

Ім'я користувача:
Житомирський економіко-гуманітарний інститут

ID перевірки:
1016237310

Дата перевірки:
08.05.2024 17:32:20 EEST

Тип перевірки:
Doc vs Internet

Дата звіту:
08.05.2024 20:17:45 EEST

ID користувача:
100011285

Назва документа: Орлянський курсова

Кількість сторінок: 44 Кількість слів: 9234 Кількість символів: 75827 Розмір файлу: 82.54 KB ID файлу: 1016019129

16.8% Схожість

Найбільша схожість: 3.62% з Інтернет-джерелом (<https://ronl.org/sochineniya/menedzhment/309542>)

16.8% Джерела з Інтернету

1000

Сторінка 46

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. Від імені українського суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності - юридичної особи зовнішньоекономічний договір підписує одна особа, яка має такі права відповідно до статусу згідно з установчим документом суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та довіреності, підписаної одноособово керівником суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності або в інший спосіб, передбачений установчим документом, або одна особа, яка має право підпису безпосередньо керівником суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Актуальність роботи зумовлена сучасними потребами економічного життя України, направлених на побудову ринкового господарства, появу нових структур виробництва; побудову економічних зв'язків з іншими

країнами. У зв'язку з цим, з боку суб'єктів економічної діяльності, виникає потреба в аналізі особливостей процесу міжнародної торгівлі і факторів, що впливають на її кінцевий результат для кожної зі сторін. Тому, представляється необхідним визначити найбільш оптимальні умови зовнішньоекономічного контакту як з погляду експорту, так і імпорту. Процес змін, що спостерігається в даний час в Україні, проникнув в усі сфери економічного життя. У цих умовах експортно-імпортні операції стають однією з основ товарного обігу в Україні і джерелом валютних надходжень організацій - резидентів. У зв'язку з великою увагою, що приділяється сьогодні зовнішньоторговельним операціям з боку суб'єктів економічної діяльності, виникає потреба в аналізі особливостей процесу міжнародної торгівлі і факторів, що впливають на її кінцевий результат для кожної зі сторін.

Метою є розробка основних методологічних та організаційних основ використання експортно-імпортних операцій на підприємствах, їх вдосконалення в умовах розвитку ринкової економіки в Україні, пошук шляхів удосконалення методів управління підприємством, яке працює в сфері виробництва.

Об'єктом даної роботи є експортно- імпортна діяльність підприємств.

Предметом роботи є теоретичне та методичне забезпечення оцінки й підвищення ефективності експортно-імпортної діяльності вітчизняних підприємств легкої промисловості.

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

РОЗДІЛ I. 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 відносин, що виникають у процесі купівлі-продажу товарів на світовому ринку [15].

Існують різні причини, чому компанії можуть захотіти займатися економічною діяльністю за кордоном. Наприклад, їм може знадобитися

закупити сировину або товари за кордоном, оскільки вони не можуть придбати ці товари у вітчизняних виробників. Така ситуація призводить до необхідності імпорту. Може бути і протилежна ситуація. Тобто, коли компанія має товари, які вигідніше продати за кордон, ніж продати в межах своєї країни. Таким чином виникає потреба в експорті. Нерідко компанії виступають торговими посередниками між продавцями і покупцями 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 зовнішньоекономічних реформ. 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 відбувається на рівні виробничої структури (підприємства, організації, фірми тощо), має повну самостійність у виборі іноземних партнерів, у визначенні номенклатури товарів в імпортно-експортних операціях, ціни та вартості контрактів, кількості та умов постачання, є частиною виробничо-комерційної діяльності з вітчизняними та іноземними партнерами є частиною виробничо-комерційної діяльності з вітчизняними та іноземними партнерами. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність - це сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та комерційних функцій. Важливими допоміжними умовами зовнішньоекономічної діяльності є виконання певних завдань щодо

забезпечення просування товарів від продавця до покупця, своєчасне надання різноманітних зовнішньоторговельних послуг, таких як транспортне, страхове, експедиторське, банківське, платіжно-розрахункове обслуговування, а також наявність комерційної валютної та фінансової інформації про кон'юнктуру зарубіжних товарних та фінансових ринків.

Відповідно до Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, міжнародна (або зовнішньоторговельна) угода - це угода, укладена між комерційними контрагентами, тобто торговими партнерами, що знаходяться в різних країнах, тобто мають різні юридичні адреси.

Основним принципом зовнішньоекономічної діяльності підприємств є комерційний розрахунок, заснований на принципах господарської та фінансової самостійності і самоокупності з урахуванням валютних, фінансових і матеріально-технічних можливостей країни. Відповідальність за результати зовнішньоекономічної діяльності лежить на самих підприємствах, причому не тільки за експортні поставки, а й за імпорتنі закупівлі для розвитку експортних та імпортозамінних виробництв 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.
- маркетингові, експортні, посередницькі, аудиторські, юридичні та інші послуги, не заборонені 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 господарської діяльності, 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 за участю іноземних суб'єктів господарювання виставок, симпозіумів, аукціонів, конкурсів, тендерів, конференцій, семінарів та інших подібних заходів;

- організація та здійснення оптових, консигнаційних та роздрібних операцій в іноземній валюті на території України
- товарообмінні (бартерні) операції та інші види діяльності, що ґрунтуються на товарообмінних (бартерних) операціях; послуги з надання в оренду, в тому числі лізингові послуги
- операції з купівлі, продажу та обміну іноземних валют на валютних аукціонах, біржах та міжбанківських валютних ринках;
- контрактні операції українських резидентів з іноземними суб'єктами господарювання;
- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені законодавством України.

Приведений у Законі «Про зовнішньоекономічну діяльність» перелік видів і форм зовнішньоекономічної діяльності є дуже повним і охоплює практично усі відомі у світовій практиці види. Однак слід зазначити, що головну роль серед них грає така форма зовнішньоекономічних зв'язків як міжнародна торгівля, за допомогою якої країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів, збільшувати загальний обсяг виробництва, а також забезпечувати задоволення потреби в тих продуктах, виробництво яких усередині країни вкрай не ефективно чи неможливо взагалі.

