

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНІ ФЕМ ІМЕНІ ОЛЕГА БАЛАЦЬКОГО
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

До захисту допускається
Завідувач кафедри
_____ проф.В.М.Боронос
« ____ » _____ 20__ р.

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

НА ТЕМУ:

Удосконалення форм та методів зовнішньоекономічної діяльності
суб'єктів підприємницької діяльності в Україні

Освітній рівень “Магістр”

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Науковий керівник роботи:

(підпис)

Н.В. Котенко

(ініціали, прізвище)

Студент:

(підпис)

А.С. Павленко

(ініціали, прізвище)

Група:

Ф.М-81онп

Суми 2020

РЕФЕРАТ

Магістерська робота: 31 с., 12 рис., 4 табл., 25 джерел.

Мета роботи - дослідження теоретичних засад та практичних аспектів організації зовнішньоекономічної діяльності підприємств на макрорівні, визначення ризиків та перспектив розвитку її основних форм та методів.

Об'єкт дослідження – механізм зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання в Україні.

Методи дослідження - метод теоретичного порівняння та узагальнення; системний підхід; фінансово-економічний аналіз; статистичний, графічний.

Застосування ефективних форм та методів зовнішньоекономічної діяльності сприятиме активізації міжнародної торгівлі та міжнародним інвестиціям.

У першому розділі систематизовані підходи до визначення поняття зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання, охарактеризовані ключові елементи механізму зовнішньо-економічної діяльності, визначені види та форми зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

В другому розділі проаналізовані міжнародна торгівля товарами та послугами, виокремлені «вузькі» місця та проблеми розвитку; ведений аналіз міжнародних інвестицій.

У третьому розділі ідентифіковані ризики зовнішньоекономічної діяльності та перспективні методи управління ними; запропонований факторинг та форфейтинг як перспективні напрямки фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ,
МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ, РИЗИКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ,
ФАКТОРИНГ, ФОРФЕЙТИНГ**

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	7
1.1 Аналіз підходів до визначення поняття зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання	7
1.2 Механізм зовнішньо-економічної діяльності	8
1.3 Види та форми зовнішньоекономічної діяльності підприємств.	11
2 АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	14
2.1 Аналіз міжнародної торгівлі за товарами	14
2.2 Аналіз міжнародної торгівлі послугами	16
2.3 Аналіз міжнародних інвестицій.....	18
3 РИЗИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	22
3.1 Ризики зовнішньоекономічної діяльності та перспективні методи управління ними	22
3.2 Факторинг та форфейтинг як перспективні напрямки фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.....	24
ВИСНОВКИ	27
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ	29

ВСТУП

Актуальність теми магістерської роботи.

На сучасному етапі розвитку економіки велика кількість українських підприємств стикається з різноманітними проблемами, серед яких нестабільність вітчизняної системи регулювання діяльності, відсутність дієвої підтримки з боку органів державної влади, нечесна конкуренція, нестійкість ринків постачання товарів та комплектуючих, відсутність стабільності на ринках збуту. Всі перераховані умови лежать поза зонами впливу суб'єктів господарювання і становлять зовнішні ризики діяльності. На них неможливо впливати але можна частково запобігти, переорієнтувавши власну роботу на глобальний рівень, де конкуренція звичайно більш високого рівня, але умови ведення бізнесу більш зрозумілі і доступні для управління. За таких обставин суб'єктам господарювання в Україні дуже важливо розуміти і бути готовими до використання різноманітних форм і методів зовнішньоекономічної діяльності.

Наука не стоїть осторонь зазначених питань, і багато вітчизняних дослідників присвячують своєї праці проблемам зовнішньоекономічної діяльності, серед яких, на нашу думку найбільшого успіху досягли Погребняк А. Ю., Хоменко Т. Ю., Топольницька Т. Б. Боднарчук О. І. Вітко Ю. Д. Хрупович С.Є. Ю.Є. Петруні. Мартиненко В. М., Мосова С. П., Нижника Н. Р., Орлова М. М. Гордополов В. Ю. Івашова Л. М. Ганькович А. Е., Феєр О. В. Дахно І. І. Драбовський, А. Г. Рета М. В. Тюріна Н. М. Глущенко Я. І. Козуб В. О., Осипов В. Д. Яценко М. С. Ізмайлова Н. Осацька Ю. Є., Зінченко О. М., Скляр І.Д.

Проте все ще невирішеними залишаються питання оптимізації форм і методів зовнішньоекономічної діяльності в умовах кризових явищ, які ми спостерігаємо останніми роками. Отже ця магістерська робота спрямована на вирішення зазначених питань з урахуванням статистичних тенденції, присутніх в Україні останні роки.

Об'єкт дослідження – механізм зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання в Україні.

Предмет дослідження – економічні відносини, що виникають при застосуванні форм і методів зовнішньо-економічної діяльності підприємств, функціонують і трансформуються за допомогою фінансових механізмів і інструментів.

Мета роботи – дослідження теоретичних засад та практичних аспектів організації зовнішньоекономічної діяльності підприємств на макрорівні, визначення ризиків та перспектив розвитку її основних форм та методів.

Завдання дослідження, які поставлені та вирішені для досягнення мети роботи:

- систематизувати підходи до визначення поняття зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання;
- охарактеризувати ключові елементи механізм зовнішньо-економічної діяльності;
- визначити види та форми зовнішньоекономічної діяльності підприємств;
- проаналізувати міжнародну торгівлю за товарами та за послугами;
- провести аналіз міжнародних інвестицій;
- ідентифікувати ризики зовнішньоекономічної діяльності та перспективні методи управління ними;
- запропонувати факторинг та форфейтинг як перспективні напрямки фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Структура роботи. Основна частина магістерська роботи складається з трьох розділів. У першому розділі систематизовані підходи до визначення поняття зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання, охарактеризовані ключові елементи механізму зовнішньо-економічної діяльності, визначені види та форми зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

В другому розділі проаналізовані міжнародна торгівля товарами та послугами, виокремлені «вузькі» місця та проблеми розвитку; ведений аналіз міжнародних інвестицій.

У третьому розділі ідентифіковані ризики зовнішньоекономічної діяльності та перспективні методи управління ними; запропонований факторинг та форфейтинг як перспективні напрямки фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Методи дослідження: метод теоретичного порівняння та узагальнення; системний підхід; фінансово-економічний аналіз; статистичний, графічний.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Аналіз підходів до визначення поняття зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання

На сьогоднішній день існує величезна кількість підходів до визначення поняття зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД), які різняться детальністю дослідження, завданнями, які ставить автор, сферою та специфікою застосування. Ми провели аналіз сучасних публікації з цього напрямку, а також визначення, що пропонується у нормативно правові базі. Результати систематизації підходів до визначення понять поняття зовнішньоекономічна діяльність представлено у таблиці 1. 1.

Таблиця 1.1 - Систематизація підходів до визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства»

Джерело	Сутність поняття
<i>Господарський кодекс України [1]</i>	господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та (або) робочою силою.
<i>Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [2]</i>	діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.
<i>Економічний словник [3]</i>	одна зі сфер економічної діяльності підприємства, яка тісно взаємозв'язана із зовнішньою торгівлею, експортом, імпортом, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням з іншими країнами спільних проєктів.
<i>Погребняк, А. Ю., Хоменко, Т. Ю[4]</i>	частина загальної діяльності підприємства, яка визначається як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативногокомерційних функцій підприємства відповідно до зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних з виходом підприємства на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях, напрямки, форми та методи якої узагальнюються відповідно до процесу виробництва згідно із цілями та задачами підприємства щодо його функціонування та розвитку.
<i>Топольницька, Т. Б. [5]</i>	сукупність всіх операцій приватноправових суб'єктів різних юрисдикцій, що відображають форми соціально-економічних відносин між цими суб'єктами з приводу виробництва (створення, залучення у економічні відносини), розподілу, перерозподілу (обміну) та використання (споживання) матеріальних благ (у тому числі природних ресурсів), послуг, валютних цінностей, інформації, об'єктів інтелектуальної власності тощо.
<i>Боднарчук О. І. [6]</i>	діяльність суб'єктів господарської діяльності, спрямована на виробництво, реалізацію, споживання продукції/послуг на міжнародному та внутрішньому ринках за умови зростання національної економіки держави

<p><i>Вітко, Ю. Д. [7]</i></p>	<p>специфічного виду господарської діяльності, що здійснюється в реально існуючих міжнародних умовах функціонування через практичну взаємодію між господарськими суб'єктами України та іноземними контрагентами, що має місце як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, та включає в себе цілеспрямований процес реалізації виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативногокомерційних функцій завдяки здійсненню комплексу зовнішньоекономічних операцій, спрямованих на досягнення наміченого результату (зокрема, максимізації прибутку та/чи іншого позитивного ефекту).</p>
<p><i>Хрупович С.Є. [8]</i></p>	<p>діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка заснована на вигідних взаємовідносинах і здійснюється на території України, або за її межами з метою ефективного використання переваг міжнародного поділу праці.</p>

1.2 Механізм зовнішньоекономічної діяльності

На думку окремих авторів для якісного трактування ЗЕД необхідно визначити її специфічні ознаки, такі як: «особливий суб'єктивний склад; наявність торгівлі, яка має місце як на території України, так і за її межами; наявність взаємної вигоди всіх сторін; зростання національної економіки держави» [6]. Зі змісту дослідження залишилось незрозумілим, чи необхідно отримувати всі ознаки одночасно, чи достатньо, щоб діяльність відповідала одному з них. Проте ми про погоджуємося з позицію автора щодо необхідності конкретизації суб'єктного складу ЗЕД.

