


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МАРИУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ФІНАНСІВ**

До захисту допустити:
В.о. завідувача кафедри

 Омельченко В.Я.
(підпис) (ПІБ завідувача кафедри)

«01» червня 2023р.

**«УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ»**

Кваліфікаційна робота
здобувача вищої освіти першого
(бакалаврського) рівня вищої освіти
освітньо-професійної програми
«Менеджмент зовнішньоекономічної
діяльності»

Рибалко Катерини Олександрівни
Науковий керівник:

Ткаченко О.Г., к.е.н., доцент
(прізвище, ініціали, науковий ступінь, вчене звання,)

Рецензент:

Гапонюк Ольга Іванівна кандидат
економічних наук, доцент Начальник
навчально-методичного відділу
Донецького державного університету
внутрішніх справ (м.
Кропивницький)

(прізвище, ініціали, науковий ступінь, вчене звання, місце роботи)

Кваліфікаційна робота захищена з
оцінкою 92 А

Секретар ЕК  _____

«13» червня 2023 р.

МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ФІНАНСІВ

Рівень вищої освіти Бакалавр

Шифр та назва спеціальності 073 «Менеджмент»

Освітньо-професійна програма «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри д.е.н., професор,

(науковий ступінь, вчене звання)

Омельченко В.Я.

(ППП завідувача кафедри)

« _____ » _____ 20__ р.

ПЛАН ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Рибалко Катерини Олександрівни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства на засадах логістики

керівник роботи Ткаченко О.Г., к.е.н., доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом Маріупольського державного університету від «23» лютого 2023 року №

30.

2. Строк подання студентом роботи «31» травня 2023 року

3. Вихідні дані до роботи (мета, об'єкт, предмет)

Мета роботи: розробка інструментарію із удосконалення процесу управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства із врахуванням логістичних засад її здійснення

Об'єкт дослідження: Процес управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства

Предмет дослідження: механізм оптимізації управління зовнішньоекономічною діяльністю на засадах логістики

4. Зміст роботи (перелік питань, які потрібно розробити)

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ

1.1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності та її логістичної складової

1.2. Основні принципи управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві

1.3. Механізм управління логістикою в зовнішньоекономічній діяльності

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ДП «АВТОМОТОРС» НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ

2.1. Загальна організаційна характеристика бізнес діяльності та системи управління досліджуваного підприємства

2.2. Аналіз ефективності управління ЗЕД через оцінку показників бізнес діяльності підприємства

2.3 Оцінка процесу управління ЗЕД на засадах логістики через призму факторів впливу на результативність бізнесу підприємства



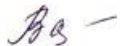

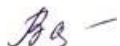

РОЗДІЛ 3. ВЕКТОРИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ

3.1. Обґрунтування заходів зменшення ризиків в логістичних операціях та процесах при здійсненні ЗЕД на підприємстві

3.2. Розширення діяльності шляхом виходу на нові ринки збуту із врахуванням логістичної складової зовнішньоекономічної діяльності

3.3. Інформаційні технології запорука підвищення ефективності управління ЗЕД щодо оптимізації витрат на логістику

5. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 1	Ткаченко О.Г., к.е.н., доцент		
Розділ 2	Ткаченко О.Г., к.е.н., доцент		
Розділ 3	Ткаченко О.Г., к.е.н., доцент		

6. Дата видачі завдання «15» березня 2023 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Вибір теми кваліфікації роботи	до 06.02.2023	Вик.
2.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи та наукового керівника	23.02.2023	Вик.
3.	Консультація з науковим керівником	постійно	Вик.
4.	Робота з науковою літературою. Визначення плану кваліфікаційної роботи	до 15.03.2023	Вик.
5.	Робота над теоретичною частиною кваліфікаційної роботи	15.03.2023-03.04.2023	Вик.
6.	Подання на перевірку теоретичної частини кваліфікаційної роботи науковому керівнику	до 03.04.2023	Вик.
8.	Робота над аналітичною частиною кваліфікаційної роботи	03.04.2023-01.05.2023	Вик.
9.	Подання на перевірку аналітичної частини кваліфікаційної роботи науковому керівнику	до 01.05.2023	Вик.
10.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	24.05.2023	Вик.
11.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру	до 31.05.2023	Вик.
12.	Захист кваліфікаційної роботи	13.06.2023 – 17.06.2023	


Студент


(підпис)

Рибалко К.О.

(прізвище та ініціали)

Науковий керівник роботи


(підпис)

Ткаченко О.Г.

(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ	8
1.1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності та її логістичної складової.....	8
1.2. Основні принципи управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві	11
1.3. Механізм управління логістикою в зовнішньоекономічній діяльності... ..	16
Висновки до розділу 1	24
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ДП «АВТОМОТОРС» НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ.....	25
2.1. Загальна організаційна характеристика бізнес діяльності та системи управління досліджуваного підприємства	25
2.2. Аналіз ефективності управління ЗЕД через оцінку показників бізнес діяльності підприємства.....	30
Висновки до розділу 2.....	49
РОЗДІЛ 3. ВЕКТОРИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ	50
3.1. Обґрунтування заходів зменшення ризиків в логістичних операціях та процесах при здійсненні ЗЕД на підприємстві	50
3.2. Розширення діяльності шляхом виходу на нові ринки збуту з урахуванням логістичної складової зовнішньоекономічної діяльності	57
3.3. Інформаційні технології запорука підвищення ефективності управління ЗЕД щодо оптимізації витрат на логістику	63
ВИСНОВКИ	80
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	84
ДОДАТКИ	90

ВСТУП

Зростання зовнішньої торгівлі українських підприємств та їх економічна та логістична взаємодія з іноземними суб'єктами мають важливе значення для економічного розвитку країни. Розвиток зовнішньої торгівлі сприяє зміцненню платіжного балансу та забезпечує значні за розміром надходження до державного бюджету. Основними агентами цієї економічної діяльності є підприємства країни, які здійснюють імпорتنі та експортні операції, і це не тільки стимулює безпосередньо їх діяльність, а і внутрішній ринок. Суто важливим є і то, що саме зовнішня торгівля демонструє експортний та економічний потенціал країни на світовій арені.

Сучасні умови демонструють значну залежність зовнішньоекономічної діяльності, як і економічної діяльності в цілому, від логістичних операцій, від того, яким чином побудована логістика на підприємстві. Тому питання управління зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання на засадах логістики є важливим практичним і науковим питанням, що потребує дослідження із метою оцінки впливу таких операцій на результати діяльності підприємства, його фінансово-економічну діяльність, його потенціал, можливості зростання та розвитку.

Проблеми удосконалення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств привертають увагу багатьох науковців, їх дослідженню присвячені роботи монографічного характеру, наукові статті в періодичних виданнях. Так питанням формування організаційно-управлінських механізмів зовнішньоекономічної діяльності підприємства присвячено наукові дослідження вітчизняних вчених: Багрової І., Батченко Л., Бабаніна О., Бабенко В., Дахно І., Дятлової В., Кредісова А., Омельченко В., Омельченко О., Мельник Т., Маліч Л., Тюріна Н.М., Ткаченко О. та ін. Незважаючи на суттєві надбання при дослідженні проблеми управління ЗЕД на умовах логістики та впливу на діяльність бізнесу в форс мажорних обставинах війни залишаються невирішеними на сьогодні і потребують проведення подальших досліджень та розробок у напрямі їх удосконалення.

Метою кваліфікаційної роботи є розробка інструментарію із удосконалення процесу управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства з урахуванням логістичних засад її здійснення.

Для досягнення поставленої мети визначені наступні завдання:
узагальнити розуміння сутності зовнішньоекономічної діяльності і визначити основні принципи управління бізнесом нею на засадах логістики;
визначити структуру і механізм управління логістикою в зовнішньоекономічній діяльності;

надати загальну організаційну характеристика бізнес діяльності та системи управління досліджуваного підприємства;

проаналізувати ефективність управління ЗЕД через оцінку показників бізнес діяльності підприємства;

дати оцінку процесу управління ЗЕД на засадах логістики через призму факторів впливу на результативність бізнесу підприємства;

визначити і обґрунтувати вектори вдосконалення управління ЗЕД із врахуванням логістичних засад її здійснення.

Об'єктом дослідження є процес управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

Предмет дослідження є механізм оптимізації управління зовнішньоекономічною діяльністю на засадах логістики.

У процесі підготовки роботи використовувались загальнонаукові та спеціальні методи економічної науки, зокрема: методи аналізу, синтезу, групування, описовий, графічний, індукції та дедукції, методи узагальнення результатів. В процесі оцінки умов та результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємства і її логістичних засад були використані метод абстрагування та систематизації. Для написання висновків та при розробці пропозицій щодо адаптації механізмів управління до сучасної практики - метод узагальнення, прогнозування, порівняння.

Методологічну базу кваліфікаційної роботи склали Закони України, нормативні документи із діяльності підприємств, статистичні матеріали,

навчальна, методична і наукова література, наукові статті з періодичних видань, наукові праці викладачів кафедри і університету.

Теоретичною основою дослідження виступали праці провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, які системно досліджували питання управління ЗЕД на засадах логістики. Інформаційною базою дослідження виступали законодавчі та нормативно-правові акти з питань регулювання ЗЕД, економічні джерела та наукова інформація, що розміщена в мережі Internet на офіційних сайтах та фінансова звітність досліджуваного ДП «Автомоторс» за 2020-2022 роки.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в теоретичному узагальненні інструментарію щодо вдосконалення механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю на засадах логістики виробничого підприємства. Обґрунтовано вдосконалення процесу управління ЗЕД через самострахування як інструмент управління ризиками, який передбачає створення резервного фонду всередині підприємства для компенсації збитків, що виникли внаслідок форс мажорних обставин війни та несподіваних подій.

Запропоновано теоретичні підходи щодо введення дефініції «фонд ризику» як сукупність усіх ресурсів, які спрямовані на формування внутрішнього резервного фонду як регулюючого інструмента, який здатний позитивно вплинути на результативність бізнесу через оптимізацію витрат на бізнес-ризик, зокрема логістичні.

Для отримання практичного ефекту від удосконалення процесу управління ЗЕД засадах логістики запропоновано створення відповідної служби із використанням сучасного інструментарію інформаційних технологій, так званої електронної логістики, адаптованої до входження у світовий електронно-логістичний ринок із поетапною трансформацією більшої частини глобальної економіки в «нову цифрову економіку».

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ

1.1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності та її логістичної складової

Економічне зростання в країні значною мірою залежить від зовнішньоекономічної діяльності. Це особливо важливо на нинішньому етапі міжнародної економічної інтеграції, глобалізації та транснаціоналізації. Вирішальну роль у розвитку сфер імпортно-експортного потенціалу відіграє зовнішньоекономічна діяльність. Це також допомагає країні подолати дефіцит енергоносіїв, інноваційних технологій, техніки та обладнання. Але все це було б неможливо без логістики. Саме наявність логістичного зв'язку в зовнішньоекономічній діяльності є вирішальною та найнеобхіднішою складовою успішного економічного зростання.

Доречно зазначити, що жодна країна не може досягти автономного економічного зростання або встановити незалежні виробничі процеси, не скориставшись перевагами міжнародного поділу праці, логістики та спільного науково-технічного прогресу. Проведення міжнародного співробітництва може призвести до значних економічних, політичних і соціальних переваг, про що свідчать численні дослідження [10-11].

Для підвищення прозорості української економіки вкрай важливо створити більш сприятливі умови для розвитку бізнесу в глобальному масштабі. Однак відкриття доступу до зовнішніх ринків може бути успішним лише за умови, що фахівці логістичної та зовнішньоекономічної діяльності володіють теорією та практикою менеджменту.

Під зовнішньоекономічними операціями розуміється діяльність підприємства з метою отримання прибутку шляхом створення конкурентних переваг та виходу на зовнішні ринки. Вирішальним для цього процесу є також використання логістичних сполучень.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю на засадах логістики передбачає оцінку та моделювання внутрішнього та зовнішнього середовища, а також забезпечення спільної роботи всіх підрозділів для отримання прибутку. Успішна зовнішньоекономічна діяльність залежить від адаптації до вимог міжнародного ринку, особливо враховуючи високу вартість виходу на зовнішні ринки та складну фінансову ситуацію багатьох вітчизняних промислових підприємств. Тому пріоритетність напрямків розвитку, які сприяють успіху на зовнішньому ринку, та пошук оптимальних варіантів управління є критично важливими для зростання підприємства.

Коли підприємство здійснює логістичні зв'язки в рамках зовнішньоекономічної діяльності, це стає вирішальним аспектом його загальної господарської діяльності. Ця сфера діяльності може позитивно вплинути на ефективність виробництва, технічні стандарти та якість продукції. По суті зовнішньоекономічна діяльність розглядається як стимулююча складова економічного середовища країни.

Держава прагне свідомо і цілеспрямовано впливати на об'єкт з метою стимулювання підприємницької діяльності та встановлення самостійних ринкових відносин і стійких регульованих механізмів. Також спостерігається еволюція структури суспільного відтворення шляхом прогресивних перетворень.

Згідно з посиланням [7], зовнішньоекономічна діяльність, в тому числі засади логістики визнані провідним джерелом передових технологічних та організаційних концепцій в управлінні соціально-виробничими системами.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [40], яка визначається як господарська діяльність між суб'єктами господарювання України та іноземними суб'єктами господарської діяльності. Це передбачає взаємовигідні відносини між ними, які здійснюються в правовому полі. Міжнародні комерційні операції з обміну товарами, послугами та творчою продукцією здійснюються як всередині України, так і за її межами за допомогою логістичної специфіки. Цей процес відомий як

іноземна валюта і передбачає організацію та регулювання. [13].

Розглянемо порівняння визначення сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність» на основі різних підходів (табл. 1.1.)

Таблиця 1.1.

Визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність» з різних підходів

№	Джерело	Сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність»
1	Господарський кодекс	господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном
2	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [40],	діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами
3	Економічна енциклопедія	сфера економічної діяльності держави і підприємств, яка тісно пов'язана із зовнішньою торгівлею, експортом та імпортом товарів, іноземними кредитами і інвестиціями, здійсненням спільних з іншими країнами проектів
4	О.В. Шкурупій[54],	сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок
5	І.В. Багрова[4]	діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка заснована на взаємовідносинах і здійснюється або на території України або за її межами

Встановлено, що економічне значення зовнішньоекономічної діяльності досить вагоме, зокрема

по-перше, відіграє важливу роль у зростанні та розвитку окремих націй, що робить її вирішальним фактором у національному масштабі;

по-друге, пропонує засоби інтеграції економіки кожної нації в глобальну економічну систему, сприяючи міжнародній співпраці та поділу праці. Це особливо актуально в світлі зростаючої тенденції до глобалізації ринків.

1.2. Основні принципи управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві

Україна пов'язана принципами народного суверенітету та свободи брати участь у зовнішньоекономічній діяльності, а також обов'язком є виконувати всі міжнародні економічні угоди та зобов'язання. Тоді як іноземні суб'єкти господарської діяльності мають виключну власність на всі валютні результати, при цьому повинні дотримуватися законів країни та верховенства правових норм.

З'ясовано, що фундаментальними принципами, на яких базується система зовнішньоекономічної діяльності в Україні, є наступні(рис.1.1)

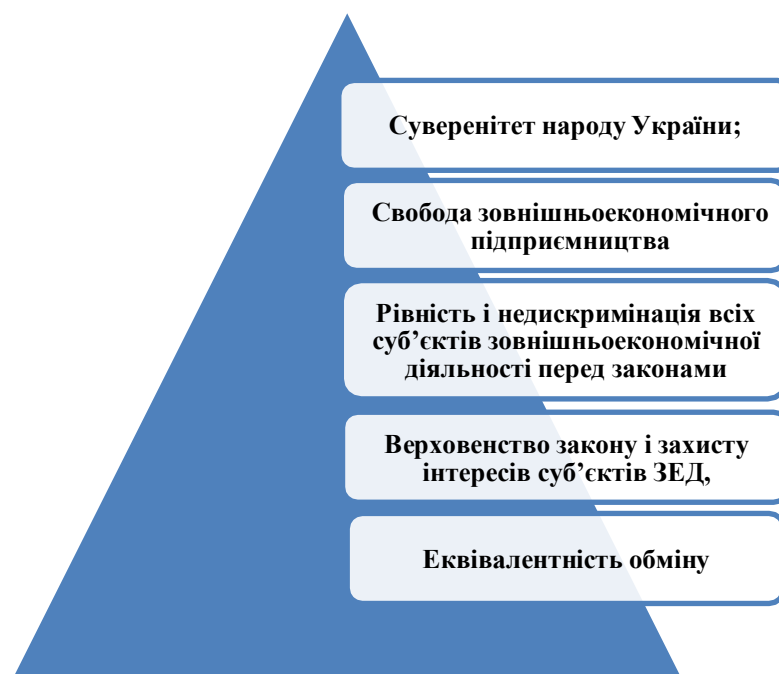


Рис. 1.1. Фундаментальні принципи, на яких базується система зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Керівні принципи впливають із законодавчої та нормативної бази, що регулює предмет. Ці принципи в першу чергу базуються на таких критеріях.

Фундаментальні принципи правового паритету та неупередженості передбачають однакове ставлення до всіх суб'єктів вільного економічного середовища, незалежно від структури власності. Дискримінаційні дії з боку держави або інших суб'єктів, які посягають на права суб'єктів ФЕЕ, у тому числі іноземних, за такими факторами, як власність на майно або географічне

розташування, суворо заборонені законом.

Закон допускає лише окремі випадки, коли будь-які суб'єкти займаються обмежувальною діяльністю. У всіх інших випадках така діяльність визнається неприпустимою.

Основною метою є захист інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з метою забезпечення безперебійного функціонування всіх, в тому числі логістичних суб'єктів господарювання всередині країни. Це передбачає гарантування рівного захисту для всіх українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за кордоном згідно з типовими правилами.

Україна зобов'язана дотримуватись міжнародного права, захищати свої інтереси в межах своїх кордонів і за їх межами відповідно до міжнародних договорів і законів. Принцип обмінної рівності спрямований на запобігання практиці демпінгу під час імпортно-експортних операцій.

Хартія економічних прав і обов'язків держав, ратифікована IV Спеціальною сесією Генеральної Асамблеї ООН у 1974 р., перераховує найповніший набір принципів організації міжнародних економічних відносин. Розглянемо основні з них (рис.1.2).