В Україні найпоширенішою формою зовнішньоекономічної діяльності є імпортно-експортні операції. Тому визначення чіткого алгоритму розрахунку фінансово-економічної ефективності імпортно-експортних 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 норм міжнародно-правових документів та положень міжнародних угод. Серед

законодавчих актів, що встановлюють загальні засади здійснення імпорتنих та експортних операцій, є Закон України № 959-ХІІ від 16 квітня 1991 року "Про зовнішньоекономічну діяльність" (№ 959-ХІІ (зі змінами) [12]).

Імпорт (імпорт товарів) - це купівля товарів (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українським суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності в іноземного суб'єкта господарської діяльності, незалежно від того, чи ввозяться ці товари на територію України, чи ні.

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 до іноземної держави з метою передачі товару іноземному контрагенту. Для продавця не має значення, що покупець робить з товаром. Не має значення, чи буде він перероблений, проданий на внутрішньому ринку або перепроданий у 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, коли товар перетинає 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. 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:

- 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;

- при експорті дорогого і великогабаритного обладнання
- експорт стандартного обладнання через закордонні філії
- закупівля сільськогосподарської продукції у фермерів.
- купівля та продаж товарів державою.

Пряма торгівля має ряд переваг:

- тісніший контакт з торговими партнерами
- краще знання ринкової кон'юнктури
- можливість швидко адаптувати виробничі потужності до потреб

покупця.

Однак непрямий імпорт та експорт залишаються важливими. За однією з оцінок, близько 50% загального обсягу товарів у світовій торгівлі здійснюється через торговельних посередників. Цей метод використовується:

- для продажу стандартного промислового обладнання;
- продажу споживчих товарів
- продажу вторинної продукції

- на певних важкодоступних або менш відомих 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 сектори, які можна розділити на три групи:

1) Виробничі підрозділи, які займаються питаннями, пов'язаними з виробництвом продукції;

2) функціональні відділи: збут, маркетингові дослідження, реклама, закупівлі, транспорт, страхування, юридичний, економічний та плановий відділи;

3) адміністративні відділи: фінанси, бухгалтерія, відділ кадрів, відділ відносин між працівниками та урядом.

Організаційна структура та принципи управління підприємством визначаються низкою факторів, зокрема масштабами виробництва, виробничою структурою, технологією виробництва, сферою діяльності та масштабами зарубіжних операцій.

Існує дві основні форми управління промисловими підприємствами: централізована та децентралізована. Централізована форма передбачає централізоване управління господарською діяльністю підприємств, жорстку регламентацію та координацію їхньої діяльності і повну відсутність економічної самостійності. Децентралізована форма управління - це така, при якій виробничі підрозділи створюються всередині підприємства і користуються повною економічною самостійністю. Структура управління

децентралізованими підприємствами включає центральний офіс, виробничий відділ, центральні служби, адміністрацію та фінансові служби [11].

Організація експортних операцій. Якщо обсяг зовнішньоторговельних операцій підприємства незначний, а більшість його продукції реалізується на зовнішніх ринках, то для здійснення зовнішньоторговельних операцій підприємство використовує торговельне обладнання, призначене для роботи на внутрішньому ринку.

Зі збільшенням обсягів зовнішньоторговельних операцій створюються спеціальні експортні відділи, які не входять до складу внутрішньої служби збуту. Зазвичай він складається з наступних відділів:

- Функціональні відділи (торгівлі та контрактів, валютний, розрахунків, транспорту та реклами) вивчають відповідні функціональні питання, готують необхідну інформацію для керівництва про стан зовнішньоторговельних операцій та надають кваліфіковані 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, який відповідає за всі торгові та виробничі компанії 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 цих торгових представництв і може здійснювати будь-які операції.

Малі та середні підприємства також можуть організувати спільні маркетингові 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 організувати за кордоном оптові дистриб'юторські компанії. Вони отримують замовлення від імпортерів і передають їх власній компанії, контролюють виконання замовлень, беруть участь у доставці продукції покупцям, здійснюють фінансові розрахунки з клієнтами та організують рекламу. Деякі компанії мають склади, де зберігають готову продукцію. 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 представниками промислових підприємств. Вони відповідають за прийом замовлень, демонстрацію товарів покупцям, інформування підприємства про вподобання покупців, а іноді і за збір отриманих від них сум.

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

Постійні представництва створюються в головних містах, де здійснюється основна закупівля товарів. У промислових центрах є також закупівельні офіси, де товари закуповуються безпосередньо. Перед тим, як закуповувати товари, вони надсилають компаніям пропозиції та зразки. У випадку невеликих партій вони можуть вирішити закупити товар самостійно.

У деяких країнах, що розвиваються, були створені урядові організації для експорту певних товарів, вироблених державними підприємствами або придбаних у приватних осіб. Імпортні асоціації також надають важливу допомогу в організації імпорту.

Експорт товарів оформляється контрактом, один примірник якого зберігається у головного бухгалтера, який контролює стан розрахунків. У контракті обов'язково вказується порядок оплати готівкою або в кредит, тобто з розстрочкою платежу. 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, що передбачає повну або часткову оплату готівковою іноземною валютою на суму до 10 000 доларів США. Контракти або договори з нерезидентами, що передбачають повну або часткову оплату в іноземній валюті.

- Оригінали митних декларацій на вивезення з країн-нерезидентів 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.

Спосіб оплати зазначається в договорі. Розрахунки в кредит або з розстрочкою платежу можуть здійснюватися у двох формах:

- 1) Комерційний кредит (від експортера до імпортера);*
- 2) авансові платежі від імпортера до експортера.*

В експортних операціях більш вигідною є готівкова форма розрахунків, оскільки вона забезпечує швидке надходження валютної виручки. При імпортних операціях доцільніше використовувати комерційні кредити, відповідно до умов їх надання.

