

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Сумський державний університет

Центр заочної, дистанційної та вечірньої форм навчання

(повна назва інституту/факультету)

Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування

(повна назва кафедри)

«До захисту допущено»

Завідувачка кафедри

Олександра КАРІНЦЕВА

(підпис)

(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

_____ 2023 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавр

(бакалавр / магістр)

зі спеціальності 051 Економіка,

(код та назва)

освітньо-професійної програми Економіка і бізнес

(освітньо-професійної / освітньо-наукової)

(назва програми)

На тему: «Аналіз системи показників оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємства»

Здобувача(ки) групи Ез-91с Федоренко Марина Юріївна

(шифр групи)

(прізвище, ім'я по батькові)

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

(підпис)

Марина ФЕДОРЕНКО

(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ здобувача)

Керівник професор, д.е.н., професор Леонід МЕЛЬНИК

(посада, науковий ступінь, вчене звання, ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

(підпис)

Суми – 2023

Міністерство освіти і науки України

Сумський державний університет

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувачка кафедри економіки,
підприємництва та бізнес-
адміністрування

_____ Олександра КАРІНЦЕВА
«17» 04. 2023 р.

ЗАВДАННЯ

до кваліфікаційної роботи

для здобуття освітнього ступеня «бакалавр»

Студента(ки) групи Ез-91с, 4 курсу ЦЗДВН
(найменування інституту)

Спеціальність: 051 «Економіка»

Освітня програма: 6.051.00.06 «Економіка і бізнес»

Федоренко Марина Юріївна
(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема кваліфікаційної роботи: : «Аналіз системи показників оцінки
зовнішньоекономічної діяльності підприємства»

Затверджена наказом по СумДУ № 0574-VI від «26»05. 2023 р.

Термін подання здобувачем вищої освіти завершеної кваліфікаційної
роботи: до «09» 06. 2023 р.

Вихідні дані до роботи: наукова література, періодична література, посібники, підручники, нормативні документи України, статистична звітність.

Зміст основної частини кваліфікаційної роботи (перелік питань, що підлягають розробленню): 1. Загальна характеристика ЗЕД. 2. Механізми ЗЕД підприємства. 3. Шляхи підвищення ефективності ЗЕД підприємства.

Перелік ілюстрацій (мають бути представлені під час захисту):
1.Класифікація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. 2. Органи державного регулювання ЗЕД в Україні. 3. Зовнішньоекономічні зв'язки та їх структура.

Дата видачі завдання: «17» 04. 2023 р.

Керівник кваліфікаційної роботи: д.е.н. Леонід МЕЛЬНИК
(вч. звання, Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

Завдання прийняв(ла) до виконання: «17» 04. 2023 р.

підпис студента(ки)

Примітки:

1. Це завдання є складовою кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня та розміщується після її титульного аркушу.
2. Після складання завдання, студент має ознайомитися із:
 - календарним графіком підготовки кваліфікаційної роботи із зазначеними строками виконання окремих етапів;
 - порядком перевірки кваліфікаційної роботи на наявність ознак академічного плагіату;
 - критеріями оцінювання та вимогами до кваліфікаційної роботи.

Анотація

Від зовнішньоекономічної політики підприємства, відносно пошуків нових ринків і виходу на міжнародні ринки збуту залежить конкурентоспроможність підприємства. Сучасний розвиток економіки світу має інтенсивне розширення міжнародної підприємницької діяльності

Мета даної кваліфікаційної роботи полягає в дослідженні системи показників оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Результати дослідження: розглянуто теоретичні аспекти розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасних умовах; досліджено комплексну систему зовнішньоекономічних зв'язків та комплексну систему різних форм міжнародного співробітництва; проаналізовано сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства; виконаний аналіз економічної ефективності зовнішньоекономічних угод.

Предметом даної роботи є закономірності сучасного розвитку тенденції комплексної системи зовнішньоекономічних зв'язків.

Об'єктом являються тенденції розвитку комплексної системи різних форм міжнародного співробітництва, що надає можливості для визначення зовнішньоекономічних зв'язків ПАТ «Конотопський арматурний завод».

Практичне значення роботи полягає у визначенні проблемних моментів та перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах сьогодення.

Методологічну основу дослідження становлять такі методи: наукового узагальнення і систематизації, критичного аналізу, вивчення та конструктивний аналіз наукової літератури з проблеми даної роботи.

Методичну базу дослідження складають методи збору, систематизації та аналізу даних.

Кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновку, списку літератури. Кваліфікаційна робота виконана в обсязі 47 сторінок, з них – 40 сторінок основного тексту. Сюди входять 28 формул, 3 рисунка.

При написанні кваліфікаційної роботи було використано 66 основних джерел, переважно наукового, науково-методичного, періодичного характеру.

Ключові слова: господарювання, експорт, ефективність, імпорт, зовнішньоекономічна діяльність, конкурентоспроможність, міжнародні ринки, підприємство, підприємницька діяльність.

Зміст

Анотація.....	4
Вступ.....	7
Розділ 1. Загальна характеристика ЗЕД.....	9
1.1. Сутність та система регулювання ЗЕД.....	9
1.2. Види та принципи ЗЕД.....	17
Розділ 2. Механізми ЗЕД підприємства	20
2.1. Контракти в ЗЕД підприємства	20
2.2. Контракти їх базисні умови та ціноутворення на підприємствах.....	23
Розділ 3. Шляхи підвищення ефективності ЗЕД підприємства.....	29
3.1. Сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства...29	
3.2. Економічна ефективність зовнішньоекономічних угод.....	33
Висновки.....	40
Список використаної літератури.....	41

Вступ

Національна економічна система ефективно може розвиватися при умові тісної співпраці з міжнародною економічною системою. На сьогодні, не знайдеш, країну яка б немала міжнародних економічних відносин, не мала б впливу зовнішнього середовища. При розвитку зовнішньо-економічних відносин треба орієнтуватися на загальносвітові тренди розвитку бізнесу, а саме глобалізаційні аспекти, цифровізація економіки [7,30,35,41,48,49, 56,58,61,63,65] та рух суспільства до цілей сталого розвитку [4,5,6,24,45,47,50,54,55,57,59,60,62,64,66].

Економіки країн складаються зі сектора внутрішньої і зовнішньої економіки. Внутрішня економіка – для задоволення потреб споживача за рахунок внутрішнього виробництва. Зовнішня економіка – для виходу на міжнародні ринки товарів та послуг. Їх мета зростання загальноекономічного добробуту країни.

Тож, головний критерій виділення даних секторів – це економічні зв'язки між господарськими позиціями, що репрезентують різні країни.

Актуальність даної теми кваліфікаційної роботи зумовлена визначанням закономірностей сучасного розвитку комплексної системи зовнішньоекономічних зв'язків.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних положень із зовнішньоекономічної діяльності, огляд структури зовнішньоекономічного контракту та аналіз системи показників оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Завданням кваліфікаційної роботи є розгляд, аналіз та дослідження: понять ЗЕД, основних положень ЗЕД, систем і методів регулювання ЗЕД, механізмів ЗЕД.

Об'єктом дослідження роботи є оцінка тенденції розвитку комплексної системи різних форм міжнародного співробітництва.

Предмет дослідження роботи є наукові та методичні підходи до розробки закономірностей сучасного розвитку тенденції комплексної системи зовнішньоекономічних зв'язків.

Джерелами для написання даної роботи послужили нормативні документи України, навчальні посібники, статистична звітність.

Кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновку, списку літератури. Кваліфікаційна робота виконана в обсязі 48 сторінок, з них – 35 сторінок основного тексту.

Розділ 1. Загальна характеристика ЗЕД

1.1. Сутність та система регулювання ЗЕД

Зовнішньоекономічна діяльність держав – це система економічних відносин, що сумуються за умови обміну ресурсами між країнами. Економічне життя держави – це економічні відносини, які впливають на виробництво, торгівлю, фінанси і інвестиційну сферу [8,9,13,19,20,21,22,23, 26,29,31,32,33,34,38,39,43,46,53].