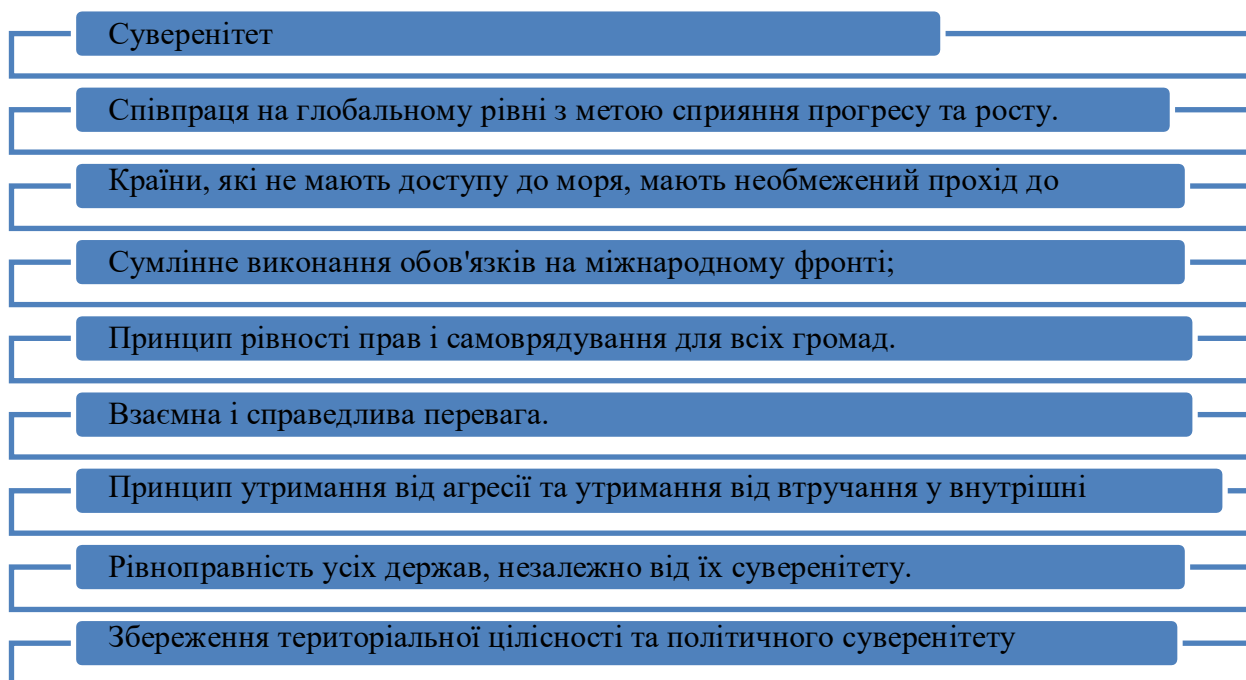


Рис. 1.2. Принципи організації міжнародних економічних відносин
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [40] у статті 3

визначає учасників зовнішньоекономічної діяльності. Учасниками зовнішньоекономічної діяльності в Україні є фізичні особи (громадяни України, іноземці, особи без громадянства), юридичні особи, об'єднання (включаючи іноземні суб'єкти господарювання), безособові об'єкти та спільні підприємства. Всі фізичні та юридичні особи мають право займатися зовнішньою торгівлею в будь-якій правовій формі, якщо це не заборонено законом.

Цей закон стосується фізичних осіб, у тому числі громадян України, іноземців та осіб без громадянства. За умови цивільної дієздатності та дотримання законодавства України це поширюється на осіб, які постійно проживають на території України.

Юридичні особи, які офіційно зареєстровані в Україні та мають постійне фізичне перебування в межах країни, наприклад підприємства та організації.

Типи об'єднань охоплюють широкий спектр: акціонерні та інші господарські товариства, спілки, консорціуми, торгові доми, консалтингові фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні організації. Сюди також входять юридичні особи, які повністю належать іноземним суб'єктам господарювання, зокрема. Це стосується групи людей або організацій, незалежно від того, визнані вони юридично чи ні відповідно до законодавства України, які діють у межах країни та яким дозволено займатися економічною діяльністю згідно з цивільним законодавством.

Це організаційні складові іноземних суб'єктів господарювання, які не мають правового визнання в Україні, наприклад філії та інші подібні структури. Однак вони зберігають постійну присутність в межах України.

Спільними підприємствами вважаються спільні господарські заходи за участю суб'єктів господарювання України та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, зареєстрованих в Україні, які мають постійне представництво в країні. Включаються також інші суб'єкти господарювання, передбачені законами України.

В Україні всі фізичні та юридичні особи, які здійснюють зовнішню

торгівлю, мають право вести будь-яку правову форму бізнесу, якщо це не заборонено прямо. Це справедливо незалежно від структури власності чи інших індивідуальних характеристик. Цим правом можуть скористатися громадяни України, які мають постійне місце проживання, якщо вони зареєструвалися як підприємці відповідно до Закону України.

Фізичні особи-нерезиденти можуть здійснювати зовнішню торгівлю, якщо вони є суб'єктами господарської діяльності за законодавством держави, в якій вони постійно проживають або є громадянами. Юридичні особи користуються правом на здійснення зовнішньоекономічної діяльності відповідно до організаційних документів з моменту набуття ними статусу юридичної особи.

Інтерпретація різних типів і форм іноземної валюти в економічній літературі представлена по-різному. Згідно зі статтею 4 Закону зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання України поділяється на види [40].

Міжнародна торгівля відіграє вирішальну роль у вирівнюванні економічного розвитку на національному та глобальному рівнях, порівнянні витрат виробництва та підвищенні ефективності національної економіки через міжнародний поділ праці. Незважаючи на те, що зовнішня торгівля в Україні виконує ці функції, вона також має певну логістичну специфіку внаслідок поточних економічних реформ в країні, ринково-орієнтованого розвитку та інтеграції у світову економіку.

Міжнародному розподілу праці та діловим відносинам віддають перевагу через їх численні перспективи. Виробляти та продавати певні товари чи послуги за кордоном вигідніше, ніж всередині країни. У результаті зовнішня торгівля ведеться з найвигіднішими партнерами та в найбільш прибуткових країнах [2].

Організаційна структура служби ЗЕД залежить від багатьох факторів, таких як рівень глобальної інтеграції, обсяги операцій та співпраці з посередниками. Для успішного виконання ЗЕД необхідне точне планування та

розуміння мети та методів її досягнення.

Етапи ЗЕД включають створення маркетингового плану, виконання контрактів, фінансово-кредитні та валютні операції, участь у кооперативних підприємствах і глобальний маркетинг.

Спостереження за економічною політикою включає аналіз ринкових умов, політичної стабільності та інших факторів. Механізм управління є системою або пристроєм, що регулює порядок діяльності.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства включає ряд складових, таких як створення плану, аналіз ринку, укладання угод, фактори ціноутворення, бухгалтерський облік торгівлі та інше.

Адміністративне управління включає такі методи, як регламентація, стандартизація, інструктування, контроль і мотивація.

Важливими компонентами ефективного управління є структурування цілей, порівняння з успішними практиками, методи оперативного управління та розподіл функцій. Платіжний баланс є показником ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю, а застосування сучасних методів та критеріїв прийняття рішень є важливим для успіху підприємства.

Рентабельність ЗЕД залежить від ефективного управління та заходів впливу, а фактори, що впливають на механізми підприємства, формують його структуру та сприяють адаптації до ринку.

Встановлено, що під впливом глобалізаційних і інтеграційних процесів, а також транснаціоналізації вітчизняної економіки до світового господарства міжнародні зв'язки України з кожним роком, розширюються і поглиблюються. Експортно-імпортні операції, як один із основних джерел іноземних інвестицій у бізнес і держави в цілому, необхідно досліджувати і аналізувати за допомогою організації ЗЕД через призму ефективності використання митної логістики щодо зменшення витрат.

1.3. Механізм управління логістикою в зовнішньоекономічній діяльності

Підприємство — це орган самоврядування, який бере участь у виробництві товарів або наданні послуг для задоволення потреб суспільства, а також генеруючи прибуток. Саме управління на засадах логістики цим об'єктом є першочерговим завданням будь-якої економічної діяльності, в тому числі зовнішньоекономічної.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства (ЗЕДП) охоплює всі міжнародні науково-технічні, логістичні та виробничі кооперації, яка поширюється на імпорт та експорт товарів і послуг, вихід підприємства на зовнішні ринки [10].

Логістична діяльність ЗЕД підприємства є найважливішим аспектом його загальної діяльності, оскільки вона тісно пов'язана і мотивована підприємством. Однак зовнішньоекономічна діяльність має унікальну характеристику в тому, що вона діє в глобальному масштабі, взаємодіючи з підприємствами інших країн.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю є складним заходом, що залежить від конкретної галузі. Аналіз ринку, налагодження логістичних зв'язків, контактів із потенційними покупцями та продавцями, а також ведення переговорів і виконання угод належать до багатьох важливих моментів, які необхідно ретельно вивчити.

Причини розширення зовнішньоекономічної логістичної співпраці та участі підприємств у світових ринках:

Для збільшення прибутку компанія прагне розширити ринок збуту своєї продукції за межі внутрішнього кордону.

Потенціал для зростання на внутрішньому ринку дещо обмежений.

Фактори, які роблять розміщення капіталу за кордоном прибутковим, включають насичений внутрішній ринок, загострену конкуренцію, залежність від посередницької торгівлі, підвищення плати за охорону навколишнього середовища та проблеми з дотриманням соціальних норм.

Придбання необхідної сировини, комплектуючих, інноваційних технологій, обладнання.

Виходячи на зовнішні ринки, підприємства можуть зменшити ризики, не покладатися виключно на внутрішній ринок і захистити себе від сезонних коливань попиту.

Скорочення виробничих витрат за рахунок оптимізації виробничих потужностей, скорочення податкових зобов'язань і аутсорсинг виробництва за кордоном — усе це заходи, які можуть допомогти зменшити витрати.

Залучення іноземних інвестицій, модернізація виробництва та збільшення експортного потенціалу. Це сприятиме посиленню конкурентних позицій на світових товарних ринках.

Подовження життєвого циклу продукту.

Використання фінансованих державою систем підтримки як усередині країни, так і за кордоном.

Підвищення ефективності продажів може бути досягнуто різними способами, такими як поліпшення позицій на ринку шляхом створення філій, дочірніх компаній, розширення мережі пунктів обслуговування.

Для протидії наслідкам коливань валютного курсу життєздатним рішенням є встановлення паралельних операцій виробництва та продажу в цих країнах.

Виклик тарифів і нетарифних бар'єрів можна вирішити шляхом створення іноземного виробництва.

Підвищення репутації підприємства на світовій економічній платформі з одночасним утвердженням його як важливого учасника на внутрішніх ринках.

На організаційну структуру служби ЗЕД впливає безліч логістичних факторів, таких як:

Бажання експортувати товари, імпортувати ресурси, залучати іноземні інвестиції та брати участь у міжнародному співробітництві, є одними з рушійних сил, які змушують країни брати участь у міжнародному поділі

праці. Рівень глобальної інтеграції виробничої діяльності (незалежно від того, бере участь або планує брати участь у міжнародних операціях).

Підприємство може реалізовувати свою продукцію через самостійні експортні операції або через посередників. Фактичний масштаб і обсяг підприємства визначатимуть, який підхід є найбільш прийнятним.

Кількісні параметри служби валютного менеджменту визначаються можливим експортом.

Економічні операції за участю іноземних організацій відбуваються або періодично, або спорадично.

Для успішного виконання ЗЕД необхідне точне планування. Необхідно мати всебічне розуміння як мети, так і методів, необхідних для її реалізації, також вкрай важливим є чітке розуміння засобів, необхідних для її досягнення цієї мети.

Варто зазначити, що зовнішньоекономічну діяльність підприємство здійснює поетапно [6].

Розглянемо етапи здійснення ЗЕД виробничого підприємства:

- створення маркетингового плану для виходу на міжнародні ринки;
- виконання контрактів на імпорт та експорт товарів, послуг і капіталу є ключовим аспектом операції;
- здійснення фінансово-кредитних і валютних операцій полягає в узгодженні ціни товару та визначенні валюти платежу;
- участь у кооперативних підприємствах включає спільні бізнес-підприємства та спільне володіння активами.

Підприємство глобального маркетингу намагається задовольнити конкретних клієнтів і отримати прибуток на основі комплексного аналізу ринку та прогнозів.

Спостереження за внутрішньою та світовою економічною політикою включає аналіз перспектив щодо імпортних товарів, політичної стабільності, логістичної завантаженості, валютних обмежень, державного втручання, систем пільг, соціально-економічних умов і загального сприйняття культури

підприємництва.

Ефективному логістичному та економічному розвитку підприємства значною мірою сприяє стабільне функціонування його організаційно-економічних механізмів, а також безперебійна взаємодія всіх його структурних елементів.

Розглянемо структура організаційно-економічного механізму забезпечення ЗЕД підприємства (рис. 1.3.)



Рис. 1.3. Структура організаційно-економічного механізму забезпечення ЗЕД підприємства

Джерело: побудовано автором на основі [7]

Варто зазначити, що для досягнення успіху на зовнішніх ринках, зокрема в Європі, бізнес повинен спочатку створити стабільну присутність на внутрішньому ринку за підтримки інституцій, держави та самого ринку. Лише тоді він зможе створити необхідні ресурси та можливості для виходу на міжнародний ринок.

Економічні теоретики визначають термін «механізм» як систему або пристрій, що регулює порядок діяльності, який передбачає певний рівень

незалежності у виконанні дій і часто поєднується з такими словами, як «економічний», «організаційний» та іншими.

Термін «механізм» передбачає створення системи (економічної, логістичної, організаційної чи іншої), яка здійснює стійкий керуючий вплив для досягнення конкретних результатів діяльності.

Для здійснення контролю за зовнішньоекономічною діяльністю підприємства механізм управління утворюють такі складові:

- створення плану здійснення зовнішньоекономічних заходів і господарських операцій;
- обов'язкове проведення аналізу ринку на закордонних носіях;
- створення, виконання та завершення глобальних угод.

Враховуючи потреби клієнтів і зовнішній ринок, створюються фактори ціноутворення.

Бухгалтерський облік зовнішньої торгівлі включає численні обов'язки, включаючи, але не обмежуючись, наглядом за виконанням контрактів, наглядом за діяльністю конкурентів, аналізом потенційних ризиків і вирішенням проблем. [41].

Управління зовнішньоекономічною діяльністю означає набір прийомів, методів та інструментів, які уряд використовує для впливу на економічну діяльність за кордоном [3].

Управління зовнішньоекономічною діяльністю можна розділити на три групи: економічне, адміністративне та соціальне.

До методів адміністративного управління також входять [15]:

Інтеграція таких прийомів управління, як регламентація, стандартизація, організаційно-методичне інструктування, формує окремі організаційні методи. Регулювання служить основою дій окремих працівників або підрозділу в цілому. Правила, які диктують ці дії, встановлюються статутом, положеннями про відділи та правилами внутрішнього розпорядку. Юридичні методи стосуються засобів, за допомогою яких суб'єкт здійснює управлінські повноваження, використовуючи правові норми, відносини та активи для

досягнення цілей.

У процесі стандартизації встановлюються порогові значення технічних, технологічних, економічних і організаційних стандартів.

Одним із ключових обов'язків керівництва є інструктування та навчання працівників найбільш ефективним і ефективним способом виконання їхньої роботи. Це включає оцінку їхніх знань і навичок, щоб переконатися, що вони готові виконувати свої завдання.

Метою методів оперативного управління є детальний план, швидке коригування відхилень від нього та ефективне регулювання робочого процесу підрозділу. Конкретні причини є керівною силою адміністративних дій, і вони зазвичай спрямовані односторонньо. Керівник зазвичай ініціює ці дії, спрямовані на підлеглого.

Для успішного здійснення оперативних адміністративних дій, необхідно ретельно розглянути кілька ключових компонентів. Дані компоненти включають визначення типу необхідних дій, ідентифікацію відповідного адресата, встановлення конкретних завдань і критеріїв виконання, розподіл відповідальності, надання чітких інструкцій, здійснення контролю та забезпечення відповідної мотивації.

Методом поділу за функціями закріплюються за працівниками конкретні функції для виконання. Щоб покращити загальну структуру управління, експерти можуть вивчити систему, щоб виявити та усунути будь-які слабкі місця. Одним з ефективних підходів до вдосконалення елементів управління, організаційних форм і рішень є порівняння та проведення аналогій із успішними практиками, реалізованими на подібних підприємствах. Роблячи це, бізнес може визначати та впроваджувати перевірені стратегії, які можуть призвести до вдосконалення та зростання.

Структурування цілей використовує як кількісні, так і якісні описи, щоб окреслити реалізацію та досягнення, а також розподіл взаємопов'язаних цілей. Делегування цілей також може бути включено в цей метод.

Економічна діяльність бізнесу передбачає зовнішнє залучення, і як такий

платіжний баланс виступає комплексним показником для вимірювання ефективності управління, який формує організаційно-економічний механізм .

В сучасний час ведення бізнесу ЗЕД митну логістику слід розглядати як фактор економічної безпеки України, де об'єктом виступають зовнішньоторговельні потоки експортно-імпортних операцій .

Зв'язок між митною діяльністю та логістикою простежується в Митному кодексі України [33] . На нашу думку , функція логістики полягає у логістичній організації процесу митної переробки вантажів, яка поєднує процеси реалізації митних режимів, які пов'язані з фізичним переміщенням зовнішньоторговельних вантажів через митний кордон країни.

У ЗЕД логістика повинна забезпечити такі операції (рис.1.4):

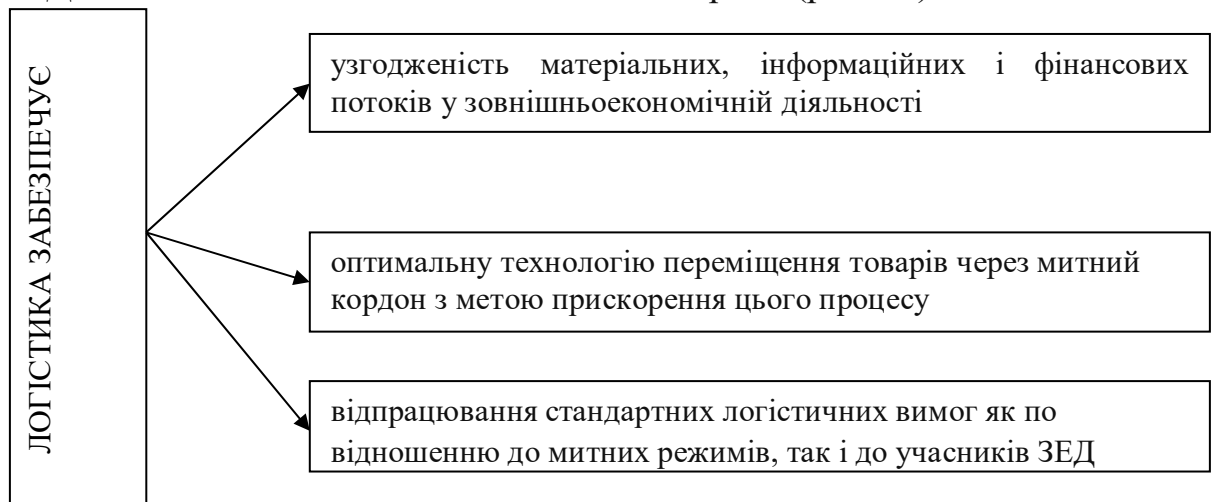


Рис.1.4. Операції, які забезпечує логістика у ЗЕД

Вважаємо ,що логістична функція включає логістичні потоки, які включають вхідні (імпорт) та вихідні (експорт) види потоків та пов'язані з перетином митного кордону України та сплатою законодавчо встановлених митних зборів та платежів.

Логістичний рух супроводжуються інформаційними потоки, які включають вихідні потоки від митниць до центрального органу та вхідні супровідні документи на товар. Логістична функція включає також фінансові потоки ,які є вихідні потоками як сплата мита до бюджету та вхідні потоки ,пов'язані з державним фінансування митниць. Варто зазначити,що на сьогодні митну діяльність транспортно-логістичних компаній у своїй

структурі можуть мати митні пости та ліцензовані митні склади, які можуть виконувати функції митного перевізника та митного брокера, тобто самі можуть здійснювати митні функції.