При обліку експортних операцій необхідно чітко визначити, хто є експортером товару. Тобто, виробник, зовнішньоторговельна фірма, створена на підприємстві для цих цілей, але не зареєстрована, або спеціалізована зовнішньоторговельна фірма, яка виконує доручення виробника щодо експорту товарів на умовах консигнації, тобто виконує посередницьку функцію [17].

Імпортні товари обліковуються підприємством як імпортні з моменту отримання відповідних розрахункових та комерційних документів, що підтверджують купівлю товару, до моменту здійснення платежу підприємством.

Імпортні товари обліковуються за фактурною вартістю імпорту. Це означає вартість самого товару, а також вартість товару і упаковки, оплаченої 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 імпортну (фактурну) ціну товару. Наприклад, ціна товару на умовах FOB включає транспортні витрати постачальника до моменту завантаження товару на судно.

Імпортовані товари обліковуються за обліковими партіями так само, як і експортовані. Характеристика облікової партії базується 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 моменту отримання рахунку-фактури від постачальника за відвантажений товар. Розрахунки з іноземними постачальниками відображаються на рахунках до або після початку бухгалтерського обліку товарообігу, залежно від форми оплати. В Україні найпоширенішими формами розрахунків за імпортовані товари є письмове інкасо, письмові акредитиви та банківські перекази.

Покупець отримує імпортний товар на складі на підставі акта приймання-передачі або акта перевірки Торгово-промислової палати. 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 тощо. 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, імпортні товари (крім критичного імпорту) оподатковуються ПДВ, який включається до зовнішніх трансакційних витрат імпортованого товару. Важливий імпорт - це перелік товарів, що призначаються для резидентів і використовуються 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, витрат на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування до місця перетину митного кордону України, витрат на імпорт таких товарів, витрат на При цьому враховуються виплати посередникам, агентам, комісійні та інші види винагород, а також платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, пов'язаних з такими товарами. Визначена таким чином вартість перераховується в українську гривню за обмінним курсом Національного банку України, що діє на момент виникнення податкових зобов'язань. 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 постачають товари безпосередньо іноземним споживачам або купують супутні товари в іноземних споживачів, тоді як непрямий імпорт та експорт передбачає купівлю та продаж товарів через торгових посередників.

РОЗДІЛ II. 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, ваяльна 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 велось 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, все частіше якість роботи приваблює іноземних замовників, що дає впевненість в перспективному розвитку підприємства.

Підприємство є юридичною особою, має у користуванні відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом, товарний знак та інші символи юридичної особи і діє на принципах господарського розрахунку.

В своїй діяльності підприємство керується законами України і іншими нормативними актами, Статутом Українського товариства глухих.

Підприємство є самостійним суб'єктом господарювання і в межах своїх повноважень має право приймати будь-які рішення, які не суперечать

діючому законодавству, статутам товариства та підприємства. Воно може укладати від свого імені договори, угоди, набувати майнові і особисті немайнові права і нести обов'язки, бути позивачем і відповідачем в суді, в тому числі в господарському.

Метою створення Українського товариства глухих є організаційне об'єднання громадян з вадами слуху, захист їх інтересів та забезпечення їх інтеграції у навколишнє середовище. Виходячи з цього Товариство протягом всього періоду свого існування займається практичним вирішенням питань реабілітації нечуючих, основними з яких є:

- виявлення та взяття на облік нечуючих громадян України;
- організація сурдологічного обстеження глухих та надання їм допомоги в отриманні слухових апаратів;
- навчання глухих дактильно-жестової мови;
- надання глухим організаційної, юридичної чи іншої допомоги при їх медичному обстеженні і лікуванні та при вирішенні соціальних і побутових проблем;
- надання глухим послуг перекладача-дактилолога та підготовка для обслуговування глухих професійних перекладачів-дактилологів;
- організація навчання глухих робітничих та інших професій;
- організація для навчання глухих спеціальних учбових груп при вищих учбових закладах різного рівня акредитації;
- працевлаштування глухих на підприємствах УТОГ і підприємствах інших форм власності;
- організація культурного обслуговування глухих і залучення їх до участі у художній самодіяльності при будинках культури УТОГ;
- організація оздоровлення глухих у санаторіях і будинках відпочинку;
- вирішення проблем інформаційного забезпечення глухих та їх інтеграції в навколишнє середовище;
- організація розробки та виготовлення допоміжних технічних пристроїв для глухих;

- надання глухим допомоги у вирішенні інших проблем їх всебічної реабілітації.

- навчання інвалідів зі слуху доступних для них професіям, раціонального їх працевлаштування та соціальної реабілітації;

- створення матеріальної бази для вирішення товариством своїх статутних завдань.

Предметом діяльності підприємства є здійснення виробничої, науково-виробничої, інвестиційної, консультаційної, рекламної, маркетингової, комісійної, представницької, агентської, посередницької, орендної, культурно-освітньої, добродійної та іншої діяльності, оптово-роздрібної 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 підприємства є виробництво швейних виробів в тому числі:

— виробництво готових текстильних виробів, крім одягу;

— виробництво одягу зі шкіри (включає пошиття одягу з натуральної шкіри або її замінників);

— виробництво робочого одягу;

— виробництво верхнього та спіднього одягу;

— виробництво іншого одягу та аксесуарів;

— виробництво виробів з хутра;

— виробництво матеріалів,

а також:

— організація оптової та роздрібної торгівлі;

— організація роздрібної торгівлі;

— організація виробництва товарів народного споживання та продукції промислового призначення;