На розвиток зовнішньоекономічної діяльності впливає не однаковий економічний розвиток країн, нерівномірно розміщені фінансові ресурси, впливають відмінності природних ресурсів, вплив має також політичний устрій країни, рівень науково-технічного розвитку, а також географічне розміщення та природні умови країни [9,36,37,42,44,51,52].

Тож, для країн з малою ресурсною базою та малим внутрішнім ринком зовнішньоекономічна діяльність є основним способом одержання необхідного. У свою чергу, країни, які мають велику ресурсну базу займаються експортом.

Зовнішньоекономічна діяльність є необхідною складовою для розвитку країн. Зовнішньоекономічні зв'язки країн з різними виробничими умовами також є запорукою їх економічного розвитку.

Зовнішньоекономічні зв'язки розрізняють за наступними ознаками, за напрямками товарного потоку та за структурними ознаками [12].



Рис 1.1. Зовнішньоекономічні зв'язки та їх структура

Діяльність суб'єкту господарської діяльності країни і іноземних суб'єктів господарської діяльності, що будується на взаємних відносинах між ними і є зовнішньоекономічною діяльністю.

Напрямки за якими розвивається зовнішньоекономічна діяльність країн, наступні: реалізація переваг міжнародного поділу праці, що має допомагати підвищенню ефективності національних економік; допомога у вирівнюванні темпів розвитку, насамперед економічного; порівняння витрат виробництва на національному і світовому рівні [3].

Назвемо функції зовнішньоекономічної діяльності: міжнародне призначення споживчої вартості продуктів міжнародного поділу праці; організація міжнародного грошового обігу; обслуговування і організація міжнародного обміну природними ресурсами і результатом праці у їхніх формах матеріальній чи вартісній [10].

Зовнішньоекономічна діяльність для країн дає можливість отримувати валютну виручку від експорту, допомагає у зростанні технічного рівня виробництва та дає можливості для виготовлення більш конкурентоспроможної продукції.

ЗЕД є системою господарювання, що складається з двох головних підсистем – це зовнішньоторговельна та міжнародна виробничо-інвестиційна діяльність.

Зовнішньоторговельна діяльність є традиційною формою загального чи часткового поділу праці, де аналізуються товарні ринки.

Міжнародна виробничо-інвестиційна діяльність є стратегічним рівнем, впливає на характер розвитку національної економіки та на міжнародну економіку [14].

Країна з розвинутою зовнішньоекономічною діяльністю має доступ до світового ринку товарів та капіталів, до новітніх технологій та сучасного управління.

Для управління зовнішньоекономічною діяльністю існує відповідна система державних органів.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю проводиться як на державному рівні так і недержавними органами управління економікою, які працюють на підставі статутних документів, а також самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на основі відповідних координаційних угод.

Державні органи управління ЗЕД – це органи законодавчої, виконавчої влади та місцеві органи влади. Кожен з органів державного регулювання ЗЕД виконує тільки йому делеговані функції у цій системі управління [19].



Рис 1.2. – Органи державного регулювання ЗЕД в Україні.

Верховна Рада України є вищим законодавчим органом, яка виконує державне управління зовнішньоекономічною діяльністю. Верховна Рада України приймає, змінює, скасовує закони про ЗЕД та структуру органів державного регулювання, затверджує основні напрямки зовнішньоекономічної політики держави, укладає міжнародні контракти держави. Також, затверджує нормативи розподілу валютної виручки та інших фінансових операцій, встановлює спеціальні режими ЗЕД на території держави. Та затверджує списки товару, експорт і імпорт яких має підлягати ліцензуванню чи заборонений.

Кабінет Міністрів України – орган виконавчої влади держави. Кабінет Міністрів України виконує заходи щодо проведення ЗЕД в країні та координує роботу міністерств, відомств, комітетів з регулювання ЗЕД. Координує роботу торговельних представництв України у іноземних державах. Приймає нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності. Проводить перемовини, укладає міжурядові контракти держави із питань ЗЕД. Має право на внесення до розгляду Верховної Ради України пропозицій про систему органів оперативного державного регулювання ЗЕД. Виконує складання платіжного балансу та зведеного валютного плану держави. Проводить заходи по забезпеченню раціонального використання коштів Державного валютного фонді України [8].

Функції Національного банку України, наступні, проводить зберігання, використання золотовалютних резервів та державних цінностей, що забезпечують платоспроможність держави. Представляє інтереси держави в стосунках із центральними банками інших держав, укладає міжбанківські угоди. Виконує регулювання курсом національної валюти. Проводить облік та розрахунки з державних кредитів, позик. Є гарантом кредитів.

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики займається забезпеченням єдиної політики зовнішньоекономічної діяльності на зовнішньому ринку, контролює умови та закони держави. Відповідає за

проведення заходів нетарифного регулювання ЗЕД, проводить спеціальні розслідування. Розробляє механізми регулювання валютно-кредитних відносин з іноземними державами. Прогнозує зовнішньоторговельний та платіжний баланс держави. Співпрацює у міжнародних економічних організаціях та державних комісіях. Керує діяльністю торговельних представництв держави за кордоном [15].

Державна митна служба України здійснює захист економічних інтересів України, митне регулювання торговельно-економічних відносин, митний контроль, проводить митну статистику. Забезпечує дотримання законодавства та виконання міжнародних зобов'язань держави.

Антимонопольний кабінет України проводить контроль за дотриманням антимонопольного законодавства.

Міжвідомча комісія із міжнародної торгівлі виконує оперативне державне регулювання ЗЕД держави. Та приймає рішення щодо порушення, проведення спецрозслідувань.

Назвемо органи місцевого регулювання ЗЕД. До органів місцевого регулювання відносяться ради і їхні виконавчі і розпорядчі органи, територіальні відділення органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності держави [25].

Методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Регуляція зовнішньоекономічної діяльності має на меті збалансовану економіку, стимулювання прогресивних структурних змін у економіці та створення сприятливих умов для приближення економіки України до ринкової структури розвинутих країн.

Державне регулювання ЗЕД має наступні завдання це є захист економічних інтересів держави, надання рівних можливостей для розвитку підприємницької діяльності, заохочення до конкуренції [31].

Виконується державне регулювання зовнішньоекономічною діяльністю з допомогою актів регулювання, законів України, конкретних економічних заходів угод та рішень.

Для проведення зовнішньої торгівлі на законодавчому рівні розроблені відповідні механізми регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Головні групи на які поділяють засоби зовнішньоторговельної політики це тарифні та нетарифні.

Тарифні методи регулювання направлені на регуляцію експортно-імпортних операцій. Використовують їх для захисту внутрішнього ринку та стимуляцію структурних змін в національній економіці. Інструмент тарифного регулювання – митний збір.

Види мит розрізняють за способом стягування – вартісне, специфічне та комбіноване. За об'єктом обкладання – імпортне та вивізне. За характером – антидемпінгове та компенсаційне. За походженням – автономне, договірне та преференційне [4].

Назвемо нетарифні методи регулювання – це адміністративні, фінансові, кредитні та інші методи. Нетарифні методи регулювання у торгівлі застосовуються досить широко. Вони не регулюються міжнародними угодами та вільно застосовуються.

Групи нетарифних обмежень – фінансові, приховані та кількісні.

Фінансові методи регулювання – демпінг, субсидії, експортне кредитування.

Приховані види торговельних обмежень – технічні бар'єри, внутрішні податки та збори, державні закупівлі і вимоги про вміст місцевих компонентів.

Кількісні методи регулювання – квотування, ліцензування та добровільне обмеження експорту.

1.2. Види та принципи ЗЕД

Перерахуємо принципи існування системи зовнішньоекономічної діяльності України.