Застосування сучасних методів управління та раціональних критеріїв прийняття рішень є важливою складовою ефективного управління підприємством, у тому числі зовнішньоекономічною діяльністю на засадах логістики. Ефективність і якість управління міжнародною економічною діяльністю підприємства залежить від задоволення потреб споживачів і врахування економічного добробуту населення, а також від успішної реалізації стратегії закордонних продажів. Підвищення рентабельності логістичної зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежить від ефективного управління такою діяльністю, своєчасного її проведення та ефективних заходів впливу на неї. Фактори, що впливають на логістичний та економічний механізми бізнесу в ЗЕД, формують його організаційну структуру та сприяють його адаптації до ринку, особливо в умовах європейської інтеграції. Крім того, такі фактори відіграють вирішальну роль у формуванні довгострокової місії бізнес одиниці.

З'ясовано, що логістика експортно-імпорتنих операцій сконцентрована у сфері розробки міжнародних інструментів, конвенцій з питань класифікації товарів, митної вартості, правил походження товарів, митних зборів, безпеки ланцюгу постачання товарів, спрощення процедур міжнародної торгівлі, боротьби з правопорушеннями в митній сфері та незаконним переміщенням контрафактної продукції щодо захисту прав інтелектуальної власності, а також боротьби з корупцією, що потребує проведення реформ та модернізації митних служб, що сприятиме зменшенню та оптимізації витрат на логістику бізнес одиниць.

Висновки до розділу 1

З'ясовано, що зовнішньоекономічна діяльність має велике значення для економічного зростання країни в умовах глобалізації та транснаціоналізації. ЗЕД допомагає країні вирішити проблеми дефіциту товарів, енергоносіїв, інноваційних технологій та обладнання та включає в себе міжнародні комерційні операції та вимагає організації та регулювання. Цей процес сприяє інтеграції національної економіки в глобальну систему та сприяє міжнародній співпраці. Зовнішньоекономічна діяльність є важливим фактором як національного рівня, так і глобальної економічної системи.

Встановлено, що логістика є важливою складовою успішної зовнішньоекономічної діяльності і впливає на загальну господарську діяльність підприємства. Міжнародне співробітництво може мати значні економічні, політичні і соціальні переваги. Для збільшення податкових надходжень необхідно розвивати бізнес в глобальному масштабі.

Фундаментальними принципами системи зовнішньоекономічної діяльності в Україні є суверенітет народу, свобода зовнішньоекономічного підприємництва, рівність і недискримінація суб'єктів ЗЕД перед законами та верховенство права. Закон допускає лише окремі обмеження у зовнішньоекономічній діяльності, а основною метою є захист інтересів суб'єктів ЗЕД та безперебійне функціонування економічного середовища.

Україна зобов'язана дотримуватись міжнародного права та захищати свої інтереси. Всі ці принципи спрямовані на забезпечення економічного розвитку, захисту інтересів суб'єктів ЗЕД та дотримання міжнародних стандартів і угод. Менеджмент здійснює управління зовнішньоекономічною діяльністю, яке займається виробництвом товарів або наданням послуг, бере участь у задоволенні потреб суспільства з метою генерації прибутку..

Встановлено, що використання логістики – це управління економічними потоками, що проходять через митний кордон, які включають інформаційну логістику, фінансову логістику, логістичний менеджмент.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ДП «АВТОМОТОРС» НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ

2.1. Загальна організаційна характеристика бізнес діяльності та системи управління досліджуваного підприємства

Відоме дочірнє підприємство «Автомоторс» є основним вітчизняним джерелом першокласних силових установок, трансмісій, двигунів, комплектуючих та технологічних інженерних рішень, які відповідають вимогам українських виробників мобільного та стаціонарного обладнання.

28 грудня 2001 року ДП «Автомоторс» було офіційно зареєстровано як юридична особа, і прийнято його скорочено іменувати Дочірнє підприємство.

ДП «Автомоторс» має ідентифікаційний код 31828113 і знаходиться в м. Києві за адресою: 04050, вул. Юрія Ілленка, 12-А, офіс 1. Підприємство також має сервісний центр та склад, який знаходиться в м. Буча Київської області за адресою пров. Залізничний, 1.

Підприємство в основному займається неспеціалізованою оптовою торгівлею, а також надає консультаційні послуги, пов'язані з комерційною діяльністю та управлінням, а також ремонтом і обслуговуванням техніки.

Юридична особа була створена на базі швейцарського акціонерного товариства "МІЗЕТ", де відповідно до статутного фонду сума внеску склала 8 132 175,31 грн., що становить 100% акцій. Це підприємство працює повністю автономно, веде власний баланс, валютний та банківський рахунки, а також статут, печатки та штампи, які мають своє найменування. Має повноваження укладати договори, купувати майно та пов'язані з ним немайнові права, здавати в оренду та продавати майно, брати на себе зобов'язання. Крім того, менеджмент зберігає за собою право подавати позов як позивач, так і відповідач у будь-якому судовому процесі.

Проведемо узагальнення та систематизацію інформації про ДП «Автомоторс» (рис. 2.1).

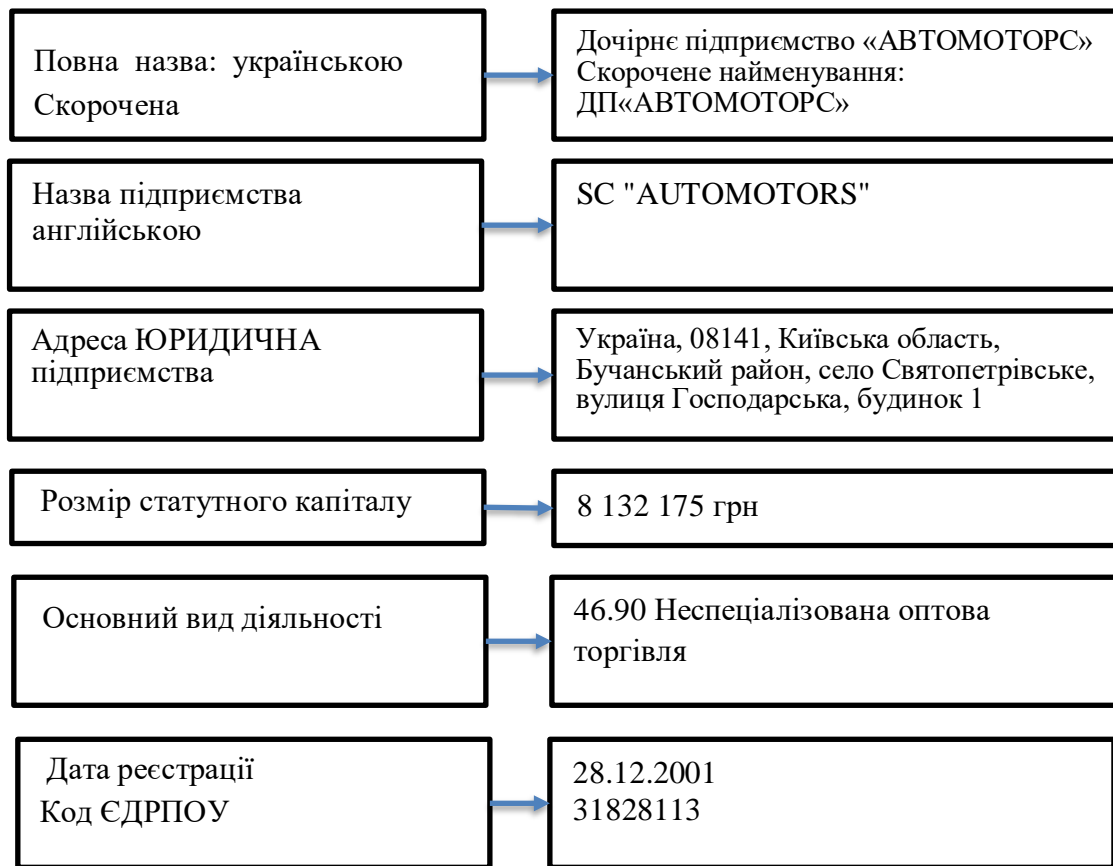


Рис.2.1. Узагальнення та систематизація інформації про досліджуване ДП «Автомоторс» [38]

Понад два десятиліття ДП «Автомоторс» є єдиним дистриб'ютором обладнання від провідних світових виробників комплектуючих як для мобільних, так і для стаціонарних машин та відповідали за продаж таких продуктів, а також за надання гарантії та обслуговування після продажу.

«Автомоторс» є офіційним українським підрозділом Deutz AG з 1997 року. Завод у Мангеймі, який був інтегрований у групу компаній Deutz AG у 1985 році. Понад 12 десятиліть MWM є лідером у галузі технологій газових двигунів і генераторів, маючи репутацію найбільш шанованого та провідного бренду в галузі. Команда спеціалістів MWM постійно прагне підвищити продуктивність, ефективність і надійність свого обладнання і сьогодні їх продукція доставляється з Мангейма в усі куточки світу.

Встановлено, що ДП «Автомоторс» для розвитку ЗЕД встановило офіційні партнерські відносини з зарубіжними суб'єктами бізнесу (табл.2.1)

Таблиця 2.1

Офіційні партнерські відносини ДП «Автомоторс» з зарубіжними суб'єктами

№	Назва	Спеціалізація
1	Компанія Deutz AG зі штаб-квартирою в Німеччині	є відомим виробником мобільних і стаціонарних дизельних двигунів, а також дизельних і газогенераторів. Як незалежна компанія, зарекомендувала себе як лідер галузі.
2	Allison Transmission (США)	займає світову позицію як провідний виробник автоматичних коробок передач. Компанія спеціалізується на розробці та виробництві автоматичних коробок передач і гібридних автомобільних систем, а також систем для утилізації відходів, протипожежних, будівельних, розповсюджувальних, військових та інших спеціалізованих транспортних засобів і обладнання. Його штаб-квартира розташована в Індіана полісі, Індіана.
3	Компанія KNORR-BREMSE (Німеччина),	провідний постачальник гальмівних систем для великовагових автомобілів вагою понад 6 тонн, займає безпрецедентні позиції на ринку. Вони відомі своїми інноваційними електронними та пневматичними системами, які інтегровані в складальні лінії великих виробників вантажівок. KNORR-BREMSE пропонує широкий спектр механічних та електронних виробів, а також складне обладнання автоматичного регулювання.
4	Японська компанія Yanmar	відома виробництвом різноманітних дизельних двигунів для різних галузей промисловості. Ці двигуни знаходять своє застосування в сільському господарстві, будівництві, спецтехніці, електрогенераторах, насосах та інших галузях.
5	MWM, раніше відомий як DEUTZ Power Systems,	є відомим німецьким виробником газових і дизельних двигунів, які спеціалізуються на створенні систем міні-ТЕЦ із широким діапазоном одиничних потужностей, які охоплюють від 400 до 10 300 кВт (0,4 - 10,3 МВт).
6	CANW (Zhaoyuan Huafeng Machinery Equipment Co., Ltd),	приватна інженерна фірма в Китаї, спеціалізується на виробництві навантажувачів і самоскидів, які використовуються для підземних робіт. Їхня продукція, оснащена німецькими двигунами Deutz, здобула величезну популярність і визнання споживачів не лише в Китаї, а й у всьому світі.
7	Meritor Inc. (США)	є провідним світовим постачальником силових агрегатів, мобільності, гальмування та електричних силових агрегатів для промислових і комерційних транспортних засобів. Крім того, яка надає послуги післяпродажного обслуговування.
8	Hutchinson (Франція) є дочірньою компанією TotalEnergies	є спеціалізується на постачанні промислової продукції для різних галузей, таких як аерокосмічна, автомобільна, залізнична, будівельна, промислова та оборонна. Він є третім за величиною світовим виробником гуми без шин.
9	Корпорація Eaton, що базується в США	спеціалізується на виробництві електричного та гідравлічного обладнання, автомобільних деталей і компонентів для авіаційної промисловості, як відомо машинобудівним бізнесом
10	Німецька ком-я MTU Friedrichshafen GmbH	спеціалізується на виробництві дизельних і газопоршневих двигунів.

З'ясовано, що офіційним представником компанії Deutz є ДП «Автомоторс». ДП «Автомоторс» знаходиться під контролем свого кінцевого бенефіціарного власника Міхаеля Пауля Гюнтера фон Гейдена. Генеральним представництвом в Україні, відповідальним за поточну діяльність компанії, керує її генеральний директор Дірінко Павло Станіславович. Призначення генерального директора здійснює Майкл Пол Гюнтер фон Гейден, і він має право звільнити генерального директора в будь-який час.

Внутрішня структура підприємства залежить від його організаційної структури, яка має переважно лінійний і функціональний характер.

На чолі компанії знаходиться генеральний директор, який відповідає за всю господарську та виробничу діяльність. Роль генерального директора є надзвичайно важливою, оскільки він несе повну відповідальність за рішення, результати та майно підприємства. У цьому контексті надамо стислий огляд основних обов'язків топ-менеджерів безпосередньо підпорядкованих генеральному директору. Завдяки чому можна стверджувати, що централізація характеризує основні функції управління.

Заступник директора з фінансових питань контролює різні бухгалтерські функції, такі як фінансовий, управлінський, податковий та статистичний облік та відповідають за створення регулярних бухгалтерських звітів, а також фінансових і управлінських звітів. Роль також передбачає управління грошовими потоками та забезпечення оперативного контролю фінансових ресурсів.

Заступник директора служби керує відділом маркетингу, начальником служби та інженером з охорони праці, відповідальним за дотримання вимог охорони праці. Комерційна служба виконує різні обов'язки, наприклад дослідження ринку, планування збуту продукції, переговори з клієнтами, розробку цінової політики тощо.

Керівник відділу кадрів несе відповідальність за забезпечення підприємства кваліфікованими та спеціалізованими працівниками, ведення кадрового діловодства, сприяння росту та розвитку працівників.

Використання досвіду працівників і знань управлінням має вирішальне значення для успіху бізнесу і важливо ефективно поширювати ці знання, щоб отримати максимальну ефективність

З точки зору практичності, децентралізація може не дати позитивних результатів, а будь-які спроби скоригувати рівень централізації можуть виявитися дорогими та підірвати контроль компанії над її діяльністю. Зрештою, це може призвести до зниження ефективності.

Доречно зазначити, що існуюча організаційна структура ДП «Автомоторс» є ефективною.

Підприємство має як основні, так і оборотні активи. Основні активи використовуються тривалий час у процесі виробництва і передають свою вартість на вироблений продукт через амортизацію. Оборотні активи функціонують короткий проміжок часу і повністю переносяться у виробничу собівартість. За розглянутий період спостерігається зростання вартості основного капіталу підприємства, що свідчить про позитивну динаміку. Довгострокові зобов'язання скоротилися, що також вказує на позитивний розвиток.

Найбільшу частку активів підприємства складають оборотні активи, зокрема товарно-матеріальні запаси. Значна частина необоротних активів підприємства припадає на основні засоби.

Встановлено, що ДП «Автомоторс» є провідним національним постачальником високоякісних двигунів, трансмісій, силових установок, компонентів і технологічних інженерних рішень. Ексклюзивний постачальник обладнання провідних світових виробників комплектуючих для мобільної та стаціонарної техніки. Більше 20 років здійснює продаж, гарантійне і післягарантійне обслуговування продукції: Deutz, Allison, Eaton, MWM, Knorr Bremse та інших всесвітньовідомих брендів.

2.2. Аналіз ефективності управління ЗЕД через оцінку показників бізнес діяльності підприємства

Для успішного функціонування бізнесу необхідно вдосконалювати процес управління на основі аналізу показників з метою раціонального використання майна реалізованого в активи. Активи – це майно, що належить підприємству, яке було придбано через минулі операції та, як очікується, принесе економічні вигоди в майбутньому. По суті, активи охоплюють усі складові, включаючи готівку, обладнання, майно та дебіторську заборгованість для ведення ефективного бізнесу.

Проведемо графічний порівняльний аналіз динаміку активів ДП «Автомоторс» згідно даних балансу(дод. А,Б,) за 2020-2022 роки (рис. 2.2) .

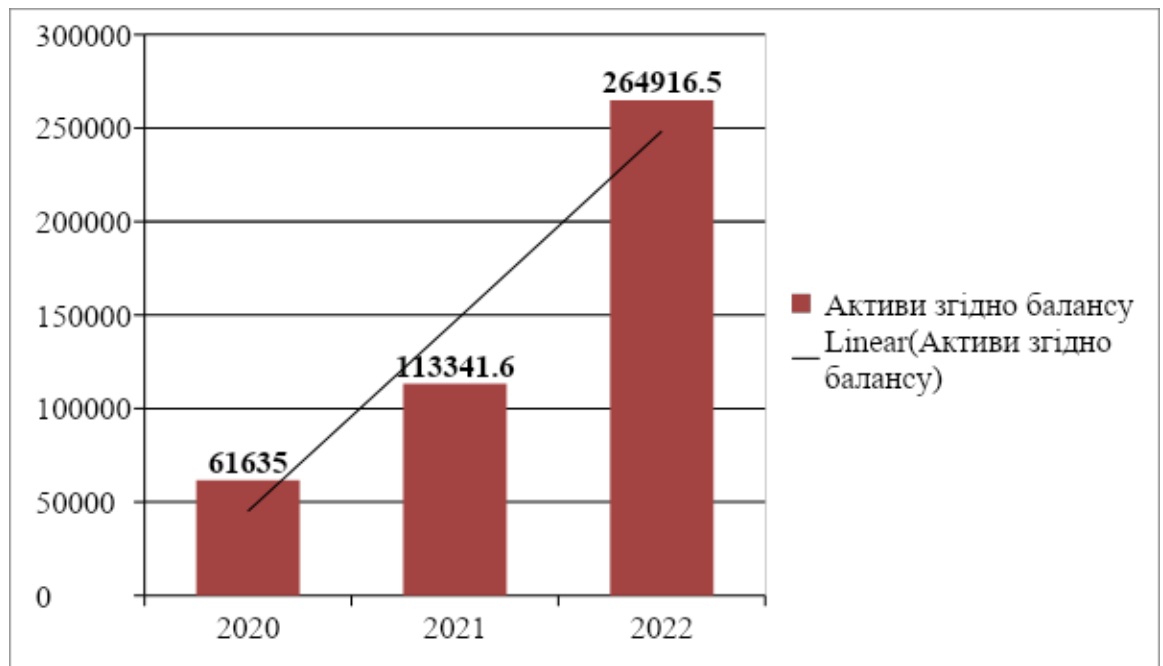


Рис. 2.2. Тренд активів підприємства 2020/2022 рр. , тис. грн. [37]

Встановлено даними графічного аналізу позитивний тренд активів, який здійснювався рівномірно, а саме відбулося збільшення на 203281.5 тис. грн., що майже в 5 раз більше 2020 року, що означає розвиток бізнесу і показує ефективність управління бізнесом через збільшення валюти балансу.

Активи поділяються на три категорії: Основний капітал відноситься до довгострокових активів, які використовуються бізнесом для виробництва

товарів і послуг. Ці активи можуть включати, серед іншого, будівлі, споруди, землю та обладнання.

Нефізичні активи, такі як патенти та торговельні марки, довгострокові цінні папери та інвестиції в інші компанії, класифікуються як інші активи. Крім того, до цієї категорії входять «витрати майбутніх періодів» і поточні активи, такі як оборотний капітал, готівка та резерви, які можна легко конвертувати в готівку протягом року. Необоротні активи можуть включати інші активи, які відрізняються залежно від характеру бізнесу.

