

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ЦЕНТР ЗДВН  
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І ПІДПРИЄМНИЦТВА  
ЛЦДН у м.СУМИ  
(місто знаходження НКП)

До захисту допускається  
Завідувач кафедри,  
проф. \_\_\_\_\_ В.М.Боронос  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

## ДИПЛОМНА РОБОТА

НА ТЕМУ:

### Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Освітній рівень “Бакалавр”  
Спеціальність

---

Керівник роботи:

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Кобушко І.М.  
(ініціали, прізвище)

Студент:

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Грищенко А.В.  
(ініціали, прізвище)

Група:

Фз-61с

Суми  
2020

## ЗАВДАННЯ

## РЕФЕРАТ

Дипломна робота містить: 43 сторінок, 5 таблиць, 11 формул

Метою роботи є вивчення особливостей здійснення зовнішньоекономічної фінансової діяльності підприємства, основ аналізу та аудиту цього виду діяльності суб'єктів господарювання.

Методи дослідження – порівняльний, коефіцієнтний, індексний, прийом ланцюгових підстановок та абсолютних різниць.

В першому розділі розглянуті фактори які впливають на зовнішньоекономічну діяльність та структура зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

В другому розділі досліджено загальну характеристику правил міжнародної торгівлі Incoterms 2010, основні терміни та аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств

В третьому розділі наведена характеристика діяльності СП «Укртехносинтез», аналіз його основних фінансово-економічних показників діяльності та організація зовнішньоекономічної діяльності

ЕКСПОРТ, ІМПОРТ, МИТО, ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ ДОГОВІР, ПРАВИЛА ІНКОТЕРМС, ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ.

## ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬО ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	7
1.1 Фактори які впливають на зовнішньоекономічну діяльність	7
1.2 Структура зовнішньоекономічної діяльності підприємства	9
РОЗДІЛ 2 МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВЕДЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОЦІНКА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ	15
2.1 Загальна характеристика правил міжнародної торгівлі Incoterms 2010	15
2.2 Тлумачення основних термінів Incoterms 2010	16
2.3 Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств	24
РОЗДІЛ 3 ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СП «УКРТЕХНОСИНТЕЗ»	26
3.1 Характеристика діяльності СП «Укртехносинтез»	26
3.2 Аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності СП «Укртехносинтез»	30
3.3 Організація зовнішньоекономічної діяльності на досліджуваному підприємстві	32
ВИСНОВКИ	38
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ	41

## ВСТУП

**Актуальність теми дипломної роботи.** Україна має великий природний, людський та науково-технічний потенціал, залучає іноземних інвесторів та потенційних партнерів.

Однак відсутність досвіду застосування всіх сучасних засобів регулювання зовнішньоекономічних відносин ще не дозволяє Україні стати рівноправним членом світової спільноти. Тому останнім часом спостерігається значне зростання інтересу до теоретичного обґрунтування міжнародної економічної діяльності України, зокрема до обґрунтування теоретичних основ ефективних зовнішньоекономічних зв'язків у ринкових перетвореннях, розробки ефективного механізму реалізації торговельно-економічної політики на різних ієрархічних рівнях та розробка конкретних принципів та правила ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняними суб'єктами донорства.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства базується на можливості отримання економічної вигоди, виходячи з переваг міжнародного розподілу праці, поглядів міжнародного бізнесу. Це пов'язано з тим, що виробництво цього товару, його продаж чи надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг, ніж така діяльність всередині країни.

Існує багато обставин, які перешкоджають успішній діяльності підприємств у зарубіжних країнах та негативно впливають на її результати, головними з яких є військові конфлікти, стихійні лиха, політичні реформи та відсутність збалансованого механізму державного регулювання; недостатність правового механізму торговельно-економічних відносин із зарубіжними країнами тощо.

За цих умов придбання вітчизняних аспектів теоретичних аспектів та практичного світового досвіду у встановленні економічних відносин із зарубіжними партнерами, проникнення пропозицій на ринки інших країн та здійснення фінансово-товарних операцій стають національними інтересами у міжнародному експортно- імпорту та інвестиційній діяльності.

Ця теза присвячена розгляду таких нагальних питань, як визначення основних показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

**Метою роботи** є вивчення особливостей здійснення зовнішньоекономічної фінансової діяльності підприємства, основ аналізу та аудиту цього виду діяльності суб'єктів господарювання.

**Об'єктом дослідження** є механізм організації, регулювання, планування та ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю.

**Предмет дослідження** - економічні відносини між суб'єктами господарювання різних країн виникають у процесі їх функціонування на зовнішньому ринку, зокрема у процесі формування та розподілу доходу від зовнішньоекономічної діяльності.

**Методи дослідження**, які використовувалися в процесі дослідження та обробки матеріалів : порівняльний, коефіцієнтний, індексний, прийом ланцюгових підстановок та абсолютних різниць.

**Структура роботи.** Основна частина дипломної роботи складається з трьох розділів.

В першому розділі розглянуті фактори які впливають на зовнішньоекономічну діяльність та структура зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

В другому розділі досліджено загальну характеристику правил міжнародної торгівлі Incoterms 2010, основні терміни та аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств

В третьому розділі наведена характеристика діяльності СП «Укртехносинтез», аналіз його основних фінансово-економічних показників діяльності та організація зовнішньоекономічної діяльності

**Фактологічну основу** роботи складають матеріали періодичних видань, методичної літератури, законодавчих та нормативних документів, документація підприємства (СП «Укртехносинтез»).

## РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬО ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 1.1 Фактори які впливають на зовнішньоекономічну діяльність

Одним із основних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності є підприємство. Підприємство - це незалежний суб'єкт господарювання, який виробляє продукцію або надає послуги з метою задоволення потреб суспільства та отримання прибутку.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства базується на можливості отримання економічної вигоди на основі переоцінки міжнародного розподілу праці, міжнародний бізнес видно. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його продаж чи надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг, ніж така діяльність всередині країни. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність здійснюється в цій країні та з тими партнерами, які є найвигіднішими [10].

Причини, що спонукають компанію до рутинної діяльності, включають:

- особливості розвитку внутрішнього ринку;
- нестабільність політичної та економічної ситуації в країні;
- недосконалість національної законодавчої бази, регулювання комерційної діяльності;
- нестабільність національної валюти;
- конкуренція з боку іноземних компаній, що працюють на внутрішньому ринку;
- можливість знизити ризик втрати доходу за рахунок зменшення залежності від внутрішнього ринку та «розпорощення його» завоюванням зовнішніх ринків;
- пошук унікальних ресурсів, яких немає у вашій країні;
- вигідне географічне положення;

- можливість отримання більшого прибутку від найкращого використання виробничих потужностей;
- отримання доступу до новітніх технологій завдяки діяльності з іноземними партнерами;
- зростаючий попит потенційних іноземних клієнтів;
- можливість придбання більш дешевих ресурсів на зовнішніх ринках [].

У сучасних умовах значно змінюється роль та місце підприємства у зовнішньоекономічній діяльності країни. На це впливає як характер внутрішньої сфери діяльності підприємства, так і зовнішнє середовище.

Внутрішня сфера активного українського підприємства визначається перехідним характером економіки країни.

Вже створена певна ринкова інфраструктура, сформовано основи регуляторного середовища та ділового клімату. Однак багато ринкових елементів ще не можуть бути впроваджені через технічні, економічні, грошові, соціально-політичні обставини [15].

До екологічних факторів, що впливають на розвиток зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств, належать наступні [8]:

- зміна впливу факторів часу та простору. Зовнішньоекономічна діяльність, як правило, пов'язана з подоланням великих відстаней. Високі темпи технологічного прогресу в галузі зв'язку та транспорту дозволяють значною мірою економити час і гроші, які вони витрачають на передачу інформації, перевезення вантажів та рух людей.