- організація оптово-роздрібної торгівлі товарами народного споживання, продукцією промислово-технічного призначення, продуктами харчування;
- організація оптової та роздрібної торгівлі напоями та тютюновими виробами;
- виробництво та переробка сільськогосподарської продукції;
- організація комісійної торгівлі за зразками;
- організація виїзної торгівлі товарами, продуктами харчування, в тому числі на підприємствах і в організаціях УТОГ та інших формах власності;
- збір, переробка вторинної сировини та ділових відходів виробництва;
- продаж товарів, продуктів харчування з лотків, палаток, пересувних кіосків;
- зовнішньоекономічна діяльність, пов'язана з імпортом та експортом товарів, сировини, технологій;
- інформаційне, юридичне, правове, консультативне обслуговування;
- здавання в оренду власного нерухомого майна та рухомого майна;
- організація готельного господарства, відпочинку та оздоровлення інвалідів;
- розробка та впровадження нових технологій, програмних та системних комплексів;
- організація та проведення аукціонів, ярмарок, виставок, концертів, презентацій, шоу, атракціонів;
- спільна підприємницька діяльність з іноземними суб'єктами господарювання, проведення спільних господарських та комерційних операцій, як на території України так і за її межами;
- організація роботи їдалень, кафетеріїв, барів, відеосалонів;
- здійснення як в Україні так і за її межами усякого роду юридичних актів в т.ч. купівлі-продажу, обміну, оренди, закладу, займу, страхування;
- організація та проведення культурно-освітніх та спортивно-оздоровчих заходів;

— організація внутрішніх та міжнародних перевезень пасажирів і вантажів автомобільним транспортом;

— технічне обслуговування та ремонт автомобілів;

— екскурсійно-туристична діяльність;

— інша діяльність, яка незаборонена законодавством України.

Види діяльності, які вимагають спеціального дозволу, здійснюються при наявності відповідних ліцензій.

2.2. Організація фінансового менеджменту на підприємстві

Для більш детального ознайомлення з економічним становищем підприємства проаналізуємо структуру активів та пасивів підприємства.

Активи – ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе дотримання економічних вигод в майбутньому.

Таблиця 2.1

Характеристика активів підприємства

Показники	2020	2021	2022	Відхилення	
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	+-	%
1	2	3	4	5	6
I. Необоротні активи					
Незавершене будівництво	439	606	841	402	192
Основні засоби:					
залишкова вартість	16404	16122	12028	-4376	73,3
первісна вартість	35519	36178	29391	-6128	82,7
знос	19115	20056	17363	-1752	90,8
1	2	3	4	5	6
Інші фінансові інвестиції	4	4	4	-	-
Всього по розділу I	16847	16732	12873	-3974	68,6
II. Оборотні активи					
Виробничі запаси	3057	3227	1944	-1113	63,6
Незавершене виробництво	1099	625	797	-302	72,5
Готова продукція	511	1025	1238	727	242,3
Товари	184	161	98	-86	53,3

Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги: чиста реалізаційна вартість первісна вартість

	620	77	29	-591	4,7
	620	77	29	-591	4,7
Інша поточна заборгованість	1270	1612	1441	171	113,5
Грошові кошти та їх еквіваленти	3	29	3	-	-
Всього по розділу II	6744	6756	5550	-1194	82,3
Разом активів	23591	24588	18423	-5168	78,1

Аналізуючи, динаміку та структуру активів Житомирського УВП УТОГ за балансом 2020 - 2022 рр. ми бачимо, що обсяг активів підприємства зменшився на 5168 тис.грн. або 78,1%, в тому числі зменшилась вартість необоротних активів на 3974 тис.грн. (68,6%) порівняно з 2020 роком, а також вартість оборотних активів на 1194 тис.грн (82,3%).

Зменшення вартості необоротних активів, як ми бачимо викликане в основному зменшенням основних засобів на балансі підприємства за рахунок придбання малої кількості нового обладнання та устаткування. Зменшення оборотних активів викликане зменшенням виробничих запасів на 1113 тис.грн або на 63,6%. Позитивним для підприємства є зниження дебіторської заборгованості на 591 тис.грн.(4,7%), що значно покращує господарський розрахунок підприємства і його фінансову роботу. Готівкові кошти на балансі підприємства залишилися незмінними, а це зменшує ліквідність його майна та уповільнює маневреність оборотних активів на підприємстві.

Ділова активність підприємства характеризується абсолютними і відносними результативними показниками використання ресурсів та обсягами господарської діяльності. Ділову активність ми розглянемо в таблиці 2.2 під назвою „Оцінка ділової активності підприємства за даними фінансової звітності”.

Таблиця 2.2

Оцінка ділової активності підприємства за даними фінансової звітності

Показники	2020	2021	2022	2022 до 2020	
				+/-	%
1	2	3	4	5	6
Дохід (виручка) від реалізації	31857	27340	22064	-9793	зменш. в 2,2

продукції						рази
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	27427	23703	17927	-9500		зменш. в 2 рази
Валовий фінансовий результат від реалізації продукції	6582	2260	-1617	-8199		-24,6
Фінансовий результат операційної діяльності	1626	-1552	-5027	-6653		зменш. в 3 рази
Фінансовий результат фінансової діяльності	-5	-156	-138	-143		зменш. в 30 раз
Загальний фінансовий результат, створений підприємством	196	736	-2731	-2535		зменш. в 25 раз
Чистий фінансовий результат	-191	81	-1871	-1680		зменш. в 1,5 раз
Продуктивність праці (по оплаті праці)	6,62	4,87	3,63	-2,99		54,8
Фондовіддача	0,14	-	-	-		-
Фондомісткість господарської діяльності	1,84	-	-	-		-
Коефіцієнт оборотності активів	0,85	0,88	0,76	-0,09		89,4
1	2	3	4	5		6
Тривалість обороту активів	429	415	480	51		112
Фондоозброєність: -праці (заоплатою праці)	16,4	14,6	17,1	0,7		104,3
Матеріаломісткість господарської діяльності	0,6	0,55	0,5	-0,1		83,3
Трудомісткість господарської діяльності	0,29	0,31	0,32	0,03		110,3
Фондомісткість господарської діяльності	0,047	0,065	0,085	0,038		збільш. в 2 рази
Матеріаловіддача	1,65	1,82	1,9	0,25		115,2
Середньооблікова чисельність працівників	2200	2095	1920	-280		87,3

Отже, аналізуючи економічні показники діяльності Житомирського УВП УТОГ ми бачимо, що дохід (виручка) від реалізації продукції порівняно з 2020 роком зменшився на 9793 тис.грн, це свідчить про погіршення економічного становища і зменшення чистого доходу (виручки) від реалізації на 9500 тис.грн.