З'ясовано, що активи підприємства поділяють на основні й оборотні. Використовуючи графічний метод розглянемо як негативні форс мажорні фактори (пандемія та війна) вплинули на зміну структурних складових балансу ,зокрема необоротних та оборотних активів на основі фінансової звітності (дод. А,Б) [37] за 2020-2022 роки (рис.2.3.).

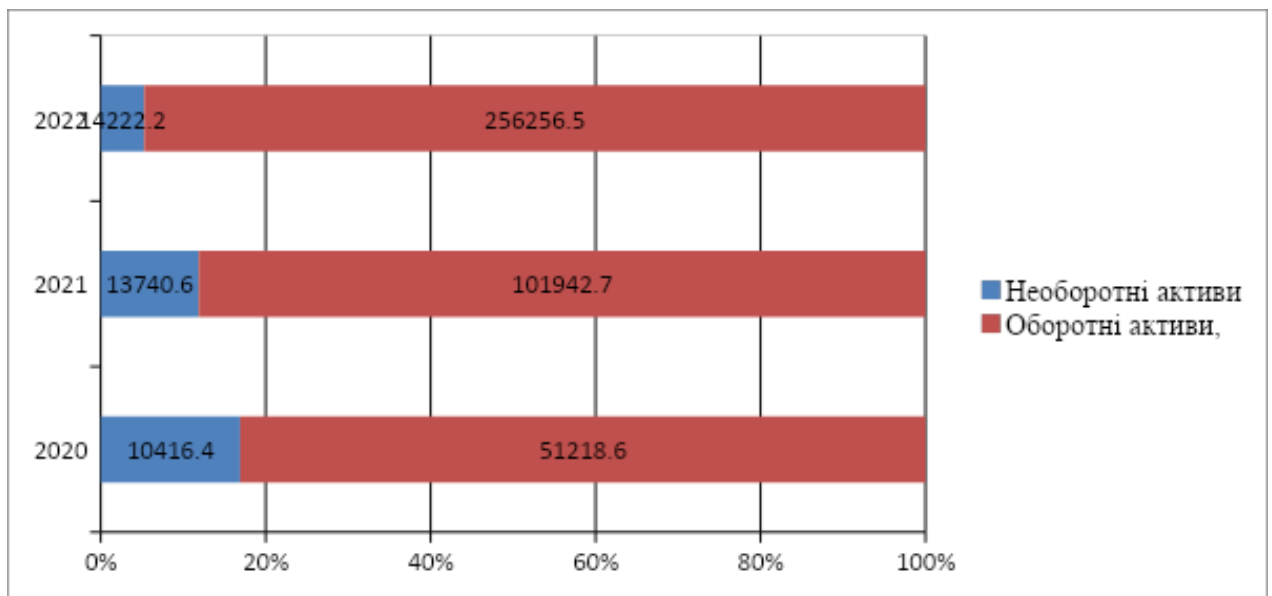


Рис.2.3. Структура активів підприємства за 2020- 2022 рр., тис. грн. [37]

Встановлено ,що оборотні активи займають значну частку у структурі активів, а саме понад 80% і дана має тенденція продовжується у 2022 році. Причому оборотні активи збільшилися майже в 5 раз у 2022 порівняно з 2020 роком та означає, що бізнес розвивається та задовольняє зростаючий попит клієнтів. Стосовно необоротних активів, то їх частка у структурі активу

балансу незначна і має тренд до зменшення, що потребує дослідження складових. Основою необоротних активів зазвичай є основні засоби, а саме засоби праці, які багаторазово беруть участь у процесі виробництва, тривалий час зберігають повністю або частково свою натуральну форму, а їх вартість переноситься на вироблений продукт частинами у процесі їх морального або фізичного зносу. Перенесення вартості здійснюється шляхом амортизації й утворення амортизаційного фонду.

Розглянемо тренд основних засобів ДП «Автомоторс» за 2020-2022 роки, використовуючи порівняльний метод дослідження, який дасть змогу визначити їх частку в необоротних активах та покаже рівень матеріально-технічної бази бізнесу через аналіз зміни первісної вартості та балансової вартості основних засобів на основі даних балансу (дод. А,Б), що необхідно для прийняття управлінських рішень щодо їх оновлення (рис.2.4).



Рис. 2.4. Тренд основних засобів ДП «Автомоторс» за 2020-2022 р. р.

З'ясовано, що первісна вартість основних засобів підприємства у 2022 році показує зменшення як порівняно із 2021, так і 2020 роком. Однак позитивним є те, що незважаючи на зменшення первісної вартості у 2022 відбулося збільшення балансової вартості основних засобів на 4534,6 тис. грн. порівняно з 2020, що складає лише 46.8%. Для оцінки якості основних засобів

визначимо рівень їх зношеності у досліджуваному періоді. Даний показник зношення у 2022 році складає 37,6 %, що означає оновлення їх у даному періоді та підвищення якісного стану основних засобів, що позитивно позначиться на розвитку бізнесу.

Розглянемо основні об'єкти основних засобів ДП «Автомоторс» (табл.2.2)

Таблиця 2.2.

Основні об'єкти основних засобів ДП «Автомоторс»

№	Найменування майна	Кількість, шт	Вартість, грн.
1	Гідравлічний перевантажувач, ДП 02233 АС	1	587 000
2	Установка для діагностики двигунів	1	142 100
3	Компресор повітряно-гвинтовий LEXLXAC 85-28LO : 85 л. 420 л\хв	1	137 060
4	Комп'ютери(блок+монітор)	1	3 150
5	Робочі машини	2	26 040
6	Ремонтні установки	1	6 860
7	Двигун DEUTZ(для виставки)	1	16 380
8	Коробка Allison(для виставки)	1	8 890
9	Агрегат насосний три плунжерний 1.3 Т-6.3/20	1	4 480
10.	Вентилятор COMBIFAB 63-900/G3/RB	1	10 640

Варто зазначити, що дані табл. 2.2 показують, що вартість гідронавантажувача становить майже 50% від загального обсягу основних засобів, інвестованих у підприємство під час його заснування. Основну частину необоротних активів складають основні засоби, які складають 99% структури. Водночас незавершені капітальні інвестиції становлять лише 0,2%, а нематеріальні активи – менше 0,8%.

Використовуючи фінансову звітність за 2019-2021 роки, проаналізуємо, наскільки ефективно використовують основні фонди (табл.2.3)

Таблиця 2.3.

Динаміка показників ефективності використання основних засобів ДП
«Автомоторс» за 2019- 2021рр.

Показник	2019 р	2020р.	2021 р.	Відхилення +-	
				2020р. до 2019р.	2021 р. до 2020 р
Фондовіддача	5,676	6,764	7,480	1,088	0,716
Фондомісткість	0,21	0,19	0,16	-0,02	-0,03
Коефіцієнт зносу	0,19	0,2	0,23	0,01	0,03
Коефіцієнт придатності	0,745	0,755	0,785	0,01	0,03
Коефіцієнт оновлення	0,260	0,294	0,393	0,034	0,099
Коефіцієнт вибуття	0,1	0,1	0,25	0	0,015

Дані, представлені в табл. 2.3, дають можливість зробити висновок, що індекс фондівіддачі демонструє постійну тенденцію до зростання, що є позитивним показником, оскільки кожна гривня, вкладена в основний капітал, дає більший чистий дохід. У 2021 році капіталовкладення знизилася до 0,16 з 0,21 у 2019 році, що також вважається сприятливим, оскільки означає, що для отримання однієї гривні чистого доходу потрібно було менше основних засобів.

Аналіз ступеню зношеності основних засобів підприємства показав, що це є сучасні засоби. Хоча показник придатності дещо знизився, загальний технічний стан основних фондів задовільний. Порівняно з 2020 роком темпи оновлення цього року зросли, що вказує на зростання частки поновлених основних засобів. Важливо підкреслити, що більшість основних фондів ДП «Автомоторс» мають відповідний технічний стан згідно сучасних стандартів.

Наступною складовою активів є оборотні активи, які функціонують короткий проміжок часу, а саме період, який не перевищує одного операційного циклу чи року. Ці активи повністю переносяться у виробничу собівартість продукції [4].

Розглянемо як змінилися оборотні активи та їх частки в структурі на основі даних балансу (дод.А,Б) [37] за 2020-2022 роки (рис.2.5).

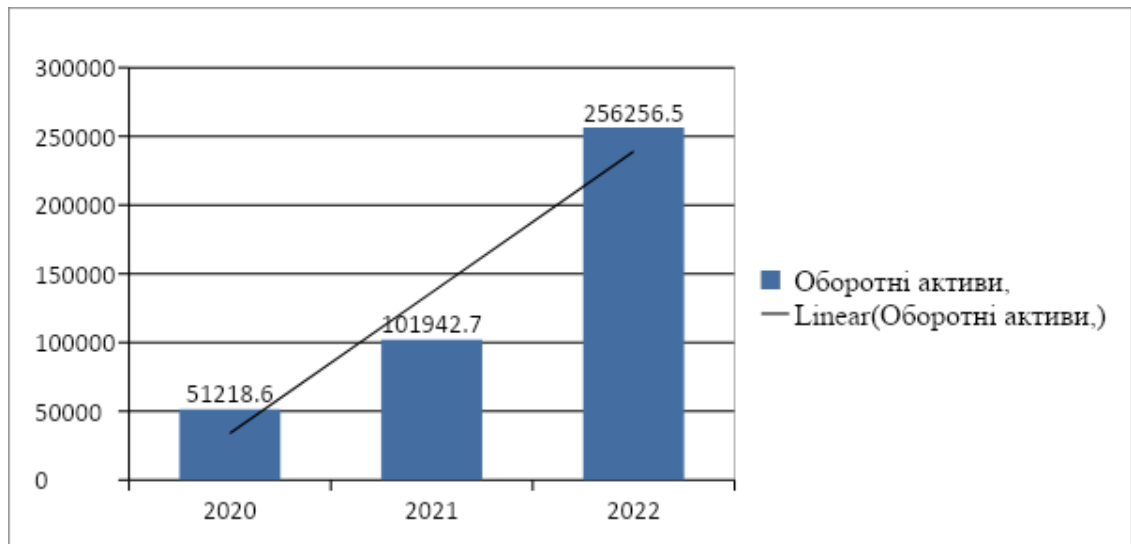


Рис.2.5 . Зміна оборотних активів підприємства 2020/2022 рр. тис. грн.

Встановлено даними графічного порівняльного аналізу позитивний тренд оборотних активів ,що особливо чітко прослідковується у 2022 році де їх вартість зростає на 205037,9 тис. грн. порівняно з 2020 роком,що показує ефективність системи управління через показники.

Оборотність активів підприємства є показником швидкості обороту його капіталу. Виявляє частоту повного циклу торгівлі та обігу протягом аналізованого періоду, що призводить до отримання прибутку. Крім того, ілюструє кількість грошових одиниць, отриманих від продажу продукції на одиницю активів. Розглянемо динаміку показників підприємства (табл..2.4.)

Таблиця 2.4.

Динаміка показників використання оборотних коштів на ДП
«Автомоторс» за 2019-2021 рр.

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Абсолютне відхилення, +-	
				2020/2019	2021/ 2020
Коефіцієнт оборотності	2,45	2,93	3,53	0,48	0,34
Коефіцієнт завантаження оборотних коштів	0,720	0,871	1,041	0,151	0,170
Показник віддачі (рентабельності) оборотних коштів	0,283	0,542	0,898	0,259	0,356

Аналіз даних табл. 2.4 показує, що динаміка використання оборотних активів підприємства є позитивною, оскільки значення коефіцієнта з кожним роком постійно зростає. Вартість активів на 1 грн. собівартості виготовленої продукції представлена коефіцієнтом завантаження фондів в обороті. Це значення є оберненим коефіцієнтом оборотності активів. Наразі за цим показником помітна позитивна динаміка. Рентабельність оборотного капіталу має постійну тенденцію до зростання з кожним роком і наразі знаходиться в межах очікуваного діапазону.

Використавши графічний аналіз визначимо частки структурних складових оборотних активів (дод. А,Б) [37] за 2020-2022 рр. (рис. 2.6.).

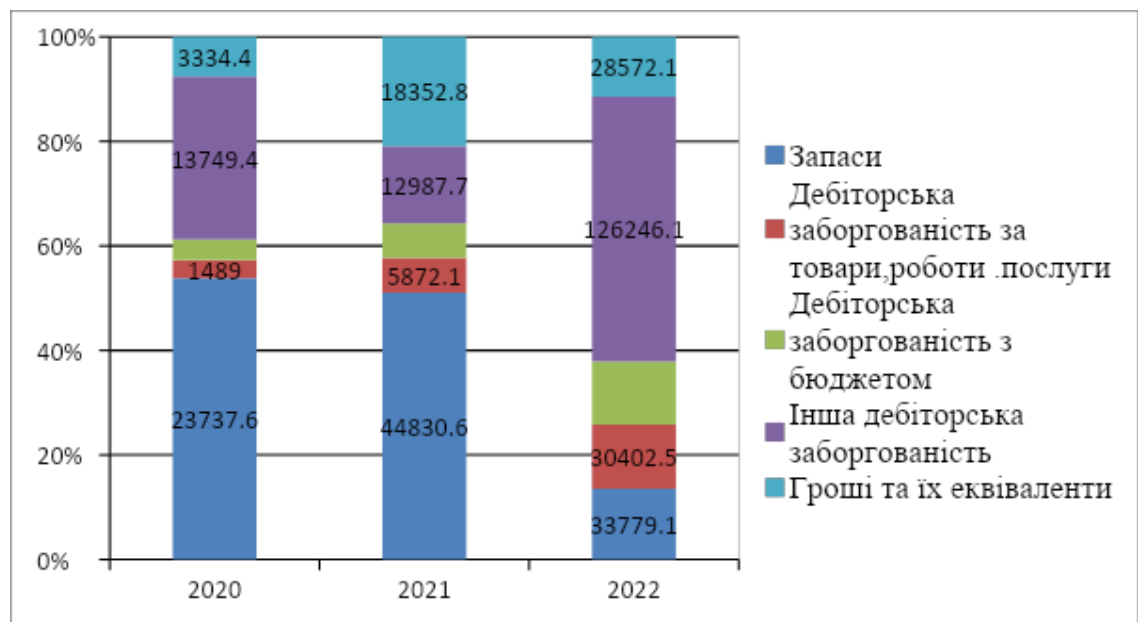


Рис.2.6 . Структура оборотних активів підприємства за 2020-2022 роки

Доведено даними графічного аналізу, що найбільшу частку оборотних активів займають дебіторські заборгованості, грошові ресурси також збільшилися на 55.6 %, тоді як запаси значно зменшилися у 2022 році, а саме на 25 %, що потребує управлінського впливу менеджменту.

Встановлено ефективність управління ДП «Автомоторс» через оцінку показників бізнес діяльності, зокрема позитивний тренд активів, однак деякі показники потребують контролю щодо їх впливу на фінансовий стан та розвиток бізнесу.

2.3 Оцінка процесу управління ЗЕД на засадах логістики через призму факторів впливу на результативність бізнесу підприємства

Для оцінки процесу управління ЗЕД на засадах логістики за сучасних умов необхідно дослідити результативність бізнесу підприємства через призму факторів впливу на розвиток ЗЕД на засадах ефективності логістики. Адже формування стійких відносин щодо експортно-імпортних операцій в рамках зовнішньоекономічної діяльності сприяє не тільки надходженню валюти, а й підвищенню конкурентоспроможності підприємства на світових ринках. Однією з найбільш важливих і в той же час складних форм ЗЕД є експортно-імпортні операції, які представляють собою особливий вид економічних відносин, який потребує ефективності логістики.

З'ясовано, що транспортно-логістичне забезпечення ЗЕД має «... свою специфіку стосовно імпортно-експортних операцій, а саме: проходження митних формальностей; регулюванні умов постачання товарів за договорами купівлі-продажу на основі правил «Інкотермс» міжнародні правила перевезення; оформлення транспортних, товаросупроводжувальних документів; страхування» [47]. Менеджмент підприємства повинен проводити дослідження впливу митної логістики на ефективність ведення експортно — імпортної діяльності в умовах глобалізації для отримання результативності бізнесу в сучасних умовах невизначеності. В значній мірі це є підвищення ролі зовнішніх форс мажорних факторів впливу (пандемія та війна) на розвиток бізнесу та вітчизняної економіки в цілому ,що потребує впровадження нових фінансових інструментів щодо їх регулювання, які впливатимуть на логістичні потоки в частині оптимізації витрат.

Відповідно, формування ефективного транспортно-логістичного забезпечення ЗЕД є для підприємства важливим практичним завданням, адже логістика в контексті ЗЕД передбачає, що в основі транспортно-логістичного забезпечення повинна бути покладена методологія аналізу, яка оптимізує потокові процеси, а також оцінка ефективності прийнятих рішень.

Оптимізація спрямована на оперативну мобілізацію резервів і, перш за все, організаційних чинників, яка націлена на адаптацію бізнес одиницю до зміни ринку . Аналізу і синтезу повинні піддаватися всі складові логістичної системи щодо ЗЕД через призму діалектичної взаємозалежності діяльності всіх учасників національного ринку транспортних послуг, задіяних у реалізації трансграничного переміщення товарів та завдяки синергетичному характеру їх цілей у здійсненні операцій з доставки вантажів.

Встановлено, що основа сучасної логістики – це управління матеріальними потоками по всьому ланцюгу поставок в напрямку і в інтересах кінцевого споживача з метою досягнення максимального ефекту від процесів ЗЕД, тобто результативності. Для отримання в майбутньому високих позицій на світовому ринку менеджменту підприємства необхідно розробити алгоритм підвищення рівня ефективності логістичних бізнес-процесів щодо проведення експортно-імпортних операцій в частині доставки.

З погляду менеджменту бізнесу необхідно, щоб транспортні компанії, які надають логістичні послуги ЗЕД враховували вплив факторів(рис..2.7) .

Митна логістика повинна враховувати

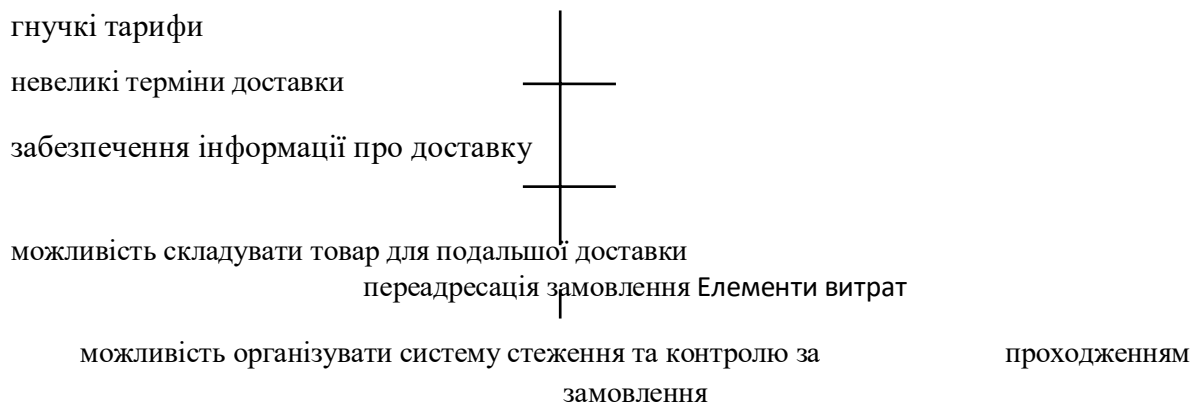


Рис. 2.7. Фактори, які повинні враховувати транспортні компанії, що надають логістичні послуги

Процес управління ЗЕД на засадах логістики повинен бути спрямований на транспортно-логістичне забезпечення операцій ЗЕД через визначення логістичних потреб, динаміки попиту на експедиційні послуги, оцінку системи

логістичного обслуговування, виходячи з тенденцій ринку та вивчення митної логістичної системи щодо перевезень вантажів для зменшення та оптимізації витрат на доставку.