Досягнення в галузі зв'язку прискорюють взаємодію і дозволяють більш оперативно контролювати будь-які міжнародні операції. Швидкий обмін інформацією про нові товари призводить до збільшення продажів на зовнішніх ринках;

- недостатнє знання світової практики та відносна форма бачення ефективного використання ринкових механізмів у зовнішньоекономічній діяльності



- високий рівень агресивності західних фірм як у світі, так і на внутрішньому ринку України. Для українських підприємств створені певні умови для здійснення зовнішньоекономічної діяльності: їх організація - це повідомлення, а не дозвільне; вони самостійно визначають свій організаційно-правовий статус, форми та методи зовнішньоекономічної діяльності, а також формують підприємницьку стратегію, продуктову, фінансову, цінову та іншу політику.

У той же час існує низка обставин, які негативно поглинають характер та ефективність діяльності підприємства. До них належать:

- компанія все ще дуже обмежена у своїх можливостях на ринку як у країні, так і за її межами;
- державна підтримка підприємства певною мірою носить декларативний характер;
- різні елементи ринкової економіки України розвиваються та формуються з різними темпами та неадекватно світовим процесам;
- правове регулювання підприємства, як правило, розвивається швидкими темпами порівняно з іншими елементами ринкової інфраструктури;
- використання підприємцями несанкціонованих методів конкуренції, жодним чином юридичних дій;
- збільшення ризику банкрутства, оскільки воно самостійно формує маркетингову політику, матеріальну та технічну безпеку, валютну, фінансову, ціну та товарну[9].

## 1.2 Структура зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Організаційно-функціональна структура зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежить від багатьох факторів, у тому числі [17]:

- сфера зовнішньоекономічної діяльності (при невеликому масштабі зовнішньоекономічних операцій та невеликій номенклатурі не можна створювати спеціальних структурних підрозділів)

- витрати, пов'язані з виробництвом за кордоном або з реалізацією продукції на зовнішніх ринках (для невеликого обсягу виробництва дешевше користуватися послугами сторонньої компанії, що займається міжнародним бізнесом. Зі збільшенням міжнародних операцій, управління зовнішньоторговельна діяльність самостійно стає менш дорогою);

- складність продукції (чим складніша технологія викручування товару, тим більше шансів на те, що компанія створить своє підприємство в іншій країні)

- досвід (на початкових етапах виходу на міжнародні ринки підприємства ще не мають у своєму розпорядженні необхідних коштів для здійснення зовнішньоекономічної діяльності відповідно до кордону. Тому вони зосереджують свої ресурси насамперед у країні базування. Завдяки розширенню про кордону діяльність, компанія надає міжнародні операції, які вже є власними);

- контроль за гнучкістю бізнесу та доходами;

- економічна свобода;

- конкуренція, вплив якої може бути зменшений за кордоном, якщо компанія має дефіцитний, важливий погляд на ресурси;

- присутність у країні (якщо спеціалізація існуючої компанії з іноземною власністю відповідає тому виду товару (послуги), передається за кордон, то нове виробництво буде освоєно самостійно, а якщо цього не стане, простіше виробляти продукцію за допомогою досвідченої сторонньої компанії);

- ризики (у міжнародному підприємстві політичні та економічні зміни найбільше впливають на зменшення активів підприємства та прибутку. Ризик зменшення ризиків полягає в мінімізації їх за кордоном, укладанні угод на основі поділу активів з іншими компаніями та розміщенні зовнішньоекономічних операцій в декількох країнах)

Організаційно-функціональна структура зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежить від методів виходу на зовнішні ринки - через

власну компанію (прямий метод) або через посередників (непрямий метод).

Прямий метод передбачає встановлення прямих зв'язків між виробником (постачальником) та кінцевим споживачем, тобто товари негайно доставляються кінцевому споживачеві, а закупляються безпосередньо у виробника на підставі договору купівлі-продажу. Близько 50% міжнародної товарної біржі відбувається на основі нових прямих зв'язків [18].

Прямий метод торгівлі передбачає постачання заздалегідь узгоджених видів продукції, орієнтованих на конкретні типи конкретних іноземних споживачів. Прямі посилання є прямими, оскільки вони засновані на системі попередньої заміни і характеризуються тривалістю та стабільністю відносин з постачальниками. Між постачальниками та споживачами укладаються довгострокові договори, згідно з якими передбачається регулярне постачання погодних кількостей товарів протягом визначеного періоду часу.

Прямий продаж має ряд переваг: він надає експортерам можливість встановлювати тісні контакти з іноземними замовниками, здійснювати жорсткий контроль за торговими операціями, отримувати більший прибуток за рахунок зменшення витрат на суму комісії в середині, швидше підлаштовувати свої виробничі програми під попит та вимоги зовнішнього ринку.

До недоліків прямого методу торгівлі належать: виявлення високого ступеня ризику, що зумовлене появою економічних, правових та соціальних умов у різних країнах, а також необхідність залучення висококваліфікованого персоналу.

При непрямому способі купівлі-продаж товарів через брокера здійснюється на підставі договору з торговим посередником, передбачає виконання останнім певних зобов'язань у зв'язку з продажем товарів продавця.

Торговельні посередники - це юридичні особи (фірми, організації, установи), які приймають обмін товарами і не залежать від виробників і спо-

живачів, їх безпосередньою функцією є поєднання продавців і покупців, що пов'язують попит і пропозицію.

Переваги методу непрямой торгівлі полягають у тому, що компанія-експортер не інвестує в організацію стоматологічної мережі на території країни-імпортера; є можливість використовувати кошти торговельних посередницьких компаній для фінансування транзакцій на основі кредитів, що проводяться в саду та проводів; торгові посередники мають міцні ділові відносини з банками, страховими та транспортними компаніями; До ринків певних товарів можна отримати доступ лише через посередників.

Недоліком методу непрямой торгівлі є позбавлення експортером прямих контактів з ринками продажу, а також відсутність належної ретельності та активності торгового посередника.

Торгові та посередницькі фірми залежно від характеру операцій поділяються на торгові, комісійні, агентські, брокерські.

Торгові фірми здійснюють операції з перепродажу за власний рахунок та від свого імені. Вони працюють переважно з постійними постачальниками, відносини з якими будуються на довгостроковій основі. За характером проведених операцій розрізняють торгові будинки, експорт, імпорт, опт, роздрібні компанії, дистриб'ютори, біржовики.

Торгові будинки, як правило, є транснаціональними корпораціями конгломератного типу, поряд із зовнішньоторговельною компанією вони включають виробничі, банківські, страхові, транспортні, роздрібні та інші компанії. Торговий дім не обмежує свою діяльність сферою будь-якої однієї групи товарів. Він здійснює за свій рахунок експортно-імпорту товарообмін та інші зовнішньоторговельні операції з широким асортиментом товарів та послуг та реалізує цілий комплекс угод.

Експортні фірми - це торгові компанії, які купують товари за власний рахунок на внутрішньому ринку, а потім перепродають їх від свого імені за кордон.

Імпортні фірми - це торгові компанії, які за власний рахунок купують товари за кордоном, а потім продають їх роздрібним торговцям на внутрішньому ринку. Найбільшу частину імпортних фірм промислово розвинених країн займають фірми, що спеціалізуються на купівлі та продажу обмеженої кількості однотипних сировини та харчових продуктів (чай, кава, тютюн, цукор, спеції, текстильна сировина). Їх функціями є не тільки імпорт, а й різноманітність, складання асортименту, упаковка, упаковка.

Оптові фірми - це підприємства, які виступають посередниками між промисловими або закупівельними підприємствами та підприємствами роздрібною торгівлі. Вони купують велику кількість товарів за кордоном за власні кошти та продають їх на місцевому ринку окремим споживачам у менших кількостях, отримуючи прибуток за різницею у ціні.

Фірми роздрібною торгівлі - це підприємства, які самостійно здійснюють експортно-імпортні операції. Вони реалізують свою діяльність шляхом створення власних закордонних відділень [21]

Дистриб'юторами є фірми, які знаходяться в країні імпортера та здійснюють переважно імпортні операції з продажу товарів від свого імені та за свій рахунок на підставі угоди про надання їм права на продаж.

Біржовики - це фірми країни-імпортера, які здійснюють операції з експорту та імпорту на основі спеціальної угоди про складські товари. Біржовики мають власні склади, купують та продають товари за свій рахунок та від свого імені, їхня функція іноді є однією з додаткових функцій оптової компанії.