Отже, суб'єктами ЗЕД в Україні можуть бути фізичні особи як громадяни України так і іноземні громадяни та особи без громадянства, що постійно проживають на території України; юридичні особи зареєстровані в Україні і ті, що мають постійне місце знаходження в Україні; об'єднання фізичних та юридичних осіб; філії, відділення, відокремлені підрозділи іноземних суб'єктів господарювання, що постійно знаходяться на території України; спільні підприємства [9].

Окрім суб'єктів, до складу механізму ЗЕД необхідно віднести принципи регулювання (рис. 1.1) та нормативно-правове забезпечення ЗЕД підприємств (рис. 1.2).

На рисунку 1.1. представлено перелік принципів, які регулюють не тільки зовнішньоекономічну діяльність в Україні, як це представлено у відповідному законі, але й на базі Господарського кодексу статті 44 визначають принципи здійснення підприємницької діяльності в Україні. На нашу думку, саме такого поєднання за відсутності конкретних результатів досліджень в цьому напрямку достатньо для визначення принципів зовнішньоекономічної діяльності для суб'єктів господарювання.

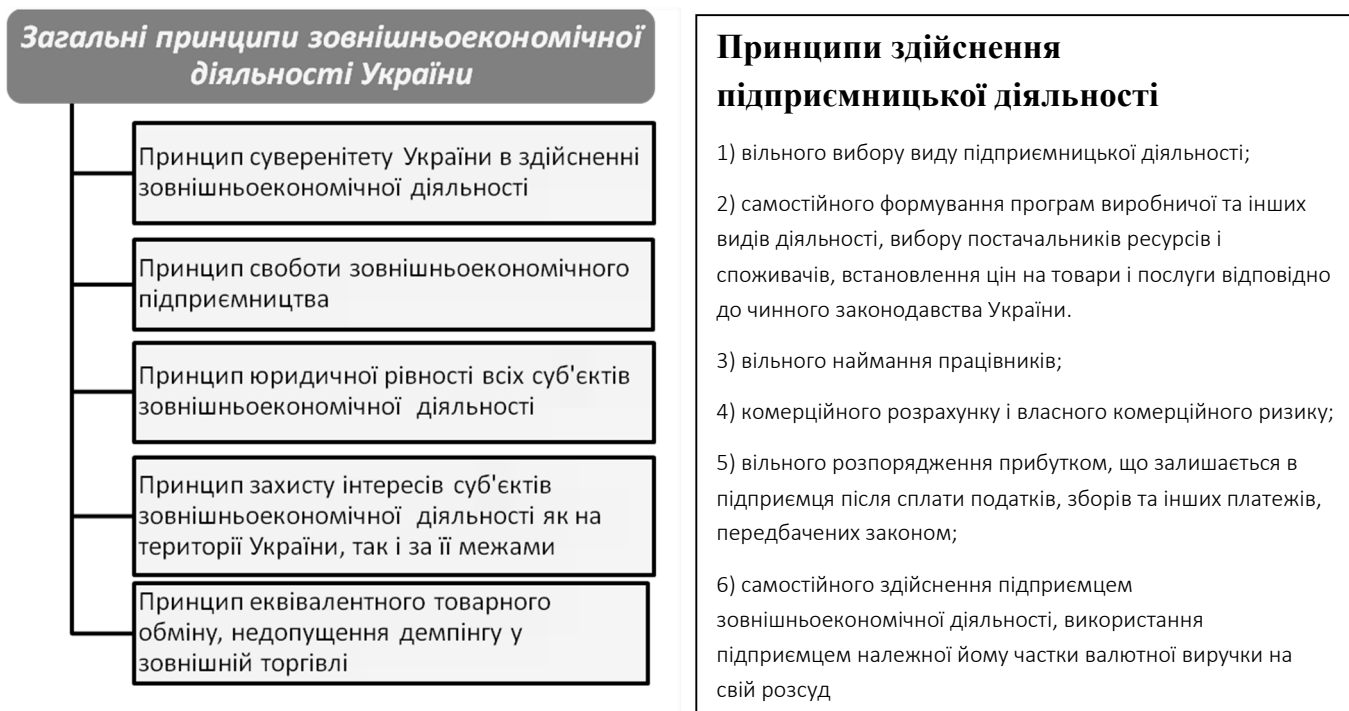


Рисунок 1.1 – Загальні принципи ЗЕД та підприємництва в Україні [1,2, 10]



Рисунок 1.2 - Нормативно-правове забезпечення ЗЕД підприємств [11]

Важливою частиною механізму ЗЕД суб'єктів господарювання є також економічні важелі — інструменти та методи, які необхідні для досягнення мети та завдань відповідної діяльності підприємства. Погребняк А.Ю., Хоменко Т.Ю. провели систематизацію методів за зовнішньоекономічного регулювання та запропонували розділити їх на економічні та адміністративні, тарифні і нетарифні методи [4]. Більш детально і змістовно класифікація методів зовнішньоекономічної діяльності проведена у роботі Івашової Л.М., яка представлена у схемі на рисунку 1.3.



Рисунок 1.3 - Класифікація методів та інструментів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності [12]

1.3 Види та форми зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Стаття 4 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначає види зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюються в Україні, цитуємо: «• експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили; • надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України; • наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі; • міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України; • кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України; • спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами; • підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України; • організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках; • товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; • орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської

діяльності; • операції по придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку; • роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами; • інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України» [2].

Існують й інші підходи до визначення форм і методів ЗЕД підприємств, що структурують і узагальнюють положення законодавство. На нашу думку, найбільш вдалим є розподіл, запропонований Хрупович С.Є., що включає наступне:

1. Міжнародну торгівлю, що є «засобом, який країни світу застосовують для розвитку і поглиблення спеціалізації своїх економік, підвищення продуктивності праці та ефективного використання своїх ресурсів» [14].

Міжнародна торгівля може включати такі види, як торгівля послугами, торгівля готовою продукцією чи товарами, який постачається в розібраному виді; торгівля устаткуванням або елементами комплектного устаткування; торгівля нематеріальними активами — ліцензіями, Ноу-хау, торговими знаками, патентами, програмним забезпеченням, тощо; торгівля туристичними та логістичним послугами. Автор підходу до видів міжнародної торгівлі також додає зустрічні поставки «при яких експортери зобов'язуються придбати в імпортерів товари на частину, або на повну вартість експортованої продукції. Їх найважливіші різновиди: бартерні операції, викуп застарілої продукції, операції з давальницькою сировиною» [8].

2. Міжнародний лізинг – це контрактна угода, що зобов'язує ліз'є або користувача об'єкта лізингу сплачувати лізингодавцю або власнику об'єкта лізингу лізингові платежі, за умови що одна або декілька сторін угоди розташовані в різних країнах, або є резидентами різних країн [15]. За визначенням українських науковців, міжнародним лізингом є угода, що укладається суб'єктами лізингу, які знаходяться перед під юрисдикцією різних країн або якщо майно та лізингові платежі перетинають кордони країни. Якщо суб'єктом зовнішньоекономічного контракту виступає 3-я сторона — продавець об'єкта лізингу, то укладається багатосторонній договір [16]. У міжнародний лізинг можуть надаватися такі об'єкти як устаткування, транспорт, комп'ютерна техніка, приміщення. У такий спосіб для суб'єктів господарювання, які не володіють достатніми ресурсами для придбання об'єкта в повну власність виникає можливість забезпечення власних потреб за рахунок тимчасово експлуатації при необхідності сплати лізингових платежів.