Управління ЗЕД передбачає проведення маркетингово-логістичного аналізу системи забезпечення виробничого підприємства(рис. 2.8.)



Рис.2.8. Структура маркетингово-логістичного аналізу системи забезпечення експортно-імпоротної діяльності.

Логістична система виробничого підприємства – «... це відносно стійка сукупність ланок підрозділів підприємства, а також постачальників, споживачів і логістичних посередників, взаємопов'язаних і об'єднаних єдиним управлінням . Даний логістичний процес направлений для реалізації стратегії ЗЕД щодо проведення експортно-імпортних операцій з мінімальними

витратами. Треба зазначити, що проблема ефективного транспортно-логістичного забезпечення ЗЕД потребує від бізнесу оптимального управління процесами доставки для зменшення витрат» [32].

На нашу думку є потреба вдосконалення процесу управління ЗЕД для знаходження додаткових можливостей подальшого зниження рівня витрат на логістику щодо проведення експортно-імпортних операцій через вдосконалення процесів координації управління матеріальними та грошовими потоками, що вимагає ефективності логістичного підходу та позитивно впливатиме на результативність досліджуваного підприємства.

Для вдосконалення системи управління бізнесом, та ЗЕД, зокрема менеджменту необхідно проводити аналіз факторів, які впливають на показники бізнес діяльності.

Проведення оцінки системи управління бізнесом та ЗЕД ,зокрема розглянемо графічно динаміку та тренд основних факторів впливу на результативність, а саме — доходи та собівартість на основі даних показників фінансової звітності (дод. А,Б) [37] за період 2020 -2022 роки (рис.2.9).

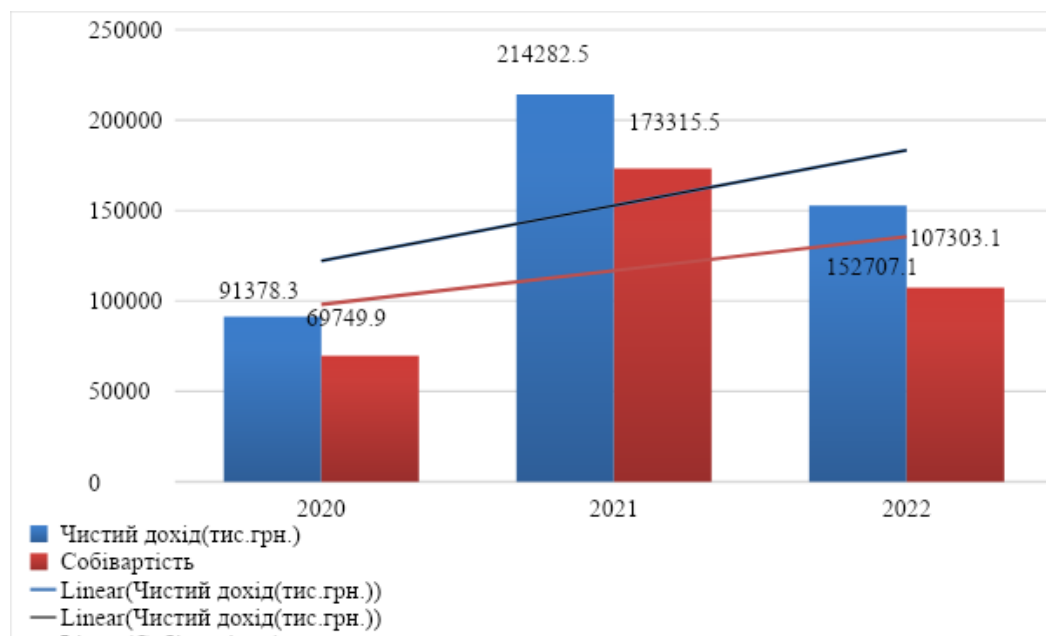


Рис. 2.9. Динаміка та тренд зміни доходів та собівартості за період 2020-2022 роки.

Встановлено даними графічного аналізу, що дохід від реалізації за досліджувані роки має нестійкий тренд. Так, обсяг доходу в абсолютному

вимірі зменшився з 214282.5 тис. грн. у 2021 році до 152707.1 тис. грн. у 2022 році і дане зменшення склало 61575.4 тис. грн. (або у відносному вимірнику 28.7%), що є негативним показником для отримання прибутку. Важливо зазначити, що при цьому собівартість також мала нестійку тенденцію, зокрема відбулося зменшення у 2021 році з 173315.5 тис. грн. до 107303.1 тис. грн. у 2022 році і складає в абсолютному вимірі на 66012.4 тис. грн. менше або у відносному вимірнику - 38,1 %. Тобто виходячи із зазначених показників варто сказати, що собівартість зменшилася на більший відсоток порівняно з доходами, що може позитивно позначитися на формування прибутку, що є показником ефективності управління.

Для ефективного процесу управління ЗЕД менеджменту необхідно визначити критерії оцінки щодо кризових факторів (рис. 2.10.).

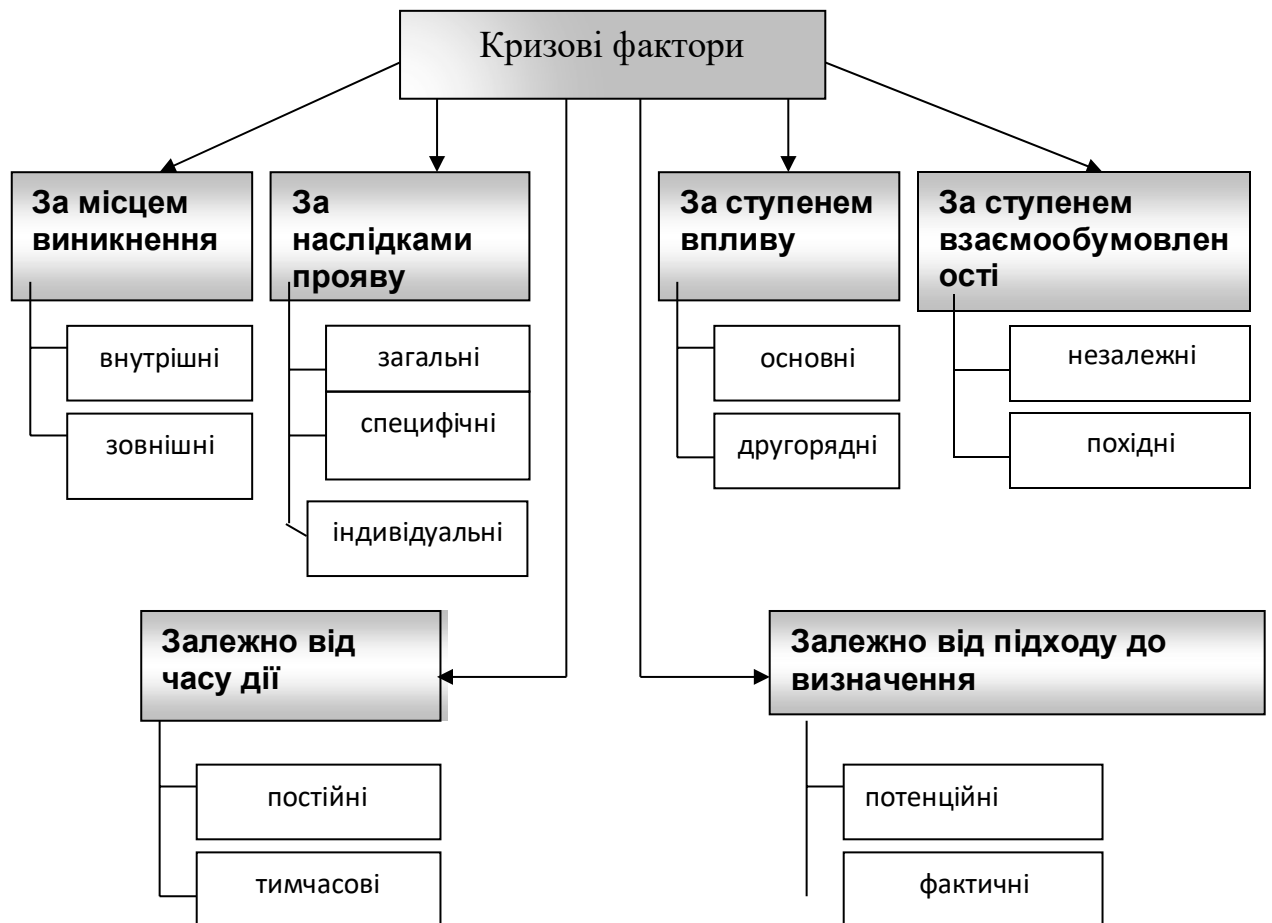


Рис.2.10. Класифікація кризових факторів впливу на розвиток ЗЕД [34]

Варто зазначити, що ефективним інструментом в управлінні бізнесом є вивчення фінансової рівноваги через спостереження за потенційними факторами впливу на прибуток, особливо важливо в час форс мажорного впливу факторів (пандемія та війна), які впливають на результативність бізнесу. Варто зауважити, що на результативність можуть впливати не лише кількісні, але й якісні чинники, зокрема зміна політичної і економічної ситуації, перебудова організаційної структури управління галуззю, зміна форм власності, кваліфікації персоналу.

Для оцінки впливу кризових факторів у форс мажорних умовах ведення бізнесу (пандемія та війна) менеджменту підприємства необхідно постійно вивчати та аналізувати їх вплив на розвиток ЗЕД, що позначиться на результативності бізнесу.

Розглянемо графічно як вплинули кризові фактори на співвідношення складових капіталу (власний та залучений) на основі даних фінансової звітності ДП «Автомоторс» за 2020-2022 рр. (дод. А,Б) [37] (рис. 2.11.).

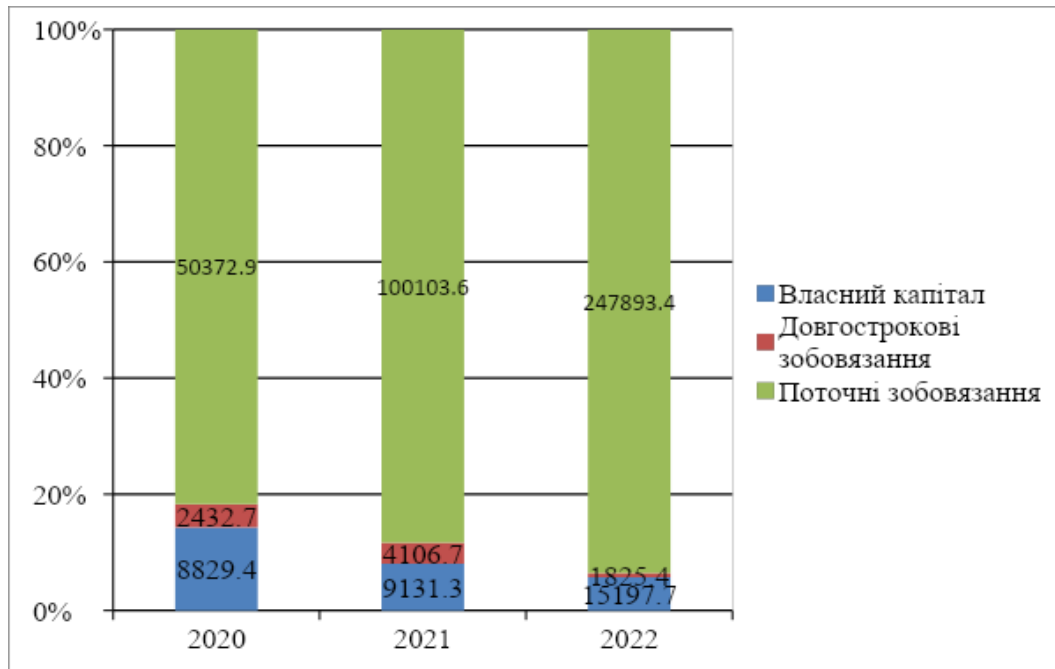


Рис. 2.11. Структура капіталу ДП «Автомоторс» 2020/2022 рр., тис.грн.

Встановлено на основі даних графічного аналізу, що в структурі капіталу ДП «Автомоторс» найбільшу частку займають поточні зобов'язання, які

збільшилися у 2022 році майже в 2.5 рази, дострокові зобов'язання зменшилися і займають незначну частку у капіталі.

Стосовно власного капіталу, то в абсолютному показнику відбулося значне збільшення, яке складає 72%, що є позитивним і показує ефективність управління, однак, те, що власний капітал займає в структурі в межах 5% у 2022 року потребує впливу управлінських інструментів.

Для дослідження та оцінки процесу управління ДП «Автомоторс» на засадах логістики за сучасних умов необхідно вивчати вплив внутрішніх та зовнішніх, зокрема форс мажорних факторів (пандемія та війна), що потребує управлінських підходів.

Розглянемо на діаграмі вплив зазначених факторів на тенденцію складових джерел фінансування бізнесу та зовнішньоекономічної діяльності, зокрема за 2021 та 2022 рік основі даних фінансової звітності (дод. А, Б,) [37] (рис. 2.12. та рис. 2.13).

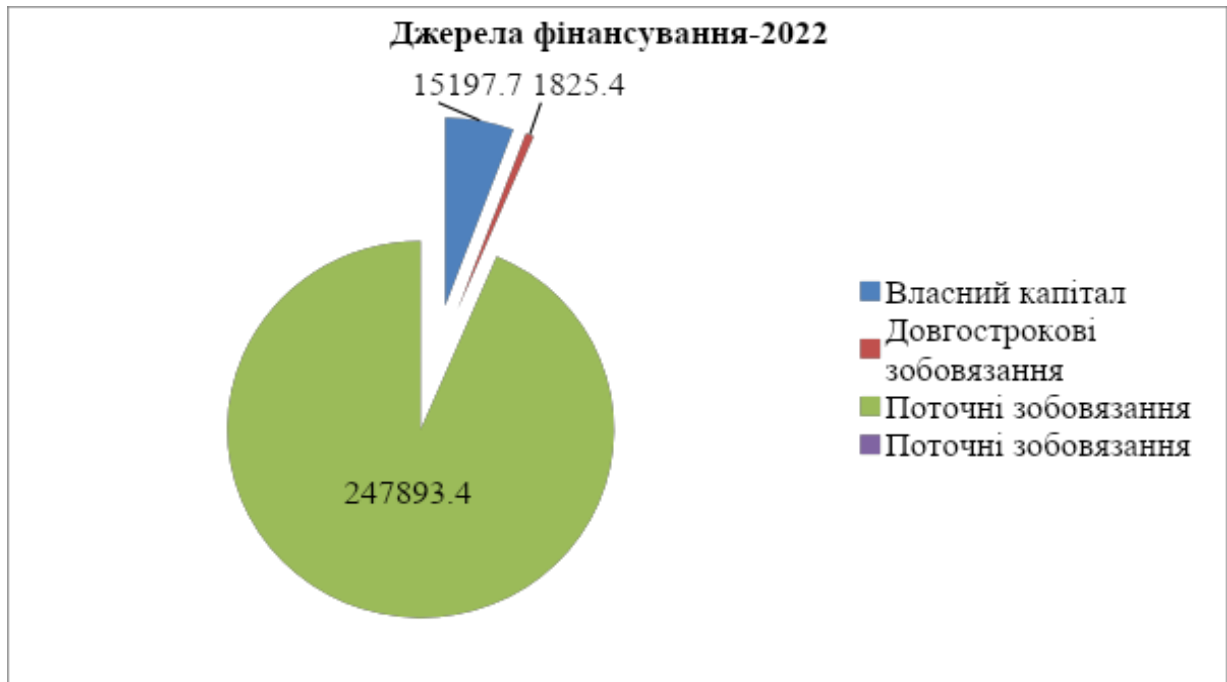


Рис. 2.12. Структура складових капіталу підприємства за 2022 рік (тис. грн.).

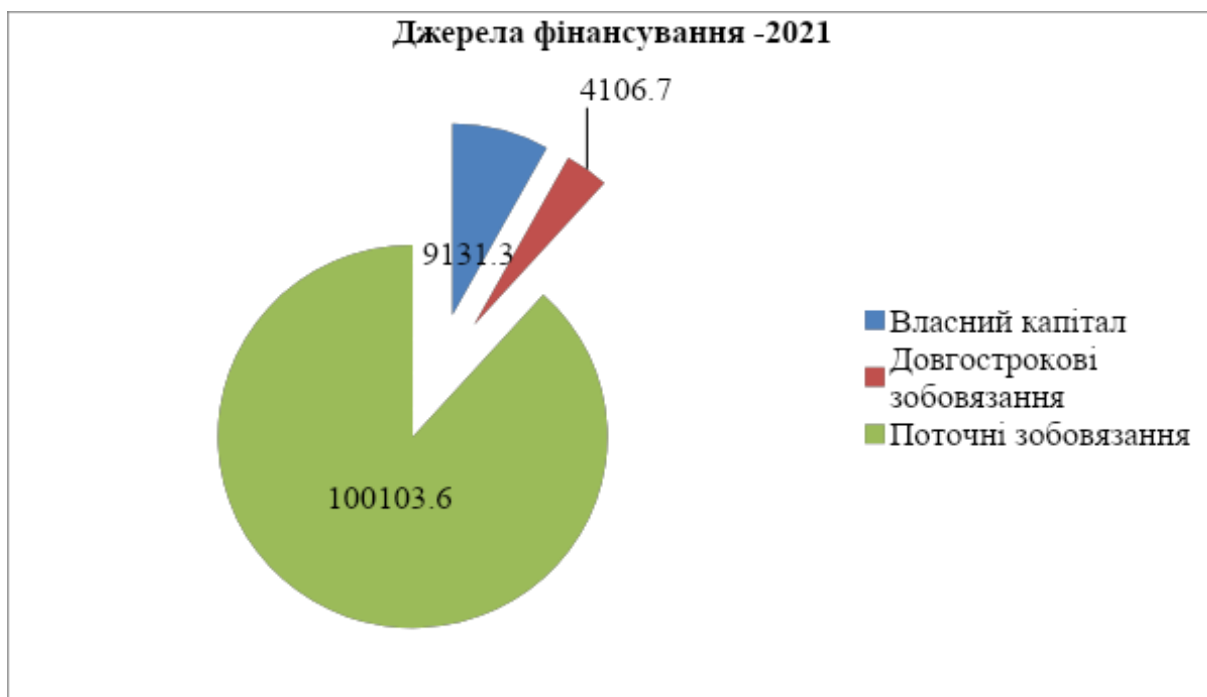


Рис.2.13. Структура складових капіталу ДП «Автомоторс» за 2021 рік (тис. грн.).

Виходячи з даних аналізу слід відмітити тенденцію до збільшення частки залученого капіталу, зокрема поточних зобов'язань, що потребує дослідження.