Діяльність комісійних фірм пов'язана з комісійними операціями після посередництва. Вони виконують разові вказівки комітетів від свого імені, але за рахунок комітету. Залежно від виду проведених операцій та характеру взаємовідносин з комітетом розрізняють комісії з експорту та імпорту.

Комісійні експортні компанії є представниками продавця або покупця.

Комісійна компанія - представник продавця виконує завдання вітчизняного виробника-експортера з продажу своїх товарів на зовнішньому ринку. Її обов'язки включають доставку товару покупцеві вчасно, фінансування та документування операції, виконання всіх формальностей у країні покупця, виконання гарантійного обслуговування (за погодженням сторін), організація зберігання товарів у її країні чи за кордоном (від імені Основним). Компанія отримує комісію від виробника-експортера.

Комісійна фірма - представник покупця виконує доручення іноземного покупця придбати товари на ринку своєї країни та розміщує замовлення іноземних імпортерів у країні своєї країни. До обов'язків компанії також входить страхування транспорту та вантажу, підписання договору та здійснення платежів від імені продавця. Компанія отримує комісійну винагороду від покупця.

Фірмові імпортні фірми є представниками покупців своєї країни. Вони розміщують замовлення в закордонних лабораторіях від свого імені за рахунок внутрішніх комітетів [22]

Фірми агентств здійснюють агентурні операції та виступають від імені та за рахунок довірителя. Вони можуть самі укласти договір від його імені та за його рахунок, або просто бути посередником у угодах. Характерними рисами агентських фірм є довготривале представництво, тісний контакт з принципалом та юридично повна незалежність від нього.

## РОЗДІЛ 2 МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВЕДЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОЦІНКА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

### 2.1 Загальна характеристика правил міжнародної торгівлі Incoterms 2010

Сам термін Incoterms вперше був введений в обіг у 1936 р. Тоді було сформовано набір правил Міжнародної торгової палати, які були спрямовані на забезпечення взаємовідносин покупців і продавців. Одночасно був складений словник, і сьогодні він однозначно тлумачить усі торгові умови Incoterms 2010, які застосовуються у зовнішній торгівлі. Основна увага приділяється Франку. Цей термін позначає перехід - момент передачі відповідальності за товар з продавця на покупця.

Завдяки використанню Incoterms 2010 компанії з різних країн отримують можливість значно спростити процедури укладення договорів купівлі-продажу. Без таких правил просто неможливо, оскільки кожна держава має своє комерційне право, воно може суттєво відрізнятися порівняно з правом іншої держави. Через прийняття Інкотермс 2010 державним урядом компанії (включаючи споживачів та продавців) отримують можливість уникнути низки серйозних труднощів[25].

Правила Інкотермс застосовуються на міжнародному рівні, прийняті юридичними фірмами, підприємствами та урядами у всьому світі. Вони означають тлумачення термінів, найбільш застосовних до положень міжнародної торгівлі.

Ключовим моментом є Incoterms 2000, але в 2010 році ці норми було внесено ряд змін. Умови Incoterms 2000 були прийняті за участі багатьох країн, які використовують цю систему. Останнє видання має назву Incoterms 2010, яке почало діяти з 1 січня 2011 року.

Ці міжнародні правила класифікуються на 4 категорії - E, F, C, D. Позначення термінів Incoterms 2010 трьома літерами приймається. Перший

лист позначає найважливіший момент зобов'язання товарів від продавця до покупця.

E - місце відправлення,

F - термінали відправлення основного транспорту, основні перевезення ще не оплачені,

C - термінали прибуття основного вагона, оплата основного вагона вже здійснена;

D - покупець, тобто повна доставка.

Умови Incoterms 2010 регулюються такими положеннями:

Розподіл транспортних витрат на доставку товару - від продавця до покупця. Отже, визначається, в який момент продавець повинен заплатити, і коли зобов'язання переходить до покупця.

Момент передачі ризиків від продавця до покупця, які пов'язані з продавцем. У тому числі ризик пошкодження, втрати, випадкової втрати вантажу.

Дата доставки товару. Встановлюється момент, коли відбувається фактична передача товару від продавця до покупця або його представника.

Правила передачі права власності, наслідки невиконання зобов'язань за договором з боку учасників, включаючи підстави звільнення сторін до відповідальності, не регулюються положеннями про надання Інкотермсу. Ці положення підпадають під дію законодавства конкретної держави або Віденської конвенції.

## 2.2 Тлумачення основних термінів Incoterms 2010

**1. EXW (EX Works ( ... named place)).Франко Фабрика (... назва місця).**

Відзначається термін "завод Франко" - вважається, що продавець виконав зобов'язання з доставки після того, як товар був доставлений покуп-



цеві в розпорядження його компанії або в іншому визначеному місці. У цьому випадку продавець не несе відповідальності за завантаження на транспортний засіб, митне оформлення експорту товарів.

**2. FCA (Free Carrier (...named place)). Франко перевізник (... назва місця).**

Термін "Франко перевізник" означає, що продавець доставить перевізнику до названого місця товарів, які пройшли митне оформлення. Слід мати на увазі, що зобов'язання з навантаження та вивантаження в цьому місці залежатимуть від вибору місця доставки.

При доставці товару до приміщення продавця продавець несе відповідальність за відправку. При доставці в інше місце продавець не несе відповідальності за доставку. Цей термін можна використовувати при перевезенні будь-якого виду транспорту, в тому числі через мультимодальний транспорт.

**3. FAS (Free Alongside Ship (... named port of shipment)). Франко поруч із судном (... назва порту відвантаження).**

Термін "Франко поруч із судном" означає, що доставка буде вважатися здійсненою продавцем, коли товари будуть розміщені вздовж борту судна на набережній або на запальничках у зазначеному порту. Передбачається, що відповідні ризики пошкодження чи втрати товарів та витрат будуть нести покупець.

Термін FAS означає, що продавець зобов'язаний очистити товар на експорт. Але в ситуації, коли сторони хочуть, щоб покупець взяв на себе обов'язки митного оформлення, необхідно чітко вказати це положення у відповідному додатку до складеного договору купівлі-продажу. Цей термін може застосовуватися виключно до перевезення вантажів внутрішнім водним чи морським транспортом.

**4. FOB (Free On Board (... named port of shipment)). Франко борт (... назва порту відвантаження).**

Термін " Франко борт" вказує, що доставка, здійснена продавцем, буде врахована, коли товари, що перевозяться, проходять через залізницю судна в зазначеному порту відвантаження. Отже, ризики втрати або пошкодження товару, відповідні витрати, пов'язані з цим Момент несе покупець. Умови терміну FOB передбачають, що продавець повинен оформити товар на експорт. Використовувати цей термін можна лише стосовно транспортування товару внутрішнім водним або морським транспортом. Якщо сторони роблять це не плануйте доставку товару через суднову залізницю, слід використовувати термін FCA.

**5. CFR (Cost and Freight (... named port of destination)). Вартість та фрахт (... назва порту призначення).**

Термін «вартість і фрахт» означає, що доставка вважається здійсненою продавцем, коли товари перевозяться через суднову залізницю в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний сплатити витрати та фрахт, які необхідні для доставки товару до зазначеного порту призначення. Але ризик пошкодження або втрати товару, будь-які додаткові витрати після відвантаження товару несуть покупець. Відповідно до умов терміну CFR, продавець повинен очистити товар на експорт.

Цей термін можна використовувати лише при транспортуванні вантажів внутрішнім водним чи морським транспортом. Якщо сторони не планують доставляти товари через суднову залізницю, слід використовувати термін CPT.

**6. CIF (Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)). Вартість, страхування та фрахт (... назва порту призначення).**

Під терміном "Вартість, страхування та фрахт" передбачається, що продавець буде вважатися завершеним продавцем, коли товар пройшов через суднову залізницю в порту відвантаження.

Продавець зобов'язаний оплатити витрати та фрахт, які необхідні для доставки товару до вказаного порту, однак ризик пошкодження чи

втрати товару, як і будь-які додаткові витрати, що виникають після відвантаження, буде нести покупець.

Але згідно з умовами терміну CIF, продавець зобов'язаний придбати морську страховку на користь покупця від ризику пошкодження та втрати товару під час транспортування. Тому продавець повинен укласти договір страхування та сплатити страхові внески.