Коефіцієнт оборотності показує, скільки чистого доходу припадає на одну гривню вартості наявних оборотних активів підприємства. Проаналізувавши даний показник ми бачимо, що протягом 2020-2022 років

відбулося його поступове спадання, це свідчить про зниження ефективності використання оборотних активів на підприємстві. Також, спадання цього показника викликане зменшенням рівня чистого доходу підприємства в 2 рази.

Показники ефективності використання активів, зокрема показник фондівіддачі показує, наскільки ефективно використовуються необоротні активи, або скільки чистого доходу міститься в одній гривні вартості необоротних активів.

Найважливішою характеристикою фінансової стійкості підприємства є його фінансова незалежність від зовнішніх джерел. У зв'язку з цими важливими показниками, що характеризують ринкову стійкість підприємства, є коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), коефіцієнт забезпечення власними коштами, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт фінансової залежності тощо(таблиця 2.3).

Таблиця 2.3

Показники фінансової стійкості підприємства

Назва показника	Нормативне значення	2020	2021	2022	Відхилення +,-
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,59	0,56	0,35	-0,24
Коефіцієнт фінансової стабільності	>1	1,42	1,28	0,56	-0,86
Коефіцієнт співвідн. зал. Власн. Кош.	<0,5	0,7	-	-	-
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	<0,5	0,41	-	-	-
Коефіцієнт фінансової залежності	<2	1,7	1,78	2,78	1,08

Ми бачимо, що протягом попередніх років 2020-2022 рр. коефіцієнт автономії становив 0,59 та 0,56, але у 2007 він значно знизився 0,35, отже чим менше значення цього показника, тим більша залежність від зовнішніх джерел інвестування. Таке спадання свідчать про негативні зрушення в фінансовому становищі підприємства.

Для того, щоб визначити фінансову стійкість підприємства розраховується коефіцієнт фінансової стабільності, який характеризує співвідношення власних та позикових коштів підприємства.

Відхилення цього показника свідчить про зростання власних коштів і зменшення позикових, а значить, підвищення фінансової стійкості підприємства. Нормальним значенням коефіцієнта вважається значення більше 1 і, отже у 2022 році підприємство перебуває в досить нестійкому фінансовому становищі, хоча коефіцієнт фінансової стабільності протягом 2020-2021 рр. становив більше 1, відповідно 1,42 та 1,28.

Наступним коефіцієнтом, є коефіцієнт співвідношення власних та залучених коштів. Нормативне значення цього показника є менше 0,5. І як ми бачимо в 2006 році значення даного показника не задовольняє умову, тобто величина залучених коштів перевищує величину власних. Але 2021 і 2022 роки свідчать про те, що підприємство не залежить від кредиторів, тобто фінансове становище підприємства покращилось.

Наступним показником, що характеризує фінансове становище підприємства є коефіцієнт фінансової залежності. Нормативне значення цього показника менше 2. У 2020 році цей показник становив 1,7, а в 2021 1,78, що свідчить про зменшення фінансової залежності від зовнішніх джерел, проте у 2022 році цей показник становив 2,78, тобто більше нормативного значення, отже збільшилась фінансова залежність від зовнішніх джерел.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу показує яку частку в загальному обсязі майна підприємства складає майно, яке забезпечене залученим капіталом.

Так як значення даного показника повинне бути менше 0,5, що і помітно в даному випадку, то це означає зменшення частки залученого капіталу в загальному капіталі підприємства.

Для того, що зробити оцінку ліквідності можуть бути застосовані такі показники(таблиця 2.4)

Таблиця 2.4

Оцінка ліквідності Житомирського УТОГ

Назва показника	Нормативне значення	2020	2021	2022	Відхилення +,-
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт покриття	>2	0,73	0,63	0,47	-0,26
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>1	0,2	0,16	0,12	-0,08
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,0003	0,0027	0,00025	-0,0005
Частка виробничих запасів в оборотних активах	>0,5	0,62	0,57	0,49	-0,13

Коефіцієнт покриття менший 1, це свідчить, що підприємство має неліквідний баланс. Даний показник зменшився в 2022 році порівняно з 2020 роком на 0,26, це є негативною тенденцією в діяльності підприємства.

Нормативне значення коефіцієнту швидкої ліквідності більше 1. Розрахунок цього показника за два роки показав, що він нижчий нормативного значення, це свідчить про недостатність у підприємства оборотних активів для забезпечення поточних зобов'язань, тобто підвищення ліквідності балансу.

Ми бачимо, що коефіцієнт ліквідності знизився, то це свідчить про те, що у підприємства зменшилась частка грошових засобів на покриття поточних зобов'язань, що означає про погіршення платоспроможності підприємства.

За нормативом астка виробничих запасів становить більше 0,5 і на підприємстві цей показник досягнув цього значення, але у 2020 році дещо спав.

В цілому Житомирський УТОГ має низькі показники ліквідності. Це є негативним, тому керівництво підприємства повинно терміново вирішувати питання підвищення ліквідності.

Статутний капітал підприємства формується за рахунок особистих коштів власників та засновників.

Зробивши детальний аналіз зовнішньоекономічної діяльності Житомирського „Учбово–виробничого підприємства УТОГ” ми можемо зробити висновок, що підприємство активно реалізує свою продукцію як на Україні так і за її межами. Хоча за останні декілька років обсяги реалізації продукції суттєво знизились.