Наступним етапом дослідження є вивчення динаміки зобов'язань товариства як довгострокових так і поточних за 2019-2021 роки(рис.2.14).

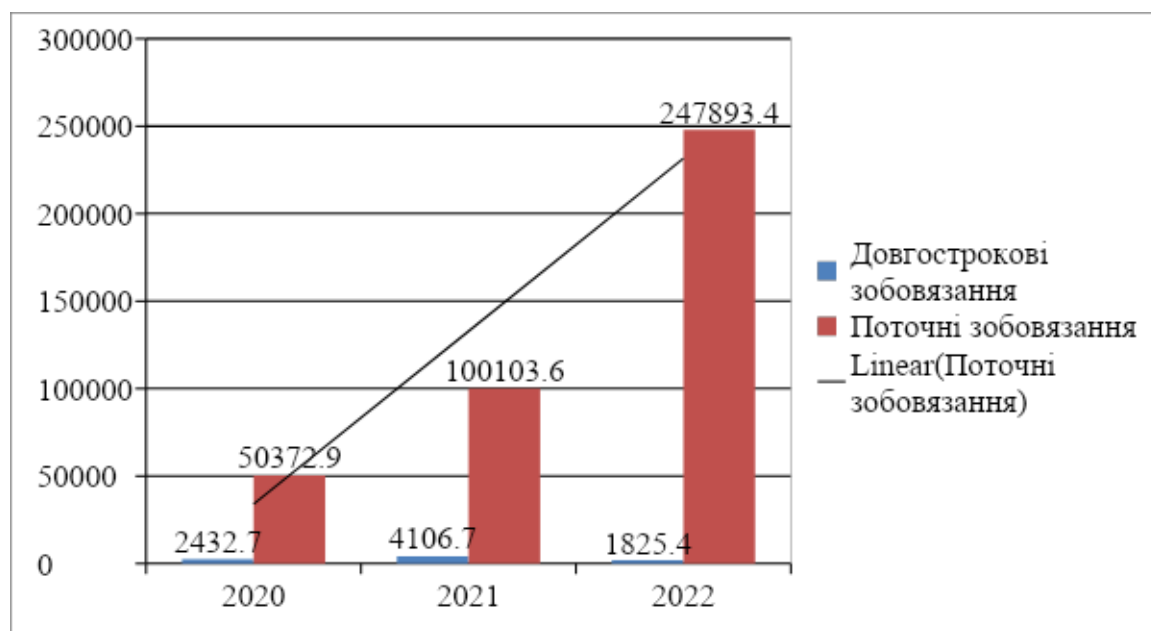


Рис.2.14. Динаміка зобов'язань підприємства як довгострокових так і поточних за 2020-2022 рр., тис. грн.

Встановлено, що довгострокові зобов'язання мають тенденцію до зменшення, що означає, що менеджмент погашає довгострокову позику, тоді як поточні зобов'язання у 2022 році збільшилися майже в 2.5 рази, що потребує дослідження зміни власного капіталу та отриманого прибутку, що дасть змогу дати оцінку ефективності системи управління ДП «Автомоторс» щодо розвитку бізнесу.

Проведемо оцінку власного капіталу за 2020-2022 рр. використовуючи порівняльний графічний метод основі даних фінансової звітності підприємства (дод.А,Б) [37] (рис.2.15).

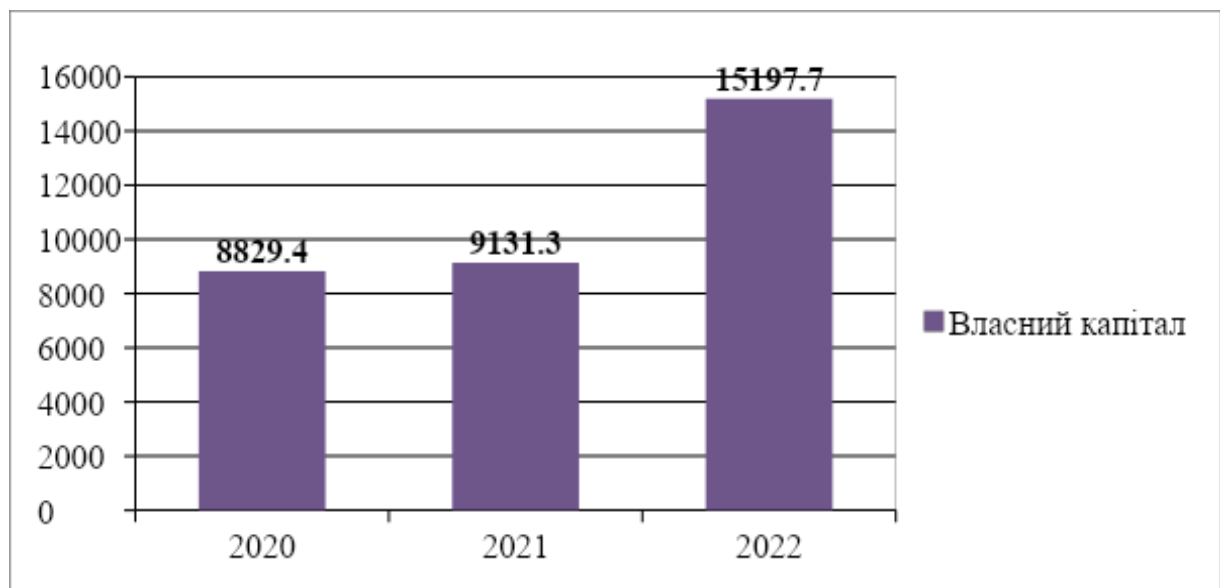


Рис. 2.15. Тренд власного капіталу за 2019-20212 рр., тис. грн.

Встановлено, що позитивний тренд власного капіталу, а саме у 2022 році його розмір збільшився на 66,4% , що показує ефективність управління бізнесом у 2022 році. Однак власний капітал підприємства значно менше залученого, що показує залежність від зовнішніх джерел фінансування та потребує дослідження для вжиття управлінських заходів щодо зменшення даної залежності.

Для оцінки перспектив роботи в форс мажорних умовах (пандемія та війна) необхідно визначити Коефіцієнт фінансової автономії за 2020-2022 рр., який показує ефективність управління бізнесом щодо стабільності.

Проведемо розрахунок коефіцієнта фінансової незалежності (автономії)(далі - КФН(А) на основі даних фінансової звітності (дод.А.Б) [37] та порівняємо з нормативом (табл.2.5) та графічно (рис.2.16.).

Таблиця 2.5.

Оцінка коефіцієнта фінансової незалежності ДП «Автомоторс»
за 2020-2022 роки

н/п	Роки	Формула КФН(А)	Визначений КФН(А)	Норматив
1	2020	КФН(А)=ВК/П	0.14	Не менше - 0,5
2	2021	КФН(А)=ВК/П	0.08	Не менше - 0.5
3	2022	КФН(А)=ВК/П	0.06	Не менше -0.5

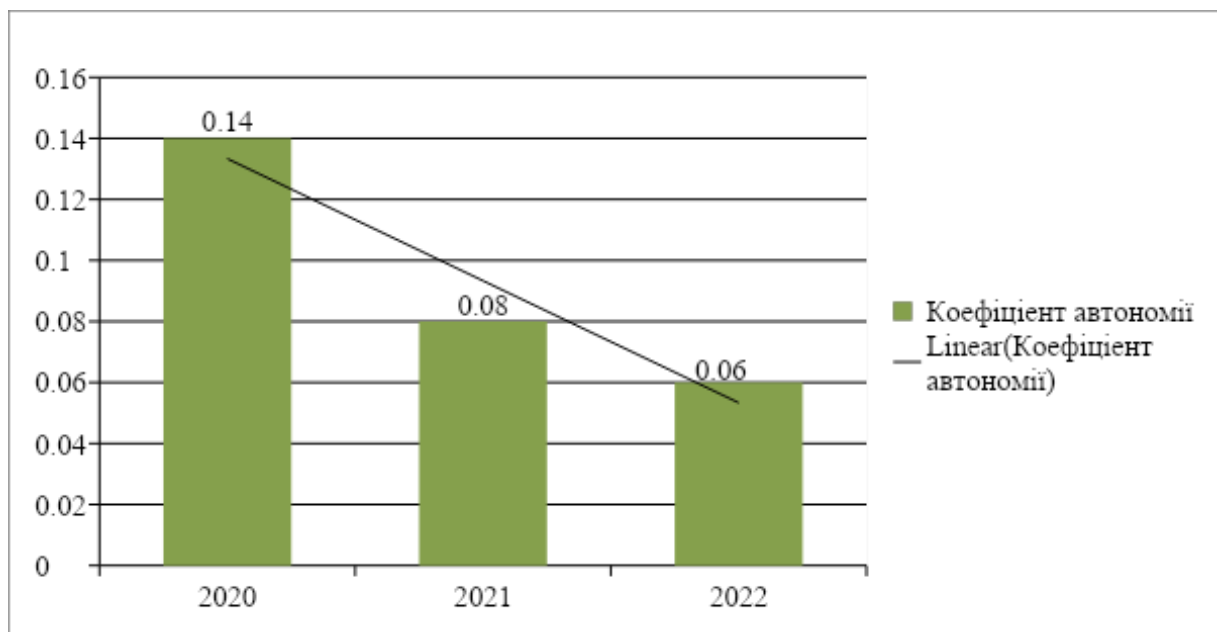


Рис.2.16.Тренд показника фінансової автономії за 2020-2022 р. р.

Доведено розрахунками та даними графічного аналізу негативний тренд коефіцієнта незалежності, який має тенденцію до зменшення 0.08(0.06-0.14), що дає право сказати про фінансову нестабільність тобто залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, адже знаходиться значно менше встановленого нормативу. Дана ситуація означає залежність від позикових джерел,що потребує ефективних управлінських інструментів для покращення ситуації, що вже робить менеджмент,адже власний капітал у 2022 році збільшився на 66.4%. Однак важливо зазначити,що на розмір власного

капіталу впливає розмір нерозподіленого прибутку (збитку), що потребує дослідження.

Розглянемо, яку частку складає нерозподілений прибуток у власному капіталі ДП «Автомоторс» та як впливає на його формування (рис.2.17).

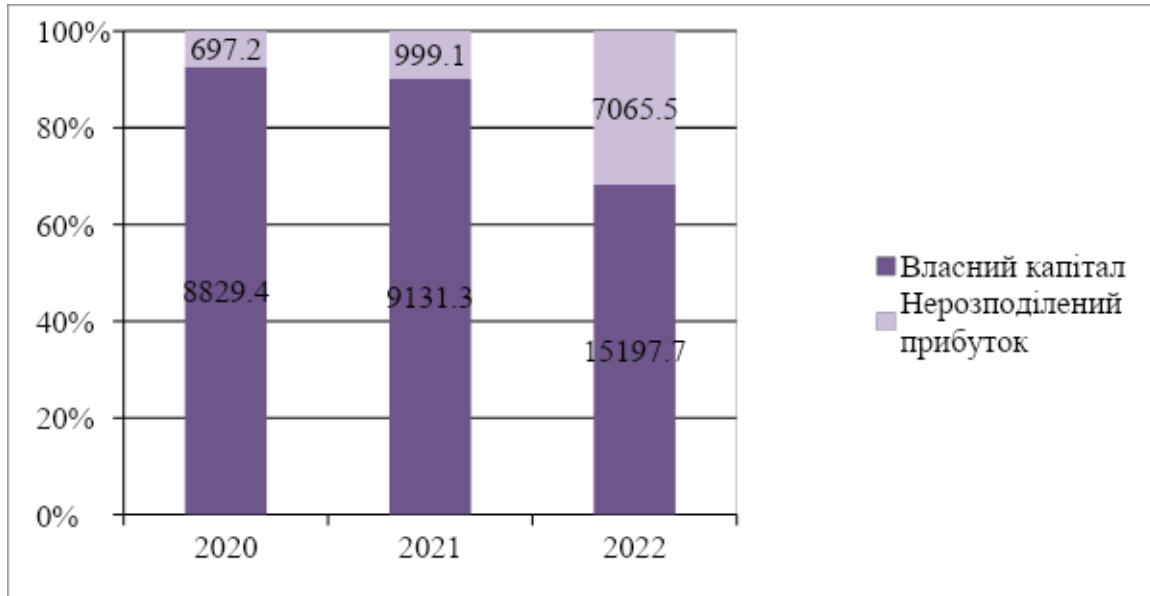


Рис. 2.17. Частка нерозподіленого прибутку у структурі власного капіталу ДП «Автомоторс» за 2020-2022 рр., тис. грн.

Варто зазначити виходячи з даних порівняльного графічного аналізу, що на формування власного капіталу позитивно впливає сума нерозподіленого прибутку, зокрема прибуток, який одержаний у 2022 році порівняно з 2021 роком має значно більший розмір, що дає право говорити про ефективність системи управління ДП «Автомоторс».

Доведено, що на формування власного капіталу підприємства позитивно впливає сума нерозподіленого прибутку, розмір якого збільшився за рахунок отриманого прибутку у 2022 році більшого порівняно з 2020 роком на 72.1 %, що в сумі складає 6368,3 тис. грн. і позитивно вплинуло на збільшення власного капіталу та показує ефективність управління бізнесом.

Розглянемо графічно тренд чистого прибутку підприємства як основного фактора впливу на збільшення власного капіталу та результативність бізнесу як показника ефективності менеджменту щодо управління ДП «Автомоторс» на основі даних фінансової звітності (дод.А,Б) [37] за 2020-2022 рр.(рис.2.18.).

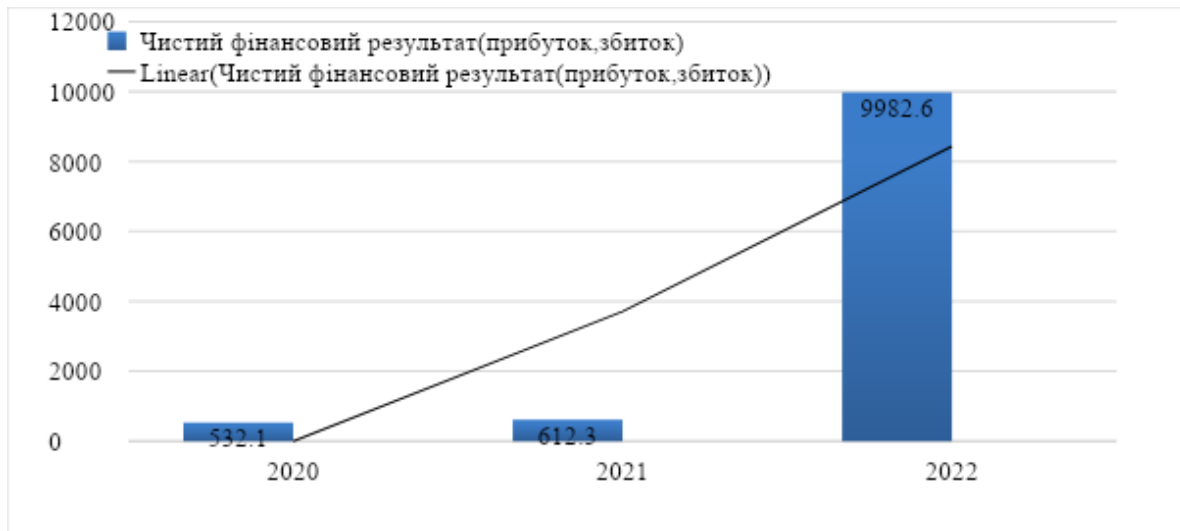


Рис. 2.18 . Тренд чистого фінансового результату (прибуток, збиток)
ДП «Автомоторс» за 2020-2022 роки

Встановлено ефективність управління зовнішньоекономічною діяльністю і бізнесом в цілому через отриману результативність ,яку показує позитивний тренд чистого прибутку ДП «Автомоторс». Також отримання значного розміру прибутку у 2022 році, який становив 9982,6 тис. грн., що в десятки раз перевищує показник попередніх періодів .

Однак менеджменту ДП «Автомоторс» необхідно звернути увагу на коефіцієнт автономії, який показує фінансову нестабільність, адже розрахований показник менше нормативу, що означає залежність від зовнішніх джерел. Дана ситуація потребує ефективних управлінських рішень щодо використання сучасних маркетингових технологій, що сприятиме збільшенню обсягу випуску та продажу продукції виробничого підприємства через вихід на зовнішні ринки. Досягнення успіху на зовнішніх ринках можливо за рахунок розвитку зовнішньоекономічної діяльності на засадах ефективної логістики, що може бути забезпечено ефективністю управління через впровадження сучасного інструментарію, що сприятиме оптимізації витрат на доставку і як наслідок результативність від розвитку бізнесу.

Висновки до розділу 2

З'ясовано ,що одним із важливих напрямків удосконалення системи управління ЗЕД є дослідження логістичної системи ,яка передбачає розгляд всіх елементів як взаємопов'язаних і взаємодіючих для досягнення єдиної мети – результативності бізнесу через зменшення та оптимізацію витрат. Важливо ,що ефективне використання методів логістики дозволить керівництву бізнесу вивільнити фінансові кошти на додаткові інвестиції, а також знизити рівень запасів продукції в постачанні, виробництві та збуті, прискорити оборотність вкладеного капіталу, знизити собівартість виробництва. Для підвищення ефективності транспортно-логістичного забезпечення операцій ЗЕД на засадах логістики менеджменту необхідно сформулювати маркетингово-логістичну стратегію та впроваджувати антикризові заходи з метою оптимізації витрат на логістику ,як одного із важливих факторів впливу на результативність бізнесу.

Встановлено,що поточні зобов'язання у 2022 році мають тенденцію до росту ,що потребує від менеджменту контролю адже це показує залежність від зовнішніх джерел фінансування та потребує дослідження для вжиття управлінських заходів щодо зменшення даної залежності .

Доведено, що сума фінансового результату згідно даних фінансової звітності у звітному 2022 році порівняно з 2020 р. суттєво збільшилася ,що призвело до покращення результативності через отримання значного прибутку збільшення власного капіталу та означає правильний вектор розвитку бізнесу,зокрема і ЗЕД ,що потребує розробки та реалізації стратегії розвитку.

Узагальнюючі дослідження оцінки процесу управління зовнішньоекономічною діяльністю на засадах логістики за сучасних умов через призму факторів впливу варто зазначити ефективність управління,яка визначається отриманням результативності бізнесу за рахунок зменшення витрат транспортно-логістичного процесу при реалізації угод ЗЕД .

РОЗДІЛ 3. ВЕКТОРИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ

3.1. Обґрунтування заходів зменшення ризиків в логістичних операціях та процесах при здійсненні ЗЕД на підприємстві

Всі підприємства, які займаються зовнішньою торгівлею стикаються з рядом ризиків, зокрема валютні ризики, які унікальні тим, що виникають лише в результаті міжнародної комерційної діяльності. Враховуючи специфічний особливий характер деякі з цих ризиків зазвичай страхуються в усьому світі. У контексті міжнародної торгівлі ризик стосується потенційних втрат, що виникають через дії іншої сторони або в результаті змін у політичному чи економічному ландшафті країни-партнера та форс мажорних факторів впливу (пандемія та війна). Адже для результативного ведення міжнародних розрахунків, логістичних та зовнішньоекономічних операцій, важливо знати про ризики, які можуть виникнути під час міжнародної торгівлі та їх враховувати.