Покупець повинен врахувати, що відповідно до умов терміну CIF, продавець повинен надати страховку лише з мінімальним покриттям. Якщо покупець зацікавлений у більшій кількості покриттів на страхування, вам потрібно спеціально домовитись з продавцем про це або самостійно надати додаткове страхування.

Цей термін застосовується лише для перевезення вантажів внутрішнім водним або морським транспортом. Якщо сторони не планують доставляти вантажі через суднову залізницю, потрібно використовувати термін CIP.

**7. CIP (Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination)). Фрахт / перевезення та страхування (... назва місця призначення).**

Термін "вантаж / перевезення та страхування, що сплачується" означає, що продавець забезпечить доставку товару до названого ним перевізника. Продавець також має зобов'язання сплачувати витрати, пов'язані з процесом транспортування до вказаного пункту призначення. Це означає, що покупець несе всі ризики та будь-які додаткові витрати, пов'язані з такою доставкою товару.

Згідно з умовами CIP, продавець зобов'язаний забезпечити страхування від ризиків пошкодження та втрати товару протягом транспортного періоду на користь покупця. Відповідно, продавець складає страховий договір із сплатою страхових внесків. Покупець повинен врахувати, що відповідно до умов терміну CIF, продавець повинен надати страховку лише з мінімальним покриттям. Якщо покупець зацікавлений у більшій кількості

покриттів на страхування, вам потрібно спеціально домовитись з продавцем про це або самостійно надати додаткове страхування.

Цей термін застосовується для перевезень будь-якими транспортними засобами, включаючи змішані.

#### **8. CPT (Carriage Paid To (... named place of destination)). Фрахт / перевезення соплачені до (... назва місця призначення)**

Цей термін означає, що товар буде доставлений продавцем продавцем, названим ним. Продавець також зобов'язаний сплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до зазначеного пункту призначення. Отже, ризик пошкодження чи втрати товару лежить на покупці.

Термін CPT встановлює, що митне оформлення товарів на експорт повинно забезпечуватися продавцем.

Цей термін застосовується для перевезень будь-якими транспортними засобами, включаючи змішані.

#### **9. DAF (Delivered At Frontier (... named place)). Доставка до кордону (... назва місця доставки)**

Цей термін означає - доставка буде розглянута продавцем, коли йому було надано розвантажений товар, який пройшов відповідне митне оформлення для експорту, але ще не для ввезення на транспорті, що прибув, у розпорядження покупця в місці на кордоні або в назване місце до прибуття товару на митний кордон сусідньої країни.

Дуже важливо точно визначити межу, вказавши конкретну точку або місце. Але в ситуації, коли сторони бажають, щоб продавець зобов'язаний вивантажити товар з транспортного засобу, що прибуває, нести всі витрати та ризику такого вивантаження, необхідно чітко регламентувати це положення крім договору купівлі-продажу.

Цей термін ми застосовуємо для перевезення будь-яким транспортом, коли товари доставляються до сухопутного кордону. Якщо доставку потрібно здійснити в порту призначення, в пристані або на борту, застосовуються умови DES або DEQ.

**10. DES (Delivered Ex Ship (... named port of destination)). Доставка з корабля (... назва порту призначення)**

Цей термін означає, що продавець буде вважатися завершеним продавцем, коли товари, які не були оформлені для імпорту, будуть доставлені покупцеві в названий порт призначення або на борту судна. Продавець несе всі ризики та витрати на доставку товару до названого порту до моменту відвантаження. Якщо сторони бажають, щоб продавець поніс витрати та ризики вивантаження товару, потрібно використовувати термін DEQ.

**11. DEQ (Delivered Ex Quay (... named port of destination)). Доставка з пристані (... назва порту призначення)**

Цей термін означає, що доставка була здійснена продавцем, якщо товари, які не були розмитнені на імпорт, були доставлені в розпорядження покупця на пристані в названому порту. У продавця є всі пов'язані з цим ризики та витрати. Відповідно до цього терміну, покупець повинен забезпечити митне оформлення при ввезенні товарів, а також сплатити мито, податки та інші збори при імпорті. Якщо сторони хочуть, щоб продавець покривав частину або всі імпортні витрати, це повинно бути чітко регламентовано умовами відповідної добавки до договору купівлі-продажу.

Цей термін застосовується лише для перевезення вантажів внутрішнім водним або морським транспортом або багатомодальним транспортом, коли вантаж вивантажується з судна до пристані в порту призначення. Якщо сторони планують включити витрати та ризики переміщення товару з пристані до іншого місця у своїх обов'язках продавця, необхідне використання термінів DDU та DDP.

**12. DDU (Delivered Duty Unpaid (... named place of destination)). Доставка без сплати мита (... назва місця призначення)**

Цей термін означає, що продавець надав товари, які не пройшли митне оформлення та не вивантажені з транспортного засобу, що прибув. На продавця доручаються всі відповідні ризики та витрати, пов'язані з пере-

женням товарів до цього місця, крім будь-яких зборів при ввезенні в країну призначення.

Покупець несе відповідальність за такі збори, подібні до інших ризиків та витрат, які виникли через те, що він не міг пройти митне оформлення на імпорт.

Якщо сторони бажають, щоб витрати та ризики митного оформлення несе продавець, необхідно чітко вказати це положення як відповідну доповнення до договору купівлі-продажу.

Відповідальність, витрати та ризики щодо перевалки та вивантаження залежать від того, хто контролює вибране місце доставки.

Можна використовувати цей термін для будь-якого виду транспорту. Але при доставці на борт судна або на пристані в порту призначення необхідне використання термінів DES або DEQ.

### **13. DDP (Delivered Duty Paid (... named place of destination)). Доставка з оплатою мита (... назва місця призначення)**

Цей термін означає, що продавець надасть товари, які пройшли митне оформлення та не вивантажені з транспортного засобу, що прибув, за вказаним пунктом призначення. Усі ризики та витрати несе продавець, включаючи (за необхідності) будь-які збори за імпорт в країну призначення.

Термін EXW накладає мінімальні обов'язки на продавця. Термін DDP передбачає максимальну відповідальність продавця. Використання цього терміна неможливо, якщо продавець опосередковано або безпосередньо не може отримати ліцензію на імпорт. Якщо сторони домовилися виключити зі своїх зобов'язань продавця певні витрати, що підлягають сплаті при імпорті, необхідно чітко регламентувати договір купівлі-продажу. Якщо сторони планують, що покупець бере на себе всі ризики та витрати на імпорт, використання терміна DDU є необхідним.

Можна використовувати цей термін для будь-якого виду транспорту. Але при доставці на борт судна або на пристані в порту призначення необхідне використання термінів DES або DEQ.

Положення Інкотермсу не покликані повністю замінити умови зовнішньоекономічної угоди. Вони лише пояснюють та вказують, яка сторона договору зобов'язана здійснити, наприклад, дії, необхідні під час перевезення, які витрати понесе кожна сторона при передачі товару від продавця до покупця. Інкотермс в основному виступає як шпаргалка, на яку сторони можуть посилатися під час виконання угоди про транзакцію.

Нове видання Incoterms 2010 відрізняється від 2000 року такими положеннями:

Інкотерм містить 11 термінів, а не 13. Але формуються 2 нові положення - DAP (доставка до пункту) та DAT (доставка до терміналу). Ці положення можна використовувати як мультимодальні.

Скасуйте 4 найменш використаних термінів (DAF, DES, DEQ та DDU).

Використання терміна DAT (доставка до терміналу) замість терміна DEQ: товар надходить у розпорядження покупця у вивантаженому вигляді з транспорту, що прибув.

Використання терміна DAP (доставка до пункту) як заміна одразу трьох термінів: DAF, DES та DDU.

Витрати та ризики в частині доставки FOB (франко-борт), CIF (вартість, страхування та фрахт) та CFR (вартість та фрахт) переосмислюються. Відповідно до Incoterms 2010, ризик у всіх випадках проходив після доставки на судно. Incoterms 2010 встановлює перенесення ризиків лише після доставки на борт.