3. При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності суб'єктам господарювання необхідно пам'ятати про те, що за користування активами

включаючи натуральні ресурси франшизи права власності, необхідно сплачувати так звані роялті – платежі, що найчастіше є відсотком від чистого або загального доходу, отриманого від користування власністю господаря. Використання роялті є поширеною ситуацією, коли винахідник або початковий власник вирішив продати свій продукт 3-й особі в обмін на роялті від майбутніх доходів, які цей продукт буде генерувати. Наприклад виробник комп'ютерів буде сплачувати корпорації Microsoft роялті за право використовувати операційну систему Windows на комп'ютерах який він виробляє. Як вже було зазначено, через роялті оплачується франшиза, що є такий спосіб ведення бізнесу, при якому одна сторона продає іншій право на користування власним фірмовим знаком.

4. Контрактні форми ЗЕД передбачають необхідність виплати комісійних при здійсненні діяльності за кордоном, зокрема: «проведення банківських операцій, страхування, оренди або прокату, проектно-конструкторських робіт і управлінських послуг» [8].

5. Міжнародними інвестиціями вважають один з різновидів інвестиції, що передбачає придбання цінних паперів, емітованих в інших країнах. Існує багато різноманітних шляхів щоб інвестувати міжнародно, які включають міжнародні інвестиційні фонди, торговельні-обмінні фонди, депозитарні сертифікати США, тощо. Окремі науковці відносять також до категорії міжнародних прями іноземні інвестиції в капітал конкретної компанії, коли інвестор і одержувач коштів є резидентами двох різних країн.

Отже, ми розглянули підходи до визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності, описали зміст ключових складових механізму ЗЕД, визначили види та форми зовнішньоекономічної діяльності. Практичні аспекти та досвід розвитку ЗЕД в Україні буде проаналізовано у наступному розділі.

2 АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

2.1 Аналіз міжнародної торгівлі за товарами

Для визначення напрямків удосконалення та перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства в Україні необхідна якісна оцінка поточного стану цієї діяльності для визначення основних тенденцій і проблем у цій сфері. Більшість авторів, які проводили дослідження показників оцінки ЗЕД та операції підприємствами концентрують увагу на індикаторах експорту, імпорту та сальдо зовнішньої торгівлі. Ми будемо працювати за аналогією і проведемо аналіз сучасного стану міжнародної торгівлі в Україні у розрізі товарів та послуг.

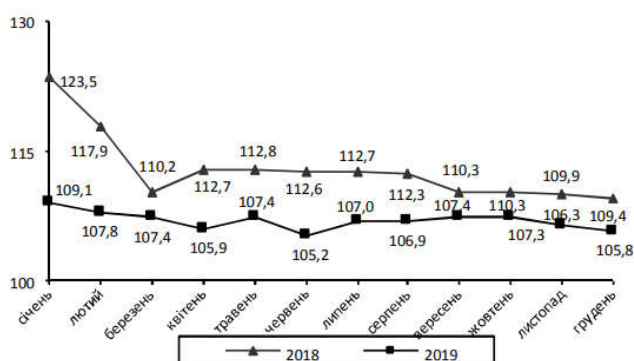
У таблиці 2.1 представлено аналіз темпів змін експорту та імпорту товарів за останні чотирнадцять років. Як видно з наведених даних, міжнародна торгівля України товарами є збитковою, адже сальдо торгового балансу за весь досліджуваний період лише 1 раз у 2015р. мало позитивне значення. В 2019р. сальдо балансу склало 3 633 млн.грн, що хоч і є майже в 2 рази менше за показники попереднього 2018р. все одно має нестабільне значення. Темпи зростання експорту та імпорту товарів також не відрізняються постійністю і за останні три роки набули позитивного значення.

Таблиця 2.1 - Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі товарами України (на кінець року) [17]

Роки	Експорт товарів млн. дол.	Темпи зростання до попереднього, %	Імпорт товарів млн. дол.	Темпи зростання до попереднього, %	Сальдо (+, -), млн. дол.
2019	63675,6	111	67308,7	106	-3633,1
2018	57280,9	132	63493,7	127,9	-6212,8
2017	43264,736	119	49607,1739	126,4	-6342,4
2016	36361,711	95,4	39249,7972	104,6	-2888
2015	38127,15	70,7	37516,443	68,9	610
2014	53901,689	86,5	54428,7169	71,8	-527
2013	63312,022	92	76963,9654	90,9	-13651
2012	68809,811	100,6	84658,0599	102,5	-15848
2011	68394,196	133	82608,24	136	-14214
2010	51430,522	129,6	60739,9693	133,7	-9309
2009	39702,883	59,3	45435,5592	53,1	-5732
2008	66954,43	135,8	85535,3564	141,1	-18580
2007	49248,064	128,4	60669,923	134,7	-11421
2006	38367,704	112,1	45034,4911	124,6	-6666

На рисунку 2.1 представлений графічний аналіз темпів зростання/зниження показників зовнішньої торгівлі України у 2019р. у порівнянні до 2018р. по місяцях, що також підтверджують нестабільність динаміки. У обох випадках звертає увагу відмінності між 2018-му та 19-му роками на початку року: і по експорту і по імпорту товарів спостерігається значне зниження темпів на початку 18-го року і суттєве зростання імпорту у 2019р.

Темпи зростання (зниження) експорту товарів
(у % до відповідного періоду попереднього року,
наростаючим підсумком)



Темпи зростання (зниження) імпорту товарів
(у % до відповідного періоду попереднього року,
наростаючим підсумком)

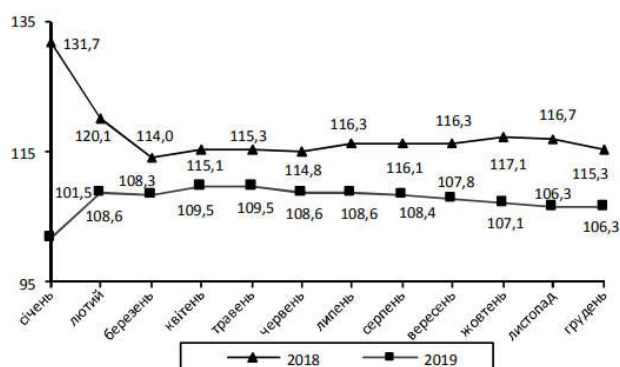


Рисунок 2.1 – Динамічний аналіз темпів зміни обсягів міжнародної торгівлі України товарами у 2018-2019рр. [17].

Аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі показав, що найбільшими партнерами України у 2019р. є такі країни як Китай, Польща, Італія, РФ, Туреччина, Індія та Єгипет за експортом товарів. Країни, з яких ми найбільше імпортуємо товарів, - це Китай, Німеччина, Польща, РФ, Сполучені Штати Америки та Туреччина. Найбільше від'ємне сальдо торгівельного балансу спостерігається у торгівельних відносинах з Китаєм, Німеччиною, РФ та Сполученими Штатами Америки. Найбільше Позитивне значення у сальдо торгівельного балансу є з Індією, Нідерландами, Саудівською Аравією, Іспанією та Алжиром, хоча варто підкреслити, що у загальному підсумку зазначене сальдо не обов'язково гарантує значні за обсягами грошові транзакції.

Розглянемо товарну структуру зовнішньої торгівлі України у 2019р. Більш ніж чверть всіх проданих товарів — це продукти рослинного походження, з яких найбільшу частку складають зернові культури, жири та олії товарного або рослинного походження, мінеральні продукти. Нажаль лише 6,4 відсотки експорту становили у продуктах рослинного походження продукти з високим рівнем доданої вартості, тобто готові харчові продукти. Більш ніж 20 відсотків експорту складають недорогочінні метали та вироби з них, практично 80 відсотків яких - це продаж

чорних металів. На 3-му місці за значенням (4 відсотки) є продукція хімічної та пов'язаною з нею галузей промисловості. Решта позиції товарного експорту не перевищує 3 відсотків у загальному підсумку.

На відміну від експорту структура імпорту товарів в Україну є більш різноманітною: на 1/5 він складається з палив мінеральних, нафти і продуктів перегонки, на 2-му місці машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання, засоби наземного транспорту, літальні апарати та плавучий засоби, (в основному, за наземний транспорт), і полімерні пластмаси матеріали та вироби з них. При тому, що частину продукція хімічної промисловості ми експортуємо, в 4 рази більше ми її імпортуємо.

З проведеного дослідження можна зробити висновок що, нажаль, експортна структура України не є диверсифікованою, а залежить від 3 позицій, які не передбачають значної частини доданої вартості при їх виробництві.

2.2 Аналіз міжнародної торгівлі послугами

За даними Державної служби статистики України, у 2019р. експорт послуг продовжує зростати (майже на 131 відсоток за останній рік). Зовнішня торгівля послугами для України є дуже прибутковою, адже позитивне сальдо у 2019р. склало 8709,6 млн.грн., що на 40 відсотків перевищило показник 2018р. Таким чином, коефіцієнт покриття експортом імпорту за послугами у 2019-му році зріс до 2,33, у порівнянні до імпорту де він склав 0,2 (рис. 2.2).

