

Ім'я користувача:
Житомирський економіко-гуманітарний інститут

ID перевірки:
1016220216

Дата перевірки:
30.04.2024 22:52:26 EEST

Тип перевірки:
Doc vs Internet

Дата звіту:
30.04.2024 22:53:38 EEST

ID користувача:
100011285

Назва документа: Корженко курсова

Кількість сторінок: 38 Кількість слів: 7788 Кількість символів: 65103 Розмір файлу: 52.77 KB ID файлу: 1015996030

17.6% Схожість

Найбільша схожість: 4.88% з Інтернет-джерелом (<http://5rik.ru/better/article-186398.php>)

17.6% Джерела з Інтернету

1000

Сторінка 40

Пошук збігів з Бібліотекою не проводився

0% Цитат

Не знайдено жодних цитат

Не знайдено жодних посилань

0% Вилучень

Немає вилучених джерел

ВСТУП

Зі становленням ринкових відносин в Україні значно розширилося коло суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (фізичних та юридичних осіб усіх форм власності), які здійснюють імпортно-експортні операції з купівлі-продажу товарів.

Українське законодавство детально регламентує порядок здійснення суб'єктами господарювання операцій у сфері імпорту та експорту з урахуванням положень міжнародно-правових актів та міжнародних договорів. Серед законодавчих актів, що встановлюють загальні засади здійснення імпортно-експортних операцій, є Закон України № 959-ХІІ від 16 квітня 1991 року "Про зовнішньоекономічну діяльність", зі змінами та доповненнями.

Важливою умовою здійснення імпорту та експорту товарів як видів зовнішньоекономічної діяльності є обов'язковість укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів). На зовнішньоекономічні договори (контракти), що укладаються українськими суб'єктами господарювання, також поширюється порядок укладення таких договорів, передбачений Положенням, крім випадків, коли суб'єктом господарювання є фізична особа. Підписання зовнішньоекономічного договору від імені українського суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності - юридичної особи здійснюється однією особою, яка має на це право відповідно до статусу такого суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності згідно з установчим документом, та за довіреністю, підписаною представником такого суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності одноосібно або в інший спосіб, передбачений установчим документом або безпосередньо уповноваженим на це установчим документом.

Важливість цього завдання ілюструється сучасними потребами господарської діяльності України, спрямованими на побудову ринкової економіки, виникнення нових виробничих структур та налагодження економічних зв'язків з іншими країнами. У зв'язку з цим у суб'єктів

господарювання виникає потреба в аналізі особливостей процесу міжнародної торгівлі та факторів, що впливають на кінцевий результат для кожної зі сторін. Таким чином, необхідно буде визначити найбільш оптимальні умови для зовнішньоекономічних контактів, як з точки зору експорту, так і з точки зору імпорту. Процеси змін, що відбуваються в Україні, пронизують усі сфери економічного життя. У цьому контексті імпортно-експортні операції стають одним з основних напрямків товарної торгівлі в Україні та джерелом надходження іноземної валюти для іноземних організацій. Сьогодні великий інтерес економічних агентів до зовнішньоторговельних операцій зумовлює необхідність аналізу особливостей процесу міжнародної торгівлі та факторів, що впливають на кінцевий результат для кожної зі сторін. Така ситуація зумовила вибір та актуальність теми даної роботи, її мету та основні напрямки.

Метою роботи є розробка основних методологічних та організаційних засад використання та вдосконалення імпортно-експортних операцій на підприємствах в умовах розвитку ринкової економіки України, а також пошук шляхів удосконалення методів управління підприємствами виробничої сфери.

Предметом дослідження є теоретико-методичне забезпечення оцінки та підвищення ефективності імпортно-експортної діяльності вітчизняних підприємств легкої промисловості.

Об'єктом дослідження є імпортно-експортна діяльність підприємств.

Курсова робота містить вступ, три розділи, висновки та список використаної літератури.

РОЗДІЛ 1

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА
СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

1.1. Сутність поняття зовнішньоекономічної діяльності та її значення в розвитку економіки країни

На сьогоднішній день для України вкрай важливо подолати економічну кризу шляхом налагодження зовнішньоекономічних зв'язків та участі в міжнародній торгівлі як активного та рівноправного партнера. У цьому контексті вихід на нові зовнішні ринки та утримання існуючих ринкових позицій є складним завданням для українських підприємств і вимагає більш ефективного застосування різних управлінських концепцій.

Одним із шляхів удосконалення управління розвитком з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств є впровадження нових інструментів та методів аналізу зовнішньоекономічної діяльності.

Ринкова економіка створила широкі можливості для зовнішньоекономічної діяльності та валютної незалежності підприємств. Поява уповноважених банків, які отримали ліцензію Центрального банку України на здійснення валютних операцій, значно розширила сферу дії грошово-кредитного механізму. У цьому контексті імпортно-експортні операції стають одним з основних напрямків товарної торгівлі в Україні та джерелом валютних надходжень для організацій-резидентів. Сьогодні великий інтерес суб'єктів господарювання до зовнішньоторговельних операцій зумовлює необхідність аналізу особливостей процесу міжнародної торгівлі та факторів, що впливають на кінцевий результат кожної зі сторін. Тому вбачається необхідним визначити оптимальні умови укладання зовнішньоекономічних контрактів як з точки зору експорту, так і з точки зору

імпорту. Під терміном "експортно-імпортна діяльність" розуміють складні механізми взаємовідносин, що виникають у процесі купівлі-продажу товарів на світовому ринку [15].

Існують різні причини, чому компанії можуть прагнути займатися зовнішньоекономічною діяльністю. Наприклад, у них може виникнути потреба закупити сировину або товари за кордоном, оскільки вони не можуть придбати цю продукцію у вітчизняних виробників. Така ситуація призводить до необхідності імпорту. Може виникнути і протилежна ситуація. Це коли компанія має товари, які вигідніше продати за кордон, ніж продати в своїй країні. Таким чином виникає потреба в експорті. Нерідко компанії виступають торговими посередниками між покупцями і продавцями в різних країнах. Для того, щоб брати участь у міжнародній торгівлі, компаніям необхідно розуміти додаткові труднощі, пов'язані з цією діяльністю.

Поняття зовнішньоекономічної діяльності з'явилося в 1987 році з переходом до нової системи управління і початком зовнішньоекономічної реформи. Суть цієї реформи полягала в децентралізації зовнішньої торгівлі та переході від міждержавних зовнішньоекономічних відносин до зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємств. В результаті в ході зовнішньоекономічних реформ з'явилися два поняття: зовнішньоекономічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність, останнє з яких змінило існуюче визначення, значення та сутність зовнішньоекономічних відносин.

Зовнішньоекономічна діяльність - це діяльність українських та іноземних суб'єктів господарської діяльності, що має місце як на території України, так і за її межами [17].

Зовнішньоекономічна діяльність відрізняється від зовнішньоекономічних зв'язків тим, що вона відбувається на рівні виробничих структур (підприємств, організацій, господарств тощо), має повну самостійність у виборі іноземних партнерів, у визначенні

номенклатури товарів для імпортно-експортних операцій, ціни та вартості контрактів, кількості та умов постачання, а також у виробничо-комерційній діяльності з вітчизняними та іноземними партнерами Вона є складовою частиною Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність - це сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій. Обов'язковими допоміжними умовами зовнішньоекономічної діяльності є виконання певних завдань щодо забезпечення руху товару від продавця до покупця; своєчасне надання різних зовнішньоторговельних послуг, таких як транспортні, страхові, експедиторські, банківські, платіжно-розрахункові послуги; комерційне До них відносяться наявність валютної та фінансової інформації.

Відповідно до Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, міжнародна (або зовнішньоторговельна) угода - це угода, укладена з контрагентом, тобто контрагентом, торгова компанія якого знаходиться в іншій країні, іншими словами, юридична адреса якого знаходиться в іншій країні.

Основним принципом зовнішньоекономічної діяльності компанії є комерційний розрахунок, заснований на принципах господарської та фінансової самостійності і самокупності, з урахуванням валютних, фінансових і матеріально-технічних можливостей країни базування. Відповідальність за результати зовнішньоекономічної діяльності несуть самі підприємства, причому не тільки за експортні поставки, а й за імпортні закупівлі для розвитку експортного та імпортозамінного виробництва і технологічної реконструкції.

Зовнішньоекономічну діяльність та зовнішньоекономічні відносини не слід розглядати як дві окремі сфери функціонування та державного регулювання. До основних завдань зовнішньоекономічної діяльності держави належать

- митний контроль товарів, що переміщуються через кордон
- Нетарифне регулювання імпорту та експорту окремих товарів;
- загальнодержавного значення (ліцензування та квотування);
- Заходи, що регулюють функціонування зовнішньоекономічних зв'язків;
- Митне регулювання (податки, мито та збори), в тому числі.