### 2.3 Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Для оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності, яку здійснює підприємство, потрібно вибрати критерій. В якості останнього нам слід використовувати співвідношення результатів різних зовнішньоекономічних операцій та витрат, пов'язаних з їх виконанням, тобто [23]:

$$E_{\text{ЗЕД}} = \frac{\Pi_{\text{ЕКС-ІМП}}}{B_{\text{ЕКС-ІМП}}}, \quad (2.1)$$

де  $E_{\text{ЗЕД}}$  - критерій ефективності зовнішньоекономічної діяльності ;

$\Pi_{\text{ЕКС-ІМП}}$  – прибуток від здійснення експортно-імпорتنих операцій ;

$B_{\text{ЕКС-ІМП}}$  – витрати на здійснення експортно-імпорتنих операцій .

Для розгляду факторної моделі ефективності зовнішньоекономічної діяльності необхідно вирахувати проміжні показники за формулами 2.2 – 2.11

$$E_{\text{ЗЕД}} = \frac{\Pi_{\text{ЕКС-ІМП}}}{B_{\text{ЕКС-ІМП}}} \quad (2.2)$$

$$\Pi_{\text{ЕКС-ІМП}} = \Pi_{\text{ЕКС}} + \Pi_{\text{ІМП}} \quad (2.3)$$

де  $\Pi_{\text{ЕКС}}$  – прибуток від експорту ;

$\Pi_{\text{ІМП}}$  – прибуток від імпорту.

$$B_{\text{ЕКС-ІМП}} = C_{\text{ЗТЕКС}} + C_{\text{ЗТІМП}} \quad (2.4)$$

де  $C_{\text{ЗТЕКС}}$  – витрати на експорт ;

$C_{\text{ЗТІМП}}$  – витрати на імпорт .

$$\Pi_{\text{ЕКС}} = \text{ВР}_{\text{ЕКСГ}} - C_{\text{ЗТЕКС}} \quad (2.5)$$

де  $\text{ВР}_{\text{ЕКСГ}}$  – виручка від експорту за готівку.

$$\Pi_{\text{ІМП}} = \text{ВР}_{\text{ІМП}} - C_{\text{ЗТІМП}} \quad (2.6)$$

де  $\text{ВР}_{\text{ІМП}}$  – виручка від імпорту.

$$C_{\text{ЗТЕКС}} = C_{\text{ВИР}} + C_{\text{ПВ}} \quad (2.7)$$

де  $C_{\text{ВИР}}$  – виробнича собівартість ;

$C_{\text{ПВ}}$  – позавиробничі витрати.

$$\text{ВР}_{\text{ІМП}} = \text{Ц}_{\text{ІМП}} \times N_{\text{ІМП}} \quad (2.8)$$



де  $C_{\text{ІМП}}$  – середня ціна імпорту ;

$N_{\text{ІМП}}$  – кількість імпорту.

$$BP_{\text{ЕКС}_2} = \frac{BP_{\text{ЕКС}_k}}{k_{\text{КВ}}} \quad (2.9)$$

де  $k_{\text{КВ}}$  – коефіцієнт кредитного впливу.

$$C_{\text{ЗІМП}} = C_{\text{К}} + C_{\text{Н}} + C_{\text{А}} + C_{\text{М}} \quad (2.10)$$

де  $C_{\text{К}}$  - контрактна вартість продукції ;

$C_{\text{Н}}$  – накладні витрати ;

$C_{\text{А}}$  – акцизні збори ;

$C_{\text{М}}$  – мито і митні збори.

$$C_{\text{Н}} = C_{\text{Т}} + C_{\text{ВР}} + C_{\text{СКЛ}} + C_{\text{ЕКСПЕД}} + C_{\text{СТР}} + C_{\text{ІН}} \quad (2.11)$$

де  $C_{\text{Т}}$  – транспортні витрати за базисом постачання ;

$C_{\text{ВР}}$  – вантажно-розвантажувальні витрати ;

$C_{\text{СКЛ}}$  – складські витрати ;

$C_{\text{ЕКСПЕД}}$  – експедиторські витрати ;

$C_{\text{СТР}}$  – страхові витрати ;

$C_{\text{ІН}}$  – інші витрати.

## РОЗДІЛ 3 ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СП «УКРТЕХНОСИНТЕЗ»

### 3.1 Характеристика діяльності СП «Укртехносинтез»

СП "Укртехносинтез", що входить до концерну "Укрросметалл", є активним учасником ринкових відносин, виступає координатором виробничих процесів промислових підприємств концерну, залишаючись гарантом стабільних ділових відносин між партнерами. Працює на українському ринку з вересня 1994 р. Значні зусилля спрямовуються на встановлення та розвиток нових партнерських відносин з підприємствами України та країн СНД. За цей час у різних регіонах країн СНД сформована розгалужена система представництв.

Підприємство, яке ми вивчаємо, займається оптовою торгівлею матеріально-технічною продукцією, експортом-імпортом промислової продукції, закупівлями, переробкою та реалізацією лісопродукції. Компанія працює з вугледобувними та металургійними підприємствами (постачає побутове та теплове вугілля, метал, сировину та хімічну продукцію, будівельні матеріали тощо). Місце СП «Укртехносинтез» у групі компаній показано у додатку, з якого можна зробити висновок щодо значущості досліджуваного підприємства як для підприємств, що входять до групи, так і для всього історичного процесу існування «Укрросметалу».

Компанія - найбільша організація з логістики промислових підприємств. Представники різних регіонів СНД займаються закупівлями та продажем металопрокату, будівельних матеріалів, обладнання та іншої промислової продукції. СП "Укртехносинтез" є ексклюзивним постачальником промислового обладнання для підприємств концерну "Укрросметалл". СП «Укртехносинтез» спеціалізується на постачанні продукції за такими заголовками: компресорне обладнання та запчастини; комплекту-

ючі та деталі для парових турбін; електричне обладнання; насосне обладнання; запірні клапани; металопрокат; будівельні матеріали тощо.

Основна функція досліджуваного підприємства - постачання комплектуючих для компресорів (фільтрів та електростанцій) та реалізація продукції концерну "Укрросметалл".

Поставка комплектуючих здійснюється переважно з Німеччі, Італії та Англії. СП «Укртехносинтез» самостійно реалізує продукцію за допомогою власних торговців, а також має тісні зв'язки з посередниками, які працюють у Росії, Білорусі, Казахстані та країнах Балтії.

Також у СП «Укртехносинтез» розгалужена сітка представництв: Україна: Київ, Харків, Донецьк, Дніпропетровськ, Луганськ та Полтава. Росія: Орел, Москва, Санкт-Петербург, Вороніж, Ростов-на-Дону та інші. Білорусь: Мінськ, Гомель.

СП «Укртехносинтез» є координатором виробничих процесів підприємств, що є основною промисловою базою концерну «Укрросметалл», так, наприклад, продукція користується попитом на підприємствах багатьох галузей, у тому числі: вугільної, хімічної, харчової, енергетичної. Завдяки втіленню в життя запланованих заходів продукція на сьогоднішній день цілком відповідає міжнародним вимогам, що підтверджує міжнародний диплом і золота нагорода «За технологію і якість».

Як видно з даних таблиці 3.1, в асортименті комерційної продукції за останній рік відбулися значні зміни. Перш за все, це стосується впровадження у виробництво нового виду продукції - гвинтових компресорів. За даними компресорів, було вироблено суму, рівну 5817,5 тис. Грн. Це принципово новий тип продукції на вітчизняному ринку, який характеризується низьким рівнем споживання енергії та збільшенням терміну служби порівняно з поршнеvim компресором. Переорієнтація на виробництво цієї продукції змусила скоротити виробництво поршневих насосів на 70,1%, що призвело до зменшення їх продажу на 73,1%.