Перший принцип - принцип суверенітету народу України в проведенні зовнішньоекономічної діяльності: право народу України незалежно і самостійно у законний спосіб проводити зовнішньоекономічну діяльність на території своєї держави; держава повинна виконувати усі договори за міжнародними економічними відносинами.

Другий принцип – принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва: право добровільно вступати в зовнішньоекономічний зв'язок; право виконувати зовнішньоекономічну діяльність; право на отримання результату зовнішньоекономічної діяльності; дотримання порядку при виконання зовнішньоекономічної діяльності в межах законодавства.

Третій принцип – принцип юридичної рівності та недискримінації: рівність перед законом; неприпустимість обмежувальних дій.

Четвертий принцип – принцип верховенства закону: регулювання зовнішньоекономічної діяльності законами держави; заборона використання актів, які мають несприятливі умови для здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

П'ятий принцип – принцип захисту інтересу суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності: забезпечення однакового захисту для всіх і на території держави і за її межами, гарантується державою.

Шостий принцип – принцип еквівалентного обміну, неприпустимість демпінгу при ввезенні чи вивезенні товару [32].

Далі, визначимося щодо суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. До них відносяться: галузі, підгалузі, підприємства, об'єднання, організації, виробництва, кооперативи.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності поділять: за місцем перебування, за правовим статусом, за виконанням зовнішньоекономічної діяльності, за належністю капіталу. Це відобразимо на малюнку 1.3..



Рис 1.3. – Класифікація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

У відповідності до існуючого законодавства суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності виконують наступні її види: експорт, імпорт товару, капіталу, робочої сили; надання різноманітних послуг іноземним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності; навчальна та наукова кооперація із іноземними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності; фінансові операції на міжнародному рівні; утворення фінансових установ за кордоном; загальна підприємницька діяльність у межах держави і за кордоном; організація і проведення виставкової діяльності, торгової діяльності, товарообмінні операції, орендна діяльність, операції із придбання валютних коштів; організація роботи по контрактах [7].

Розділ 2. Механізми ЗЕД підприємства

2.1. Контракти в ЗЕД підприємства

Угода сторін, що матеріально оформлена та направлена на встановлення, призупинення чи зміну взаємних прав і зобов'язань в зовнішньоекономічній діяльності є зовнішньоекономічним контрактом [6].

Розглянемо головні ознаки зовнішньоекономічного контракту.

До них відносяться: контрагенти, що знаходяться у різних країнах; товар перетинає кордон, коли він матеріальний; розрахунок іноземною валютою; комерційний характер.

Перерахуємо функції, що виконує зовнішньоекономічний контракт: передбачає спосіб виконання обов'язку; визначає порядок дій; прописує відносини на юридичній платформі.

Зовнішньоекономічний контракт – це проста письмова форма, укладена у відповідності до законодавства країни, при цьому враховуються міжнародні угоди, звичаї та рекомендації міжнародних організацій.

При підписанні не треба дозволу органів державної влади. Коли контракт не відповідає вимогам він визнається в судовому порядку як недійсний.

Місце укладання зовнішньоекономічного контракту визначає його форму.

Право і зобов'язання сторін за зовнішньоекономічним контрактом визначаються правом країни де укладений контракт чи в наслідку подальшого погодження. Коли таке погодження відсутнє використовують право країни де має головне місце діяльності сторона, що є: продавець – договір купівлі-продажу; лізингодавець – лізингова угода; довіритель – договір доручення; комітентом – договір комісії; перевізник – договір перевезень; страхувальник – договір страхування; експедитор – договір транспортно-експедиторських обслуговувань; кредитор – договір кредитувань [11, 34].

Під вид зовнішньоекономічного контракту проводиться вибір використання прав. Тоді для зовнішньоекономічних контрактів обирають наступні права:

- виробниче співробітництво, спеціалізація і кооперування, проведення будівельних та монтажних робіт використовується право країни де проводиться дана діяльність чи де створюється передбачений контрактом результат, коли сторони не погодили інше;
- укладених на торгах використовують право країни на території якої були здійснені торги;
- утворення спільного підприємства використовують права країни на території котрої такі підприємства мають реєстрацію.

Та інші контракти мають право країни де заснована або має основне місце проживання чи діяльності сторона, що проводить виконання даного контракту, що має значне вирішальне значення для його змісту [2, 11].

Розглянемо структуру зовнішньоекономічного контракту.

Визначає структуру зовнішньоекономічного контракту Положення про форму зовнішньоекономічних контрактів.

При укладанні контракту має бути згода сторін за усіма істотними умовами. Без цих конкретних умов зовнішньоекономічний контракт не має юридичної чинності. Контракт є укладений коли між сторонами є згоди за всіма істотними умовами. За невиконання одним партнером істотних умов контракту другою стороною можуть бути стягнуті збитки [22].

Розглянемо, що має відношення до істотних умов:

- назва та номер контракту, місце, дата укладання контракту;
- преамбула, де має бути повне найменування сторін-учасників;
- предмет контракту, де має бути зазначено назву марки товару, кінечна дата виконання робіт;

- товар його якість та кількість також визначення конкретних об'ємів роботи і термін її завершення;
- базисна умова поставки товару, тобто конкретні строки поставки товарів;
- ціни і загальна вартість контракту, розрахунок ціни контракту проводиться за формулою, яка визначає орієнтовану вартість контракту на момент його укладання;
- умова платежу, тут визначається валюта платежу, способи, порядок і строк розрахунку та гарантію виконання сторонами зобов'язання;
- умова прийняття та здавання товарів, мова йде про строк і місце факту передачі товарів, товаросупровідні документи;
- маркування і упаковка товару;
- форс-мажорні обставини, перелік ситуацій при яких умова контракту може бути не виконаною;
- рекламація і санкції, тобто встановлення порядку використання штрафних санкцій і т. д.;
- врегулювання спору в судових порядках, визначення умов і порядок вирішення спірних питань в судових порядках;
- місцезнаходження, реквізити сторін.

Контракт за домовленістю сторін може визначати якісь додаткові умови. За їх порушення однією з сторін друга не має права відмовлятися від товарів і розірвання контракту, можливо тільки вимагати виконання умов контракту і відшкодування завданих збитків [13, 20].

Розглянемо, що відноситься до додаткових умов. Це умова страхування, гарантія якості, умова притягнення субвиконавця контракту, агенту, перевізника, розрахунок норми навантажень, умова передачі технічних документів на товар, збереження торгової марки, порядки сплат податку, митного збору, захисне застереження, момент із якого контракт

починає свою дію, кількість підписаних примірників контракту, можливості і порядки внесення зміни до контракту.

Виконання зовнішньоторгівельних контрактів порядки їх укладання регулюються нормативно-правовими актами держави [23, 16].

2.2. Контракти їх базисні умови та ціноутворення на підприємствах

Торговельні звичаї – це окремі правила за якими працюють країни, ці правила утворилися на основі повторень фактичних відносин в зовнішньоекономічній діяльності. Для цього використовують відповідні умови – базисні умови поставок. Це дає можливість для спрощення складань та погоджень договорів. Використання базисних умов поставок є допомогою при пошуку способів розподілу відповідальностей та щоб запобігти розбіжностям [21, 27].

Так, для того щоб сторони договорів однаково розуміли конкретні терміни контрактів були розроблені правила їхнього розуміння. Дані правила були розроблені Міжнародною торговою палатою України. Правила також показують яку покупці та продавці несуть відповідальність, які є у них витрати та ризики. Також розрахунок митної вартості товару із метою нарахування митних платежів враховуються базисні умови поставок. Ці методи це додавання та віднімання вартості. Усі умови діляться на 4 групи: Е, F, С, Д.

Група Е – дана умова EXW має мінімальний ризик для продавця, всі витрати та ризики по доставці товару несе покупець.

F група – має наступні умови FCA, EAS, FOB.

FCA - умову використовують для всього транспорту. При використанні цієї угоди обов'язок продавця є виконанням щодо доставки

після передачі товару, що очищений від мита на експорт, під відповідальність перевізника.