Види зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюються в Україні, визначені Законом "Про зовнішньоекономічну діяльність". До них відносяться

- Імпорт та експорт товарів (продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної власності, капіталу та робочої сили).
- Надання послуг українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності.
- Надання виробничих, транспортно-експедиційних, консультаційних, експортних, посередницьких, аудиторських, юридичних та інших послуг, не заборонених законодавством України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності українським суб'єктам господарської діяльності;
- науково-технічне, науково-дослідне, дослідно-конструкторське, виробниче, освітнє та інше співробітництво з іноземними суб'єктами господарювання, навчання та підготовка фахівців на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законодавством України;
- кредитно-розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності банківських, кредитних і страхових установ за межами України;

- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами господарювання, включаючи створення спільних підприємств різних видів і форм, здійснення спільних господарських операцій, спільне володіння майном в Україні та за її межами;

- підприємницька діяльність в Україні, пов'язана з наданням іноземними суб'єктами ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних активів; аналогічна діяльність іноземних суб'єктів господарської діяльності за межами України;

- організація та проведення виставок, симпозіумів, аукціонів, конкурсів, тендерів, конференцій, семінарів та інших подібних заходів, в яких беруть участь іноземні суб'єкти господарської діяльності;

- Організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі іноземною валютою на території України;

- товарообмінні (бартерні) операції та інші види діяльності, що ґрунтуються на зустрічній торгівлі; орендні операції, у тому числі лізингові;

- операції з купівлі, продажу та обміну іноземної валюти на валютних аукціонах, біржах та міжбанківських валютних ринках;

- контрактні операції українських резидентів з іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені законодавством України.

Перелік видів та форм зовнішньоекономічної діяльності, що міститься в Законі про ЗЕД, є дуже широким і охоплює практично всі види, відомі у світовій практиці. Однак основну роль відіграють такі форми зовнішньоекономічних зв'язків, як міжнародна торгівля, за допомогою якої країни можуть спеціалізуватися, підвищувати продуктивність своїх ресурсів, збільшувати загальний обсяг виробництва і задовольняти попит на продукцію, для якої внутрішнє виробництво є вкрай неефективним або неможливим.

В Україні найпоширенішими формами зовнішньоекономічної діяльності є експорт та імпорт. Тому визначення чіткого алгоритму розрахунку фінансово-економічної ефективності експортно-імпортних операцій має велике значення для прийняття управлінських рішень у діяльності українських компаній. Результати аналізу повинні спонукати до конкретних впроваджень, спрямованих на збільшення обсягів експорту та виробництво конкурентоспроможної продукції [9].

Українське законодавство передбачає детальні процедури діяльності суб'єктів господарювання у сфері імпорту та експорту з урахуванням положень міжнародно-правових документів та міжнародних угод. Серед законодавчих актів, що встановлюють загальні засади здійснення імпортно-експортних операцій, насамперед слід назвати Закон України від 16 квітня 1991 року "Про зовнішньоекономічну діяльність". № 959-ХІІ (зі змінами та доповненнями) [12].

Імпорт (імпорт товарів) - це купівля українським суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності товарів (у тому числі в негрошовій формі) в іноземного суб'єкта господарської діяльності (незалежно від того, ввозяться ці товари на територію України чи ні), включаючи купівлю товарів для власного споживання українськими установами та організаціями, розташованими за кордоном. .

Експорт (товарів) - це продаж товарів українським суб'єктом господарювання іноземному суб'єкту господарювання (у тому числі з оплатою в негрошовій формі), незалежно від того, чи вивозяться ці товари через митний кордон України (включаючи реекспорт товарів). Таким чином, український суб'єкт господарювання, який експортує товари, є експортером. Експортна операція - це діяльність, спрямована на продаж та вивезення товарів за межі України з метою передачі їх у власність контрагенту, розташованому за кордоном. Для продавця не має значення, що покупець робить з товаром: переробляє його, продає на внутрішньому ринку чи перепродає в третій країні. У будь-якому випадку для продавця і країни

походження товару це експортна операція [9]. Її основними ознаками є укладення контракту з іноземним контрагентом та перетин кордону країни-експортера. Факт експорту фіксується, як тільки товар перетнув митний кордон держави. Водночас під реекспортом (зворотним вивезенням товарів) розуміють продаж іноземними суб'єктами господарювання та вивезення за межі України товарів, раніше ввезених в Україну.

Різноманітність критеріїв, що визначають ефективність зовнішньоекономічної діяльності, вимагає наявності набору стратегічних завдань та відповідних аналітичних інструментів для їх вирішення.

При аналізі імпорتنих операцій важливо знати, наскільки виробники в країні-імпортері розвинули власні дистриб'юторські мережі. Відсутність або нерозвиненість дистриб'юторських мереж дає можливість експортерам отримати конкурентну перевагу за рахунок скорочення дистанції спілкування зі споживачами та швидкого реагування на зміни попиту.

До основних стратегічних питань, які необхідно вирішити суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, відносяться

1. оцінка галузі, до якої належить підприємство, з точки зору її орієнтації на зовнішньоекономічний попит; 2:

- 2. оцінка конкурентної ситуації;
- 2. оцінка ринку постачальників
- 2. аналіз ринку попиту
- 2. вибір сегментів ринку.
- 3. вибір постачальників.
- 4. розробка маркетингових стратегій.
- 5. вибір товарної та асортиментної політики.
- 6. прогнозування та формування попиту.
- 7. ціноутворення.

Представлені завдання дозволяють компанії досягти конкретних цілей, таких як

- 7. оцінка діяльності підприємства та його підрозділів. Це робиться шляхом порівняння фактичних результатів із запланованими або результатами попереднього періоду;

- виявлення можливих резервів, їх розміру та місця виникнення, а також класифікація їх за важливістю, рівнем контролю та термінами дії;

- На основі дослідження причин відхилень чітко формулюється проблема для подальшого вирішення.

Для визначення ефективності імпортно-експортних операцій компанії повинні організувати облік, який забезпечує необхідну достовірну інформацію про продажі (закупівлі) в абсолютному і натуральному вираженні, а також про витрати і доходи, пов'язані з продажем (купівлею) товарів на зовнішніх ринках в розрізі окремих країн [25].

Суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності недостатньо розуміти важливість аналізу імпортно-експортних операцій для визначення ключів до успіху в цій сфері. Наступним шляхом досягнення ефективності в цій діяльності є визначення методології аналізу.

- Уточнення завдань аналізу у зв'язку з відповідними цілями;

- Визначення логічного ланцюжка аналізу;

- Вивчення джерел інформації та їх надійності.

- Визначення конкретних служб і співробітників, відповідальних за проведення аналізу та його результати.

Після визначення цілей та об'єктів аналізу аналітична робота з дослідження цих об'єктів починається з узагальнюючих показників. Далі визначаються ключові компоненти та фактори, що на них впливають. Останнім кроком є визначення показників, які будуть використовуватися для всіх розрахунків.

Вибір методу аналізу залежить від мети аналізу та проблеми, яку необхідно вирішити. Найбільш детальним методом аналізу є розробка факторної моделі. Факторна модель - це органічно узгоджена система узагальнюючих, проміжних і похідних показників, що характеризують функціональні області, які аналізуються, і взаємозв'язки між ними.

За результатами аналізу формулюються проблеми, які потребують нагального вирішення для підвищення ефективності імпортно-експортних операцій.

Таким чином, можна побачити, що налагодження зовнішньоекономічних зв'язків та участь у міжнародній торгівлі як активного та рівноправного партнера має велике значення для України. В Україні найпоширенішою формою зовнішньоекономічної діяльності є імпортно-експортні операції. Розрахунок фінансово-економічної ефективності імпортно-експортних операцій має велике значення для прийняття бізнес-рішень в діяльності українських компаній.

1.2. Методи реалізації експортно-імпортних операцій на підприємстві

Розрізняють два види прямого імпорту та експорту: прямий імпорт та експорт, коли промислові підприємства постачають товари безпосередньо іноземним споживачам або купують супутні товари в іноземних споживачів, і непрямий імпорт та експорт, коли товари купуються та продаються через торгових посередників [25].

Сучасний етап розвитку великого виробництва, з його величезною концентрацією і нагромадженням капіталу, характеризується розширенням прямого експорту і прямого імпорту. У США, наприклад, дві третини експорту промислової продукції нині здійснюється безпосередньо виробниками.

