *Innovatsiina ekonomika = Innovative economy*, No. 1-2, P. 68-73 [in Ukrainian].

4. Haponenko, Ya. I. (2017). Planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti yak osnova rozvytku pidpriemstva [Planning of foreign economic activity as the basis of enterprise development]. *Ekonomika. Finansy. Pravo = Economy. Finances. Right*, No. 4(1), P. 63-64 [in Ukrainian].

5. Yevtushenko, V. A. (2021). Planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti yak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv na svitovomu rynku [Planning of foreign economic activity as a factor in increasing the competitiveness of enterprises on the world market]. *Biznes Inform = Business Inform*, No. 6, P. 38-43 [in Ukrainian].

6. Yevtushenko, V. A. (2020). Doslidzhennia ta vdoskonalennia stratehichnoho planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstva [Research and improvement of strategic planning of the enterprise's foreign economic activity]. *Biznes Inform = Business Inform*, No. 6, P. 23-29 [in Ukrainian].

7. Klepikova, S. V. (2021). Osoblyvosti upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu pidpriemstv [Peculiarities of management of foreign economic activity of enterprises]. *Ekonomika. Finansy. Pravo = Economics. Finances. Right*, No. 11, P. 18-22 [in Ukrainian].

8. Kovalchuk, Yu. A. (2020). Motyvatsiia menedzheriv pidpriemstva, shcho zdiisniue zovnishnoekonomichnu diialnist [Motivation of managers of an enterprise engaged in foreign economic activity]. *Molodyi vchenyi = Young scientist*, No. 12(2), P. 132-134 [in Ukrainian].

9. Komaretska, P. V. (2003). Teoretychni pidkhody shchodo sutnosti finansovoho potentsialu [Theoretical approaches to the essence of financial potential]. *Vestnyk Kharkovskoho natsyonalnoho unyversyteta im. V. N. Karazyna. Natsyonalizatsiia y pryvatyzatsiia: proshloe, nastoiashchee, budushchee = Bulletin of Kharkiv National University. V. N. Karazin. Nationalization and privatization: past, present, future*, No. 613, Economic series. – P. 236-241 [in Ukrainian].

10. Komaretska, P. V. (2006). Formuvannia stratehii upravlinnia finansovym potentsialom pidpryiemstva [Formation of the strategy of managing the financial potential of the enterprise]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini = Formation of market relations in Ukraine. Collection of scientific papers, Issue 9 (64), P. 90-92 [in Ukrainian].

11. Kravchyk, Yu. V. (2021). Planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti yak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpryiemstva na svitovomu rynku [Planning of foreign economic activity as a factor in increasing the competitiveness of an enterprise on the world market]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky = Bulletin of Khmelnytskyi National University. Economic sciences, No. 4, P. 78-83 [in Ukrainian].

12. Larina, T. F. (2019). Planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpryiemstv v umovakh hlobalizatsii mizhnarodnoi ekonomiky [Planning foreign economic activity of enterprises in the conditions of globalization of the international economy]. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka» = International scientific journal «Internauka», Series : Economic sciences, No. 11, P. 147-151 [in Ukrainian].

13. Nasypaiko, D. S. (2020). Osnovni ryzyky zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpryiemstv v umovakh rozvytku hlobalizatsiinykh protsesiv [The main risks of foreign economic activity of enterprises in the conditions of the development of globalization processes]. Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok - Public administration: improvement and development, No. 11, Access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2020_11_15.

14. Proboiv, O. A. (2020). Zovnishnotorhovelna diialnist vitchyznianskykh pidpryiemstv u rehionalnomu konteksti v ramkakh spivpratsi z krainamy YeS [Foreign trade activity of domestic enterprises in the regional context within the framework of cooperation with EU countries]. Infrastruktura rynku = Market infrastructure, Issue 45, pp. 142-151 [in Ukrainian].

15. Puzyrova, P. V. (2008). Vdoskonalennia upravlinnia finansovym potentsialom pidpryiemstv shliakhom minimizatsii ekonomichnoho ryzyku [Improving the management of the financial potential of enterprises by minimizing economic risk]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini = Formation of market relations in Ukraine, No. 11 (90), P. 43-46 [in Ukrainian].

16. Khaliliaieva, O. V. (2021). Sutnist ta znachennia ekonomichnoho potentsialu, yoho mistse v ekonomitsi krainy: suchasnyi aspekt v umovakh staloho rozvytku [The essence and significance of economic potential, its place in the country's economy: a modern aspect in the conditions of sustainable development]. Formuvannia rynkovykh

vidnosyn v Ukraini = Formation of market relations in Ukraine, No. 12 (247), P. 33-40 [in Ukrainian].