2.3 Оцінка ефективності системи управління експортно-імпортними операціями підприємства

Головною умовою здійснення зовнішньоекономічних операцій є їхня ефективність. У сучасних умовах поняття ефективності зовнішньоекономічної діяльності є складним і багатоаспектним. Ефективність виражається різними економічними показниками, більшість з яких свідчить про переваги розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Слід враховувати, що зовнішньоекономічні зв'язки сприяють забезпеченню оптимального виробництва певних товарів, реалізації світових досягнень науки і техніки, отриманню необхідної сировини і матеріалів та розширенню асортименту товарів, що реалізуються на внутрішньому ринку. У зв'язку з цим виникає потреба в ретельній координації відповідних заходів та забезпеченні єдності стандартів і параметрів, що використовуюються, відповідно до реальних потреб національної економіки.

Зрозуміло, що завдання підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємств не може розглядатися у відриві від таких важливих факторів, як модернізація структури виробництва, підвищення якості продукції та інших питань, таких як удосконалення загального господарського механізму та різних аспектів управління підприємством в цілому.

У контексті більш широкого розвитку підприємництва правильна і достовірна оцінка результатів діяльності підприємств дає можливість підвищити ефективність на основі дієвості економічних важелів і стимулів.

Наприклад, з точки зору інтересів галузі, якій підпорядковане підприємство, з точки зору споживачів продукції, яку виробляє підприємство, з точки зору працівників підприємства, з точки зору регіональної влади, з точки зору вищих національних інтересів тощо. Одні й ті ж результати роботи підприємства в один і той же період часу оцінювалися по-різному (іноді діаметрально протилежно) відповідно до різних інтересів тих чи інших груп суспільства. В умовах реформування української економіки та широкого розвитку підприємництва ефективність виробництва - це результативність фінансово-господарської діяльності підприємства, що досягається максимально можливим співвідношенням матеріальних і фінансових ресурсів та результатів, спрямованих на її досягнення. Деякі автори характеризують ефективність підприємства з точки зору його економічного потенціалу (стійкості до відновлення) в поточному періоді і здатності отримувати необхідні результати, що дозволяє йому освоїти натуральну кількість продукції, необхідну ринку в певний період часу і забезпечує виживання і гнучкий розвиток підприємства в сучасних умовах. Проблема підвищення ефективності в сучасних умовах є багатогранною і стосується активів підприємства, ефективності використання коштів, інвестиційних процесів, досягнення високої якості продукції та інших процесів.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності значною мірою визначається на попередньому етапі її планування та здійснення і оцінюється за допомогою фінансового аналізу.

Ключовим питанням оптимального управління діяльністю компанії на зовнішньоекономічних ринках є визначення її стратегії і тактики. На організаційному етапі основними стратегічними проблемами підприємства є вибір сфери діяльності та визначення перспективних проектів в обраній сфері. Ці проблеми вирішуються шляхом аналізу інформації, що міститься у фінансовій звітності та отриманої в результаті маркетингових досліджень. Наступним кроком є визначення тактичного підходу до вирішення поставлених питань. По-перше, необхідно враховувати той факт, що вихід на

зовнішні ринки - це завжди вступ у конкурентну боротьбу. Тому регулювання ринку в поєднанні з конкуренцією створює єдиний економічний механізм, який змушує виробників враховувати інтереси і потреби споживачів. Для того, щоб ефективно працювати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, менеджмент компанії повинен постійно відслідковувати ринкову кон'юнктуру та забезпечувати високу конкурентоспроможність, ефективно використовуючи наявні бізнес-активи.

Для того, щоб оцінити свою потенційну здатність конкурувати на зовнішніх ринках і вжити 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 складові: 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, конкурентоспроможності продукції та ринку збуту; аналіз динаміки (розвитку) розвитку); дослідження раціональності використання ресурсів з метою усунення небажаних видів діяльності.

У будь-якому випадку, основною метою такого аналізу є підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання та пошук резервів її зростання.

У процесі дослідження зовнішньоекономічної діяльності використовують якісні та кількісні показники. Перші використовуються для аналізу раціональності використання коштів для здійснення імпорتنих та експортних операцій, швидкості обігу коштів у зовнішньоторговельних операціях, забезпеченості банківських кредитів та фінансових результатів діяльності. Кількісні показники характеризують обсяги зовнішньоекономічної діяльності (експорт або імпорт). Завершальним етапом

аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства-експортера є оцінка ефективності експортних операцій, тобто прибутковості експортних операцій для підприємства.

Дана система оцінки може бути використана для оцінки ефективності практично всіх видів промислової продукції, а наявність основних показників економічної ефективності в даній методиці дозволяє чітко оцінити ефективність тієї чи іншої операції і вибрати найкращий варіант. Однак є дві основні причини цього: по-перше, відсутність чітких градацій показників ефективності; по-друге, в сучасних умовах відбулися значні зміни в законодавчій базі зовнішньоекономічної діяльності (скасовано обов'язок продажу валюти), з'явилася можливість надання комерційних кредитів імпортерам, за якими продаж товару може бути здійснений у фіксований термін, а не впродовж певного періоду. Існує ряд недоліків, наприклад, те, що продаж здійснюється на умовах відстрочення платежу на певний період часу, який не враховується. Останнє в експортних операціях вимагає використання коефіцієнтів впливу кредиту для коригування показників економічної ефективності та результативності.

Більшість методів, запропонованих іншими авторами, частково ґрунтуються на наведених вище розрахунках. Багато компаній використовують системи оцінки наслідків своєї зовнішньоекономічної діяльності, які розглядають експортні витрати занадто вузько і не враховують 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 по-різному, формуючи тим самим складний потік фінансових платежів.

Безпосередня оцінка ефективності має 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 і тарифів).

Описана вище оцінка ефективності експортних операцій дозволить підприємствам визначити, чи є експорт відповідних товарів економічно доцільним для виробника, чи раціонально організовано виробничі операції та чи потрібно шукати шляхи збільшення експорту цих товарів, враховуючи найбільш вигідні напрямки збуту, найбільш оптимальні можна обґрунтувати окремі пропозиції щодо реалізації товарів з метою вибору найбільш прийнятної.