Таблиця 3.1- Номенклатура продукції, що реалізує СП «Укртехносинтез»

Вид продукції	2017 рік			2019 рік			2019 рік в порівнянні з 2017 роком, %	
	шт.	Реалізовано без ПДВ, тис. грн.	Питома вага в структурі, %	шт.	Реалізовано без ПДВ, тис. грн.	Питома вага в структурі, %	за кількістю	за вартістю
Компресори поршневі	67,0	1139,0	50,8	20,0	306,0	4,1	-70,1	-73,1
Компресори гвинтові	-	-	-	128,0	5817,5	80,2	-	-
Насоси	82,0	151,7	6,8	79,0	148,4	2,0	-3,7	-2,2
Кульова арматура	6,0	31,2	1,4	63,0	306,1	4,02	більше в 10,5 рази	Більше в 8,8 рази
Охолоджувачі	23,0	115,0	5,1	23,0	106,8	1,5	0,0	-7,1
Виконано інших робіт та послуг	-	803,1	35,9	-	570,8	7,9	-	-28,9
Разом	-	2240,0	100,0	-	7255,6	100,0	-	223,9

Як видно з даних таблиці 3.1, в асортименті комерційної продукції за останній рік відбулися значні зміни. Перш за все, це стосується впровадження у виробництво нового виду продукції - гвинтових компресорів. За даними компресорів, було вироблено суму, рівну 5817,5 тис. Грн. Це принципово новий тип продукції на вітчизняному ринку, який характеризується низьким рівнем споживання енергії та збільшенням терміну служби порівняно з поршневим компресором. Переорієнтація на виробництво цієї продукції змусила скоротити виробництво поршневих насосів на 70,1%, що призвело до зменшення їх продажу на 73,1%.

Ці зміни призвели до поглиблення спеціалізації продукції, більш чітко її спрямованості на виробництво компресорного обладнання. Серед інших видів продукції також змінився продаж кульових кранів (у 8,8 раза). Це пояснюється збільшенням попиту на цей вид продукції на ринку, а досліджуване підприємство має великий обсяг розробок для кульових кранів, що застосовуються в агресивних умовах.

Крім того, сучасний стан ринку дозволяє продавати даний вид продукції за високими цінами за відносно низьку вартість їх виготовлення та дизайну. Це забезпечує високу прибутковість цього виду продукції. Для визначення ефективності виробництва окремих видів продукції ми визначасмо рівень рентабельності кожного виду та подаємо ці дані в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 - Рентабельність виробництва окремих видів продукції в 2019р.

Вид продукції	Фактично вироблено, шт.	Оптова ціна без ПДВ, грн.	Звітна собівартість, грн.	Обсяг товарної продукції		Рівень рентабельності, %
				в оптових цінах	по собівартості	
Компресорні установки	148,0	41375,0	40015,0	6123,5	5922,2	3,4
Охолоджувачі	46,0	2322,0	2228,0	106,8	102,5	4,2
Насоси	161,0	922,0	869,0	148,4	139,9	6,1
Кульова арматура	69,0	4436,0	4278,0	306,1	295,2	3,7

Як видно з даних цієї таблиці, найбільш рентабельною продукцією на цьому етапі є насоси. Однак цей вид продукції займає невелику частку в структурі продукції. Компресорні установки є найменш прибутковими, хоча їх виробництво відповідає спеціалізації підприємства. Це свідчить про те, що потужності підприємства для виробництва цього виду продукції використовуються не повністю, що підтверджується даними, оскільки в 2017 році відбувся обіг виробництва поршневих компресорів та налагодження шнекового виробництва. Серед продуктів з високим рівнем рентабельності можна відзначити кулери. Це пояснюється тим, що інститут має власні ноу-хау у виробництві холодильних установок, високі експлуатаційні властивості яких відомі споживачам, що дає змогу підтримувати постійний попит на них, а рівень цін - відносно високий рівень рентабельності.

Впровадження нового виду продукції дозволило збільшити обсяг реалізованої продукції, покращити фінансові результати діяльності підприємства.

Таким чином, компанія має досить широкий асортимент реалізованої продукції. Він має широкі та відмітні ефективні партнерські стосунки не лише на вітчизняному, а й на зовнішньому ринку компресорної техніки, а завдяки накопиченому досвіду, висококваліфікованим спеціалістам, великому виробничому потенціалу підприємств концерну, він реалізує конкурентоспроможну, якісну продукцію визнаний у світі.

### 3.2 Аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності СП «Укртехносинтез»

Виходячи з того, що майже всю долю основних експортно-імпортних операцій концерну припадає на СП Укртехносинтезу, слід оцінити фінансовий стан підприємства шляхом аналізу основних фінансово-економічних показників. Також фінансові показники бухгалтерської звітності СП «Укртехносинтез» дають можливість зробити висновок про прибуткову діяльність підприємства. Необхідно систематично, детально та в динаміці аналізувати фінансові показники, оскільки від покращення фінансового стану залежить економічна перспектива досліджуваного підприємства.

Основні показники фінансово-економічної діяльності СП «Укртехносинтез» наведені в таблиці 3.3.

Проаналізувавши дані в таблиці 3.3. Наступні висновки можна оживити. Зростання чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), яка в 2017 році становила 11044,4 тис. Грн, а в 2019 році зросла на 26854,2 тис. Грн і склала 37898,6 тис. Грн. Грн., Виникли через підвищення цін на імпортну продукцію та їх імпорт. Це сталося через розширення концерну "Укрросметалл" - асортимент вироблених товарів збі-

льшувався, постійно вдосконалювалися. Відповідно, на досліджуваному підприємстві у 2019 році рентабельність продажів становила 33%.

В результаті рішучих дій керівництва, спрямованих на збільшення продажів продукції, проведення інтенсивних рекламних кампаній, розроблення стратегії виходу на зовнішній ринок, чистий прибуток компанії у 2019 році склав 1795,3 тис. Гривень порівняно з збитковою діяльністю у 2017-2018 роках. Зрозуміло, що в умовах ринкової економіки основою економічного розвитку підприємства є прибуток. Показник прибутку став важливим для оцінки виробничої та фінансової діяльності підприємства. Прибуток - головний показник ефективності діяльності підприємства, джерело його діяльності.

Зростання прибутку створює фінансову основу для самофінансування підприємства, здійснення розширеного відтворення та задоволення соціальних та матеріальних потреб трудового колективу. За рахунок прибутку виконуються також зобов'язання підприємства перед бюджетом, банками та іншими контрагентами.

Коефіцієнт обертання акцій характеризує, наскільки добре компанія має свої запаси, і чим вище коефіцієнт, тим краще компанія працює з запасами. На збільшення вищезгаданого показника саме вплинуло зростання собівартості продажів (у 2017 році 8768,57 тис. Грн., а у 2019 році - 10327,35 тис. Грн.).

Збільшення коефіцієнта покриття вказує на те, що СП «Укртехносинтез» щороку має чудову можливість покрити боргові зобов'язання, ця передумова може вплинути на зменшення фінансової залежності досліджуваного підприємства від концерну.

Позитивним аспектом для компанії є збільшення коефіцієнта фінансової стійкості. Але внаслідок того, що діяльність концерну залишається дещо нестабільною, оскільки існує залежність від кредиторів, для СП «Укртехносинтез» виділяються обмежені фінансові ресурси, яких недостатньо для ефективного функціонування.

Таблиця 3.3 - Основні фінансово-економічні показники діяльності  
СП «Укртехносинтез» за період 2017 – 2019 рр.

№ п/п	Показники	Роки			Абсолютне відхилення
		2017	2018	2019	
1.	Дохід від реаліз. продукції, тис.грн	11044,4	21210,3	37898,0	26853,6
2.	Чистий прибуток підприємства, тис.грн	-40,7	-185,8	1795,3	1836
3.	Коефіцієнт обертання запасів	1,854	1,952	2,066	0,312
4.	Коефіцієнт обертання всіх оборотних активів	0,839	0,959	1,022	0,183
5.	Власні оборотні кошти, тис.грн	100,3	6,7	164,5	64,2
6.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,12	0,09	0,06
7.	Коефіцієнт покриття	1,8	2,1	3,4	1,6
8.	Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	0,8	1,16	2,4	1,6
9.	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,77	0,76	0,78	0,01

### 3.3 Організація зовнішньоекономічної діяльності на досліджуваному підприємстві

Внутрішня та зовнішня конкуренція створюють стимули, що дають поштовх підприємництву та технологічному прогресу. Зміни в технології, що відбулися в нашому та минулому столітті, дозволили країнам використовувати свої ресурси набагато ефективніше, ніж будь-коли. Конкуренція значною мірою сприяла розвитку інновацій, розповсюдженню нових технологій та ефективному використанню ресурсів.