До прямих методів зовнішньоекономічної діяльності належать

- Коли промислова сировина купується і продається на основі довгострокових контрактів;

- коли експортується дороге і великогабаритне обладнання

- Експорт стандартного обладнання через закордонні філії

- Купівля сільськогосподарської продукції у фермерів.

- Купівля та продаж товарів державою.

Пряма торгівля має ряд переваг:

- Тісніший контакт з торговими партнерами

- Краще знання ринкової кон'юнктури.
- Виробничі потужності можуть бути швидко адаптовані до потреб покупця.

Тим не менш, непрямий імпорт та експорт залишаються важливими. За деякими оцінками, близько 50% загальних обсягів товарів беруть участь у світовій торгівлі через торговельних посередників. Цей метод застосовується

- У випадку продажу стандартного промислового обладнання;
- продаж споживчих товарів
- Продаж вторинної продукції
- На певних важкодоступних або маловідомих ринках;
- Просування нових продуктів
- Там, де немає незалежної мережі збуту
- Там, де торгівля монополізована великими торговими компаніями або посередниками.

Непрямі методи здійснення імпортно-експортних операцій також мають переваги: великий досвід, власна сервісна мережа, хороші контакти, знання ринку і ситуації.

Загальні принципи організації та управління виробничо-збутовою діяльністю промислових підприємств.

Промислові підприємства мають різні підрозділи, які можна поділити на три групи:

- 1) Виробничі відділи, які займаються питаннями, пов'язаними з виробництвом продукції;
- 2) функціональні відділи: відділ збуту, маркетингових досліджень, реклами, закупівель, транспортний, страховий, юридичний, економічний, планово-економічний;
- 3) адміністративні відділи: фінанси, бухгалтерія, відділ кадрів, відділ взаємовідносин між працівниками та урядом.

Організаційна структура та принципи управління підприємством визначаються низкою факторів, зокрема масштабами виробництва,

структурою виробництва, технологією виробництва, сферою діяльності та масштабами зарубіжних операцій.

Існує дві основні форми управління промисловими підприємствами: централізована та децентралізована. Централізована форма - це така, за якої управління господарською діяльністю підприємств здійснюється з єдиного центру, який жорстко регулює та координує їхню діяльність і повністю позбавляє їх економічної самостійності. Децентралізована форма управління - це форма, при якій виробничі підрозділи створюються всередині підприємства і користуються повною економічною самостійністю. Структура управління децентралізованими підприємствами включає центральний офіс, виробничий відділ, центральні служби, служби контролю та фінансові служби [11].

Організація експортних операцій. Якщо обсяг зовнішньоторговельних операцій підприємства незначний і більшість продукції реалізується на зовнішніх ринках, підприємство здійснює зовнішньоторговельні операції за допомогою відділу збуту, призначеного для роботи на внутрішньому ринку.

Зі збільшенням обсягів зовнішньоторговельних операцій створюється спеціальний експортний відділ, який не входить до складу внутрішньої служби збуту. Цей відділ зазвичай складається з наступних підрозділів:

- Функціональні відділи (торгівлі та контрактів, валютного, розрахункового, транспортного та рекламного) вивчають відповідні функціональні питання, готують необхідну інформацію для керівництва про стан зовнішньоторговельних операцій та надають експертні консультації;*
- Регіональні відділи приділяють увагу всім питанням, пов'язаним з торгівлею з певною групою країн, незалежно від товарної номенклатури;*
- Галузеві відділи займаються лише питаннями торгівлі окремими товарами або дуже близькими товарними групами.*

Іноді замість експортного відділу велика компанія має відділ у закордонному офісі, організований за регіональним принципом і

відповідальний за всі торгові та виробничі компанії, розташовані за кордоном.

Для того, щоб продавати всю продукцію компанії, великі компанії часто створюють центральний офіс у формі юридично незалежного акціонерного товариства або експортної дочірньої компанії, комерційна діяльність якої повністю відокремлена від виробничої.

Створення таких торгових представництв може бути вигідним для великих компаній. Формально материнська компанія не несе відповідальності за діяльність таких офісів і може здійснювати будь-які операції.

МСП також можуть організовувати спільні торгові компанії у формі експортних асоціацій. Складальні заводи є поширеною формою експортних операцій для великих підприємств.

У країнах, що розвиваються, монополістичні об'єднання створюють змішані маркетингові компанії. В результаті знижується ризик втрати власності, зменшуються податки і використовуються місцеві мережі збуту.

Великі компанії створюють власні зовнішньоторговельні представництва за кордоном. До їхніх завдань входить дослідження ринків, умов торгівлі та споживчих уподобань. Експортери можуть організовувати за кордоном оптові дистриб'юторські компанії. Вони отримують замовлення від імпортерів і пересилають їх собі, контролюють виконання замовлень, беруть участь у доставці продукції покупцям, здійснюють фінансові розрахунки з клієнтами та організують рекламу. Деякі компанії мають склади готової продукції. У цьому випадку їхні функції розширюються, демонструючи товар і продаючи його за кордоном [16].

Крім оптовиків, за кордоном створюються також компанії, що займаються роздрібною торгівлею. Організація роздрібною торгівлі за кордоном характерна для підприємств, що виробляють автомобілі, телевізори, взуття, парфумерію та інші товари. Оптові підприємства виконують свої функції через комівоєжерів, які є прямими агентами промислових підприємств. Вони приймають замовлення, демонструють

товар покупцям, інформують компанію про переваги клієнтів, а іноді виступають у ролі інкасаторів отриманих від клієнтів сум.

Імпорт обмежується великими компаніями, муніципалітетами, універмагами та підприємствами громадського харчування. Для виконання цієї роботи компанії створюють відділ імпорту, який зазвичай складається з двох відділів: відділу закупівель та адміністративного відділу. Іноді компанії використовують вояжерів для закупівель. Це комівоаяжери або агенти компанії, а також продавці.

У великих центрах, де переважно закупаються товари, створюються постійні представництва. У промислових центрах існують також закупівельні офіси, де товари закупаються безпосередньо. Перш ніж придбати товар, вони надсилають компанії пропозиції або зразки. У випадку невеликих партій вони можуть вирішити придбати товар самостійно.

У деяких країнах, що розвиваються, були створені державні агентства для експорту певних товарів, вироблених державними компаніями або придбаних у приватних осіб. Асоціації імпортерів також надають важливу допомогу в організації імпорту.

Експорт товарів оформляється контрактом, копія якого зберігається у головного бухгалтера, який контролює стан розрахунків. У контракті обов'язково вказується порядок оплати готівкою або в кредит, тобто в розстрочку. Готівкові розрахунки здійснюються через банки, а формами готівкових розрахунків є: банківські перекази, письмові інкасо, письмові акредитиви, розрахунки за відкритими рахунками та розрахунки чеками [22].

Таким чином, готівкові розрахунки - це переважно безготівкові розрахунки. Для здійснення таких розрахунків до уповноваженого банку, в якому відкрито рахунок резидента, подаються такі документи

- Контракт або договір з нерезидентом, який передбачає повне або часткове здійснення розрахунків у готівковій формі в іноземній валюті на суму до 10 000 доларів США. До банку необхідно подати такі документи

- Оригінали митних декларацій на вивезення з країни нерезидента та ввезення в Україну вільно конвертованої валюти;

- Копія паспорта особи, уповноваженої вносити готівку;

- Довіреність на підставі контракту або договору фізичної особи-нерезидента.

Якщо вищезазначені документи в порядку, нерезидент вносить готівку безпосередньо в касу банку, і вона зараховується на розподільчий рахунок резидента.

Форма оплати вказується в договорі. Існує дві форми кредитних розрахунків або розстрочки платежу:

1) Комерційний кредит (від експортера до імпортера);

2) авансові платежі від імпортера до експортера.

В експортних операціях більш вигідними є готівкові розрахунки, оскільки вони забезпечують швидке надходження валютної виручки. Для імпортних операцій бажано використовувати комерційні кредити, відповідно до умов їх надання.

При обліку експортних операцій необхідно чітко визначити, хто є експортером товару - виробник, зовнішньоторговельна фірма, створена на підприємстві для цих цілей, але не зареєстрована, чи спеціалізована зовнішньоторговельна фірма, яка виконує доручення виробника, експортуючи товар на комісію, тобто виконуючи посередницьку функцію [17].

Імпортні поставки обліковуються підприємством як імпортні з моменту отримання відповідних розрахункових та комерційних документів, що підтверджують купівлю товару, до моменту його оплати підприємством.

Імпортні товари обліковуються за фактурною вартістю імпорту. Це означає вартість самого товару та вартість товару і упаковки, оплачених за рахунок іноземного постачальника згідно з контрактом.