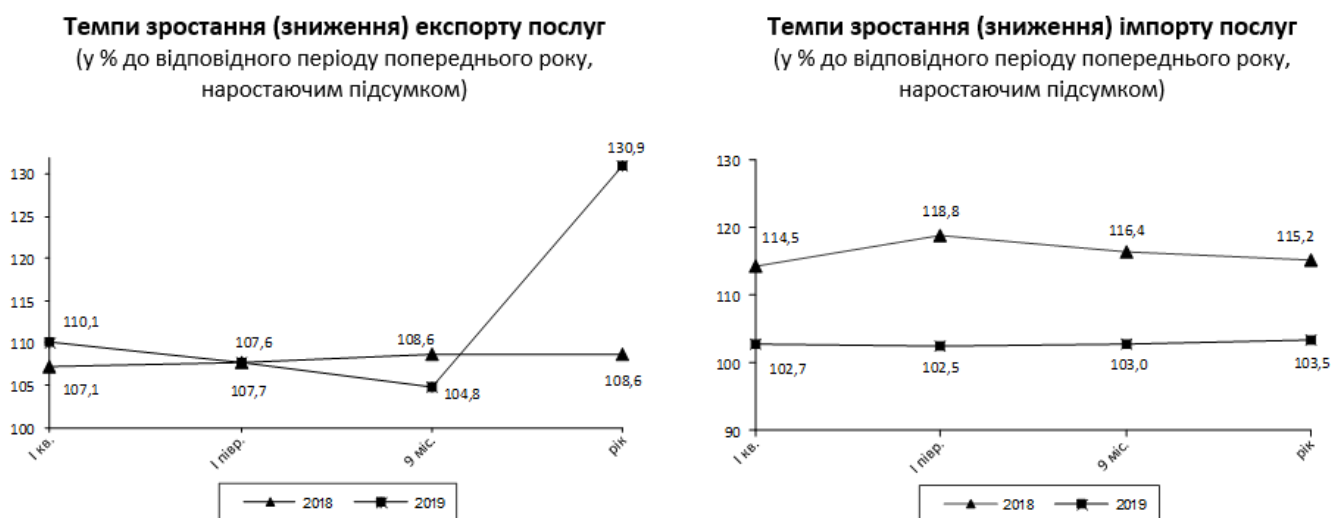


Рисунок 2.2 – Аналіз темпів змін торгівлі Україною послугами у 2018-2019 рр. за кварталами [17]

Аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі Україною послугами показує, що ключовим партнером за експортом була і залишається Росія з показником 41 відсоток експортованих послуг та майже 6 млрд.долл. транзакцій. На 2-му місці за значенням для експорту послуг України є відносини з Сполученими Штатами Америки, Швейцарією, Німеччиною, Польщею.

Імпортуємо послуг найбільше з зон Великої Британії та Ірландії, загалом практично 14 відсотків всього імпорту, Німеччини, Сполучених Штатів Америки, Туреччини та Кіпру. Щодо сальдо торгівельного балансу у абсолютному вимірі: найбільше значення після Росія мають торгівельні відносини за Сполученими Штатами Америки та Швейцарією. Найбільше від'ємне значення має сальдо з Туреччиною та Ірландією.

Ми провели аналіз структури зовнішньої торгівлі послугами у 2019р. Результати візуалізовані на рисунку 2.3.

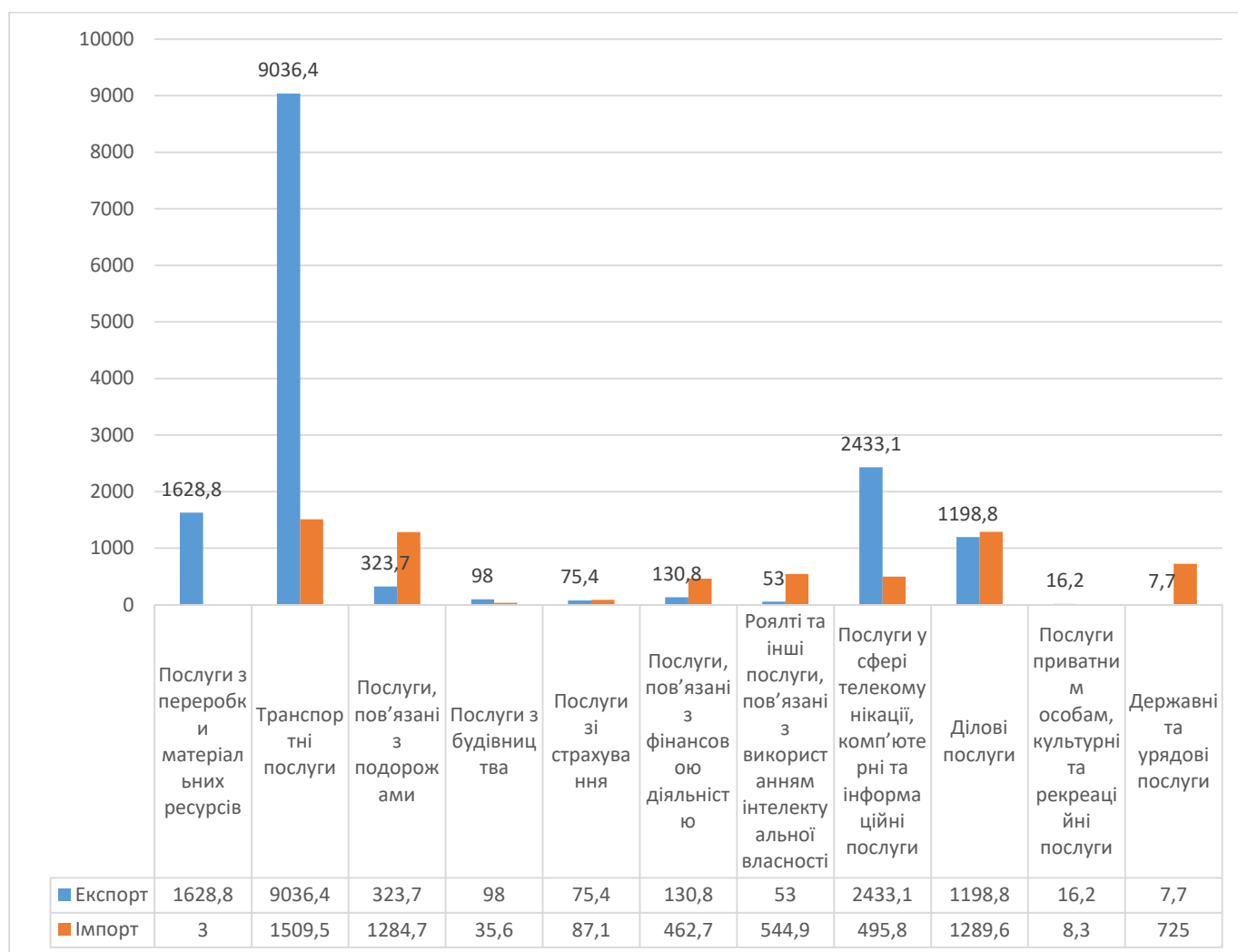


Рисунок 2.3 – Аналіз структури зовнішньої торгівлі послугами у 2019 р.

З діаграми видно, що найбільшого значення для структури експорту України мають транспортні послуги (59,3%), послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги (16%), послуги з переробки матеріальних ресурсів (10,7%), та ділові послуги (7,9%). У структурі транспортних послуг найбільшого значення мають послуги трубопровідного транспорту та послуги повітряного транспорту, у сфері телекомунікацій — комп'ютерні та інформаційні послуги, у переробці матеріальних ресурсів — послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном, для ділових послуг — професійні та консалтингові послуги, наукові та технічні послуги та послуги дослідження і розробки.

Імпортуємо найбільше послуг транспортних (половина складають послуги повітряного транспорту), послуг, пов'язаних із подорожами, послуг ділових, що включають в основному професійні та консалтингові послуги та послуги операційного лізингу.

Декілька слів про роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності. Нажаль, у 2009р. а питома вага у експорті послуг була невеликою, а саме 0,3 відсотка. І за цим показником ми маємо від'ємне сальдо платіжного балансу у розмірі 8 відсотків. У структурі цих експортно-імпортних операцій ключову роль відіграють послуги, пов'язані з ліцензійної діяльністю — 63 відсотки експорту проти 42% імпорту; послуги, пов'язані з патентної діяльністю - 18 відсотків експорту проти 0,1 % імпорту, послуги франшизи та використання торгової марки — 10 відсотків експорту проти 40% імпорту та інші роялті — 9 відсотків експорту проти 18% імпорту.