Незважаючи на те, що компресорне обладнання використовується майже у всіх галузях економіки, мало підприємств виробляє це обладнання. І ця проблема актуальна сьогодні.

Продукція концерну не поступається європейським колегам, але, незважаючи на це, вони не можуть вийти на ринки розвинених країн з кількох причин: сформовано довгостроковий ринок компресорного обладнання; віддаленість сервісних центрів від прямих споживачів цього обладнання.

Для ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємству потрібна налагоджена послуга зовнішньоекономічних зв'язків. СП "Укртехносинтез" в організації зовнішньоекономічної діяльності залучає всі відділи, які співпрацюють один з одним із питань зовнішньоекономічної діяльності та мають тісні зв'язки з іншими відділами зовнішньоекономічної діяльності всього концерну (зауважте, що в минулому 2019 році відділ зовнішньоекономічної діяльності у складі СП «Укртехносинтез» функціонував окремо).

Значна частка зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства експортується, відповідно 75% експортної продукції реалізується в Україні та 25% - у країнах СНД. На нашу думку, наведені вище результати зменшують ефект від експортної діяльності, оскільки близько 75% продукції продається українським посередникам.

Детальний опис географії продажу продукції групи реалізовано за допомогою Торгового дому (СП Укртехносинтезу), наведеного в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 - Аналіз продажу продукції у відсотках по країнах

№ п/п	Країна	Роки		
		2017	2018	2019
1	Російська Федерація	93,1	90,2	89,6
2	Білорусія	0,8	0,9	1,3

3	Узбекистан	0,4	0,3	0,4
4	Молдова	0,7	0,9	0,8
5	Туркменія	1,3	1,5	1,7
6	Вірменія	1,1	1,2	2,0
7	Таджикистан	1,3	2,7	2,3
8	Азербайджан	1,3	2,3	1,9

На основі отриманих даних ми можемо проаналізувати тенденцію продажу продукції групи на зовнішні ринки в період з 2017 по 2019 рік. Відповідно до таблиці 3.4. обсяг продажів у Російській Федерації за аналізований період зменшився з 93,1% до 89,6%, що в грошовому виразі становить 6350,94 та 6112,19 відповідно. Обсяг продажу в Республіку Білорусь, навпаки, збільшився, що можна пояснити як «потепління» економічного клімату в цій країні, тобто зняття квот на постачання всіх видів промислового обладнання. У всіх інших країнах, куди експортується продукція концерну, змінилися обсяги продажів, але це пов'язано зі змінами в одних поставках.

Таблиця 3.5 - Тенденція продажу гвинтових, поршневих компресорів та інших товарів

Назва продукції	Роки		
	2017	2018	2019
Гвинтові компресори, %	18	35	55
Поршневі компресори, %	39	33	21
Інші, %	43	32	24

На основі даних, представлених у таблиці 3.5, можна зробити деякі висновки: протягом 2017 - 2019 років продажі гвинтових компресорів зросли з 18% у 2016 році до 55% у 2018 році. Ця тенденція пояснюється постійно зростаючим попитом на принципово новий і економічний тип компресора - гвинтовий.

Що стосується зворотно-поступальних компресорів, то можна сказати, що попит на них не такий високий, як у 2017 році, коли відсоток продажів цього типу компресорів становив 36%, а у 2018 році - 21%, що на 15% менше. Ні в якому разі не можна стверджувати, що всі покупці почали відмовлятися від зворотно-поступальних компресорів, але їх поступово замінювали гвинтові компресори.

Інші товари включають повітродувки, клапани, насоси. Цей вид товарів протягом періоду, що переглядається, також не користувався великою популярністю, і відсоток його продажу становив 43% у 2017 році та 24% у 2019 році

Отже, підсумовуючи сказане, можна сказати, що продаж гвинтових компресорів є пріоритетом для подальшого розвитку концерну. Як зазначалося раніше, цей тип компресорів оснащений імпортними фільтрами та гвинтовими блоками, що поставляються з Німеччини. Тому своєчасне постачання цих компонентів буде гарантом своєчасного забезпечення клієнтів Концерну необхідними товарами. Відповідно до звітнього періоду основними споживачами продукції, що продається СП "Укртехносинтез", є такі галузі національної економіки: енергетика; вугілля; видобуток; їжа; видобуток нафти і газу; хімічна; співхімічний; машинобудування; агропромисловий комплекс.

Але для виробництва продукції, що випускається базовими підприємствами концерну, також СП Укртехносинтезу необхідно імпортувати певні товари, такі як: прокат з нержавіючої сталі та міді; приладобудування; електродвигуни та інші.

Статутом СП «Укртехносинтез» визначено, що він може самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до чинного законодавства України, а саме:

- експортно-імпортні операції, як з продукцією, що виробляється концерном, так і з товарами, придбаними за різними угодами;
- маркетинг, менеджмент, реклама;

- інвестиційна діяльність;
- встановлення науково-технічних та виробничих відносин у правових формах, не заборонених чинним законодавством України;

Інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені чинним законодавством.

Найбільша частка цих видів діяльності - експорт та імпорт товарів. Таким чином, експорт пов'язаний з продажем продукції іноземним замовникам, а імпорт - із закупівлею необхідної сировини та матеріалів, що використовуються у виробничому процесі.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності на макrorівні передбачає визначення ефективності експорту та імпорту продукції для окремих груп товарів. Особливе значення має оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств у сучасних умовах, коли економічна незалежність повинна призвести до посилення відповідальності при обґрунтуванні управлінських рішень.

У структурі імпорту можна виділити наступні країни: Німеччина - компанії "GHH-RAND", "Dresserend"; Італія - компанія Robusha; Голландія - Grasso Int .; Австрія - LMF, Multiving; США - Інгерсолл-Ренд; Польща - Comp-Rot.

Особливістю продукції концерну, яку спільне підприємство реалізує, є його помірна ціна та достатній рівень якості. Але цей рівень якості та ціни не відповідають вимогам споживачів подібної продукції з країн далекого зарубіжжя. Тому вони там не використовуються, вони не є конкурентоспроможними, і компанія не продає їх у ці країни. В основному, СП постачає обладнання за кордон до Росії, Білорусі, країн Балтії, Туркменістану, Узбекистану та Молдови. Компанія має довгострокові відносини з окремими підприємствами, і процес співпраці з продажу полягає в наступному.

Слід зазначити, що компанія за період з 2017 по 2019 рік трохи збільшила показники ефективності своєї діяльності на ринкові виклику. На наш погляд, вагомий внесок у зміну цього положення може принести еко-

номію витрат на перевезення товарів від іноземних контрагентів. Це можливо завдяки оптимізації потоків руху. В результаті буде заощаджена значна кількість грошей, які можна було б використати з іншою метою.

Компанія, що займається зовнішньоекономічною діяльністю, повинна постійно аналізувати і прогнозувати рівень своїх витрат, пов'язаних з імпортом та експортом. Поряд з великою кількістю предметів цих витрат значну частку займають витрати, пов'язані з транспортуванням продукції. Відомо, що близько 25% кінцевої собівартості продукції займає стаття витрат, пов'язаних з перевезенням товарів від виробника до споживача або до посередника. Що стосується концерну "Укрросметал", впровадження у практику методів оптимізації транспортних потоків дозволить не тільки зменшити витрати на сам транспортний процес, але й покращить весь процес управління на підприємстві. Це стане можливим, коли при встановленні більш привабливого маршруту керівництво зможе укласти більш тривалі контракти, а це, в свою чергу, дасть можливість більш точно розраховувати та планувати грошові потоки. Тобто можна сказати, що вдосконалення транспортного процесу впливає лише на процес бюджетування на підприємстві, і це досить важливий компонент, який впливає на ефективність управління готівкою.

## ВИСНОВКИ

Для українських підприємств створені певні умови для здійснення зовнішньоекономічної діяльності: їх організація - це повідомлення, а не дозвільне; вони самостійно визначають свій організаційно-правовий статус, форми та методи зовнішньоекономічної діяльності, а також формують підприємницьку стратегію, продуктову, фінансову, цінову та іншу політику.