17. Chmut, A. V. (2021). Rozvytok zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidprijemstv Khersonskoi oblasti: ekonomiko-statystychnyi analiz [Development of foreign economic activity of enterprises of the Kherson region: economic and statistical analysis]. Biznes Inform = Business Inform, No. 10, P. 152-158 [in Ukrainian].

18. Sharko, Ye. I. (2021). Pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti maloho pidprijemstva shliakhom optymizatsii opodatkuvannia ta zaluchennia zovnishnoho audytu [Increasing the efficiency of small enterprise activities by optimizing taxation and involving external audit]. Kreatyvnyi prostir = Creative space, No. 5, P. 33-34 [in Ukrainian].

19. Shvaiko, M. L. (2021). Finansovyi mekhanizm zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidprijemstv v umovakh hlobalnoi ekonomichnoi kryzy [The financial mechanism of foreign economic activity of enterprises in the conditions of the global economic crisis]. Ekonomika ta derzhava = Economy and the state, No. 6, P. 118-123 [in Ukrainian].

20. Shtal, T. V. (2021). Otsinka zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidprijemstva: konkurentni perevahy ta derzhavne rehuliuвання [Evaluation of the enterprise's foreign economic activity: competitive advantages and state regulation]. Biznes Inform = Business Inform, No. 12, P. 21-27 [in Ukrainian].

Дані про автора

Пузырьова Поліна Володимирівна,

доцент кафедри смарт-економіки,

Київський національний університет технологій та дизайну,

к.е.н., доцент

вул. Немировича-Данченка, 2, м. Київ, 01011, Україна

E-mail: puzyrova@ukr.net

Халіляєва Олена Валеріївна,

аспірант відділу аналізу і прогнозування міжнародної торгівлі

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

Вул. бульвар Дружби Народів, 38, Київ, 01014, Україна

E-mail: a.ha@i.ua

Охріменко Сергій Олександрович,

магістр кафедри смарт-економіки,

Київський національний університет технологій та дизайну,

вул. Немировича-Данченка, 2, м. Київ, 01011, Україна

E-mail: puzyrova@ukr.net

Данные об авторе

Пузырева Полина Владимировна,

доцент кафедры смарт-экономики,

Киевский национальный университет технологий и дизайна,

к.э.н., доцент

ул. Немировича-Данченко, 2, г. Киев, 01011, Украина

E-mail: puzyrova@ukr.net

Халиляева Елена Валерьевна,

аспирант отдела анализа и прогнозирования международной торговли

Государственный научно-исследовательский институт информатизации и моделирования экономики

Ул. бульвар Дружбы Народов, 38, Киев, 01014, Украина

E-mail: a.ha@i.ua

Охрименко Сергей Александрович,

магистр кафедры смарт-экономики,

Киевский национальный университет технологий и дизайна,

ул. Немировича-Данченко, 2, г. Киев, 01011, Украина

E-mail: puzyrova@ukr.net

Data about the author

Puzyrova Polina

Associate Professor of the Department of Smart Economics,

Kyiv National University of Technologies and Design,

Ph.D. in Economics, Associate Professor

2, Nemyrovycha-Danchenka, St., Kyiv, 01011, Ukraine

E-mail: puzyrova@ukr.net

Khaliliaeva Olena

Graduate student of the Department of Analysis and Forecasting of International Trade

State Research Institute of Informatization and Modeling of Economy

Druzhby Narodiv Street, 38, Kyiv, 01014, Ukraine

E-mail: a.ha@i.ua

Okhrimenko Serhii

Master of the Department of Smart Economics,

Kyiv National University of Technologies and Design,

2, Nemyrovycha-Danchenka, St., Kyiv, 01011, Ukraine

E-mail: puzyrova@ukr.net

LEGISLATIVE SUPPORT FOR EXPORT-IMPORT ACTIVITIES OF ENTERPRISES UNDER MARTIAL LAW

According to official data of the Ministry of Economy of Ukraine, in connection with Russia's aggression, only in March 2022, the export of Ukrainian goods halved, and the import more than tripled, compared to the data for February 2022.

Since the situation is changing dynamically, we make a caveat that the review is an objective state as of April 8, 2022, and also, taking into account the specifics of the relevant aspects, it does not cover the issue of public procurement, transactions with goods for military purposes or goods that contain information constituting state secret [1].