EAS – дана умова показує, що продавець виконав постачання, що означає всі ризики та витрати несе покупець.

FOB – умова показує, що продавцем було виконано постачання та що із цього моменту часу всі витрати та ризики несе покупець. Ця умова використовується для перевезень товарів водним внутрішнім транспортом чи морським транспортом.

С група – має наступні умови CFR, CIF, CIP, CPT.

CFR – умова вартості та фрахту до порту призначення, коли продавець виконав постачання та оплатив витрати та фрахт та ризики має покупець. Дана умова використовується для перевезень товарів водним внутрішнім транспортом чи морським транспортом.

CIF – умова страхування, вартості та фрахту до порту призначення. Коли продавець виконав постачання та додаткові витрати несе покупець.

CIP – умова за якої перевезення до місця призначення, фрахт та страхування оплачені. Продавець передає товар перевізнику та оплачує витрати на перевезення товару, тобто продавець несе всі витрати по ризиках.

CPT – умова при якій перевезення та фрахт оплачені до місця призначення. Продавець доставляє товари перевізнику, оплачує витрати з доставки товару до місця призначення. Покупець бере всі витрати на ризики на себе вже після передачі товару перевізнику.

Д група – має наступні умови DAF, DES, DTG, DDU, DDP.

DAF – умова постачання до кордону, назва місця постачання. Коли продавець виконав постачання товару транспортом до сухопутного кордону. За бажанням сторін продавець бере на себе витрати з розвантаження та витрати на ризики, це питання повинне бути обговорене в доповненні до договору закупівлі-продажу.

DES – умова постачання з судна у порт призначення. Продавець виконав поставку та товарне пройшов митного очищення для імпорту. Витрати на ризики несе продавець до розвантаження товару.

DTG – умова постачання із пристані. Продавець несе всі витрати на ризики до місця призначення товару. Та покупець виконує митне очищення товару для імпорту. Йдеться про доставку товару водним транспортом, морським чи внутрішнім.

DDU – умова поставки без митної сплати. Продавець виконує поставку товару покупцю без митного очищення для імпорту і без розвантаження товару. За продавцем залишаються витрати на ризики по доставці товару до пункту, країни призначення.

DDP – умова поставки із сплатою мита до місця призначення. Коли продавець здійснює поставку товару покупцю. Товар, без розвантаження, при цьому пройшов митне очищення для імпорту. Витрати на ризики несе продавець.

Далі, в роботі розглянемо, основні проблеми ціноутворення в зовнішньоекономічній діяльності організацій.

І так, основними проблемами, які треба вирішити при встановленні цін на товар, це: орієнтована ціна для експортера при встановленні цін пропозицій і імпортеру за умови визначення рівня ціни; визначення співвідношення ціни товару із витратами на доставку товару, базис цін; спосіб розрахування ціни на товар; фіксація цін у договорах; валюта цін товарів платежу; унеможливлення валютного ризику [17].

В договорах ціни прописуються за конкретну одиницю вимірювання: на кількісну одиницю товару; на розрахункову одиницю; на вагову одиницю.

Визначення рівню ціни є важливим моментом у процесі ціноутворення у ЗЕД організації. Назвемо види ціни.

Ціна при якій виконуються великі комерційні експортні, імпортні операції у головних центрах світової торгівлі – є світовою ціною.

Ціна на товар, що має відповідати ціні, яка склалася на деякий товар на ринку на момент проведення зовнішньоторговельної операції де враховані умови здійснення розрахунку та умови поставки товару – є індикативною ціною.

Ціна товару внутрішньої чи зовнішньої торгівлі для різних країн, яка опублікована у друкованих виданнях - це довідкова ціна.

Ціна товару у торгівлі на біржі – є біржовими котируваннями.

Ціна товару на аукціоні, яка практично, дорівнює котируванню на біржі – є реальною операцією.

Ціни середні експортні і імпортні, визначені на основі даних шляхом поділу вартості товару на його кількість.

Ціна операції, попередньої, використовується за умови стабільності цін на сировину та обладнання.

Ціна фактичної операції.

Ціна пропозиції великої фірми менш представницька, в результаті торгу ціна, як правило, зменшується.

Цінова платформа, відносно якої проходить розподіл витрат між продавцем та покупцем, мова йде про доставку товару, є базисом цін. Базис цін розраховується в залежності від базисних умов поставок. Та незалежно від базисної умови поставки всі витрати з доставки товарів оплачується покупцем [24].

Важливий момент встановлення ціни в договорі - це спосіб фіксації ціни, що визначає коли буде зафіксована ціна у договорі. Далі назвемо види ціни:

- ціна, яка встановлена на момент підписання договору та на протязі його дії не міняється – є твердою ціною (термін поставки товару 1-14 днів);
- ціна, яка використовується при поставці товару, що вимагає значних термінів виготовлення – є ціною із подальшою фіксацією.

За умови виконання контракту ціна товару може змінюватися, цю умову прописують у договорі, також вказуються підстава встановлення ціни та чинники які враховуються під час її фіксації. Такими чинниками бувають зміни ринкової вартості товару, зміни величини фактичних витрат, зміни вмісту корисних речовин у товарі [28].

Покупець має право на вибір самого моменту фіксації ціни. Для визначення рівня ціни можна користуватися різноманітними довідниками, тощо.

Ціни є:

- фіксована ціна, що може бути переглянута під впливом змін ціни товару на ринку до моменту його поставки – є рухомою ціною;
- ціна підвищення - застереження – це коли, зростання ринкової ціни приводить до зростання договірної ціни;
- ціна зниження – застереження – це коли, зменшення ринкової ціни приводить до зниження договірної ціни, а зростання цін до уваги не беруть;
- ціна застереження це коли, є зміна договірної ціни залежно від змін ринкових цін.
- ціна, що визначається шляхом переглядів контрактної ціни, при цьому враховуються зміни в витратах виробництва.

У договорі фіксується обумовлена сторонами структура початкової ціни та змінних витрат на матеріали та зарплату [29].

Формула початкової ціни наступна:

$$Ц_{\text{поч}} = K_{\text{Г}} + K_{\text{З}} + K_{\text{М}}, \quad (2.1.)$$

Де, $Ц_{\text{поч}}$ – ціна початкова;

$K_{\text{Г}}$ – коефіцієнт гальмування;

$K_{\text{З}}$ – частка у ціні витрат для зарплати;

$K_{\text{М}}$ – частка у ціні витрат на матеріали.

Далі, формула остаточної ціни:

$$Ц_{\text{ост}} = Ц_{\text{поч}} / 100 * (K_{\text{Г}} + K_{\text{З}} * I_{\text{З}} + K_{\text{М}} * I_{\text{М}}), \quad (2.2)$$

Де, Ім – індекс зміни вартості матеріалів;

Із – індекс вимірювання зарплати.

Також, враховується, що індекси зміни заробітної платні та вартості матеріалів розраховуються в періоди проплати за матеріали та на оплату робочої сили [30].

Розділ 3. Шляхи підвищення ефективності ЗЕД підприємства

3.1. Сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства

Ефективність зовнішньоекономічних операцій – основна умова їх здійснення. Неповне техніко-економічне обґрунтування ефективності зовнішньоекономічних операцій приводить підприємство до неабияких збитків.

Порівняння економічного ефекту, що був набутий із витратами ресурсу на цей ефект, так розраховується економічна ефективність. Результат для підприємства є прибуток – грошове надходження за продукцію, що відправлена, за виконану роботу чи послугу, вартість товару, що одержали і т.д. [18].

Витрати – це грошова вартісна оцінка виробничого ресурсу, сюди відносимо: вартість матеріалу, сировини, енергії, трудового ресурсу, різноманітних послуг інших підприємств та відрахування, які є обов'язковими до різних державних фондів і деякі витрати, без яких не буде проведена ніяка торгова угода. Тобто, кількісний вимір має економічний результат і витрати ресурсу. Звідси, бачимо, що й економічна ефективність, також, може вимірюватися у кількісному вимірі, від так має критерій ефективності.