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 III. 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 (третьа ознака групування факторів) особливо важлива для виокремлення з цих двох категорій внутрішніх факторів (факторів всередині виробництва) і зовнішніх факторів (загальноекономічних

факторів) та поділу сукупності внутрішніх факторів на так звані "жорсткі фактори" і "м'які фактори", які практично не піддаються управлінню. 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 відчути, 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 керівництво підприємства, вищий менеджмент і відповідні фахівці (менеджери) мали детальні знання про ступінь дії, форми управління і використання найважливіших внутрішніх і зовнішніх чинників на різних рівнях управління виробництвом. Підприємства можуть постійно контролювати процес 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 щодо розвитку інфраструктури та структурних змін у суспільстві. Слід також брати до уваги наступні фактори.

Технології. Технологічні інновації, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, мають чи не найбільший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва. Вони спричиняють суттєві зміни в технічному рівні та продуктивності технічних засобів, методах і

формах організації трудового процесу, підготовці та кваліфікації персоналу тощо.

Обладнання. Цей фактор відіграє важливу роль у програмах підвищення ефективності виробництва. Продуктивність наявного обладнання можна підвищити за рахунок правильної організації ремонтів і технічного обслуговування, оптимального терміну служби, забезпечення необхідної пропорційності пропускну здатності технічно значущих груп (агрегатів), чіткого планування обсягів робіт у часі, збільшення тривалості робочих змін і скорочення внутрішніх змінних витрат робочого часу.

Матеріали та енергія. Питання економії та скорочення споживання сировини та енергії повинні постійно контролюватися відповідними фахівцями на підприємствах з матеріало- та енергоємним виробництвом. 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 імпортової 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 навичками. Знання, ставлення до роботи та вміння виконувати конкретне завдання. Ділові якості працівників найповніше реалізуються тоді, коли в компанії діють сильні та гнучкі мотиваційні механізми. Продуктивність праці підвищується, наприклад, тоді, коли керівництво компанії заохочує використання творчих здібностей усіх категорій працівників, виявляє інтерес до їхніх особистих життєвих проблем, сприяє створенню та підтримці сприятливого соціального мікроклімату, забезпечує соціальний захист людей у межах своїх повноважень і компетенції та гарантує їхню зайнятість.

Організація. Згуртованість трудового колективу, раціональний розподіл обов'язків 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. Вона регулярно реорганізується у відповідь на мінливі обставини та нові виклики, з якими стикаються підприємства.

Методи роботи. Більш досконалі методи у трудомістких процесах стають значно перспективнішими для підвищення продуктивності праці. Наукова організація праці в усіх галузях підприємства повинна сприяти підвищенню продуктивності ручної праці шляхом удосконалення способів виконання трудових завдань, використовуваних механізмів і знарядь праці, 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 непотрібну (надлишкову) роботу, а Важливе значення має виконання корисної роботи з меншими витратами зусиль, часу і 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" фактором, що підвищує ефективність роботи 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 ступінь врахування зовнішніх чинників у 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 виробничої ефективності. 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.

Національна політика. Економічна та соціальна політика, що здійснюється державою (урядом), має значний вплив на ефективність суспільного виробництва через практичну діяльність державних органів і державних структур, різного роду закони⁴, фіскальні заходи та стимули (податки, тарифи, фінансова підтримка масштабних науково-технічних і виробничих проєктів, фінансування соціальних програм, регулювання відсоткових ставок за кредитами), встановлені та адміністровані економічні норми і правила (регулювання доходів і заробітної плати тощо), які суттєво впливають на ефективність суспільного виробництва, а також через регулювання оплати праці, контроль за цінами, дозвіл на зовнішню торгівлю тощо), які суттєво впливають на ефективність суспільного виробництва. Розвиток економіки України, економічні відносини між окремими підприємствами та організаціями, а також між підприємствами і державою регулюються сьогодні низкою важливих законів у цій сфері (Закон України "Про підприємства", "Про власність", "Про господарські товариства", "Про оподаткування прибутку підприємств", "Про оплату праці" тощо), основні положення яких добре відомі керівникам і фахівцям підприємств і є. На них варто спиратися в практичній діяльності.

Інституційні механізми Як уже зазначалося, ефективність виробництва залежить від низки внутрішніх і зовнішніх (відносини між підприємствами) факторів, і тому надзвичайним завданням держави є створення на національному рівні відповідних економічних, соціальних, політичних і законодавчих умов, а також організаційних умов для підвищення продуктивності виробничо-економічної системи. Це не просто завдання. Такі умови особливо важливі на національному, регіональному та галузевому

рівнях для спеціальних інституційних механізмів, тобто визначення та вирішення основних проблем підвищення ефективності різних виробничо-економічних систем та економіки в цілому, практичної реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки, що реалізуються на відповідному державному рівні, діяльності, спрямованої на підготовку кадрів, що 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. Транспорт, оптова та роздрібна торгівля, спеціалізовані інформаційні системи тощо. Адже потужна і розгалужена мережа організаційних структур та безперервна система діяльності становлять соціальну інфраструктуру, яка має першочергове значення для забезпечення

динамічного та ефективного розвитку суспільного виробництва в цілому та різних його складових, у тому числі й основної його складової - підприємства. Вона є найважливішим чинником забезпечення динамічного та ефективного розвитку суспільного виробництва в цілому та його різних складових, у тому числі підприємств, які є його основною ланкою.

Структурні зміни. Показники ефективності на різних рівнях управління часто зазнають впливу структурних змін у суспільстві, що залежать від якості управління окремими підприємствами. Крім того, у довгостроковій перспективі ця взаємодія завжди є двонаправленою. Тобто структурні зміни впливають на загальний рівень ефективності, тоді як позитивні зміни у продуктивності сприяють модифікаціям у самій структурі 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 бізнес-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 характеристиками.