З проведеного аналізу можна зробити загальний висновок, що Україна в своїй зовнішньоекономічній торгівельній діяльності має орієнтуватися на сферу послуг. Найбільш активними в цьому напрямку є послуги транспортні, у сфері телекомунікацій, комп'ютерні, інформаційні та ділові послуги. Крім того, варто розвивати сферу подорожей і перетворюватися з країни, що імпортує у країну експортера. Провівши аналіз експортно-імпортних операцій, пов'язаних з інтелектуальною власністю можна зробити невтішний висновок, що вітчизняні патенти не користуються попитом іноземних суб'єктів.

2.3 Аналіз міжнародних інвестицій

Ми провели аналіз інвестицій ЗЕД у розрізі динаміки прямих інвестицій та інвестицій через боргові цінні папери в економіку України (рис. 2.4).

Як видно з графіків, показники інвестицій в Україні мали суттєве зростання до 2014. Після того, найменшого значення вони набули у 2017 і останні три роки спостерігається незначне за темпами, але зростання.

Що стосується показників прямих і боргових інвестицій з України, то тут динаміка незмінна протягом останніх 10 років.

Загальне сальдо балансу інвестицій за обома показниками є позитивним.

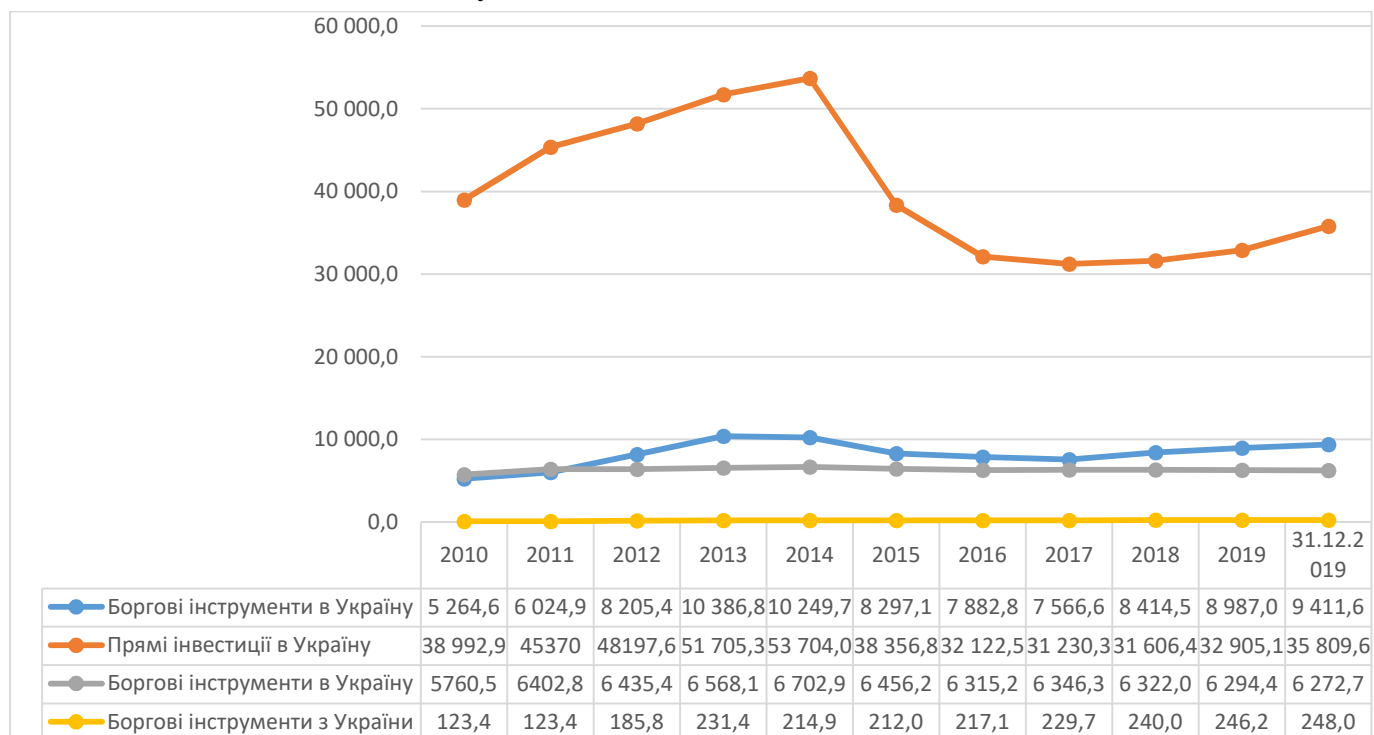


Рисунок 2.4 – Динамічний аналіз прямих інвестицій в економіку України за 2010-2019 роки, млн.долл.

Що стосується структури прямих інвестицій в економіці України за країнами світу (рисунок 2.5), то за останні 10 років вона суттєво не змінилася. Найбільшим донором інвестиційних ресурсів залишається Кіпр, Нідерланди, Німеччина. Не дивлячись на територіальну близькість Польща не має суттєвого впливу на інвестиційні вкладення в Україну.

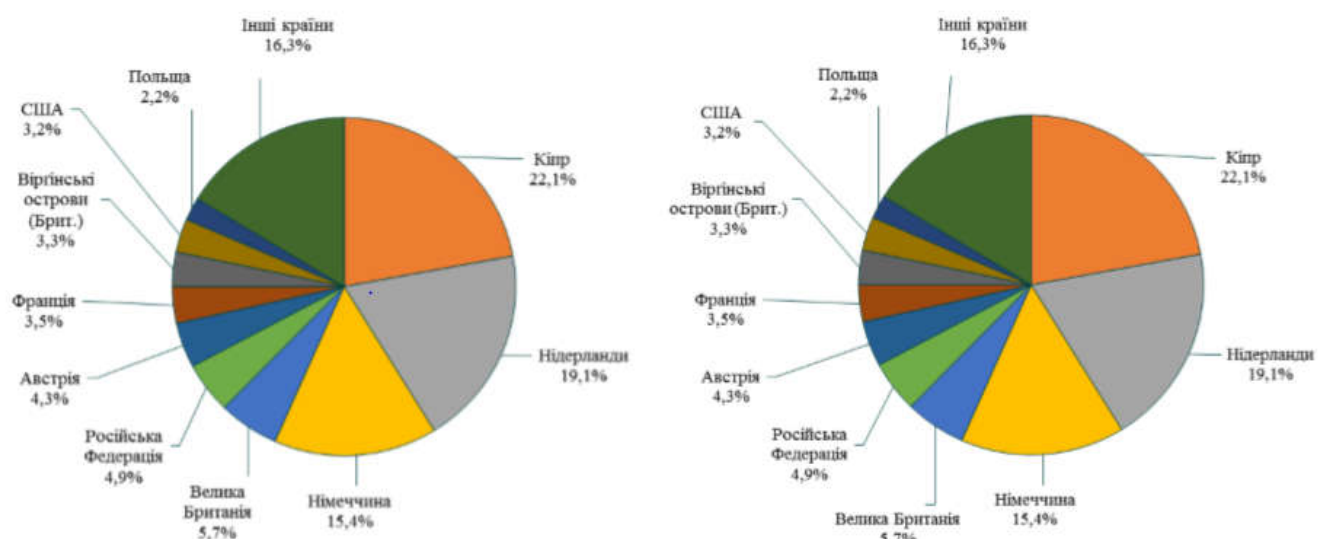


Рисунок 2.5 – Структура прямих інвестиції в економіці України за країнами світу у 2010 і 2019 рр [17]

За видами економічної діяльності ситуація за останні 10 років дещо змінилася. На 1-е місце для іноземних інвесторів вийшла фінансова та страхова діяльність — 27,4 відсотки. Вкладення у промисловість дещо знизилися — з 42,2 відсотки до 25,4 відсотки. Цікавість яка і раніше викликає в основному переробна промисловість, а також розроблення кар'єрів і видобування. Продовжують бути цікавими для іноземців оптова та роздрібна торгівля, ремонт транспортних засобів і мотоциклів та інші види економічної діяльності. Детальний аналіз структури іноземних інвестицій за видами економічної діяльності представлено на рисунку 2.5.