Для різного виду рівня зовнішньоекономічної діяльності критерій економічної ефективності є різний. Різним рівням оцінювання відповідним є свій вид економічного інтересу та свій особистий критерій ефективності. За макроекономічного рівня економічна ефективність зовнішньоекономічної торгівлі – є ступінь національної економічної праці. Це досягнення країни, яка приймає участь в міжнародному поділі праці і зовнішньоторгівельному обміні. За цих умов критерій економічної ефективності – це економія

національної праці, що є додатковим джерелом підвищення внутрішнього валового продукту [33].

Ступінь підвищення доходів підприємства від зовнішньоторговельних операцій є їх економічною ефективністю. Прибуток є головною мірою ефективності. Прибуток і є критерієм економічної ефективності.

Розрахунки ефективності зовнішньоекономічних операцій дає поштовх підприємству для виходу на світовий ринок. Дані розрахунків використовуються в розробці плану імпорту і експорту підприємства за оцінки напряму і структури зовнішньоторговельного обігу.

Далі, розглянемо, систему аналітичних показників зовнішньоекономічної діяльності.

Перша група.

Абсолютні показники: об'єм експорту нового товару; об'єм використання торговельної марки підприємства; об'єм експорту; об'єм імпорту; об'єм накладної витрати на імпорт та експорт; кількість задоволених рекламацій; суми рекламацій; кількість одержаних рекламацій; середній остаток коштів.

Друга група.

Відносні показники:

Індекси динаміки: вартість; ціна; фізичний обсяг; кількості.

Коефіцієнти виконання умов імпорту і експорту: за ціною ; за вартістю; за фактичним об'ємом.

Середня тривалість оборотів операцій імпорту і експорту.

Коефіцієнт повернення коштів від операцій імпорту і експорту.

Третя група.

Структурні показники: структура витрат накладних на імпорт чи експорт; географічна та товарна структура імпорту чи експорту.

Четверта група.

Показники ефективності: ефективність купівлі, продажів ліцензій; ефективність закупівлі та експлуатації імпортного устаткування;

ефективність реалізацій продукції експорту на внутрішньому ринку; інтегральний економічний ефект від імпорту, експорту; економічний ефект від імпорту чи експорту; рентабельність імпорту чи експорту; ефективність імпорту чи експорту; валютна ефективність імпорту чи експорту [26].

Розглянемо основні принципи розрахунку показників ефективності зовнішньоекономічних операцій.

Перший принцип: повний облік складових витрат та результату.

Другий принцип: порівняння із базовим варіантом.

Третій принцип: зведення витрат та результату до 1 часового моменту.

Четвертий принцип: правдива інформація.

Визначення показнику ефективності має залежність від видів зовнішньоекономічних операцій, від мети, від умови і від конкретних угод.

Для аналізування імпортової і експортної операції необхідно: знання фактору та величини їхнього впливу на економічного показника; визначення причини недовиконання; визначити виконання зобов'язання за ціною, об'ємом за вартістю та за терміном поставки і за якістю.

Даний аналіз виконується у 4 етапи.

Перший етап – аналіз здійснення зобов'язань за товаром і за товарною групою.

Другий етап – проведення зобов'язання за країною експорту, імпорту.

Третій етап – здійснення зобов'язання за країною ближнього зарубіжжя.

Четвертий етап – це етап на якому проводиться узагальнення результатів аналізу.

Кількість і загальна сума угод, кількість і сума торгових угод, що виконані, кількість, сума і вид контрактів, що були прострочені, причина невиконання угоди та порушення терміну поставки товару - ці причини мають бути з'ясовані при проведенні аналізу виконання зобов'язань за торговою угодою.

Система аналітичних показників використовується при аналізі зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Визначаються наступні показники.

Частка сум контрактів, що прострочені в звітному періоді:

$$\text{Іп.к.} = K_{\text{п}} / K_{\text{в}} * 100 \%, \quad (3.1.)$$

Де, $K_{\text{п}}$ – сума контрактів, прострочених на протязі року;

$K_{\text{в}}$ – сума контрактів, які повинні бути виконані в звітному періоді.

Коефіцієнт виконання зобов'язання за вартістю:

$$K_{\text{в.з.в.}} = \sum_{i=1}^n \text{Ц}_{\text{ф}} * Q_{\text{ф}} / \sum_{i=1}^n \text{Ц}_{\text{п}} * Q_{\text{п}}, \quad (3.2.)$$

де, $\text{Ц}_{\text{ф}} * Q_{\text{ф}}$ - фактична ціна та кількість товару;

$\text{Ц}_{\text{п}} * Q_{\text{п}}$ – планова ціна та кількість товару;

n – кількість товару.

Коефіцієнт виконання зобов'язання із експорту товару за фізичним об'ємом:

$$K_{\text{в.з.ф.}} = \sum_{i=1}^n \text{Ц}_{\text{п}} * Q_{\text{ф}} / \sum_{i=1}^n \text{Ц}_{\text{п}} * Q_{\text{п}}, \quad (3.3.)$$

де, $\text{Ц}_{\text{п}} * Q_{\text{ф}}$ - вартість експорту товару у звітному періоді, що перерахована за плановими цінами;

$\text{Ц}_{\text{п}} * Q_{\text{п}}$ – планова вартість експорту товару;

n – кількість товару.

Коефіцієнт виконання зобов'язання з експорту товару за ціною:

$$K_{в.з.ц.} = \frac{\sum_{i=1}^n Ц_{ф} * Q_{ф}}{\sum_{i=1}^n Ц_{п} * Q_{ф}}, \quad (3.3.)$$

де, $Ц_{ф} * Q_{ф}$ - вартість товару фактична;

$Ц_{п} * Q_{ф}$ – вартість експорту товару в звітному періоді перерахована за плановими цінами;

n – кількість товару.

3.2. Економічна ефективність зовнішньоекономічних угод

Щоб розрахувати ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства треба володіти інформацією про валютну ефективність імпорту чи експорту. Купівельну силу валюти та валютний курс відображає показник валютної ефективності зовнішньоекономічної операції [7].

За наступною формулою, можемо визначити валютну ефективність експорту:

$$E_{в.е.} = \frac{\sum_{i=1}^m Ц_{в.е.} * Q_e}{\sum_{i=1}^m В_e * Q_e}, \quad (3.4.)$$

де, $Ц_{в.е.}$ – валютна ціна експортного товару;

Q_e – об'єм експорту товару;

$В_e$ – витрати на виробництво і реалізацію товару;

m – кількість назв експортних товарів.

Наведемо формулу для визначення валютної ефективності імпорту:

$$E_{v.e.} = \frac{\sum_{j=1}^n C_{p.v.} * Q_i}{\sum_{j=1}^n C_i * Q_i}, \quad (3.5.)$$

де, $C_{p.v.}$ – ціна товару на внутрішньому ринку;

Q_i – об'єм імпорту товару;

C_i – валютна ціна 1 товару;

n – кількість назв імпортованих товарів.

Щоб провести оцінювання вигідності операцій експорту чи імпорту маємо зіставити коефіцієнти із деякою базою. Валютний курс є такою базою порівняння. Ефективною зовнішньоторговельна діяльність підприємства є при умові, що коефіцієнт валютної ефективності вищий від показника курсу валюти. За цих умов база порівняння це обернений курс обміну та для валютної ефективності імпорту це обмінний курс, звичайний.

Визначають показник ступеню вигідності для організації зовнішньоекономічних операцій перед укладанням зовнішньоторговельних угод, за умови планування зовнішньоторговельної діяльності та мають на меті надати оцінку ефективності експортних і імпортних операцій за минулий період [16].

При проведенні загальної характеристики експортної діяльності організації користуються наступними показниками. Це показники ефективності експорту, показники рентабельності експорту, показники економічного ефекту експорту.