Це дає підприємствам можливість всебічно та ефективно використовувати їх переваги та регіон, у якому вони знаходяться, а також зовнішні фактори у вигляді інвестицій, нових технологій тощо; оперативно та з більшою віддачею вирішувати виробничі, економічні, наукові, технічні та соціальні питання; отримувати додаткові вигоди від незалежної зовнішньоекономічної діяльності.

Існує багато обставин, які заважають успішному функціонуванню підприємств зарубіжних країн і негативно впливають на його результати.

Організаційно-функціональна структура зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежить, зокрема, від масштабу та зовнішньоекономічної діяльності; виробничі витрати; складність продукту; досвід; економічна свобода; ризики, а також спосіб виходу на зовнішній ринок.

Залежно від типу поділу зовнішньоекономічних зв'язків за структурною ознакою, яка визначає їх груповий склад з точки зору відтворення сфери економічних інтересів та основної мети зовнішньоекономічної діяльності підприємства, існує розмежування між урядом та виробничі та інвестиційні моделі зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Модель зовнішньої торгівлі зовнішньоекономічної діяльності представлена комплексом експортно-імпортних операцій, пов'язаних з торгівлею товарами, послугами та продуктами інтелектуальної праці.

Міжнародна контррейдер - це якісно нова форма організації комерційних операцій, розвиток якої швидко розвивається. Це сприяє налагодженню ефективної, довгострокової, взаємовигідної співпраці учасників безпо-

середньо у сфері виробництва. У міжнародній торгівлі його частка становить близько 50%.

Загальна кількість послуг, що торгуються, використовуючи комерційну присутність та присутність фізичних осіб, значно вища, ніж ті, що торгуються у разі транскордонної пропозиції та споживання за кордоном. Однак останні досягнення в галузі комунікаційних технологій та розвиток електронної комерції створюють все більше можливостей для компаній надавати послуги в режимі транскордонного руху, а не переконання в комерційній присутності в країні-імпортері.

Третій компонент зовнішньоекономічної моделі зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що включає торгівлю продуктами інтелектуальної праці (міжнародний технологічний обмін), також має важливе значення для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Жодна зовнішньоекономічна операція з імпорту, експорту товарів, робіт, послуг не може відбуватися без укладення угоди (контракту).

У зовнішньоекономічній угоді (контракті) валюта ціни товарів, робіт, послуг, що експортуються (імпортуються), та загальна вартість (ціна) договору вказуються в обов'язковому рядку за рядком; валюта платежу; фінансові санкції у разі порушення умов договору; форс-мажорні обставини, які є підставою для звільнення від фінансової відповідальності сторін; умови та форми поселень. Крім того, при укладанні зовнішньоекономічного контракту сторони також обумовлюють, на яких умовах буде здійснюватися доставка товару, розподіляють відповідальність, витрати та ризики при здійсненні договору. Відповідно до Міжнародних правил тлумачення комерційних умов (Інкотермс), умова ЕСМ - франко-виробництво означає мінімальні зобов'язання продавця, а умова DDP заявляється, що сплачена комісія означає максимальні зобов'язання перед ним.

Важливе значення у здійсненні зовнішньоекономічних операцій має система розрахунків.

Ефективна організація розрахунків суб'єктів зовнішньоекономічної дія-

льності сприяє нормальному обігу коштів, забезпечує безперебійність реалізації продукції, своєчасне здійснення міждержавних і міжурядових угод, кредитні операції.

З огляду на сучасний стан міжнародних платежів у країні, необхідно звернути увагу на позитивні тенденції. З кожним роком кількість банків, що здійснюють міжнародні платежі, зростає. Це позитивний розвиток, оскільки банки намагаються залучити більше клієнтів та вдосконалити свої послуги, розширити спектр своїх послуг. Для задоволення потреб зовнішньоекономічної діяльності клієнтів українські банки продовжують розвивати мережу кореспондентських рахунків, при загальному збільшенні обсягів транзакцій вони можуть значно знизити їх вартість, пришвидшити та значно оптимізувати розрахунки як в Україні, так і за кордоном.

Головною метою подальшої діяльності законодавчої та виконавчої гілок влади України має бути більш активне та чітке вивчення найважливіших важелів, спрямованих на пріоритетність експортного сектору, а також розробка механізмів забезпечення державної фінансової, податкової, інформаційної інформації консультативна, маркетингова, дипломатична та інші види допомоги експортерам.



## ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Антонова О.В. Міжнародні розрахунки в Україні : основні тенденції та перспективи розвитку //Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. - № 4. – С.34-38.
2. Аудит : теорія і практика : Навч. посіб./ За заг. ред. Загороднього. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Львів : Вид-во Національного університету „Львівська політехніка”, 2018. – 456 с.
3. Багрова І.В., Редіна Н.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. - К.: ЦНЛ, 2018. - 580 с.
4. Білик М.Д., Полятикіна Л.І. Основи аудиту.- Суми : Вид-во „Слобожанщина”, 2009. – 296 с.
5. Белуха Н.Т. Аудит : Учебник.- К.: „Знання”, КОО, 2010.- 769 с.
6. Бондаренко С.І. Використання акредитива при розрахунках за зовнішньоекономічними операціями // Фінанси України. – 2017. - № 3. – С.14-18.
7. Богун В. Акредитив та інкасо як форми міжнародних розрахунків // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2017. - № 8. – С. 14-17.
8. Боринець С. Міжнародні валютно-фінансові відносини : Підручник.- К.: Знання, 2011.- 305 с.
9. Бутинець Ф.Ф. Аудит : Підручник для студентів спеціальності „Облік і аудит” вищих навчальних закладів.- 2-ге вид., перероб. і доп.- Житомир: ПП „Рута”, 2016.- 672 с.
10. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : / За ред. Ю.Г. Козака, М.С. Логвінової, І.Ю. Сіваченка: Навч. посіб; 2-ге вид., перероб. і доп.- К.: Центр навчальної літератури, 2011.- 792 с.
11. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : Підручник для вузів / І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман ; За ред. Д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової.- К.: Центр навчальної літератури, 2018.- 580 с.

12. Киреев А.П. Международная экономика. Ч.І. - М.: Международные отношения, 2008. - 416 с.
13. Кириченко О., Кавас І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. - К.: Фінансист, 2013. - 653 с.
14. Кириченко О.М. Валютно-фінансові умови зовнішньоторгових контрактів як метод страхування валютних //Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. - № 8. – С.13-16.
15. Ковтун О.І. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – Львів: „Новий Світ”, 2014.- 432 с.
16. Кратко И.Г. Международное предпринимательство: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 272 с.
17. Лисюк С. Акредитивна форма розрахунків за експортно-імпортними операціями та перспективи її розвитку в Україні//Вісник НБУ. – 2017. - № 5. – С.42-49.
18. Міжнародні розрахунки та валютні операції : Навч. посіб./О.І.Береславська, О.М.Наконечний, М.Г.Песецька та ін.; За заг. ред. М.І.Савлука. – К. : КНЕУ, 2016. – 392 с.
19. Нікбахт Е., Гропеллі А. Фінанси.- К.: „ВНК”, „Глобус”, 2003.- 275 с.
20. Омельчук С. Банк, где вам помогут решить проблему долгосрочного кредитования // Деловая столица. – 2017. – № 21 (107). – С. 19.
21. Онисько С.М., Марич П.М. Фінанси підприємств. Підручник для студентів вищих закладів освіти.- Львів: „Магнолія Плюс”, видавець В.М. Піча.- 2017.- 367 с.
22. Організація і методика проведення аудиту : Навчально-практичний посібник / За заг. ред. В.В.Сопка. – К. : Видавничий дім „Професіонал”, 2018. – 623 с.
23. Стасюк Г.А. Фінанси підприємств : Навч. посіб.- Херсон: Олді-плюс, 2018.-480 с.
24. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : Навч. посіб.- К.: КНЕУ, 2015.- 554 с.

25. Финансовое положение предприятия (оценка, анализ, планирование)  
: Научно-методическое издание / Под ред д.э.н., проф. А.В.Чуписа.-  
Сумы : Изд-во „Университетская книга”, 2009. – 332 с.
26. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит : Учебник. – 2-е изд, доп. и перераб.  
– М. : ИНФРА – М, 2016. – 352 с.