При імпорті товарів покупцеві важливо знати умови поставки товару (CIF, FOB, поставка з заводу тощо), оскільки це впливає на імпорту

(фактурну) ціну товару. Наприклад, ціна товару на умовах FOB включає транспортні та інші витрати постачальника до моменту завантаження товару на судно.

Імпортовані товари, як і експортовані, обліковуються за обліковими партіями. Характеристики партії базуються на типі товару, транспорті, перевалці, можливості збереження партії при зберіганні товару та інших умовах.

При обліку імпортних операцій необхідно чітко визначити, хто є покупцем товару на зовнішньому ринку - підприємство-споживач чи його посередник, оскільки це впливає на організацію обліку імпортних операцій.

Розглянемо порядок обліку придбання імпортних товарів за готівку при безпосередньому виході підприємства на зовнішній ринок.

Облік руху імпортних товарів починається з акцепту рахунку-фактури постачальника за відвантажені товари.

Розрахунки з іноземними постачальниками можуть відображатися в бухгалтерському обліку до або після початку обліку руху товарів, залежно від форми розрахунків. В Україні найбільш поширеними формами розрахунків за імпортовані товари є письмове інкасо, письмові акредитиви та банківські перекази.

Покупець отримує імпортний товар на складі на підставі акта приймання-передачі Торгово-промислової палати або акта огляду. Якщо товар має нестачу або дефекти, його приймання не припиняється, але складається рекламацийний акт, в якому, крім відповідних реквізитів, вказуються розбіжності з даними в супровідних документах, такі як якість, комплектність і т.д. Акт-претензія складається окремо для кожного постачальника протягом 10 днів з моменту прибуття кожного вантажу, отриманого за одним транспортним документом. Якщо постачальник надає гарантію, такий акт готується протягом п'яти днів. Належним чином оформлені рекламацийні акти та інші документи надсилаються іноземному постачальнику.

Згідно з чинним законодавством, імпорتنі товари (за винятком матеріального імпорту) обкладаються ПДВ, який включається до зовнішньоторговельної вартості імпортованих товарів. Важливий імпорт - це перелік товарів, призначених для резидентів і використовуваних виключно для вітчизняного виробництва, визначений Кабінетом Міністрів України [12]. Для товарів, що ввозяться платником податку на митну територію України, базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість таких товарів, але не нижче митної вартості, зазначеної у ввізній митній декларації, та витрати на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування до моменту проходження товарів через митний кордон України, посередницькі послуги, пов'язані з імпортом таких товарів представницькі, комісійні та інші види винагород, а також платежі за використання об'єктів інтелектуальної власності, пов'язаних з імпортом таких товарів, повинні бути враховані. Визначені таким чином витрати перераховуються в українську гривню за обмінним курсом Національного банку України, що діє на момент виникнення податкового зобов'язання. Ставка ПДВ становить 20%.

Таким чином, практика міжнародної торгівлі показує, що використовуються два основні методи здійснення імпортно-експортних операцій: прямий імпорт-експорт та непрямий імпорт-експорт. Прямий імпорт та експорт передбачає, що промислові підприємства безпосередньо постачають товари іноземним споживачам або купують відповідні товари в іноземних споживачів, тоді як непрямий імпорт та експорт передбачає купівлю-продаж товарів через торговельних посередників.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ
ОПЕРАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА НА БАЗІ УВП УТОГ

2.1. Характеристика господарської та зовнішньоекономічної діяльності УВП «УТОГ»

Житомирське учбово-виробниче підприємство глухих створено в 1944 році на базі напівкустарних майстерень.

В навчальному періоді майстерні з кількістю робочих від 8 до 10 чоловік були розкидані по різних частинам міста.

По вулиці Леніна, 188 була майстерня, де вироблялися бирки, валяльна майстерня і будівельна бригада. На Житньому ринку – слюсарно-жестяна майстерня, а по вулиці Леніна, 3 – сапожна майстерня. З ветеранів-робітників, працюючих в цих майстернях, на учбово-виробничому підприємстві (УВП) довгий час залишалися і працювали Орликовська Л.І. і Колосовська В.Ф.

Починаючи з 1946 року майстерні по випуску різної продукції ліквідувались, в будівлю по вулиці Леніна, 3 почали спеціалізуватися на пошитті білизни, простинь, наволочок. В цьому виробничому приміщенні площею 50 квадратних метрів одночасно розміщувались і клуб глухих і Обл. УТОГ. Всього працювало близько 20 чоловік.

В 1950 році на гроші товариства було куплено півзруйнована будівля по вулиці Московській, 24/2, куди переїхали з вулиці Леніна, 3, а будівлю повністю перебудували під клуб глухих, яка стала називатися „Будинок Культури”. Директором цього першого Будинку культури був Гримберг М.С., а потім Махновець А.Є.

По вулиці Московській, 24/2, на кінець 1951 року працювало близько 120 чоловік, працювали в дві зміни. Профіль – пошиття спецодягу, комбінезони, простині і індивідуальні замовлення на пошиття верхнього і жіночого одягу. З кожним роком ріс УВК – учбово-виробничий комбінат – так тоді називали

УВП, збільшуючи приплив молоді за рахунок випускників шкіл, але всіх бажаючих прийняти не могли. Виникла необхідність в розширенні. Почали будувати нову будівлю на вулиці Леніна,1, а трохи раніше відкрився новий Будинок культури по вулиці Шелушкова,75”а” і гуртожиток на 240 ліжок-місць там же.

В 1971 році отримали розширення і проект на добудову додаткового корпусу до існуючої будівлі.

В 1974 році новий корпус введений в стрій, почався новий етап розвитку підприємства. За рахунок нового добудованого корпусу площа підприємства значно збільшилася, робітникам створені благополучні умови для плідної роботи.

Одночасно із будівництвом підприємства велося і житлове будівництво. З 1963-го по 1974 рік отримали квартири 130 сімей робітників УВП.

В цей період основний асортимент – спецодяг: куртки і штани на ватині. Денне завдання: 500 курток і 400 штанів. Рукавиці робочі в основному випускає Новоград-Волинська дільниця: 100т. пар в місяць. Крім цього на УВП випускають дошкільний і ясельний одяг із нетканих і шерстяних матеріалів.

З часом проголошення незалежності України, як в країні, так і на підприємстві стаються зміни. Змінився адрес головного корпусу, тепер це – вулиця Київська,1. змінюється асортимент, кількість робітників, замовники і користувачі.

Підприємство має зовнішньоекономічні зв'язки і якість його роботи все більше приваблює іноземних клієнтів, що дає впевненість у майбутньому розвитку підприємства.

Підприємство є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в банках, печатку зі своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом, товарний знак та іншу символіку юридичної особи, діє на принципах господарського розрахунку.

У своїй діяльності підприємство керується законодавчими та іншими нормативно-правовими актами України, а також Статутом Українського товариства глухих.

Підприємство є самостійним суб'єктом господарювання і має право приймати всі рішення в межах своєї компетенції, що не суперечать чинному законодавству, Статуту Товариства та Корпоративному статуту. Підприємство може від свого імені укладати договори та угоди, набувати майнові та немайнові права, нести обов'язки, бути позивачем та відповідачем у судових справах, у тому числі господарських.

Метою діяльності Товариства глухих України є об'єднання громадян з порушеннями слуху, захист їх інтересів та забезпечення їх інтеграції в навколишнє середовище. Виходячи з цього, з моменту свого заснування Асоціація працює над практичним вирішенням проблем реабілітації глухих та слабочуючих.

Предметом діяльності підприємства є здійснення виробничої, науково-виробничої, інвестиційної, консультаційної, рекламної, маркетингової, комісійної, представницької, агентської, посередницької, орендної, культурно-освітньої, добродійної та іншої діяльності, оптово-роздрібною торгівлі, а також надання послуг українським та іноземним юридичним та фізичним особам, здійснення інших видів діяльності, які прямо та у вичерпній формі не заборонені чинним законодавством України.