Формула за якою визначають показники ефективності експорту:

$$E_{ef.e.} = ЧВ / ОП, \quad (3.6.)$$

Де, ЧВ – виторг чистий іноземною валютою, переведений за офіційним курсом в гривню у день надходження валютної виручки;

$$ЧВ = (ВВ * Кр) - Дв - МП, \quad (3.7.)$$

Де, ВВ – виторг валютний за товар експорту;

Кр – ринковий курс іноз. валюти до гривні – діючий;

Дв – витрати додаткові усередині країни;

МП – платежі митні;

ОП – об'єм продажу за експортом.

Даний показник ефективності експорту показує, як ефективно організація веде зовнішньоекономічну діяльність. Також, визначивши його видно, частку виторга в загальному об'ємі експорту організації. При показникові більшому за 1 реалізація товару на зовнішньому ринку є вигіднішою чим його реалізація в самій країні.

Формула для визначення рентабельності експорту:

$$P_e = ЧВ / ПВ * 100\%, \quad (3.8.)$$

Де, ПВ – витрати організації повні на експорт продукції;

Показник рентабельності експорту показує суму інвалютного доходу від реалізації товарів експорту, який припадає на кожну витрачену організацією грошову одиницю. Щоб визначити зміну ефективності реалізації товарів за звітний період треба порівняти із минулим періодом.

Формула при визначенні економічного ефекту експорту має наступний вигляд:

$$E_e = ЧВ + Воп - ПВ, \quad (3.9.)$$

Де, Воп – виторг від об. продажі частки валюти країни у гривні.

Застосовують методику за якою розраховують 3 показника економічної ефективності, дана методика призначена для розрахунку економічної ефективності експортної діяльності організації.

Перший показник економічної ефективності експортної діяльності організації:

$$E_{1ef.e} = ЧВ + Воп / ПВ, \quad (3.10)$$

Другий показник економічної ефективності експортної діяльності організації:

$$E_{2ef.e} = Q_e / C_e, \quad (3.11)$$

Де, Q_e – об'єм експорту на внутрішніх середньорічних цінах;

C_e – виробнича собівартість експортного товару.

Третій показник економічної ефективності експортної діяльності організації:

$$E_{3\text{еф.е}} = \frac{ЧВ + Воп - ПВ}{ЧВ + Воп} * 100 \% \quad (3.12)$$

Де, Ke – вартість основних виробничих та оборотних фондів – середньорічна, яка застосовується при виробництві експортної продукції.

Цей показник дає розуміння значення ефективності використання виробничих фондів за умови експорту.

Всі три показники економічної ефективності експортної діяльності організації треба застосовувати із метою вибору більш оптимального за критерієм максимуму економічного ефекту при заключенні угоди. Краще коли $E_{1\text{еф.е}} > 1$ та $U_{1\text{еф.е}} > E_{2\text{еф.е}}$. Коли виконані дані умови тоді експорт товару для організації є вигідним економічно. При цьому є потреба у пошуку шляхів зростання експорту цього товару.

Так третій показник економічної ефективності експортної діяльності організації показує нам рівень ефективності даного товару.

Імпортна діяльність організації характеризується застосуванням таких показників, як: показник економічної ефективності імпорту; показник економічного ефекту імпорту; показник рентабельності імпорту [30].

Розглянемо показник економічної ефективності імпорту, він визначається за формулою:

$$E_{\text{еф.і}} = \frac{Ці.в.р.}{V_i} \quad (3.13)$$

Де, $Ці.в.р.$ – вартість імпортної продукції на внутрішньому ринку;

V_i – витрата на закупівлю імпортної продукції.

$$V_i = V_m + M + A + ПДВ + M_3 + Д1 + ПДВд, \quad (3.14)$$

Де, V_m – митна вартість товарів.

$$V_m = V_{vi} - K, \quad (3.15)$$

Де, M – мито імпортне;

A – сума акцизного збору;

ПДВ – податок на додану вартість;

M_3 – збори митні;

Д1 – витрати імпортера додаткові;

ПДВД – податок на додану вартість при додаткових витратах імпортера.

Більш ефективною буде імпортна діяльність організації за умови коли цей показник більший за 1.

Формула для визначення показнику економічного ефекту імпорта:

$$E_i = C_{pi} - V_i, \quad (3.16)$$

Де, C_{pi} – ціна реалізованих товарів імпорту на внутрішньому ринку.

Показнику економічного ефекту імпорта показує характеристику прибутку від реалізації імпортного товару.

Показник рентабельності імпорту визначаємо по формулі:

$$P_i = E_i / V_i, \quad (3.17)$$

Назвемо методики які застосовують у залежності від мети виконання імпортової операції, це потрібно, для розрахунку економічної ефективності імпорту. Перша методика – імпорт товару виконується для виробничого споживання імпортером із метою зменшення витрат виробництва як альтернативу закупки на внутрішньому ринку. Друга методика – імпорт товару виконується при його реалізації на внутрішньому ринку із метою отримання прибутку.

Далі за формулою розраховують товари виробничого призначення економічної ефективності імпорту:

$$E_{1ef.e} = C_k / C_{pi}, \quad (3.18)$$

Де, C_k – ціна імпортного обладнання;

C_{pi} – ціна повна споживання імпортного обладнання.

$$C_{pi} = C_k + E_v, \quad (3.19)$$

Де, E_v – витрати експлуатаційні на використання обладнання.

$$E_v = V_c + V_e + V_r + V_z + Z_p,$$

Де, V_c – вартість матеріалу;

V_e – вартість енергії і палива;

V_r – вартість ремонту обладнання;

Вз – вартість запасних частин для обладнання;

ЗП – зарплата працівників, що займаються обслуговування обладнання.

Ефективнішим є імпорт за умови коли $E_{1\text{эф.е}}$ більш приближений до одиниці. При застосуванні даного показника організація має змогу закупити обладнання за низькою ціною та ще й із майбутніх витрат на експлуатацію.

$$E_{2\text{эф.і}} = Q_{\text{п}} / V_{\text{у}}, \quad (3.20)$$

Де, $Q_{\text{п}}$ – об'єм випущеної продукції;

$V_{\text{у}}$ – витрати на імпорт обладнання.

$E_{2\text{эф.і}}$ – треба щоб даний показник був вищий за одиницю.

Умови кредитування мають значний вплив на показник ефективності зовнішньоекономічної діяльності організації. На умовах кредиту проводяться експортні операції, тож треба володіти інформацією щодо питання як вигідно продати товар із відстрочкою платежу.

При кредитуванні у розрахунках ефективності ЗЕО застосовується коефіцієнт кредитного впливу. Коефіцієнт кредитного впливу – це відношення сумарних валютних надходжень, поставки товару зведеного до року, до зовнішньоторговельної номінальної ціни даного товару.

Наведемо формули за якими визначають ефективність ЗЕО, що мають на меті кредитування.

Формула ефекту експорту наступна:

$$E_{\text{е}} = (V_{\text{к}} * K_{\text{ві}} * K_{\text{кр}}) - V_{\text{е}}, \quad (3.21)$$

Де, $V_{\text{к}}$ – сума виторгу від контракту;

$K_{\text{ві}}$ – коефіцієнт переводу нац. валюти у іноземну валюту;

$V_{\text{е}}$ – витрати при виробництві експортної продукції.

Формула ефекту імпорту наступна:

$$E_{\text{і}} = Z_{\text{і}} - V_{\text{і}} * K_{\text{кр}} / K_{\text{ве}}, \quad (3.22)$$

Де, $Z_{\text{і}}$ – оцінка закупленої продукції вартісна;

$V_{\text{і}}$ – затрати при імпорті продукції;

$K_{\text{ве}}$ – коефіцієнт переводу ін. валюти у національну.