Важливо знати ефективність управління визначається своєчасним вжиттям заходів, які можуть пом'якшити або повністю усунути ці ризики. Адже можливість збитків через дії або бездіяльність персоналу, недоліки процедур управління та недоліки системи контролю відносять до операційного ризику. Цей ризик може виникнути через помилки в проведенні транзакцій або незаконні транзакції через недостатню кваліфікацію персоналу або зловживання владою, витік внутрішньої інформації та інші небезпеки, які повинен передбачити менеджмент своєчасно щодо їх усунення. Можливість неповернення конкретних грошових ресурсів або активів протягом визначеного періоду становить кредитний ризик.

Ринковий ризик наражає інвесторів на потенційні збитки через зміни ринкових цін. Ці зміни можуть включати зміни процентних ставок, обмінних

курсів, цін на акції, співвідношення між різними ринковими факторами та нестабільність цих факторів. Існує також ризик істотних змін характеристик ринку. Розглянемо вісім різних категорій ризиків зовнішньоекономічної діяльності [22](рис.3.1):

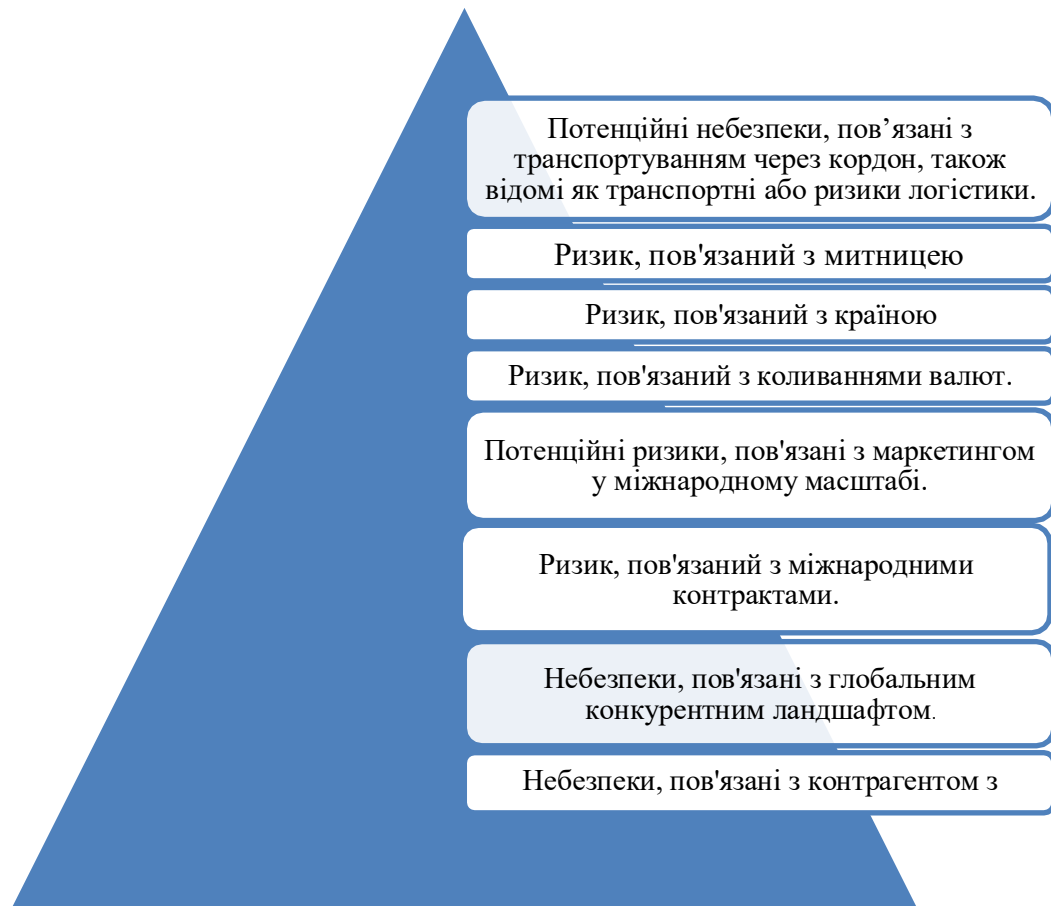


Рис.3.1. Категорії ризиків пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю

Встановлено, що зовнішньоекономічна діяльність може зазнати збитків через події в країні, зокрема це форс мажорні фактори (пандемія та війна), які впливають на одну із непередбачених груп ризиків — це транспортні ризики або їх називають ризиками логістики.

Митний ризик стосується потенційних проблем, які можуть виникнути під час процесу митного оформлення. Серед таких ризиків можуть бути проблеми зі своєчасним і точним поданням відповідних документів митному брокеру, отримання необхідного дозволу на експорт товарів, а також

ускладнення навіть після отримання дозволу.

Ефективність глобальної торгівлі значною мірою залежить від валютного ризику, який впливає на бізнес не лише під час укладання угод з зарубіжними суб'єктами, але й під час купівлі, продажу та виконання форвардних контрактів та опціонів.

При роботі з міжнародними контрактами існує ризик невиконання умов договору будь-якою зі сторін. Імпортер може скасувати або змінити замовлення без попередження, тоді як експортер може порушити терміни доставки або надати товари, які не відповідають узгодженій якості, кількості чи асортименту. Збереження цілісності договору та забезпечення своєчасного виконання зобов'язань у таких випадках може бути проблемою.

Малі та середні підприємства стикаються зі значними труднощами при виході на світовий ринок через домінування великих конкуруючих корпорацій. Це ускладнює ефективне функціонування конкретного продукту в міжнародному конкурентному середовищі.

Ефективність управління ЗЕД на засадах логістики проявляється в передбаченні ризиків та пом'якшенні потенційних втрат у разі виникнення непередбачених обставин. Адже ризики, пов'язані з транспортуванням, тобто логістичні, виникають під час транспортування товарів від постачальників до покупців і вплив форс мажорних факторів (війна в країні) є дуже не передбаченими і потребують управління.

Процес постійного контролю витрат на логістику та закладення їх в контракт для оптимізації витрат та зменшення потенційних втрат сприяє мінімізації ризику та передбачає зменшення ймовірності небажаних подій.

Для вдосконалення ефективності управління ЗЕД щодо зменшення ризиків необхідно включити в процес управління експортно-імпортними операціями такі фундаментальні елементи [40](рис.3.2)

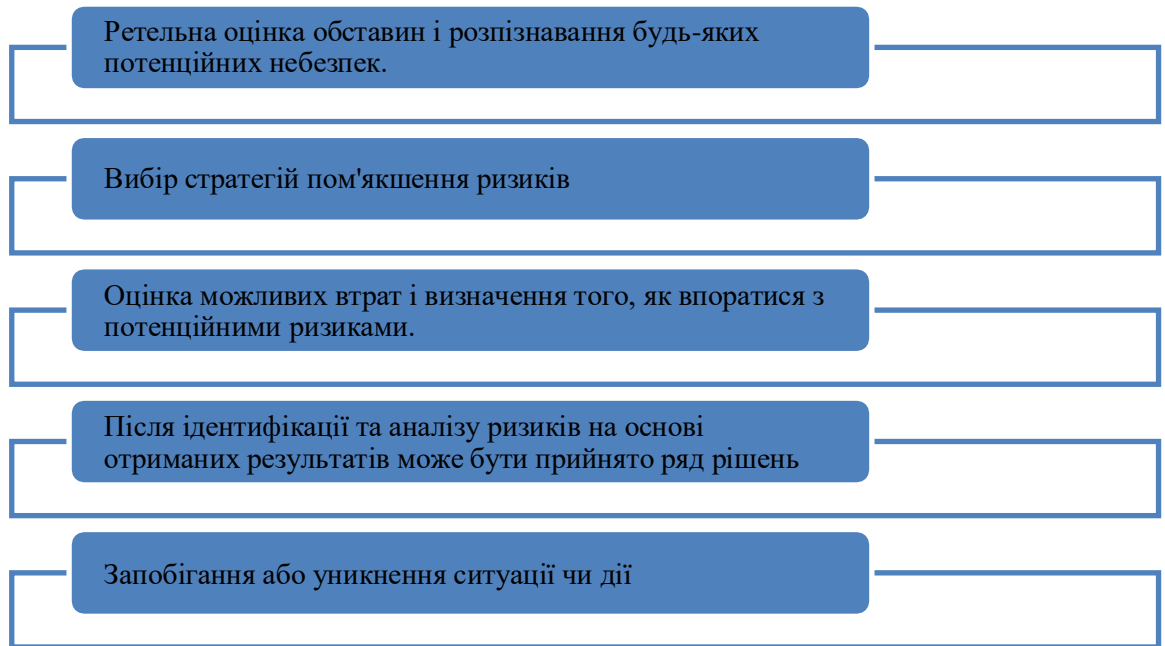


Рис. 3.3. Вдосконалення ефективності управління ЗЕД щодо зменшення ризиків через фундаментальні елементи.

Встановлено, що уникнення ризику є одним із найбільш екстремальних заходів управління ризиком, що передбачає повну відмову від будь-якої діяльності, яка може нести ризик. Це рішення приймається на основі ряду факторів, таких як рівень можливих збитків і додаткові витрати, пов'язані з передачею ризику іншій стороні. Для підприємців потенційні збитки необхідно зважити з очікуваним прибутком, і якщо збитки значно перевищують прибуток, уникнення ризику може бути відповідним вибором. Однак, хоча це може запобігти збиткам і невизначеності, це також може призвести до втрачених можливостей і прибутків, тому менеджмент повинен зважено підходити до ситуації, пов'язаних із ЗЕД ретельно аналізуючи потенційні ризики та переваги кожного рішення, щоб досягти успіху при цьому враховувати можливі збитки, які будуть покриватися власними коштами. Тоді як уникнення ризику менеджментом - це відхилення від вимірювання, заснованого на ризику, що зазвичай призводить до того, що особа, яка приймає рішення, втрачає потенційний прибуток, однак зменшення ризику означає дію зменшення ймовірності та величини витрат.

З'ясовано, що зменшення ймовірності ризику, використовуються

численні методи, включаючи, але не обмежуючись [18]:

розширення портфеля шляхом інвестування в різні сфери;
самострахування.

Диверсифікація підприємницької діяльності передбачає розподіл зусиль і капіталовкладень між кількома непов'язаними видами діяльності. Ключовою перевагою є те, що якщо один вид діяльності стає збитковим через непередбачені події, інші види діяльності все одно можуть приносити прибуток, тим самим захищаючи фірму від банкрутства та забезпечуючи її продовження роботи. Як економічно ефективний захід, диверсифікація є розумним підходом до зменшення економічного ризику.

Самострахування – це сукупність дій, які здійснюються для внутрішнього страхування від ризиків, з метою нейтралізації будь-яких негативних фінансових наслідків, які можуть виникнути під час зростання підприємства [27-29].

Міжнародні економічні відносини передбачають страхування зовнішньоекономічної діяльності підприємства з метою захисту їх майнових інтересів від непередбачуваних подій (страхових випадків). Цей захист фінансується за рахунок майнових фондів, утворених за рахунок страхових внесків, сплачених суб'єктами бізнесу.

Страхування зовнішньої торгівлі - це комплекс страхових полісів, які захищають інтереси вітчизняних та іноземних суб'єктів бізнесу під час міжнародного співробітництва. Це покриття охоплює страхування майна, особи та відповідальності, що захищає від ризиків, що виникають під час здійснення господарської діяльності

Страхування зовнішньоекономічної діяльності має ряд переваг, а саме [28-29]:

у випадках настання страхових випадків страхові компанії відшкодовують будь-які матеріальні збитки, заподіяні сторонам договору страхування;

суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можуть заощадити значну

суму фінансових ресурсів, уникнувши необхідності створення власних страхових фондів;

збільшення швидкості обороту фінансових ресурсів;

страхові фонди є життєздатним джерелом інвестицій для накопичених коштів.

Встановлено, що ДП «Автомоторс» піддається різним видам ризиків, які притаманні основному бізнесу, зокрема ЗЕД, що потребує вдосконалення процесу управління оскільки компанія імпортує товари з усього світу, можуть виникнути такі потенційні ризики, особливо транспортні або логістичні і на них впливає - війна. Для зменшення цих ризиків менеджмент використовує низку видів і методів страхування, що забезпечує захист інтересів як вітчизняних, так і іноземних учасників у різних формах міжнародної співпраці.

Пропонуємо ДП «Автомоторс» комплексне страхування майна, що включає покриття страхових випадків, пов'язаних з доставкою вантажів, таких як цивільна відповідальність, «автокаско», страхування причепів. Також компанія здійснює страхування вантажів, страхування водіїв транспортних засобів, страхування вантажів у внутрішніх перевезеннях та експортно-імпортних вантажів.

Під час здійснення міжнародної торгівлі ДП «Автомоторс» стикається з низкою ризиків пов'язаних з логістикою, зокрема імпорт товарів з різних країн призводить до потенційних транспортних і валютних ризиків, якими компанія керує за допомогою різноманітних видів і методів страхування, що сприяє збереженню інтересів як вітчизняних, так і іноземних учасників різних форм міжнародного співробітництва.

Нами пропонується ДП «Автомоторс» комплексне страхування всього майна, приділяючи особливу увагу збереженню поставок продукції в процесі доставки ЗЕД. Однак форс-мажорні обставини війни зумовлюють використовувати самострахування як інструмент управління ризиками.

Запропоновано нами вдосконалити процес управління ЗЕД на засадах

логістики ДП «Автомоторс» через прийняття самострахування як ефективний інструмент управління ризиками. Цей підхід передбачає створення резервного фонду всередині підприємства для компенсації збитків, що виникли внаслідок форс мажорних факторів (пандемія та війна) .

Запропоновано теоретичні підходи щодо введення в економічний обіг дефініції «фонд ризику» як сукупність усіх ресурсів, які спрямовані на формування резервного фонду самострахування як регулюючого інструмента, який здатний позитивно вплинути на результативність бізнесу через оптимізацію витрат на бізнес-ризиків, зокрема логістичні .

Встановлено, що створений внутрішній резервний фонд є очевидною економічною перевагою перед іншими підходами щодо управління ризиком.

Це особливо актуально, коли вартість страхування ризиків є непомірно високою, як це визначено аналізом ринку. У таких випадках традиційних методів управління ризиками може бути недостатньо для досягнення необхідного рівня зниження або покриття ризиків щодо зменшення витрат на логістику та їх оптимізації.

Це особливо актуально, якщо бізнес-ризиків значні та не можуть бути повністю зменшені та покриті страховою компанією , яка надає страхові послуги. Важливо зазначити, що більшість страхових полісів страхових компаній пропонують неповне покриття та рідко надають фінансову компенсацію, яка повністю покриває розмір заподіяних збитків.

Важливо зазначити, що через форс мажорні обставини війни , які негативно позначаються на витратах на логістику створення запропонованого нами резервного фонду ризику як ефективного інструмента в процесі управління зовнішньоекономічної діяльності на засадах логістики сприятиме оптимізації витрат, і як наслідок результативність бізнесу, що показує ефективність управління ДП «Автомоторс».

3.2. Розширення діяльності шляхом виходу на нові ринки збуту з урахуванням логістичної складової зовнішньоекономічної діяльності

Вихід на новий ринок може виявитися прибутковим діловим кроком, що призведе до значного збільшення продажів, більшої пізнаваності бренду та довгострокової прибутковості, однак потребує вивчення підходів до виходу на ринок. Успіх у будь-якому бізнесі вимагає не лише пропозиції виняткових продуктів чи послуга проведення менеджментом всебічного дослідження ринку, щоб отримати розуміння місцевого ринку, включно з його каналами збуту, культурою, економічними та соціальними тенденціями, є важливою частиною комплексної перевірки. Важливо пам'ятати, що інколи найціннішим розумінням є виявлення прихованих причин, чому продовження може бути не найкращим курсом дій.

Останнім часом глобалізація революціонізувала концепцію міжнародного бренду. За останні чотири десятиліття відбувся перехід від кількох потужних гравців до більш диверсифікованого ринку.

Завдяки широкому використанню Інтернету та експоненційному зростанню можливостей глобальної торгівлі конкурентний ландшафт вирівнявся. Залишення в рамках єдиного ринку може зрештою призвести бізнес до точки, коли додаткове виробництво більше не буде прибутковим. Однак розширення через вихід на нові ринки може підвищити прибутковість завдяки використанню нової економії від масштабу, трудових ресурсів і зацікавлених, орієнтованих на продукт споживачів.

Менеджмент ДП «Автомоторс» постійно працює над перспективою розширення сегменту ринку та виходу на новий ринок. Цей крок міг би розширити клієнтську базу, усунути брак можливостей для зростання на поточному ринку та диверсифікувати ризики. Для збільшення клієнтської бази, менеджмент підприємства розробив комплексний план, який окреслює його експансію на новий ринок, які відповідають їхнім продуктам, що призведе до зростання доходу від продажу продукції виробництва.

Управління ДП «Автомоторс» розуміє, що може зіткнутися з

труднощами в розширенні свого бізнесу, якщо залишаться на поточному ринку. Щоб досягти зростання, було б розумно досліджувати нові ринки та використовувати потенційні можливості, які пропонують. Перехід на новий ринок може надати компанії більше простору для зростання та підвищення прибутковості в довгостроковій перспективі.

Варто зазначити, що для зменшення ризиків, бізнес повинен диверсифікуватися, а не зосереджуватись лише на одній галузі. Оскільки певні сектори відчують коливання продуктивності, дуже важливо мати портфолію, розподілене між різними галузями. Однак для ДП «Автомоторс» під час війни рішення про те, на які ринки вийти та як на них вийти, є ненадійним процесом. У той час як вихід на новий ринок може призвести до великих винагород, вартість і потенційна невдача також значні. Багато відомих світових брендів зіткнулися з проблемами, намагаючись вийти на нові ринки.

Встановлено, що для виходу на новий ринок, ДП «Автомоторс» має провести комплексний проект належної перевірки, заснований на дослідженні ринку та важливо врахувати безліч факторів. До них належать економічні та соціальні міркування, конкуренція з боку місцевих компаній, регіональні канали розподілу та культурні відмінності, серед іншого.

Даний вектор розвитку для ДП «Автомоторс» дасть потенціал значно збільшити свою клієнтську базу та дохід за рахунок виходу на нові ринки. Однак цей процес може бути складним і для досягнення результату важливо розробити стратегію виходу на ринок. Тим не менш, військове вторгнення Росії, яке триває, ставить питання про можливість розширення і врахування логістичних ризиків, що покаже доцільність даного процесу.

Однак ДП «Автомоторс» може значно збільшити свою клієнтську базу та прибуток, досліджуючи неосвоєні зарубіжні ринки, щоб розширити бізнес і потоки доходів за рахунок обслуговування ширшої аудиторії, особливо коли внутрішній ринок досяг точки насичення. Якщо місцевий ринок не в змозі приносити значні прибутки, вихід на нові зарубіжні ринки є життєздатною

стратегією зростання та потребують від менеджменту врахування витрат на логістику та їх оцінку з метою оптимізації та зменшення транспортного або логістичного ризику. Для зниження ризику ДП «Автомоторс» прагне диверсифікувати свій бізнес. Вдаючись до кількох секторів, компанія може захиститися від потенційних втрат .