Основним видом діяльності компанії є виробництво одягу:

- Виробництво готових текстильних виробів, крім одягу
- Виробництво одягу зі шкіри, включаючи пошиття одягу з натуральної шкіри або її замінників;
- Виробництво робочого одягу
- Виробництво верхнього одягу та білизни
- Виробництво іншого одягу та аксесуарів
- Виробництво виробів з хутра

- Виробництво матеріалів
- Також
- Організація оптової та роздрібною торгівлі
 - Організація роздрібною торгівлі
 - Організація виробництва споживчих товарів і промислових виробів
 - Організація оптової та роздрібною торгівлі споживчими товарами, промисловими товарами, технічними товарами та харчовими продуктами;
 - Організація оптової та роздрібною торгівлі напоями та тютюновими виробами
 - Виробництво та переробка сільськогосподарської продукції
 - Організація консигнаційної торгівлі товарами за зразками
 - Організація зовнішньої торгівлі сировиною та продуктами харчування, в тому числі підприємствами та організаціями УТОГ та інших форм власності;
 - збирання та утилізація вторинної сировини та відходів виробництва
 - Продаж товарів і продуктів харчування з лотків, наметів та пересувних кіосків;
 - зовнішньоекономічна діяльність, пов'язана з імпортом та експортом товарів, сировини та технологій;
 - Інформаційні, юридичні, консультаційні та дорадчі послуги
 - Надання в оренду нерухомого та рухомого майна
 - Організація готельного бізнесу, відпочинку та реабілітації інвалідів;
 - Розробка та впровадження нових технологій, програмного забезпечення та системних комплексів;
 - Організація та проведення аукціонів, ярмарків, виставок, концертів, презентацій, шоу та атракціонів;
 - Спільна підприємницька діяльність з іноземними компаніями; спільна підприємницька та комерційна діяльність в Україні та за її межами;
 - Утримання їдалень, кафетеріїв, барів та відеосалонів;

- Здійснення всіх юридичних дій в Україні та за кордоном, включаючи продаж, обмін, оренду, іпотеку, позики та страхування;

- організація та проведення культурно-просвітницької, спортивної та оздоровчої діяльності; - організація та проведення наступних видів діяльності;

-здійснення автомобільних перевезень пасажирів і вантажів в межах України та за її межами;

- технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів

- екскурсійна та туристична діяльність.

- інші види діяльності, не заборонені законодавством України.

Види діяльності, що потребують спеціального дозволу, здійснюються за умови наявності відповідної ліцензії.

2.2. Оцінка ефективності системи управління експортно-імпортними операціями підприємства

Головною умовою проведення зовнішньоекономічної операції є її ефективність. В сучасних умовах поняття ефективності зовнішньоекономічної діяльності має комплексний і багатоаспектний характер. Воно може виражатись за допомогою різноманітних економічних показників, більшість яких демонструє переваги розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. При цьому варто враховувати те, що зовнішньоекономічні зв'язки сприяють забезпеченню оптимальних розмірів виробництва окремих видів товарів, упровадженню світових досягнень в області науки і техніки, отриманню необхідної сировини і матеріалів, розширенню номенклатури продукції, яка реалізується на внутрішніх ринках тощо. Все це визначає необхідність ретельного узгодження відповідних видів діяльності, забезпечення єдності критеріїв параметрів, які використовуються відповідно із реальними потребами народного господарства.

Досить зрозуміло, що задачі підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства неможливо розглядати ізольовано, у відриві від таких важливих факторів, як модернізація виробничої структури, якість продукції, що випускається та ін., від проблем удосконалення всього господарського механізму, покращення різноманітних сторін управління підприємством в цілому.

В умовах широкого розвитку підприємництва правильна, достовірна оцінка роботи підприємства дозволяє підвищити ефективність на підставі дієвості економічних важелів і стимулів. Раніше ефективність роботи підприємства дуже часто оцінювали із різних позицій: наприклад, із позиції інтересів відомства, якому було підпорядковане це підприємство, з позиції інтересів споживачів продукції, яка виготовлялась підприємством, з позиції членів трудового колективу підприємства, з позиції регіональних органів влади, з позиції вищих державних інтересів. Одні й ті ж самі результати роботи підприємства за один і той же проміжок часу отримували різну оцінку (іноді навіть протилежну) в силу різних інтересів окремих груп суспільства. В умовах реформування економіки України й широкого розвитку підприємництва ефективність виробництва - це результативність фінансово-господарської діяльності підприємства, яка досягається максимально можливим співвідношенням результатів і витрачених на їх досягнення матеріальних і фінансових ресурсів. Деякі автори ефективність роботи підприємства характеризують з точки зору наявності в нього економічного потенціалу (стійкості до оновлення) у поточному періоді і здатності до отримання необхідного результату, який дозволить йому освоювати за визначений період закономірну кількість виробів, затребуваних ринком, що забезпечить виживання і гнучкий розвиток підприємства в сучасних умовах. Проблема підвищення ефективності в сучасних умовах є багатоплановою, вона пов'язана із ефективністю використання активів підприємства, його засобів, із проведенням інвестиційних процесів, із досягненням високої якості продукції та з іншими процесами.

Ефективність зовнішньоекономічних операцій багато в чому закладається на етапі їх планування і попередньої підготовки до проведення, а оцінюється шляхом фінансового аналізу.

Важливим питанням оптимального управління діяльністю підприємства на зовнішньоекономічному ринку є визначення стратегії і тактики його роботи. На стадії організації головною стратегічною проблемою підприємства є вибір сфери діяльності та визначення перспективних проєктів в обраній сфері. Ці питання вирішуються за допомогою аналізу інформації, яка міститься у фінансовій звітності і отримується в результаті маркетингових досліджень. Далі - визначення тактичного підходу до розв'язання поставлених завдань. Передусім тут треба враховувати той факт, що вихід на зовнішній ринок завжди є вступом до конкурентної боротьби. Тож ринкові регулятори, поєднуючись із конкуренцією, створюють єдиний механізм господарювання, який примушує виробника враховувати інтереси і потреби споживача. Щоб ефективно функціонувати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, керівництво підприємства повинно постійно стежити за кон'юнктурою ринку й ефективно використовувати наявні господарські засоби для забезпечення високої конкурентоспроможності.

З метою оцінки своєї потенційної здатності конкурувати на зовнішніх ринках і розробки заходів щодо підвищення конкурентоспроможності та забезпечення максимального прибутку підприємства-експортери повинні проводити комплексний економічний аналіз своєї виробничо-господарської діяльності в цілому та зовнішньоекономічної діяльності зокрема. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства повинен включати такі елементи: оцінка рівня та якості виконання підприємством зобов'язань за контрактами із зовнішніми партнерами; дослідження ефективності, переваг та недоліків укладання контрактів та угод; аналіз конкурентоспроможності підприємства у зовнішньоекономічній діяльності, ринку продукції та збуту; аналіз динаміки (розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства); аналіз стану та тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності

не враховується продаж товарів з відстрочкою платежу. Останнє в експортних операціях вимагає використання коефіцієнтів впливу кредиту для коригування показників економічної ефективності та результативності.

Більшість методик, запропонованих іншими авторами, частково ґрунтуються на наведених вище розрахунках. Багато фірм використовують системи оцінки наслідків своєї зовнішньоекономічної діяльності, які розглядають експортні витрати занадто вузько і не беруть до уваги альтернативні витрати. На основі цих спостережень зроблено наступні пропозиції щодо умов діяльності підприємств, які постачають продукцію на зовнішні ринки.

Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності зводиться до аналізу двох взаємопов'язаних процесів. А саме, вкладення фінансових ресурсів в операції, тобто витрат, та отримання доходів від операцій.

Слід зазначити, що залежно від виду зовнішньоекономічної діяльності та її масштабів ці процеси можуть відбуватися одночасно або по чергово, безперервно або з інтервалами, з різною швидкістю та інтенсивністю і різними способами, формуючи тим самим складний потік фінансових платежів.

Прямі оцінки ефективності мають базуватися на таких показниках, як обсяги експорту та прибутки від зовнішньоекономічної діяльності. Варто зазначити, що, крім обсягів експорту, на розмір прибутку впливають внутрішні та зовнішні фактори (коливання цін на сировину та готову продукцію, зміна собівартості продукції, її структури, асортименту, якості продукції, поточного валютного курсу, ставок податків та мита).

Оцінка ефективності експортних операцій, як описано вище, дозволяє компаніям визначити, чи є експорт даного товару економічно доцільним для виробника, чи раціонально організовано виробничі операції та чи враховано найбільш вигідні напрямки збуту, а також чи слід шукати шляхи збільшення

експорту даного товару, враховуючи найбільш оптимальні з них. З метою здійснення вибору можуть бути обґрунтовані окремі пропозиції щодо реалізації товарів.

Метою визначення економічної ефективності є забезпечення високоприбуткового господарювання підприємств шляхом удосконалення структури експорту, оптимізації зовнішньоекономічної діяльності та порівняння можливих варіантів співпраці із зовнішніми партнерами. Ефективність є функцією правильної ринкової та цінової політики підприємства в його зовнішньоекономічній діяльності.

РОЗДІЛ 3

ЗАХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Рівень економічної та соціальної ефективності виробництва залежить від низки факторів, що її визначають. У зв'язку з цим велике значення для практичного вирішення завдань управління ефективністю має класифікація чинників її зростання. Всі фактори бажано класифікувати за обмеженою кількістю групувальних ознак, які допомагають визначити основні напрями та шляхи підвищення ефективності виробництва (продуктивності підприємства).