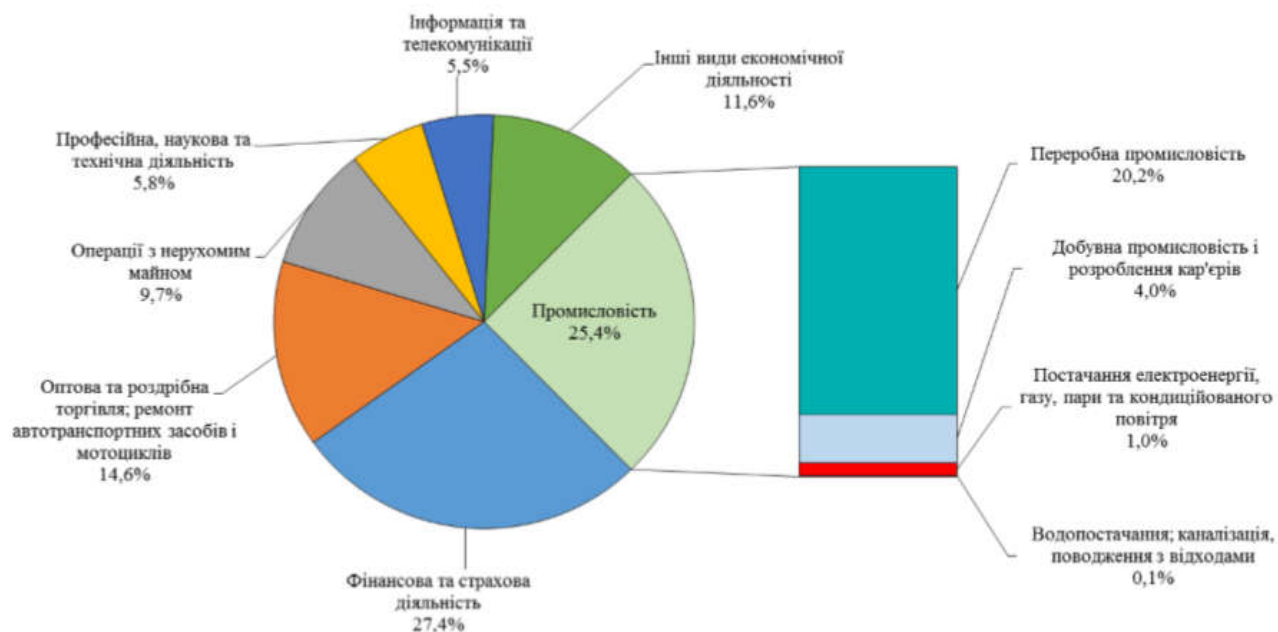


Рисунок 2.5 – Структурний аналіз іноземних інвестицій за видами економічної діяльності

Отже, зовнішньоекономічна діяльність України в розрізі інвестиції не характеризується суттєвими коливаннями у часі та у структурі. Для інвесторів з більш ніж 240 країн світу залишається цікавим закупівля в Україні продуктів рослинного та тваринного походження, природних ресурсів та хімічної промисловості. Позитивна динаміка розвитку сфери послуг, що демонструє щорічне зростання більше ніж на 130 відсотків, нажаль, в більшій своїй частині досягається за рахунок транспортування трубопровідного продукту. Цим пояснюється висока питома вага експортованих послуг до Росії. Крім того, Україна продовжує торгівельні партнерські відносини у зовнішньоекономічній діяльності з країнами Європи та Азії та нарощує потенціал у комп'ютерних та інформаційних послугах.

3 РИЗИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

3.1 Ризики зовнішньоекономічної діяльності та перспективні методи управління ними

Проведений аналіз форм ЗЕД підприємств України за останні роки показав мінливість та нестійкість результатів, на які очевидно впливають багато зовнішніх умов, які в тому числі визначаються особливостями глобального ринку товарів, послуг, інвестицій. А значить, невизначеність та ризик стають невід'ємними частинами діяльності суб'єктів господарювання, які займається ЗЕД і їх нехтування може привести до суттєвих негативних наслідків.

На даний момент відсутнє єдине визначення поняття ризику, хоча більшість науковців схиляються до того, що ризик пов'язаний з такими абстракціями як вірогідність, непередбачуваність, невизначеність певних подій у майбутньому [18, 19]. Невизначеність може проводити як до позитивних наслідків так і до негативних. У нашому дослідженні ми будемо концентруватися саме на негативних наслідках та збитках які можуть, які можуть викликати для підприємства зміни у середовища про веденні бізнесу на зовнішніх ринках.

У роботі Тюріна Н.М., Карвацка Н.С., Назарчук Т.В. проведена розробка алгоритмів управління ризиками ЗЕД з позиції митного контролю. У таблиці 3.1 представлено ці методи управління ризиками у ЗЕД залежно від їх видів, що визначаються джерелами походження небезпеки.

Таблиця 3.1 - Управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності [19]

Види ризиків	Індикатори ризику, що беруться до уваги митними органами	Способи мінімізації економічних втрат
Контрактні	<p>Відсутність предмету угоди.</p> <p>Відсутність чіткого визначення товару, його кількісних і цінових показників.</p> <p>Взаємозалежність контрагентів угоди.</p> <p>Невідповідність фактурної ціни товару світовим цінам.</p> <p>Учасник контракту зареєстрований в офшорній зоні.</p>	<p>Попередня перевірка потенційного партнера, з яким планується укласти контракт. Необхідно обирати види характеристик угод при укладенні контрактів тільки із законодавчо закріплених.</p> <p>Зазначення вартості самого виробу та вартості послуг по його установці. Зазначення ваги у кілограмах та традиційних для певного товару одиницях виміру (штуки, пара, комплект, набір тощо), визначення двох - трьох головуючих чинників якості. Доцільно окремо зазначити вартість товару та вартість пакування.</p> <p>Зазначення можливих варіантів розпорядження тарою.</p> <p>Обумовлення у контракті обов'язкового надання акту торгово-промислової палати, як незалежного підтвердження виникнення непередбачених обставин та закладення</p>

		контрагентами способів та методів можливого урегулювання проблем, що виникли.
Валютних розрахунків	Форми та порядок розрахунків не відповідають чинному законодавству (наприклад, через третіх осіб). Проведення розрахунків через банк, зареєстрований в офшорній зоні. Розрахунки зустрічною поставкою товару.	Обачний вибір валюти платежу, форм та умов проведення оплати, внесення застережень щодо коливання курсу валюти платежів, порядок та умови фінансових санкцій за неналежне виконання умов контракту Бажано указати вид ціни одиниці товару та механізм її застосування, зазначити у контракті кількість товару та вартість одиниці товару у традиційних одиницях виміру. Доцільно обрати один вид валюти для ціни та платежів або зафіксувати співвідношення валют на час виконання контракту, у разі зазначення у контракті двох видів валют, а також "закласти" до умов контракту можливість перегляду цінової політики контракту залежно від коливань основних світових валют
Транспортні	Нетрадиційний маршрут перевезень. Вид транспорту не відповідає властивостям товару. Розбіжності між вказаною вагою товару, його об'ємом та фактичною вагою.	Доцільно більш детально визначити всі концептуальні положення, введених у контракт умов поставки та визначити сторону контракту відповідальну за їх здійснення (вид транспорту та базисні умови поставки (відповідно до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів чинної редакції), які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару).
Митного оформлення та контролю	Розбіжності у товаросупровідних документах. Застосування податкових пільг. Митне оформлення відбувається не за місцем акредитації суб'єкта ЗЕД. Порушення цілісності вантажного відділення транспортного засобу або митного забезпечення.	Якісна підготовка документів та виконання тарифного та нетарифного регулювання: отримання дозволу на здійснення ЗЕД; укладання договорів; отримання відповідних ліцензій тощо. Взаємодія суб'єктів ЗЕД у процесі підготовки митного оформлення та поетапне планування підготовки до митного оформлення. Поточний аналіз нормативно-правових актів, що регулюють діяльність суб'єктів ЗЕД

Інші автори, такі як Глущенко Я.І. [20] для забезпечення ефективного управління ЗЕД пропонують впроваджувати систему внутрішнього аудиту. Існують також інші підходи, які передбачають роботу по укладанню зовнішньоекономічних контрактів. Вважається, що якісне укладення договорів про наміри, в яких визначається термін внесення змін до умов контракту, відповідальність за відмову від підписання та виконання угоди, наявність арбітражної угоди про вирішення конфліктів через суд, додання умов про штрафні санкції та про виникнення форс-мажорних обставин дозволяє суттєвим чином знизити рівень ризику ЗЕД. Сюди ж

Козуб В. О. та Осипов В. Д. додають доцільність використання таких інструментів хеджування ризиків як підтвердженій документарної акредитив, банківські гарантії, інкасо, факторингове обслуговування потенційної дебіторської заборгованості, інші інструменти страхового, банківського, біржового ринку [21]

3.2 Факторинг та форфейтинг як перспективні напрямки фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Проведений у попередньому розділі аналіз показників експорту, імпорту та платіжного балансу показав, що останніми роками відбувається збільшення імпортової залежності економіки України, підтвердженням чого є також коливання показника покриття експортом імпортом, що станом на 2019р. складає 82 відсотки. Аналіз структури експорту вітчизняних товарів говорить про те, що основна його частину — це продукти та товари з низьким рівнем доданої вартості і з низьким ступенем переробки — продукти рослинництва, тваринництва, природні копалини та ресурси. Це говорить про низький рівень конкурентоспроможності українських товаровиробників, що зумовлюється величезною кількістю проблем у сфері публічних та приватних фінансів, економіки, менеджменту, маркетингу. Такі проблеми несуть комплексний характер. На нашу думку, першочерговим заходами у тому числі в умовах глобальних потрясінь, стихійних лих, епідемій може бути активізація фінансування вітчизняних підприємств. Пропонуємо розглянути можливість впровадження альтернативних форм фінансування ЗЕД суб'єктів господарювання – факторинг та форфейтинг (рис. 3.1).