First of all, we note that the Basic Law of Ukraine «On the Legal Regime of Martial Law» does not contain any universal rules or mandatory prohibitions that should apply to imports or exports during the period of martial law. In particular, the law does not require the introduction of an embargo on trade with an aggressor country or even an occupying country.

In accordance with the provisions of Art. 9 of the Law of Ukraine «On Foreign Economic Activity» The Verkhovna Rada of Ukraine (VRU) is the highest body that carries out state regulation of foreign economic activity, and it is its authority to make decisions on the application of measures in response to discriminatory and/or unfriendly actions of other states by establishing a full/partial embargo for trade or preferential special regime. At the same time, Art. 29 of the Law of Ukraine «On Foreign Economic Activity» also provides that in the event that discriminatory and/or unfriendly actions against Ukraine are applied by a state recognized by the VRU as an aggressor state and/or an occupying state, retaliatory measures may be applied by decision of the Cabinet of Ministers of Ukraine (CMU) under a simplified procedure [2].

On February 24, immediately after the Russian attack, the State Customs Service of Ukraine published a summary of the closure of certain customs checkpoints on the border with Russia and Belarus. Subsequently, CMU Order No. 188-r of February 26, 2022 was published, according to which a number of state border crossing points and control points were officially temporarily closed (mainly those located on the border with Russia and Belarus, or in the immediate vicinity of areas where active hostilities are taking place). Therefore, customs clearance of goods from Russia and Belarus has actually been stopped [3].

Already now, the rules introduced by the Government regarding the simplified procedure for customs clearance, which will be discussed below, do not apply to the import of goods from Russia. As for Belarus,

this exclusion for Belarusian goods does not currently apply, since the VRU did not recognize Belarus as an aggressor state.

In addition, on April 7, 2022, the Prime Minister of Ukraine announced an embargo on trade in goods from the Russian Federation introduced by Ukraine (it will obviously be a complete ban on the import of Russian goods, since a partial embargo has already been introduced by Ukraine) [2].

According to clause 25 of Art. 7 of the Law of Ukraine «On Licensing of Types of Economic Activity», the list of types of economic activity that are subject to licensing includes the licensing of economic activities, which is carried out by the Ministry of Economy in accordance with Art. 16 of the Law of Ukraine «On Foreign Economic Activity».

By Resolution No. 314 dated 18.03.2022 «Some issues of ensuring the conduct of economic activity in the conditions of martial law», the CMU significantly simplified the procedure for economic entities to obtain the right to conduct certain types of economic activity, allowing not to obtain permit documents, but to be limited only to submitting a declaration to the authorized body on the conduct of economic activity according to the established form. An exception is the types of economic activity defined in accordance with Appendix 2 to the aforementioned resolution, and foreign economic activity is mentioned among such exceptions. In other words, foreign economic activity that is subject to licensing cannot be carried out in the conditions of martial law solely on the basis of a declaration submitted to the Ministry of Economy - licenses must be obtained in the future when necessary [1].

The provisions of Art. 16 of the Law of Ukraine «On Foreign Economic Activity» provides for deadlines for the Ministry of Economy to issue relevant licenses, namely - 10 working days for the automatic mode, and 30 or 60 working days for the non-automatic licensing mode.

Shortly after the start of the war, the CMU adopted Resolution No. 165 of February 28, 2022 «Some issues of the realization of the rights, freedoms and legitimate interests of individuals and legal entities», according to which it was decided to suspend not only the terms of providing administrative services, but also the issuance of permission documents for a time martial law [2].

In the future, the Government further simplified the process of obtaining licenses from the Ministry of Economy. Thus, according to Resolution No. 241 of March 10, 2022 of the CMU, amendments were made to Resolution of the CMU No. 362 of May 18, 2005,

according to which, in particular, it was established that until the termination or cancellation of martial law in Ukraine, the fee for issuing an export license (import) of goods could not be handled.

On March 10, 2022, the Ministry of Economy issued Order No. 393-22 «On approval of the Temporary procedure for licensing the export of certain goods specified in Appendix 5 to the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated December 29, 2021 No. 1424», according to which the registration of licenses or the preparation of a letter of refusal it must be issued within two days. So far, this order has not yet been published in an official publication. At the same time, according to public information, the department is currently continuing work on issuing licenses and accepting documents via electronic means [2].