В основу класифікації всього розмаїття факторів підвищення ефективності (продуктивності) можна покласти три ознаки

1. види витрат і ресурсів (фактори приросту);
2. напрямок розвитку та вдосконалення виробництва; та
3. місце реалізації в системі управління виробництвом.

Трьома джерелами вдосконалення є: підвищення продуктивності праці (економія витрат на оплату праці); зниження капіталомісткості та матеріаломісткості продукції; поліпшення використання природних ресурсів. Активне використання зазначених вище джерел підвищення ефективності виробництва передбачає реалізацію комплексу заходів, що характеризують основні напрями розвитку та вдосконалення виробництва (друга ознака групування факторів). Визначальним напрямом є, насамперед, прискорення науково-технічного та організаційного прогресу (створення нових і вдосконалення існуючих технологій, механізація та автоматизація виробництва будівельних матеріалів, праці, кінцевої продукції та виробничих процесів, впровадження прогресивних методів виробництва).

Класифікація факторів ефективності за місцем реалізації в системі управління виробництвом (третья ознака групування факторів) особливо

важлива для виокремлення з цих двох категорій внутрішніх факторів (факторів всередині виробництва) і зовнішніх факторів (національних економічних факторів) та поділу сукупності внутрішніх факторів на так звані "жорсткі фактори" і "м'які фактори", які на практиці слід вважати більш важливими. Розподіл внутрішніх факторів на "тверді" та "м'які", звичайно, є досить умовним і незвичним, але він широко відомий і використовується в компаніях з іноземним капіталом. Назви "тверді" та "м'які" запозичені з британських комп'ютерних технологій, де самі комп'ютери називаються "твердими товарами", а програмне забезпечення - "м'якими товарами", залежно від їх якості. При цьому до "твердих товарів" відносять ті, що мають вимірювані та фізичні параметри, а до "м'яких товарів" - ті, що не можна фізично відчутити, але які є важливими для економічного управління виробництвом (наприклад, інформація, знання та кваліфікація персоналу, методи та системи організації різних процесів).

Можливі напрями реалізації внутрішніх і зовнішніх факторів підвищення ефективності виробництва (підприємства) не однакові за ступенем дії (впливу), використання та управління. Тому важливо, щоб господарська практика підприємства, вище керівництво та відповідні фахівці (менеджери) мали детальні знання про ступінь дії, форми управління та використання найважливіших внутрішніх і зовнішніх чинників на різних рівнях управління виробництвом. Підприємства можуть постійно контролювати використання внутрішніх факторів, розробляючи та послідовно впроваджуючи власні програми підвищення ефективності виробництва, а також враховувати вплив зовнішніх факторів, таких як національна економічна та соціальна політика, діяльність державних інституційних органів з розвитку інфраструктури та структурні зміни в суспільстві.

Технології. Технологічні інновації, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, мають чи не найбільший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва. За принципом ланцюгової

реакції вони спричиняють суттєві зміни в рівні технології та продуктивності технічних засобів, методах і формах організації трудового процесу, підготовці та кваліфікації персоналу тощо.

Обладнання. Цей елемент відіграє важливу роль у програмах підвищення ефективності виробництва. Підвищенню продуктивності наявного обладнання сприяє належна організація ремонту та технічного обслуговування, оптимальний термін експлуатації, забезпечення необхідної пропорційності пропускної здатності технічно значущих груп (агрегатів), чітке планування завантаження в часі, збільшення тривалості робочих змін і зниження внутрішніх змінних витрат робочого часу.

Матеріали та енергія. Питання економії та скорочення споживання сировини та енергії має бути під постійним контролем відповідних фахівців на підприємствах з виробництвом, що споживає велику кількість сировини та енергії. Актуальними питаннями ресурсозбереження на таких підприємствах є впровадження маловідходних та безвідходних технологій, збільшення виробництва корисної продукції або енергії з одиниці використаного матеріалу, використання дешевої та низькосортної сировини, підвищення якості сировини шляхом первинної переробки, заміна імпоротної сировини на сировину вітчизняного виробництва та раціональне управління виробничими запасами, активно вирішуються шляхом розвитку ефективних джерел постачання.

Продукт. Сам продукт, його якість та дизайн також є важливими елементами ефективності. Останній, тобто дизайн, повинен корелювати з так званою споживчою вартістю, тобто сумою, яку покупець готовий заплатити за вибір товару належної якості. Прогресивні компанії постійно відстежують свої технологічні переваги в конкретних продуктах, які користуються підвищеним попитом на ринку. Продукція, яку продає компанія, повинна бути на ринку в потрібному місці, в потрібний час і за потрібною ціною. У зв'язку з цим компанія повинна забезпечити відсутність організаційних або економічних бар'єрів між різними етапами виробництва та продажу.

Працівники Основним джерелом і визначальним фактором зростання ефективності виробництва (діяльності компанії) є працівники - менеджери, підприємці, фахівці та робітники. Продуктивність їхньої праці значною мірою визначається методами, прийомами та індивідуальними здібностями. Знання, ставлення до роботи та вміння виконувати конкретне завдання. Ділові якості працівників найповніше реалізуються тоді, коли на підприємстві діють сильні та гнучкі мотиваційні механізми. Якщо керівництво компанії заохочує використання творчих здібностей усіх категорій працівників, проявляє інтерес до питань їх особистого життя, сприяє створенню і підтримці сприятливого соціального мікроклімату, забезпечує соціальний захист людей в межах своїх повноважень і компетенції, гарантує їх зайнятість тощо, то продуктивність праці зростатиме.

Організація та системи. Єдність робочої сили, раціональність у делегуванні повноважень та стандарти управління є одними з принципів належної організації на підприємствах, які гарантують необхідну спеціалізацію та координацію виробничих та управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності (продуктивності). Однією з причин недостатньої продуктивності підприємств як складних виробничо-економічних систем є занадто жорстка організаційна структура, а підрозділи надмірно відокремлені за спеціалізованими групами та функціями. Тому система повинна бути динамічною та гнучкою. Зі зміною обставин вони регулярно реорганізуються у відповідь на нові виклики, що постають перед підприємством.

Методи роботи. Більш досконалі методи у трудомістких процесах стають значно перспективнішими для підвищення продуктивності. Наукова організація праці в усіх галузях підприємства повинна сприяти підвищенню продуктивності ручної праці шляхом удосконалення методів виконання трудових завдань, механізмів та інструментів, що використовуються, а також організації робочого місця. Для вдосконалення методів праці на підприємствах необхідно постійно аналізувати використання трудових

завдань і робочого часу, систематично проводити атестацію робочих місць, колективно використовувати позитивний досвід, накопичений на інших відповідних підприємствах, організовувати навчання різних категорій працівників прогресивним методам праці, усувати непотрібні (надлишкові) роботи, а також Важливе значення має виконання корисної роботи з меншими витратами зусиль, часу та коштів.

Стиль управління. Сучасна, добре організована система управління ресурсами та результатами діяльності підприємства значною мірою сприяє підвищенню ефективності виробництва. Невід'ємною частиною такої системи є стиль управління, який є типовим "м'яким" елементом, що підвищує ефективність підприємства. Всі керівники підприємств, підприємці та менеджери повинні усвідомлювати, що не існує абсолютно ідеального стилю управління для кожного випадку. Загальна ефективність підприємства залежить від того, коли, де, як і з ким застосовується відповідний стиль управління по відношенню до Загальновідомо, що **стиль управління, який поєднує в собі професійну компетентність, діловитість і високі етичні стандарти в людських відносинах, впливає практично на всі види і сфери діяльності підприємства. Він визначає, якою мірою враховуються зовнішні чинники в підвищенні ефективності виробництва на конкретному підприємстві.**

Максимально можливий вплив внутрішніх факторів ("жорстких" і "м'яких") на рівень ефективності виробництва може бути досягнутий лише за умови забезпечення необхідної комплексності їх використання та узгодженості їх **взаємодії в часі і просторі. Наприклад, можна використовувати новітні технології та обладнання, але продовжувати застосовувати застарілі форми організації праці або залучати недостатньо підготовлений персонал. У такому випадку зрозуміло, що позитивних змін в ефективності виробництва не відбудеться.**

На **рівень продуктивності** окремих підприємств прямо чи опосередковано впливають зовнішні фактори ефективності виробництва.