Формула економічної ефективності експорту наступна:

$$E_{ек.е} = V_k * K_{ві} * K_{кр} / V_e, \quad (3.23)$$

Формула економічної ефективності імпорту наступна:

$$E_{ек.} = Z_i * K_{ве} / V_i * K_{кр}, \quad (3.24)$$

Коли імпорт чи експорт виконувався у рахунок раніш взятого кредиту, при цьому використовуємо величину, що обернена до коефіцієнту кредитного впливу:

$$K_{пог.кр.} = 1 / K_{кр}, \quad (3.25)$$

Показник інтегрального економічного ефекту при умові коли суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності працює зразу і з імпортом і з експортом то цей показник допомагає оцінити зовнішньоекономічну діяльність організації.

$$E_{е-і} = \sum_{i=1}^n E_e + \sum_{i=1}^m E_i, \quad (3.26)$$

де, $\sum_{i=1}^n E_e$ – сума ефектів за усіма угодами з експорту;

$\sum_{i=1}^m E_i$ – сума ефектів за усіма угодами з імпорту.

Висновки

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства - це діяльність суб'єкту господарської діяльності України і іноземного суб'єкту господарської діяльності, що основана на взаємних відносинах.

Можливість отримувати валютну виручку від експорту, збільшувати технічний рівень виробництва, виготовляти конкурентоспроможну продукцію – це є практичним значенням зовнішньоекономічної діяльності.

Нормативні акти країни регулюють зовнішньоекономічну діяльність.

Основна умова здійснення зовнішньоекономічної діяльності – це її ефективність. Так, результатом великих збитків може бути недостатнє техніко-економічне обґрунтування ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності зумовлює ступінь інтересу підприємства в виході на світовий ринок, дає можливості для обґрунтування окремих пропозицій закупівлі і продажів певного товару. Отримані дані використовуються за розробки плану експорту чи імпорту підприємства та за оцінювання структури, напрямку зовнішньоторговельного обігу.

Список використаної літератури

1. Бестужева С.В. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посібник. Харків : ХНЕУ, 2010. 212 с
2. Васюренко В. О. Фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств: теоретичне узагальнення та прикладний аналіз: монографія / Васюренко В. О.; Харк. нац. екон. ун-т. – Х.: ХНЕУ, 2012. – 99 с
3. Вернюк Н. О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Н. О. Вернюк, Л. В. Клименко, І. М. Новак; Уман. нац. ун-т садівництва. – Умань: Сочінський [вид.], 2012. – 322 с
4. Вороненко В. І. Обґрунтування напрямів розвитку сонячної енергетики для України // Енергоефективність та відновлювальна енергетика в Україні: проблеми управління / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2019. – С. 72-85. – Режим доступу: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80025>
5. Вороненко В.И., Бурлакова И.М.. Эффекты от использования энергетических природных ресурсов в странах Европейского союза и Украине. Економіка та держава. 2018. № 7. С. 61-66. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/70636>
6. Вороненко В.И., Горобченко Д.В. Теоретические модели анализа эколого-экономического развития. Економічний простір: Збірник наукових праць. 2020. № 157. С. 65-68. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83711>
7. Вороненко В.І., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Визначення індикаторів та рівнів регуляторної ефективності податкових інструментів на національному та світовому рівнях. Проблеми та перспективи забезпечення макроекономічної стабільності : монографія / за ред. С. В. Леонова і М. М.

Бричко. Суми : Сумський державний університет, 2022. С. 65-75.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90488>

8. Вороненко В.І., Кубатко О.В., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Динаміка цифрової трансформації соціально-економічних та екологічних систем. Агросвіт. 2022. № 15-16. С. 15-22.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89229>

9. Гриценко П., Коваленко Є., Вороненко В., Смакоуз А., Степаненко Є. Аналіз дефініції «зміни» як економічної категорії. Механізм регулювання економіки, (1 (91), 92-98. URL: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07>

10. Дахно І. І., Алієва-Барановська В. М. Зовнішньоекономічна діяльність-3 : навч. посібн. / За ред. д.е.н., проф. І. І. Дахна. К. : Центр учбової літератури, 2018. 356 с

11. Дідківський М.І Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посібник / М.І. Дідківський. – К.: Знання, 2006. – 462 с

12. Дроздов Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібник. - Київ: ЦУЛ, 2012. – 172-382 с.

13. Дяченко, А. В., Карінцева, О. І., Тарасенко, С. В., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Кисильова, К. С. Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019-2020 рр. в Україні // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 21-40.
DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.02>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85737>

14. Зосимова Ж. С. Експертиза зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посіб. / Ж. С. Зосимова. – Харків: Лідер, 2014. – 234 с

15. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Підручник / В.О. Новак, Т.Л. Мостенська, Г.С. Гуріна, О.В. Ільєнко. – К.: Кондор, 2012. – 552 с

16. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посібник /О.В. Шкурупій, В.В. Гончаренко, І.А. Артеменко та ін.; За заг. ред.Шкурупій О.В. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с

17. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: підруч. для студ. вищ.навч. закл. / В. О. Новак [та ін.]; Нац. авіац. ун-т, Нац. ун-т харч.технологій. – К.: Кондор, 2012. – 493 с

18. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Підручник для вузів / І.В.Багрова, Н.І. Рєдіна, В.Є. Власик, О.О. Гетьман; За редакцією д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. - К. Центр навч. л-ри, 2014. – 580 с.

19. Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>

20. Економіка розвитку: європейський досвід упровадження досягнень Industries 3.0, 4.0 та 5.0. : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91525>

21. Економіка та бізнес-інновації: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2023. – 702 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91523>

22. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Фалько, К. С. Практичні засади підвищення ефективності логістичної діяльності сучасного підприємства. Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2021. № 3. С. 127–136. DOI: 10.21272/1817-9215.2021.3-14
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86223>

23. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>

24. Карінцева О.І., Дегтярьова І. Б., Харченко М.О., Долгошеева О. І., Кіріл'єва А. В. Залучення іноземних інвестицій як інструмент забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку країни. Вісник СумДУ. Серія «Економіка», № 3' 2020. С. 199-211. DOI: 10.21272/1817-9215.2020.3-22
https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/3_2020/22.pdf

25. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / О.А. Кириченко, Є.Г. Базовкін, С.А. Єрохін, С.М. Лаптев, О.М. Литвак; за ред. О.М. Кириченко. – 2-е вид., переробл. і доп. – К.: Знання, 2008. – 518 с

26. Лукаш, О., Дерев'янка, Ю., Васильєва, Т., & Танащук, М. (2022). Формування конкурентного середовища у освітньому просторі: роль освітніх провайдерів. Механізм регулювання економіки, (3-4(97-98), 31-39. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.08>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90532>

27. Ліпич Л. Г. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств: монографія / Л. Г. Ліпич, А. О.Фатенок-Ткачук; Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки. – Луцьк: Волин. нац.ун-т ім. Лесі Українки, 2010. – 218 с

28. Малярець Л. М. Контролінг зовнішньоекономічної діяльності підприємства: аналітичний підхід: монографія / Малярець Л. М.,Проскуріна Н. В. – Харків: Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 226 с

29. Мельник Л. (2021) Сучасні тренди економічного розвитку: Досвід ЄС та практика України: підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2021. 432 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89235>

30. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдов'єва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство // Механізм регулювання економіки. 2020. № 2. С. 9-28. DOI: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82236>

31. Мельник, Л., Карінцева, О., Кубатко, О., Дерев'янка, Ю., Маценко, О. (2022). Реструктуризація соціально-економічних систем як складова формування цифрової економіки в Україні у період кризи. Механізм регулювання економіки, (1-2(95-96), 7-13.