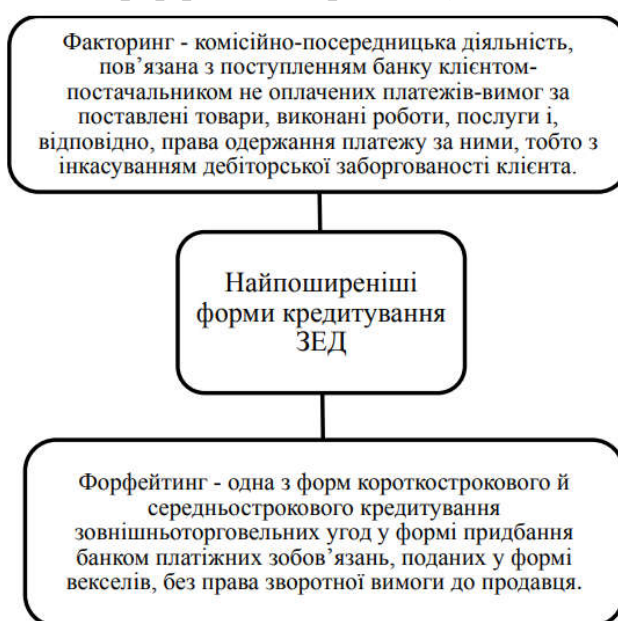


Рисунок 3.1 – Форми банківського кредитування ЗЕД [22].

Факторинг вважається найдавнішою формою фінансування бізнесу на міжнародному рівні, що і зараз є інструментом управління коштами для багатьох компаній. Він дуже поширений в окремих індустріях, таких як виробництво одягу, де довготривалі виплати є частиною бізнес циклу. У типовій факторинговій угоді клієнт робить продаж, відправляє продукт чи послугу і створює рахунок-вимогу. Фактор купує права та збирає такі інвойси, виплачуючи проти отриманих документів кошти з невеличким дисконтом. Фактор сплаче 75 — 80 відсотків миттєво і решту за мінусом від 2 до 6 відсотків повертає підприємству тоді, коли рахунки оплачує покупець. На міжнародному рівні із застосуванням зовнішньоекономічної діяльності використовуються такі види факторингу, як це показано на рисунку 3.2. Таким чином факторинг може бути вигідним як для підприємств великого бізнесу — транснаціональних корпорацій, які налагодили тісні стосунки з банками, так і для малого та середнього бізнесу, які мають можливість підтримувати виробничі потужності та команду не відволікаючи ресурси. У порівнянні до банківських кредитів такий інструмент є більш дешевий.

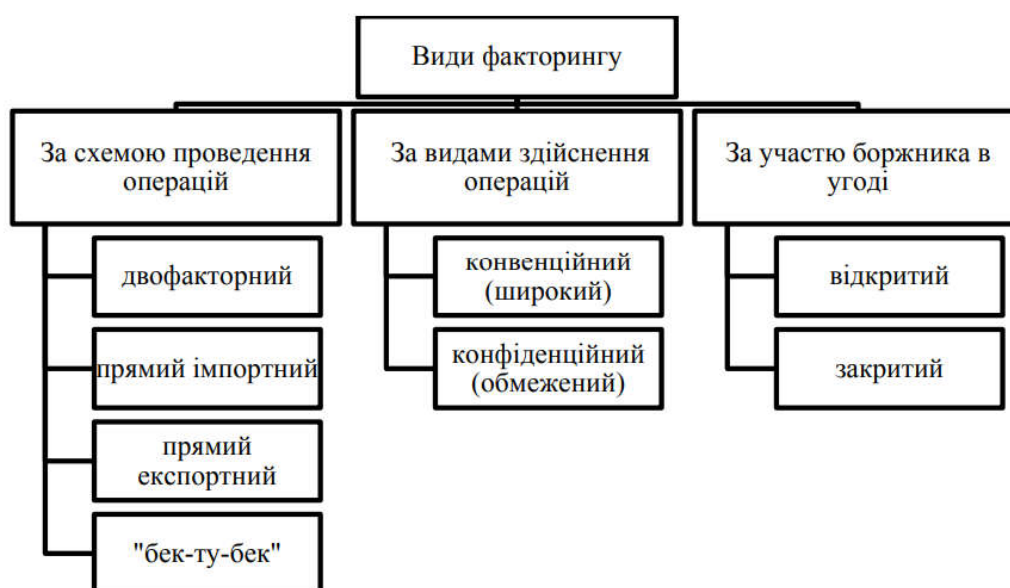


Рисунок 3.2 – Види факторингу [22].

Форфейтинг є подібним до факторингу. Проте на відміну від попередньої форми кредитування він передбачає регрес до експортера та використання цінних паперів — простих та переказних векселів. Форфейтинг з точки зору ризикованості кредиту має певні недоліки та переваги. Їх перелік для експортера визначено у таблиці 3. 2

Таблиця 3.2 – Переваги та недоліки форфейтингу для підприємств - учасників ЗЕД

Учасник операції	Переваги форфейтингу	Недоліки форфейтингу
Продавець продукції (експортер)	<ul style="list-style-type: none"> • Фіксована ставка дисконту при наданні форфейтингових послуг. • Фінансування за рахунок форфейтера без права регресу. • Зменшення витрат і часу на управління боргом. • Відсутність ризиків. • Простота і швидкість оформлення документації 	<ul style="list-style-type: none"> • Можливі ускладнення у випадку, якщо гарант покупця не влаштує форфейтера. • Більш висока маржа форфейтера порівняно зі звичайним комерційним кредитуванням
Покупець продукції (імпортер)	<ul style="list-style-type: none"> • Простота і швидкість оформлення документації. • Можливість користуватися кредитною лінією банку. • Можливість пролонгації кредиту за фіксованою процентною ставкою 	<ul style="list-style-type: none"> • Зменшення можливостей отримання банківського кредиту при користуванні банківською гарантією. • Необхідність платити комісійні за гарантію. • Більш висока маржа форфейтера
Форфейтер	<ul style="list-style-type: none"> • Простота і швидкість оформлення документації. • Можливість легко реалізувати куплені активи на вторинному ринку. • Більш висока маржа, ніж за операціями кредитування 	<ul style="list-style-type: none"> • Відсутність права регресу у випадку неповернення боргу. • Відповідальність за перевірку кредитоспроможності гаранта. • Необхідність брати на себе всі ризики до закінчення строку векселя (акредитива). • Неможливість отримати платежі раніше строку
Гарант	<ul style="list-style-type: none"> • Простота оформлення операції. • Отримання комісійної винагороди за послуги 	<ul style="list-style-type: none"> • Приймає на себе абсолютне зобов'язання оплати гарантованого ним векселя (акредитива)

Крім перерахованих заходів, ми підтримуємо думку Осацької Ю. Є. і Зінченко О. М., що для розвитку ЗЕД підприємств необхідно наступне: «створювати ТНК, діяльність яких відкрила б для економіки України нові можливості для інтеграції у світовий поділ виробництва, сприяла б збільшенню конкурентоспроможності на світовому ринку; здійснювати, в першу чергу, модернізацію ключових експортно-орієнтованих галузей вітчизняної економіки, діяльність яких сприяла б поліпшенню експортних можливостей країни; посилити рівень законодавчого забезпечення з питань підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках в умовах інфляції, дії світових тенденцій до подорожчання енергоносіїв; розробити заходи державної підтримки багатовекторної експортної експансії української продукції на світовий ринок; враховуючи міжнародний досвід, посилити практику застосування антидемпінгових та спеціальних заходів з питань торговельного захисту вітчизняного виробника; вдосконалювати програму співпраці з іншими країнами, а також практику використання інструментів договірної врегулювання питань здійснення зовнішньої торгівлі, зменшення протекціоністських заходів між країнами (мити, квоти)». [24]

ВИСНОВКИ

У магістерській роботі були розглянуті підходи до визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності шляхом систематизації існуючих найбільш сучасних робіт українських вчених. Було описано зміст ключових складових механізму зовнішньоекономічної діяльності, до складу яких було включено специфічні ознаки зовнішньоекономічної діяльності, категоризацію суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності відповідно до положень вітчизняного законодавства, принципи регулювання та нормативно-правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, причому було поєднано загальні принципи зовнішньоекономічної діяльності та принципи здійснення підприємницької діяльності. У роботі ідентифіковано як важливу частину механізму зовнішньоекономічної діяльності економічні важелі, інструменти та методи, необхідні для досягнення мети діяльності підприємства. Хоча Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» і містить вичерпний перелік такої діяльності, проте було обрано інший підхід до визначення форм і методів зовнішньоекономічної діяльності, а саме до них було включено міжнародну торгівлю, міжнародний лізинг, роялті та франшизи, контрактні форми зовнішньоекономічної діяльності та міжнародні інвестиції.