Однак самі підприємства не можуть активно впливати на них. Саме тому ці фактори необхідно знати, вивчати, розуміти їх дію (вплив) і враховувати при розробці (плануванні) та реалізації програм підвищення виробничої ефективності підприємств. У зв'язку з цим зрозуміло, що напрям дії окремих зовнішніх чинників ефективності має бути змістовно охарактеризований та ідентифікований.

Державна політика. Економічна та соціальна політика, що здійснюється державою (урядом), суттєво впливає на ефективність суспільного виробництва через практичну діяльність органів влади та державних структур, фіскальні заходи та стимули, передбачені різними видами законодавства⁴ (податки, митні збори, фінансова підтримка великих науково-технічних та виробничих проєктів, фінансування соціальних програм, регулювання кредитних ставок), встановлені та керовані економічні економічних норм і правил (регулювання доходів і оплати праці, контроль за цінами, дозвіл на зовнішню торгівлю тощо), а також суттєвий вплив на ефективність суспільного виробництва через **Розвиток економіки України, економічні відносини між окремими підприємствами та організаціями**, а також між підприємствами і державою регулюються низкою важливих законів у цій сфері (наприклад, **"Про підприємства в Україні"**, **"Про власність"**, **"Про господарські товариства"**, **"Про оподаткування підприємств"**, **"Про оплату праці"** та ін.), основні положення яких добре відомі керівникам підприємств. основні положення добре відомі керівникам підприємств та фахівцям і на них слід спиратися в практичній діяльності.

Інституційні механізми. Як уже зазначалося, оскільки ефективність виробництва залежить від низки внутрішніх і зовнішніх (відносини між підприємствами) чинників, надзвичайним завданням держави є створення **на національному рівні не тільки відповідних економічних, соціальних, політичних і законодавчих умов**, а й організаційних умов для підвищення продуктивності виробничо-економічної системи. Такими умовами є, зокрема, визначення та вирішення основних завдань спеціальних інституційних

механізмів на національному, регіональному та галузевому рівнях, тобто визначення та вирішення основних завдань підвищення ефективності різних виробничо-господарських систем та економіки в цілому, практична реалізація стратегії і тактики розвитку національної економіки, що здійснюються на відповідному державному рівні, діяльність, спрямована на підготовку кадрів забезпечується створенням і постійним функціонуванням організацій (науково-дослідних і навчальних центрів, інститутів та асоціацій). Наразі у світі налічується близько 150 національних та регіональних центрів, інститутів та асоціацій з питань продуктивності та управління. Зокрема, добре відомими та авторитетними у світі є Директорат продуктивності Японії, Директорат продуктивності Німеччини, Директорат ринку праці та продуктивності Канади та Інститут управління працею та виробництвом США. В Україні подібні функції виконують Інститут стратегічних досліджень, Інститут економіки промисловості, Інститут міжнародного менеджменту, Національна академія управління та Київський національний економічний університет.

Інфраструктура Важливою передумовою підвищення ефективності виробництва підприємств є належний розвиток та активне функціонування різноманітних інститутів ринкової, виробничої та соціальної інфраструктури. У сучасних умовах у процесі інноваційної, виробничої та комерційної діяльності всі підприємства не можуть обійтися без відповідних послуг інноваційних фондів, товарних бірж, бірж праці, фондових бірж, комерційних фондів, товарних і трудових бірж, комерційних банків та інших інститутів ринкової інфраструктури. Належний розвиток та якісне функціонування виробничої інфраструктури, тобто телекомунікацій, має прямий і суттєвий вплив на результати діяльності підприємств та рівень ефективності виробництва. Сюди входять транспорт, оптова та роздрібна торгівля і спеціалізовані інформаційні системи. Зрештою, потужна і розгалужена мережа організаційних структур і безперервна система діяльності складають соціальну інфраструктуру, яка має першорядне значення для забезпечення

динамічного та ефективного розвитку суспільного виробництва в цілому і його різних складових, у тому числі його основної ланки - підприємства.

Структурні зміни. Показники ефективності на різних рівнях управління часто зазнають впливу структурних змін у суспільстві, що залежать від якості управління окремими підприємствами. Крім того, ця взаємодія завжди є двонаправленою в довгостроковій перспективі. Тобто структурні зміни впливають на загальний рівень ефективності, а позитивні зміни в продуктивності можуть сприяти модифікації самої структури суспільного виробництва. Такі зміни є як наслідком, так і причиною економічного та соціального розвитку. Розуміння цих змін може допомогти уникнути непотрібних помилок у прийнятті державних рішень, більш реалістично та цілеспрямовано планувати господарську діяльність, розвивати ринкову та соціальну інфраструктуру.

ВИСНОВОК

Залежно від напрямку руху товарів міжнародні торговельні операції поділяються на експорт та імпорт. Експорт товарів - це продаж товарів українськими суб'єктами господарювання іноземним суб'єктам господарювання, які можуть вивозити або не вивозити ці товари через митний кордон України. Основні етапи експортних операцій - складання попереднього переліку потенційних споживачів - проведення переговорів та укладання контракту - складання та укладання контракту з посередником - забезпечення пакування та транспортування - проведення митних операцій - забезпечення надходження платежу. Експортні операції в Україні регулюються Законом України, Указами Президента України, Постановами Кабінету Міністрів України, нормативними актами Міністерства економіки України, Міністерства зовнішніх економічних зв'язків та інших міністерств, угодами, підписаними Україною з іншими країнами, та іншими законодавчими актами України. Перед здійсненням експортної операції необхідно визначити спосіб експорту. Метод експорту - це спосіб, за допомогою якого здійснюється експортна операція.

Імпорт (імпорт товарів) - це купівля товарів українським суб'єктом господарської діяльності в іноземного суб'єкта господарської діяльності (у тому числі в негрошовій формі), включаючи купівлю товарів для власного споживання українською установою або організацією, розташованою за межами України, незалежно від того, чи ввозяться ці товари на територію України.

Ринкова економіка створила широкі можливості для зовнішньоекономічної діяльності та грошової незалежності підприємств. Поява уповноважених банків, які отримали ліцензію Національного банку України на здійснення валютних операцій, значно розширила сферу застосування валютного механізму. У цьому контексті імпортно-експортні операції стають однією з основ товарної торгівлі в Україні та джерелом

валютних надходжень для організацій-резидентів. Сьогодні великий інтерес суб'єктів господарювання до зовнішньоторговельних операцій зумовлює необхідність аналізу особливостей процесу міжнародної торгівлі та факторів, що впливають на кінцевий результат кожної зі сторін. Тому вбачається необхідним визначити оптимальні умови укладання зовнішньоекономічних контрактів як з точки зору експорту, так і з точки зору імпорту. Під терміном "експортно-імпортна діяльність" розуміють складні механізми взаємовідносин, що виникають у процесі купівлі-продажу товарів на світовому ринку.

Вимірювання ефективності виробництва передбачає встановлення критеріїв економічної ефективності, які повинні бути загальними для всіх ланок економіки, від підприємств до національної економіки в цілому. Таким чином, загальним критерієм економічної ефективності виробництва є зростання продуктивності суспільної праці.

Слід також зазначити, що рівень економічної ефективності в тій чи іншій галузі залежить від низки взаємопов'язаних факторів. Кожна галузь промисловості має специфічні фактори ефективності, зумовлені її техніко-економічними особливостями.

На завершення варто зазначити, що обов'язковість використання (врахування) зовнішніх факторів не є такою жорсткою, як зв'язок ефективності виробництва з внутрішніми факторами. Постійне ігнорування цієї вимоги підприємствами лише сповільнює темпи зростання ефективності.