Since the beginning of the war, the list of goods, the export of which is subject to licensing by the Ministry of Economy in accordance with Resolution of the CMU No. 1424 of December 29, 2021, has been changed by the CMU several times.

Thus, in accordance with Resolution No. 207 of March 5, 2022 and Resolution No. 259 of March 12, 2022, the CMU included in the list of goods whose export is subject to quotas and licensing, cattle meat under separate headings, rye, oats, buckwheat, millet, sugar, salt, as well as mineral fertilizers (nitrogen, phosphorus, potassium and complex). Quotas in the amount of 0 tons were introduced for all such commodity items by the resolutions of March 5 and 12, that is, in fact, the export of such goods from Ukraine was temporarily prohibited. The need for licensing the export of wheat, chicken meat and eggs, corn and sunflower oil was also introduced. Regarding the last two positions, such measures were, however, quickly canceled by Resolution No. 352 of March 24, 2022 [3].

By Resolution No. 353 of March 24, 2022, export restrictions on fertilizers were eased, in particular, the list of commodity items for nitrogen fertilizers was detailed at the level of 10 characters (instead of 4), and the volume of quotas was increased from 0 to 210,000 tons. The consideration of applications for obtaining licenses for the export of such goods is carried out in accordance with the procedure established by the Ministry of Economy, and the issuance of licenses for the export of these goods is carried out on the basis of an application within the quota of 70,000 tons per month.

It is possible that this list will be supplemented by the CMU in the future depending on the actual needs of the population and the state of the economy, so it is worth monitoring it regularly.

On March 20, 2022, the Government adopted Resolution No. 330 «Some issues of customs control and customs clearance of goods, in particular vehicles, under martial law conditions», according to which it is possible to import most goods in a simplified way based on the submission of a preliminary customs declaration without customs clearance payments (including VAT, excise tax, import duty), without customs inspection, phytosanitary control, as well as non-tariff regulation measures [3].

Resolution No. 330 was the Government's next step towards the liberalization of customs regulations and

replaced Resolution No. 180 of March 1, 2022 and Resolution No. 236 of March 9, 2022, according to which the CMU initially allowed a temporary postponement of customs payments for the import of food and other essential goods and canceled the measures of non-tariff regulation, and later - allowed to carry out customs clearance of imports by submitting a preliminary declaration and expanded the list of goods for which deferred payment of customs payments is allowed.

The entry into force of Resolution No. 330, in accordance with its paragraph 7, is made dependent on the entry into force of the law, which provides, in particular, the implementation of customs control and customs clearance under martial law conditions without making customs payments, including VAT and excise tax. Article 13 of the Law of Ukraine «On Currency and Currency Operations» provides for the right of the National Bank of Ukraine (NBU) to establish settlement deadlines for export and import operations. Thus, on February 24, 2022, the Board of the NBU issued Resolution No. 18 «On the operation of the banking system during the introduction of martial law» (the last amendment was made on April 4, 2022) [1-3].

Such changes from April 4, 2022 provided for a change in the settlement deadlines for operations on the export and import of goods. Therefore, starting from April 5, 2022, for all export-import transactions, the maximum settlement terms of 90 calendar days will be applied. This is a significant shortening of the terms, compared to the peacetime rules, when they were 365 calendar days, and aims to ensure the stability of the system, to prevent the withdrawal of capital abroad and prevent the emergence of macroeconomic imbalances.

CMU Resolution No. 153 of February 24, 2022 «On the List of Critically Imported Goods» became the second resolution published by the CMU on its web portal on the first day of the war, confirming its importance for the economy. After that, changes to the list were made 15 times (the last time, as of the date of this analysis - March 26, 2022) [2].

Separately, the business should remember the possibility of applying special rules for the period of martial law to the goods it deals with in its foreign economic activity in addition to those already mentioned above. As practice shows, regulation of foreign economic activity is currently carried out quite dynamically in order to ensure joint victory.

References

1. Як війна з Росією вплинула на економіку України (focus.ua) <https://focus.ua/uk/economics/517742-kak-vojna-s-rossiej-povliyala-na-ekonomiku-ukrainy>
2. Зовнішньоекономічна діяльність в умовах війни - юридична фірма Астерс (asterslaw.com)
3. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в період запровадження воєнного стану - Юридична Газета (jur-gazeta.com) <https://jur-gazeta.com/publications/practice/zovnishnoekonomichn-a-diyalnist/regulyvannya-zovnishnoekonomichnoyi-diyalnosti-v-period-zaprovadzhennya-voennogo-stanu.html>