32. Мельник Л. Г., Маценко О. М., Дериколенко О. М., Кириленко М. В., Стародуб І. А. Економіка підприємств, територій та макроекономічних систем в умовах цифрових трансформацій: від стабільності й лінійного мислення до антикрихкості та нелінійного, інноваційного мислення // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 67-78. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.06>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87532>

33. Мельник, Л. (2022). Росія – країна, побудована на порушенні божих заповідей: погляд економіста . Механізм регулювання економіки, (3-4(97-98), 141-150. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.10>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90536>

34. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

35. Ніколаєв С.О., Вороненко В.І., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Одеволе О.О. Блокчейн як фактор цифрової трансформації економіки України. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2021. №2. С. 16-23. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85043>

36. Омеляненко В.А., Литвиненко С.М., Вороненко В.І. Аналіз потенціалу конвергенції біо- та нанотехнологій в космічній галузі (національний та міжнародний аспект). Інновації і трансфер технологій: методи, моделі та механізми управління: колективна монографія / за ред. д.е.н. В.А. Омеляненка. Суми: Інститут стратегій інноваційного розвитку і трансферу знань, 2023. С. 284-296.

37. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>

38. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 1: Трансформації економічних систем: досвід ЄС в реалізації Industries 3.0, 4.0, 5.0: навчальний

посібник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 2022. 608 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91526>

39. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 2: Кращі практики ЄС для сестейнового розвитку : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91527>

40. Трифонова О.В., Швець В.Я. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2015. – 152 с.

41. Babenko V., Matsenko O., Voronenko V., Nikolaiev S., Kazak D. Economic prospects for cooperation the European Union and Ukraine in the use of blockchain technologies. The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series: International Relations. Economics. Country Studies. Tourism. 2020. № 12. С. 8-17. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83746>

42. Hrytsenko P., Voronenko V., Kovalenko Ye., Kurman T., Omelianenko V. Assessment of the development of innovation activities in the regions: Case of Ukraine. Problems and Perspectives in Management. 2021. 19(4). P. 77-88.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85729> (SCOPUS)

43. Hrytsenko, P. V., Kovalenko, Y. V., Voronenko, V. I., Smakouz, A. M., Stepanenko, Y. S. Analysis of the Definition of “Change” as an Economic Category // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 92-98. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84025>

44. Hrytsenko, P.V., Kovalenko, Y.V., Voronenko, V.I., Smakouz, A.M., Stepanenko, Y.S. Analysis of the Definition of “Change” as an Economic Category. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. С. 92-98.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84025>

45. Ji, Z., & Sotnyk, I. (2023). Economic analysis of energy efficiency of China's and India's national economies. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99), 11-16. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.02>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91221>

46. Jianming Mu, Goncharenko O. S., Chortok Yu. V., Yaremenko A. H. Peculiarities of Formation of the Region's Logistics Infrastructure on the Basis of Eco-Innovations Within the Framework of Stakeholders' Partnership in the Enterprise-Region-State System // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 4. P. 22-29. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.94.03>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87514>

47. Karintseva O. I., Yevdokymov A. V., Yevdokymova A. V., Kharchenko M. O., Dron V. V. Designing the Information Educational Environment of the Studying Course for the Educational Process Management Using Cloud Services. Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 87-97. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.07>

48. Kovalov, B., Karintseva, O., Kharchenko, M., Khymchenko, Y., & Tarasov, V. (2023). Methods of evaluating digitization and digital transformation of business and economy: the experience of OECD and EU countries. Економіка розвитку систем, 5(1), 18-25. <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-1-3> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91585>

49. Kovalov, B., Karintseva, O., Kharchenko, M., Khymchenko, Y., & Tarasov, V. (2023). Methods of evaluating digitization and digital transformation of business and economy: the experience of oecd and eu countries. Економіка розвитку систем, 5(1), 18-25. <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-1-3> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91585>

50. Kubatko, O. V., Kubatko, O. V., Sachnenko, T. I., Oluwaseun, O. O. Organization of Business Activities with Account to Environmental and Economic Aspects // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 76-85. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.08>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85180>

51. Kubatko, O., Merritt, R., Duane, S., & Piven, V. (2023). The impact of the COVID-19 pandemic on global food system resilience. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99), 144-148. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.22>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91371>

52. Lukash, O. A., Derev`yanko, Y. M., Kozlov, D. V., Mukorez, A. I. Regional Economic Development in The Context of the COVID-19 Pandemic and the Economic Crisis // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 99-107.

DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.08>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84026>

53. Kubatko, O. V., Chortok, Y. V., Honcharenko, O. S., Nechyporenko, R. M., & Moskalenko, I. M. (2019). Studying Features of Vehicle Type Selection by Trade and Logistics Enterprise. Mechanism of economic regulation. – 2019. – №3.

– C. 73–82. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>

54. Melnyk L. H., Derykolenko O. M., Mazin Yu. O., Matsenko O. I., Piven V. S. Modern Trends in the Development of Renewable Energy: the Experience of the EU and Leading Countries of the World // Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 117-133.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81810>

55. Melnyk, L. Hr., Shaulska, L. V., Mazin, Yu. O., Matsenko, O. I., Piven, V. S., Konoplov, V. V. Modern Trends in the Production of Renewable Energy: the Cost Benefit Approach // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 5-16.

DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.01>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83761>

56. Melnyk, L., Karintseva, O., Kubatko, O., Derev`yanko, Y., & Matsenko, O. (2022). Restructuring of socio-economic systems as a component of the formation of the digital economy in Ukraine. Mechanism of an Economic Regulation, (1-2(95-96), 7-13. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.01>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89627>

57. Melnyk, L., Kovalov, B., Mykahilov, S., Mykhailov, S., Skrypka, Y., & Starodub, I. (2022). Dynamics of reproduction of economic systems in the transition to digital economy – in the light of synergetic theory of development*. Mechanism of an Economic Regulation, (3-4(97-98), 7-14.

<https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.01>

<https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.01>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90520>

58. Melnyk, L., Matsenko, O., Kalinichenko, L., Holub, A., & Sotnyk, I. (2023). Instruments for ensuring the phase transition of economic systems to management based on Industries 3.0, 4.0, 5.0. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99)), 34-40. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.06>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91226>

59. Nesterenko V., Dolhosheieva O., Kirilieva A., Voronenko V., Hrytsenko P. «Green» vector of the economic development of the country. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. С. 82-90.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87533>

60. Nesterenko, V. O., Dolhosheieva, O. I., Kirilieva, A. V., Voronenko, V. I., Hrytsenko, P. V. "Green" Vector of the Economic Development of the Country // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. P. 79-87. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.07>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87533>

61. Nikulina, M., Sotnyk, I., Derykolenko, O., & Starodub, I. (2022). Unemployment in Ukraine's economy: COVID-19, war and digitalization. Mechanism of an Economic Regulation, (1-2(95-96)), 25-32. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.04>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89630>

62. Omelyanenko V., Pidorychev I., Voronenko V., Andrusiak N., Omelianenko O., Fyliuk H., Matkovskyi P., Kosmidailo I. Information & Analytical Support of Innovation Processes Management Efficiency Estimations at the Regional Level. International Journal of Computer Science and Network Security. 2022. Vol. 22, No. 6. P. 400-407.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89615>

63. Sotnyk I. M., Nahornyi M. V., Maslii M. Yu., Nikulina M. P., Yehorov Y. V. Problems of Unemployment in Ukraine Under the COVID-19 Pandemic // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. P. 88-96. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.08>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87534>

64. Sotnyk, I. M., Matsenko, O. M., Popov, V. S., Martymianov, A. S. Ensuring the Economic Competitiveness of Small Green Energy Projects // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 28-40. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.03>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84021>

65. Tambovceva, T. T., Melnyk, L. Hr., Dehtyarova, I. B., Nikolaev, S. O. Circular Economy: Tendencies and Development Perspectives // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 33-42. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.04>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85156>

66. Voronenko V., Horobchenko D. Approaches to the Formation of a Theoretical Model for the Analysis of Environmental and Economic Development. Journal of Environmental Management and Tourism. Craiova: ASERS Publishing, 2018. Vol. 9, Issue Number 5(29). P. 1108-1119.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/77227>