Схожість

Джерела з Інтернету

1000

1	http://5rik.ru/better/article-186398.php	34 джерела	4.88%
2	http://referatu.com.ua/referats/7379/36990/?page=16	2 джерела	2.13%
3	https://nadoest.com/rozdil-osnovi-procesu-organizaciyi-ekspertno-importnih-operaci	54 джерела	1.27%
4	https://www.ronl.org/doklady/istoriya/789486	23 джерела	1.26%
5	https://alive-internet.pp.ua/ukr/referat-24886sltfv	20 джерел	0.98%
6	https://ua-referat.com/%D0%A3%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D0	17 джерел	0.9%
7	http://antibotan.com/file.html?work_id=514588	5 джерел	0.89%
8	http://biblio.umsf.dp.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/2303/%d0%a4%d0%94%d0%a1%d0%9f_%d0%a8%d0%b	44 джерела	0.83%
9	https://ronl.org/sochineniya/menedzhment/309542	26 джерел	0.78%
10	http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8060/%d0%9a%d1%81%d0%b5%d0%bd%d0%b4%d0%b7%d1%8	8 джерел	0.74%
11	http://крен.kiev.ua/wp-content/uploads/2019/12/Upravlinnya-zovnishnoekonomich-diyaln.doc	22 джерела	0.74%
12	http://referatwork.ru/refs/source/ref-81716.html	24 джерела	0.73%
13	https://ua-referat.com/%D0%97%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%96%D1%88%D0%BD%D1%8C%D0%BE%D0%B5%D0	3 джерела	0.71%
14	https://card-file.ontu.edu.ua/bitstream/123456789/14261/1/Disser_Zavgorodniy.pdf	10 джерел	0.69%
15	https://studfile.net/preview/5650490/page:3		0.68%
16	https://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/36242/1/Kyzym%20Oleksandr%20Valeriovych.pdf		0.65%
17	https://repo.bt.u.kharkov.ua/bitstream/123456789/29574/1/NP_DerzhRE_2022.pdf	4 джерела	0.64%
18	http://adler.vk.vntu.edu.ua/file/619be52b5a3c7b8fce39f0c5d11c5b03.doc		0.63%
19	https://en.ppt-online.org/656009	2 джерела	0.62%
20	https://moskalik.at.ua/23.04.2011	10 джерел	0.58%

21	https://ronl.org/knigi/astronomiya/709544	18 джерел	0.56%
22	http://www.dut.edu.ua/firefox/l_1389_38672669.pdf	31 джерело	0.56%
23	http://bibl.com.ua/pravo/18132/index.html?page=2	2 джерела	0.53%
24	http://eprints.kname.edu.ua/14706/1/%D0%BF%D0%B5%D1%87_2010_%D0%9F%D0%A0%D0%A2%D0%94_%D0%BD%D0%B...		0.51%
25	http://tniworld.ru/ekonomika/kursoyaya-integralna-efektivnist-diyalnosti_2.html	12 джерел	0.49%
26	http://www.iepd.kiev.ua/wp-content/uploads/2014/03/%90_%90_%90_%90_%91_%90%f8%91%22-2015-%90_%90_%91_8	8 джерел	0.46%
27	https://ir.nmu.org.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/165676/%d0%a0%d0%be%d0%b1%d0%be%d1%82%d0%b0%...	6 джерел	0.41%
28	http://dspace.msu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/2361/1/%d0%94%d0%b5%d1%80%d0%b6%d0%b0%d0%b2%d0%bd%d...		0.36%
29	https://lbku.krok.edu.ua/index.php/legal-bulletin/issue/download/15/22	7 джерел	0.35%
30	http://eprints.kname.edu.ua/50206/1/2017%20%D0%BF%D0%B5%D1%87.%2044%D0%9D%20%D0%BA%D0%BE%D0%...	2 джерела	0.32%
31	https://www.stud24.ru/economics/osoblivost-derzhavnogo-reguljuvannya-zed-v/461945-1749490-page1.html	16 джерел	0.32%
32	https://econom.univer.kharkov.ua/upim/jod9vjYU.pdf		0.32%
33	https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=720586	4 джерела	0.31%
34	http://www.vtei.com.ua/doc/2023/vatra2004/zb7_162.pdf	5 джерел	0.31%
35	http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2016/9.pdf	6 джерел	0.3%
36	https://uchika.in.ua/navchaleno-metodichnij-posibnik-dlya-studentiv-galuzi-znane-03-v2.html?page=4	22 джерела	0.3%
37	http://www.vtei.com.ua/konfa/23_05_19/9_70.pdf	17 джерел	0.28%
38	http://nm2.univd.edu.ua/download/143523	14 джерел	0.26%
39	https://subj.ukr-lit.com/politichna-ekonomiya-fedorenko-v-g-11-4-sutnist-pidpriyemstva-jogo-funkci%d1%97-ta-princi	19 джерел	0.26%
40	http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4008/1/2831_IR.pdf		0.24%
41	https://ua-referat.com/%D0%9F%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%B2%D0%B5_%D1%80%D0%B5%D0%B3%D1%97	3 джерела	0.24%
42	https://student.zoomru.ru/ekonom/napryamki-pdvishhennya-efektivnost-roboti-virobnictva/41635.316498.s2.html	23 джерела	0.23%

65	https://ronl.org/stati/mezhdunarodnye-otnosheniya/152854	6 джерел	0.17%
66	https://docs.dtkk.ua/doc/v0299282-07	32 джерела	0.17%
67	https://repository.lnau.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/1529/Kanuk%20_Mag%20%281%29.pdf?isAllowed=y&sequ...		0.15%
68	http://www.interfax.kiev.ua/bonds/ve.cgi?5,Agro1.doc	2 джерела	0.15%
69	http://www.ukrcapital.com.ua/bank/statut.php	31 джерело	0.15%
70	http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/41708/1/%d0%9e%d0%b4%d1%96%d0%b6%d0%b8%d0%bd%d1%81%d1%8c...		0.15%
71	https://kcp.pnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/82/2024/01/dohovirne-pravo-ies_metod-vkazivky-seminr-dz.f.n.pdf	3 джерела	0.15%
72	https://smida.gov.ua/docs/publications/5b6a846864310857f73c455fc4f316da.pdf	22 джерела	0.15%
73	https://www.ua-region.com.ua/en/42462318	28 джерел	0.14%
74	https://prog.bobrodobro.ru/28252	20 джерел	0.14%
75	http://antibotan.com/file.html?work_id=529524	9 джерел	0.13%
76	http://library.mdu.edu.ua/Documents/Praci%20vukladachiv/Fakultet_ekonomiku/kafedra_obliku_ta_ekonomichnog	4 джерела	0.13%
77	https://repository.mdu.in.ua/jspui/bitstream/123456789/3247/1/%d0%af%d0%bb%d0%b8%20%d0%b4%d0%b8%d0%bf%d0%...		0.13%
78	http://ypakservice.ru/referaty_po_gosudarstvu_i_pravu/kurovaya_rabota_pravovi_zasadi.php	8 джерел	0.13%
79	http://ed.pdatu.edu.ua/article/download/182528/183209		0.13%
80	http://www.vtei.com.ua/doc/2023/vatra2004/zb10_165(1).pdf		0.13%
81	https://ukrreferat.com/chapters/bankivska-sprava/sut-kreditno-bankivskoi-sistemi-kursova.html	3 джерела	0.13%
82	http://www.golos.com.ua/article/304871	12 джерел	0.13%
83	https://bibl.com.ua/pravo/22661/index.html	22 джерела	0.13%
84	https://protocol.ua/ru/postanova_kgs_vp_vid_19_06_2018_roku_u_spravi_907_83_17	14 джерел	0.13%
85	http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/44846/3/dysertaciya_na_zdobuttya_naukovogo_stupenya_doktora_yurydychn	28 джерел	0.13%
86	http://www.hgi.org.ua/dip_img-09/vlasenko.php		0.12%

87	http://court-attorneys.com/news/2012-11-22-pro-utvorenniya-robochoi-grupi-z-pitan-rozrobki-adaptacii-751.html	3 джерела	0.12%
88	http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/5_10_uk/5.pdf		0.12%
89	http://iardi.org/page/9?s=5	28 джерел	0.12%
90	http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/11043/1/%d0%9c%d0%9e%d0%9d%d0%9e%d0%93%d0%a0%d0%90%d0...		0.12%
91	https://nadoest.com/informaciya-pro-emitenta-povne-ta-skorochene-najmenuvannya--po	4 джерела	0.12%
92	http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/746/1/galeschuk-disertacya.pdf		0.12%
93	https://nau.edu.ua/site/variables/docs/docsmenu/nauka/konferencii/2019/ftml/materialy-suchasni-problemy-menedzhmentu...		0.1%
94	https://smida.gov.ua/docs/publications/c3f611bd4a0aa6ea40e6a4cbe5a1d65b.pdf		0.1%
95	http://dipplus.com.ua/metodichn-vkazvki/news_post/finansi-26		0.1%
96	https://studfile.net/preview/8132127		0.1%
97	http://st.ck.ua/sb20130918.pdf		0.1%
98	http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE11771.html	10 джерел	0.1%
99	http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/2409/2329		0.1%
100	https://researchculturesociety.org/wp-content/uploads/FULL-BOOK-UKRAINE-CONF-NNC-IAE-2020.pdf		0.1%
101	http://amma.org.ua/static/doc/0000/0000/0079/79687.cqavoke48f.pdf	3 джерела	0.1%
102	http://www.dimaname.ru/%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D0%B2%	5 джерел	0.1%
103	https://dspace.chmnu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1352/1/2023.%20-%20e2%84%96%2019.pdf	2 джерела	0.1%
104	http://www.vmr.gov.ua/ContentLibrary/c58c85c2-7c7d-4157-9901-f72502d05a33/18/Tuitviybiznes.pdf		0.1%