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	https://ronl.org/sochineniya/menedzhment/309542	34 джерела	3.62%
2	https://nadoest.com/rozdil-osnovi-procesu-organizaciyi-ekspertno-importnih-operaci	41 джерело	3.13%
3	http://tnu.edu.ua/sites/default/files/normativbasa/original-maket-tez.pdf		1.28%
4	https://docs.dtkk.ua/download/pdf/1085.19.31	33 джерела	1.07%
5	https://ronl.org/shpargalki/gosudarstvo-i-pravo/725134	3 джерела	1.05%
6	http://biblio.umsf.dp.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/2303/%d0%a4%d0%94%d0%a1%d0%9f_%d0%a8%d0%b5%d0%...		1.04%
7	https://alive-internet.pp.ua/ukr/referat-24886sltfv	9 джерел	0.87%
8	https://uchika.in.ua/navchalenij-posibnik-dlya-studentiv-ekonomichnih-specialenoste-v7.html?page=3	8 джерел	0.86%
9	https://studopedia.net/1_22372_administrativno-gospodarski-sanktsii-organizatsiyogo-harakteru.html		0.78%
10	https://alive-internet.pp.ua/ukr/referat-18294surji	5 джерел	0.69%
11	https://ua-referat.com/?red=9048	3 джерела	0.68%
12	https://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/36242/1/Kyzym%20Oleksandr%20Valeriovych.pdf	2 джерела	0.66%
13	https://kneu-cmp.at.ua/_fr/0/gosp_pravo.doc		0.65%
14	https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/29574/1/NP_DerzhRE_2022.pdf	10 джерел	0.65%
15	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%...	8 джерел	0.61%
16	http://bukvasha.ru/diplom/463	19 джерел	0.49%
17	http://ктеп.kiev.ua/wp-content/uploads/2019/12/Upravlinnya-zovnishnoekonomich-diyaln.doc	36 джерел	0.49%
18	https://pdfslide.tips/download/link/oe-7-ff-.html	34 джерела	0.42%
19	https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=488939	18 джерел	0.41%
20	https://m.vk.com/club28449543	2 джерела	0.4%

87	https://student.zoomru.ru/avia/kreditno-bankvska-sistema/42953.328351.s5.html	4 джерела	0.11%
88	http://megommetr.com/dok/statut_pat.doc	3 джерела	0.11%
89	https://dspace.nuft.edu.ua/server/api/core/bitstreams/3fdb9cff-ed91-4217-b5ff-4618c79481ea/content		0.11%
90	https://studopedia.ru/19_395795_pokazniki-sotsialnoi-efektivnosti-virobnitstva.html		0.11%
91	http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/91093/29-Perhat.pdf?sequence=1		0.1%
92	http://int-konf.org/konf092013/503-k-e-n-doc-kovtun-e-o-studzinska-o-yu-upravlnnya-eksportnimi-operacyami-na-pdpriyemstv...		0.1%
93	https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u194/metod_po_dipl._proekt._2023.pdf	18 джерел	0.1%
94	http://www.chervonazirka.com/content/protocol/Statut.pdf		0.1%
95	http://www.lcci.com.ua/redakciya/journal_3-4_09.pdf	3 джерела	0.1%
96	http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/17052/1/Zb%20FEB%20_V.%2043%20-%201%2c%202021.pdf	7 джерел	0.1%
97	http://dspace.lgnau.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/528/19_073_%d0%94%d1%8c%d1%8f%d1%87%d0%b5	15 джерел	0.1%
98	https://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/60274/1/%d0%91%d0%b0%d1%82%d1%82%20d0%9c.%d0%a1._2023.pdf		0.1%
99	http://dspace.dgma.donetsk.ua/bitstream/DSEA/809/1/2020_%d1%82%d1%80%d0%b0%d0%b2%d0%b5%d0%bd%d1	3 джерела	0.1%
100	https://ua-referat.com/uploaded/visnovki-ta-propoziciji-69/index1.html		0.1%
101	http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/746/1/galeschuk-disertacya.pdf		0.1%
102	http://library.iv-fr.net/2007/11/13/lvonska_vijna_ta_vpliv_na_slovjansk_narodi.html	13 джерел	0.1%
103	http://info.activesite.com.ua/literature.php?diplomID=638	19 джерел	0.1%
104	http://diplomba.ru/work/23780	4 джерела	0.1%
105	https://dnaop.com/html/33935/doc-%D0%94%D0%A1%D0%A2%D0%A3_3946-2000	3 джерела	0.09%
106	http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/24407/3/_%d0%9c%d0%b0%d0%ba%d1%81%d0%b8	2 джерела	0.09%
107	http://st.ck.ua/sb20130918.pdf		0.09%
108	https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=813521	2 джерела	0.09%

109	https://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/35079/1/071_Pohreda%20Ivanna%20Ivanivna.pdf		0.09%
110	http://www.vtei.com.ua/doc/2023/vatra2004/zb10_165(1).pdf	2 джерела	0.09%
111	https://www.stud24.ru/economics/upravlnnya-personalom/363668-1136272-page1.html		0.09%
112	https://studfile.net/preview/1850142/page:17	2 джерела	0.09%
113	http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2007/64-51-22.pdf	4 джерела	0.09%
114	http://www.vmr.gov.ua/ContentLibrary/c58c85c2-7c7d-4157-9901-f72502d05a33/18/Tuitviybiznes.pdf		0.09%
115	http://ua-referat.com/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D1%96%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%	17 джерел	0.09%
116	http://ukr-finance.com/news/2009-05-28-153	5 джерел	0.09%
117	http://www.gcustodian.com.ua/wp-content/uploads/2018/04/%D0%9F%D1%83%D0%B1%D0%BB%D1%96%D0%BA%	3 джерела	0.09%
118	https://geum.ru/next/art-292524.php	14 джерел	0.09%
119	http://arciz-rada.gov.ua/doc/8/statut/statut_bol.pdf		0.09%
120	https://ronl.org/otchety-po-praktike/buhgalterskij_uchet_i_audit/716900	18 джерел	0.09%
121	https://r.donnu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/2739/%d0%9c%d0%be%d0%bd%d0%be%d0%b3%d1%80%d0%b0...		0.09%