Відповідно до запропонованого підходу було проведено аналіз міжнародної торгівлі за товарами, послугами та міжнародними інвестиціями. В результаті було виявлено нестабільність динаміки показників зовнішньої торгівлі за товарами та від'ємне значення сальдо відповідного балансу. Аналіз географічної структури виявив ключових партнерів України за імпортом та за експортом та за позитивним значенням у балансі у торгівельному балансу, на які пропонується особливу увагу звертати при плануванні експортної діяльності. Дослідження товарної структури зовнішньої торгівлі показали залежність експортної структури від практично 3 позиції які не передбачають значної частини доданої вартості при їх виробництві.

Аналіз міжнародної торгівлі послугами має більшим оптимістичний результат. У роботі доведено, що торгівля послугами для України є дуже прибутковою, а позитивне сальдо торгівельного балансу постійно зростає. Було виявлено послуги, які мають найбільше значення для структури експорту та імпорту. Стосовно роялті та інших послуг пов'язаних з використанням інтелектуальної власності, їх питома вага є дуже незначною.

Зовнішньоекономічна діяльність України в розрізі інвестиції не характеризується суттєвими коливаннями у часі та у структурі. Для інвесторів з більш ніж 240 країн світу залишається цікавим вкладення в Україні у виробництво

продуктів рослинного та тваринного походження, природних ресурсів та хімічної промисловості. Позитивна динаміка розвитку сфери послуг, що демонструє щорічне зростання більше ніж на 130 відсотків, нажалю, в більшій своїй частині досягається за рахунок транспортування трубопровідного продукту. Цим пояснюється висока питома вага експортованих послуг до Росії. Крім того, Україна продовжує торгівельні партнерські відносини у зовнішньоекономічній діяльності з країнами Європи та Азії та нарощує потенціал у комп'ютерних та інформаційних послугах.

Проведений аналіз форм ЗЕД підприємств України за останні роки показав мінливість та нестійкість результатів, на які очевидно впливають багато зовнішніх умов, які в тому числі визначаються особливостями глобального ринку товарів, послуг, інвестицій. А значить, невизначеність та ризик стають невід'ємними частинами діяльності суб'єктів господарювання, які займається ЗЕД і їх нехтування може привести до суттєвих негативних наслідків.

У роботі запропоновано узагальнено підходи до управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності залежно від їх видів джерел походження небезпеки. І запропоновано факторинг та фореїтинг як найбільш перспективні напрямки фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Виокремлення переваг та недоліків кожного з цих видів міжнародного кредитування дозволило запропонувати менеджменту підприємства зробити індикативної вибір найкращого варіанту.

Крім цього в роботі наведено ключові заходи, поширені серед вітчизняних науковців з метою розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства, у тому числі за рахунок створення транс-національних корпорацій, модернізації експортно-орієнтованих галузей вітчизняної економіки, удосконалення законодавчого забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, активізація державної підтримки та стимулювання експортної діяльності вітчизняних товаровиробників і надавачів послуг, вдосконалення алгоритмів застосування антидемпінгових та інших спеціальних заходів за для захисту інтересів вітчизняних підприємств, заохочення співпраці з іншими країнами та використанні інших інструментів стимулювання зовнішньої торгівлі та інвестицій.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Господарський кодекс України. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
4. Погребняк А. Ю., Хоменко Т. Ю. (2016). Еволюція наукових поглядів на сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність». Сучасні проблеми економіки і підприємництва, (18), 48-55. <http://sb-keip.kpi.ua/article/download/81519/87823>
5. Топольницька Т. Б. (2017). Аналіз підходів до визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності. <http://elar.nung.edu.ua/bitstream/123456789/5739/1/6347p.pdf>
6. Боднарчук О. І. (2019) Поняття «зовнішньоекономічна діяльність» та етапи її розвитку в Україні [Електронний ресурс] / О. І. Боднарчук // Юридичний науковий електронний журнал [Електронний ресурс]. – 2019. – № 1. – С.83–86. – Режим доступу : <http://www.lsej.org.ua/index.php/arkhiv-nomeriv>.
7. Вітко Ю. Д. (2016). Морфологічний аналіз сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємств». Біоекономіка і аграрний бізнес (Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес), (249), 101-109. <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/view/7368>
8. Хрупович С.Є. (2017) Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник для студентів усіх форм навчання напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства», спеціальності: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / Світлана Хрупович. – Тернопіль, 2017.- 137 с. <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/22432>
9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [Текст] : навчальний посібник / за заг. ред. д.е.н. Ю.Є. Петруні. – Дніпропетровськ : Університет митної справи та фінансів, 2015. – 331 с. http://eprints.kname.edu.ua/49692/1/185%D0%9B_2017_%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%9E%D0%A4%D0%97%D0%95%D0%94%D0%A4.pdf
10. Мартиненко В. М., Мосова С. П., Нижника Н. Р., Орлова М. М. (2019). Принципи як концептуальна основа державного управління митною справою. Public Administration, (2), 41. [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2019/2019_02\(41\)/3.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2019/2019_02(41)/3.pdf)
11. Гордополов В. Ю. Нормативно-правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств / В. Ю. Гордополов // Економічний

простір. – 2018. – № 130. – С. 121-137.
<http://srd.pgasa.dp.ua:8080/handle/123456789/799>

12. Івашова Л. М. (2017). Елементи методології державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності в Україні: методи та інструменти. <http://212.1.86.13/jspui/handle/123456789/2649>

13. Ганькович А. Е., Феєр О. В. (2018). Особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. <http://dspace.msu.edu.ua:8080/handle/123456789/3400>

14. Дахно І. І. (2003). Міжнародна торгівля. К.: МАУП,-2003.-426 с. http://schoollib.com.ua/pdf_library/43.pdf

15. Domestic Lease and International Lease. <https://businessjargons.com/domestic-lease-international-lease.html>

16. Драбовський А. Г. (2012). Лізинг як альтернативна форма фінансування та інвестування в сучасних умовах. Збірник наукових праць ВНАУ, (3), 65-72. <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/721.pdf>

17. Економічна статистика / Зовнішньоекономічна діяльність <http://www.ukrstat.gov.ua/>

18. Рета М. В. (2017). Класифікація ризиків зовнішньоекономічної діяльності та їх відображення у системі обліку. Причорноморські економічні студії, (13 (2)), 196-201. [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/bses_2017_13\(2\)__40.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/bses_2017_13(2)__40.pdf)

19. Тюріна Н. М. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності в контексті індикаторів митного контролю / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка, Т. В. Назарчук // Актуальні проблеми забезпечення національної безпеки та спрощення процедур міжнародної торгівлі : зб. тез II наук.-практ. інтернет-конф., м. Ірпінь – м. Хмельницький, 18-30 трав. 2018 р. – Хмельницький : Н.-д. центр митної справи, 2018. – С. 97-101. <http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/6898>

20. Глущенко Я. І. (2018). Система управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємств, як об'єкт внутрішнього аудиту. <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/24097/1/S.91.pdf>

21. Козуб В. О., Осипов В. Д. (2019). Управління ризиками в процесі укладання зовнішньоекономічних контрактів та заходи їх запобігання. <http://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2019/12/priority-directions-of-science-development-25-26.11.2019.pdf#page=490>

22. Яценко М. С. (2018). Альтернативні форми фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання/МС Яценко, Ю. С.

Максименко. Глобальні та національні проблеми економіки, (22), 886-893.
<http://global-national.in.ua/archive/22-2018/166.pdf>

23. Ізмайлова Н. Сутність форфейтингу: позитивні та негативні сторони його використання підприємствами. Економічний аналіз. 2013. № 12. Ч. 2. С. 207–210.
<http://libfor.com/index.php?newsid=1668>

24. Осацька Ю. Є., Зінченко О. М. (2016). Міжнародна торгівля: сучасний стан та перспективи розвитку. Молодий вчений, (12), 814-817. http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/molv_2016_12_196.pdf

25. Рух фінансового капіталу в умовах фінансової глобалізації: звіт про НДР (проміжний)/ Кер.: І.Д. Скляр. - Суми: СумДУ, 2012. - 43 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/34466>