З'ясовано ,що менеджмент ДП «Автомоторс» має враховувати фактори впливу при намірі розширити свій ринок збуту в залежності від того чи всередині країни чи за кордоном. Адже в залежності від вибору ринку стратегії реалізації для менеджменту кожного з них неминуче відрізнятимуться та матимуть різні витрати на логістику що потребує врахування . Тобто маркетинг продуктів на внутрішніх ринках зазвичай менш складний, ніж вихід на зовнішні ринки. Культурна та географічна близькість внутрішніх ринків до існуючих українських ринків зменшує витрати на логістику . В той час як міжнародні ринки складніші, і ДП «Автомоторс» доведеться враховувати кілька відмінностей у веденні свого бізнесу і логістику ,зокрема . Розглянемо відмінності (рис.3.3).



Рис. 3.3. Відмінності у веденні бізнесу ЗЕД на міжнародних ринках і логістиці.

Встановлено ,що система управління ДП «Автомоторс» має провести ретельну оцінку, перш ніж виходити на новий ринок, визначивши, чи

виправдані витрати на експорт, роботу з посередниками, податки та логістичну складову ,яка займає значну частку витрат на доставку . Крім того, менеджмент повинен переконатися, що продукт або послуга — зокрема, двигуни, трансмісії та електростанції — матимуть успіх на передбачуваному міжнародному ринку. Щоб досягти цього, менеджменту необхідно провести дослідження ринку як онлайн, так і офлайн ,що є важливим для визначення попиту на продукти.

Менеджмент ДП «Автомоторс» повинен обґрунтовувати витрати, пов'язані з експортом та виходить на нові ринки, де враховувати непередбачені стихійні лиха та погодні умови,які можуть завдати шкоди об'єктам, що призводить до значних витрат. Ці ринки включають Китай та інші країни Сходу.

З'ясовано ,що для розвитку ЗЕД менеджмент ДП «Автомоторс» повинен провести масштабне дослідження ринку та проаналізувати потенційні ризики, зокрема пов'язані з логістичною складовою ,що дасть можливість управлінню визначитись та вибрати з різних стратегій, ефективніше при цьому врахувавши унікальні переваги та недоліки.

Розглянемо реалізацію одну із стратегій запропоновану менеджментом для ДП «Автомоторс» ,а саме вибрати прямий експорт для виходу на новий ринок. Дана стратегія передбачає комплексний підхід, від управління транспортування,тобто логістики до платежів по проведенню операцій на новому ринку. Важливо врахувати ,що відсутність посередників в даному процесі потребує більше ресурсів і часу. Тобто менеджмент повинен врахувати витрати на створення інфраструктури експорту, навчання персоналу, здійснення та отримання міжнародних платежів ,що буде складним і трудомістким. Однак плюсом є те, що цей підхід максимізує прибуток, оскільки немає витрат третіх сторін. Також ДП «Автомоторс» матиме повний контроль над процесами продажів і маркетингу.

Наступна стратегія ,яку має розглядати менеджмент для зменшення витрат на логістику — експорт опосередковано, який передбачає залучення

стороннього посередника і має кілька переваг, зокрема (рис.3.4).

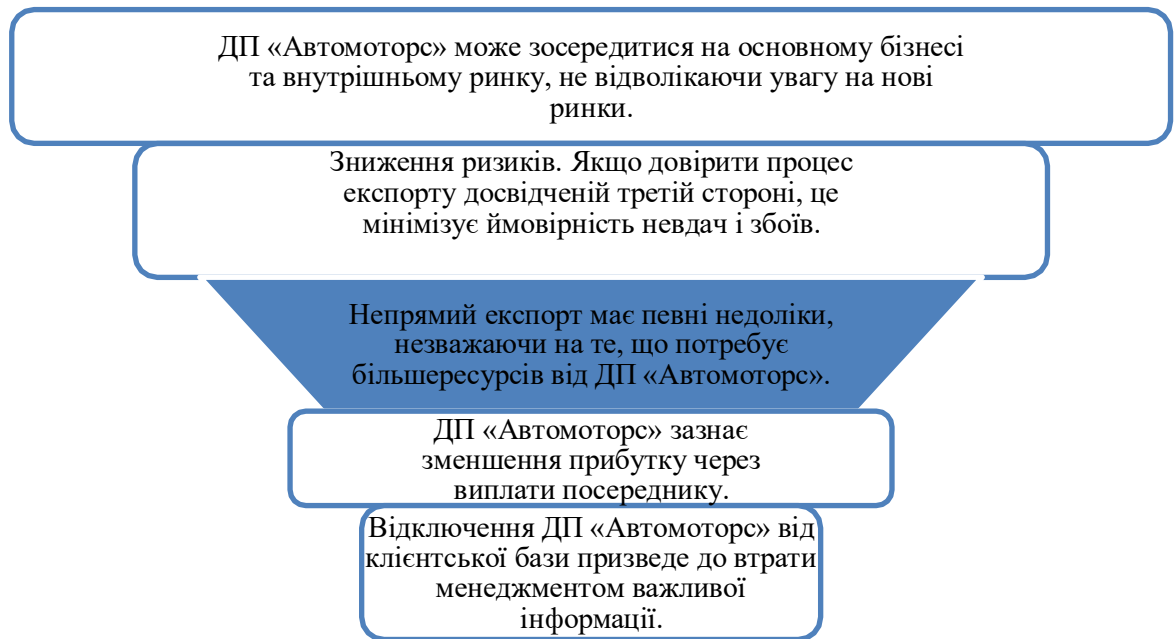


Рис.3.4. Переваги стратегії управління щодо зменшення витрат на логістику — експорт опосередковано

Варто зазначити, що у разі якщо менеджмент ДП «Автомоторс» прийме рішення повністю відмовитися від контролю над своїми продажами та маркетинговими операціями за кордоном, то необхідно доцільно вивчити різні шляхи непрямого експорту. Зокрема, один із методів непрямого експорту передбачає використання агентів із закупівель. Ці особи є делегатами від міжнародних компаній, зацікавлених у закупівлях продукції компанії, зокрема ДП «Автомоторс». Наступний метод непрямого експорту через дистриб'юторів називається DP, тобто продукцію «Автомоторс» можна продавати безпосередньо дистриб'юторам і оптовикам, які, у свою чергу, розповсюджуватимуть товари роздрібним торговцям.

Ще один варіант, який має розглядати менеджмент для вдосконалення управління ЗЕД щодо оптимізації витрат на логістику це непрямий експорт через використання компаній з управління експортом (далі ЕМС). Ці компанії спеціалізуються на управлінні всіма аспектами експорту та продажів на зовнішніх ринках. Для менеджменту ДП «Автомоторс» важливо дослідити та знайти правильну електромагнітну сумісність, яка адаптована до цільового ринку та регіону. Адже ЕМС може запропонувати вказівки щодо визначення

потенційних ринків, пошуку клієнтів і організації логістики ,що є важливим в оптимізації витрат на доставку.

Стратегія опосередкованого експорту — дозволити неконкуруючим компаніям продавати продукцію шляхом спільного використання, тобто компанія, яка співпрацює, вже має сформовану клієнтську базу та канали розподілу на цільовому ринку. Це дозволить ДП «Автомоторс» швидко вийти на новий ринок, хоча й за додаткову плату.

Ще однією із можливих альтернатив, яку має вивчати менеджмент є виробництво товарів на цільовому ринку. Адже дана стратегія виключає витрати на транспортування та безліч логістичних проблем, які зазвичай пов'язані з експортом продукції ДП «Автомоторс» за кордон. Однак менеджмент має враховувати різноманітні проблеми, пов'язані з виробництвом продукції за кордоном, такі як юридичні перешкоди, витрати, потенційні ризики ,що потребує зробити для себе вигідний вибір.

Менеджмент має враховувати, що вихід на новий ринок має значний потенціал для переходу ДП «Автомоторс» на наступний етап зростання бізнесу. Однак важливо провести широке дослідження та визначити найефективнішу експортну стратегію, так як інвестування часу у вивчення доступних варіантів сприятиме прибутку бізнесу при умові ефективності управління ЗЕД на засадах логістики на основі стратегії розвитку.

Запропоновано основні вектори підвищення ефективності управління ЗЕД ДП «Автомоторс» на засадах логістики є: зменшення логістичних витрат у вигляді нестач за рахунок впровадження сучасного обладнання контролю за витратами палива, систем контролю зливу палива, а також впровадження систем супутникового стеження. Запропоновано оптимізацію витрат на логістику через інвестування коштів у технічне навчання персоналу збутового та транспортних систем ДП «Автомоторс» .

3.3. Інформаційні технології запорука підвищення ефективності управління ЗЕД щодо оптимізації витрат на логістику

В сучасних умовах стрімкого зростання конкуренції ЗЕД є необхідною складовою комплексного розвитку бізнесу та функціонування економіки країни в цілому. Варто зазначити, що експорт продукції допомагає у вирішенні низки важливих завдань, зокрема збільшенні прибутковості, нарощенні обсягів продажу, пошуку нових ділових партнерів, покращенні якісних характеристик продукції та збільшенню валютної виручки в країні. Зважаючи на важливість експорту для економіки країни та для функціонування бізнесу ДП, важливим є оцінка, аналіз та спрямування векторів на діагностику щодо розвитку даного різновиду ЗЕД.

У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» «..... експорт розглядається як реалізація товарів з метою отримання матеріальної винагороди українськими учасниками ЗЕД зарубіжним ЗЕД без обов'язкового переміщення товарами митного кордону країн та враховуючи реекспорт» [40].

На противагу вищезазначеному, для здійснення експортної діяльності у Податковому кодексі зазначено, що «...обов'язковою умовою є перетин «митного кордону України», котрий засвідчує відповідно оформлена вантажно-митна декларація, що є причиною виникнення податкових зобов'язань» [39].

В сучасних умовах розвитку бізнесу та ЗЕД, зокрема передбачає інтеграцію економічних систем для досягнення стратегічних цілей діяльності бізнесу можливе лише за умови функціонування розгалужених логістичних мереж, що значно знижує ризики бізнесу в ринковому середовищі. Причому необхідною умовою ефективного функціонування логістичної інфраструктури виробничих підприємств є перевищення логістичного потенціалу інфраструктури по відношенню до логістичного потенціалу матеріального потоку [34]. На основі дослідження можна навести класифікацію факторів впливу на ЗЕД бізнесу (мал. 3.1).



Рис. 3.5. Класифікація факторів впливу на експортно-імпортні операції

Варто зазначити, що особливо актуальними сьогодні є питання управління матеріальними, інформаційними, сервісними та фінансовими потоками при здійсненні ЗЕД та оптимізація витрат щодо логістики при переміщенні товарів через митний кордон України.

Розвиток сучасних засобів транспорту, інформаційних систем, систем зв'язку та телекомунікації відкриває значні можливості для швидкого розповсюдження інформації, технологій, товарів і фінансових ресурсів, що є особливо важливим для управління ЗЕД,

Сучасна економіка від ринку виробника переходить до ринку покупця. Здатність виробника, посередника враховувати індивідуальні споживчі

потреби з виробництвом, наданням послуг, торгівлею і системою планування є вирішальним фактором в конкурентній боротьбі вітчизняних підприємств, що здійснюють ЗЕД.

Застосування засад логістики в проведенні операцій ЗЕД виробничих підприємств гарантує вирішення проблем забезпечення матеріальними, фінансовими та інформаційними ресурсами, поставок товарів з одночасною оптимізацією витрат та підвищення ефективності бізнесу. Це безпосередньо пов'язано із завданнями прогнозування, оцінки ризиків ЗЕД, оптимізації поставок і запасів, проблемами інформаційного та фінансового забезпечення.

З позицій системного підходу щодо організації бізнесу можна зазначити, що логістика є важливою ланкою в процесі ЗЕД виробничого товариства. Транспортна і складська складова є основними бізнес-процесами у логістичній діяльності при експортно-імпортних операціях.

Особливе значення в ЗЕД має транспортна складова, що потребує застосування нових управлінських рішень. Адже транспортно-логістичне забезпечення реалізації маркетингової стратегії ЗЕД в аспекті інтеграції України в європейський економічний простір є важливішим чинником ефективності управління.

Важливо зазначити, що при організації роботи транспорту на основі створення сучасних систем управління, здатних якісно впливати на умови середовища, пріоритети споживачів сприятиме оптимізації витрат на логістику при здійсненні операцій зовнішньоекономічної діяльності.

Доречно зазначити, що організація зовнішньоторговельних перевезень представляє логістичний процес, який потребує контролю виконання перевізників та суб'єктів, що забезпечують їх організацію при здійсненні експорту та імпорту, які можна розділити на основні стадії.

Розглянемо послідовність організації, яка тісно пов'язана з відповідними інформаційними потоками в процесі проведення операцій ЗЕД щодо

логістичного забезпечення [32] (рис..3.6).

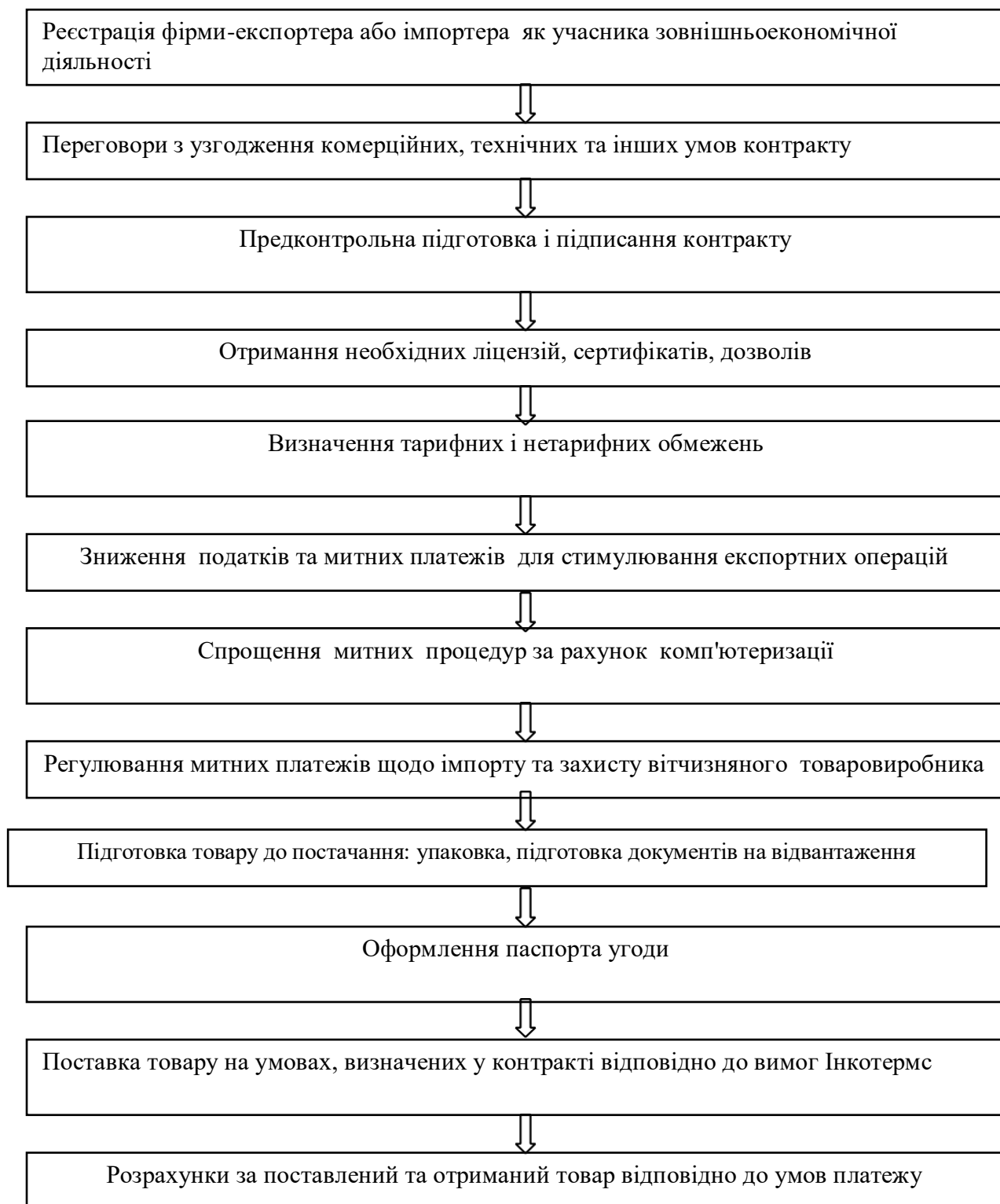


Рис. 3.6. Основні стадії логістичного забезпечення ЗЕД

Визначення основних стадій процесів ЗЕД та відповідних їм інформаційних потоків виробничого підприємства необхідно для вдосконалення системи управління логістичними операціями при виконанні експортно-імпортних угод.

В сучасних умовах, коли бізнес одиниці мають право самостійного виходу на міжнародний ринок, підвищується роль і значимість результатів аналізу та показників прогнозування, що дозволяє приймати оптимальні управлінські рішення тактичного та стратегічного характеру. Показники покликаний оцінити бізнес діяльність як підприємства в цілому, так і ЗЕД зокрема. Результати проведеного економічного аналізу дозволяють визначити перспективи розвитку та виявити резерви підвищення ефективності діяльності бізнесу за рахунок виходу ДП «Автомоторс» на зовнішні ринки. Управлінський персонал повинен проводити аналіз бізнес діяльності та проведення прогнозування основних показників.

Серед програм аналізу фінансового стану ДП «Автомоторс» та аналізу показників ЗЕД зокрема, найбільшого розвитку і розповсюдження набули програми ретроспективного (підсумкового) аналізу, який проводився на основі даних фінансової звітності підприємства за звітний період, що є джерелом інформації прийняття рішень. До таких програмних продуктів відносяться аналітичні програми «ИНЭК-АФСП», «Инэк-Аналитик», «Экспресс-анализ финансового состояния предприятия» (рис.3.7).

№	Наименование	2005г.	
		Абсолютные значения	Проценты
1	Текущие активы:		7 779.77
2	Денежные средства	210.12	-1 373.23
3	Краткосрочные инвестиции	706.46	6 496.95
4	Краткосрочная дебиторская задолженность:	5 460.91	1 416.15
5	Счета и векселя к получению	5 094.75	1 155.21
6	Межфирменная дебиторская задолженность		
7	Прочая дебиторская задолженность	366.16	260.94
8	Долгосрочная дебиторская задолженность	321.09	- 528.00
9	Товарно-материальные запасы	7 815.72	14 714.20
10	Сырье, материалы и комплектующие	-3 620.23	11 706.79
11	Незавершенное производство	8 657.82	- 450.45
12	Готовая продукция	862.61	-3 821.74
13	Прочие запасы	1 915.52	7 279.60
14	Расходы будущих периодов		7 053.70
15	Прочие текущие активы		
16	Долгосрочные активы	123 205.69	19 802.53
17	Земля, здания и оборудование	85 676.12	-7 203.02
18	Нематериальные активы	9 154.79	2 702.00

Рис. 3.7. Програма для проведення аналізу результатів бізнес діяльності

Автоматизація управлінських функцій підприємства, сприяє автоматизації контролю, що докорінно міняють підходи управління ЗЕД. Реалізація процесу ЗЕД призводить до виникнення матеріальних, інформаційних і фінансових потоків і, як наслідок, до витрат, що впливає на рівень цін на продукцію та отриманий прибуток бізнес одиницями. Дані програми дають можливість проводити прогнозування за лінійною функцією побудувавши прогнозний тренд обсягу продажу продукції -2023. (рис.3.8).

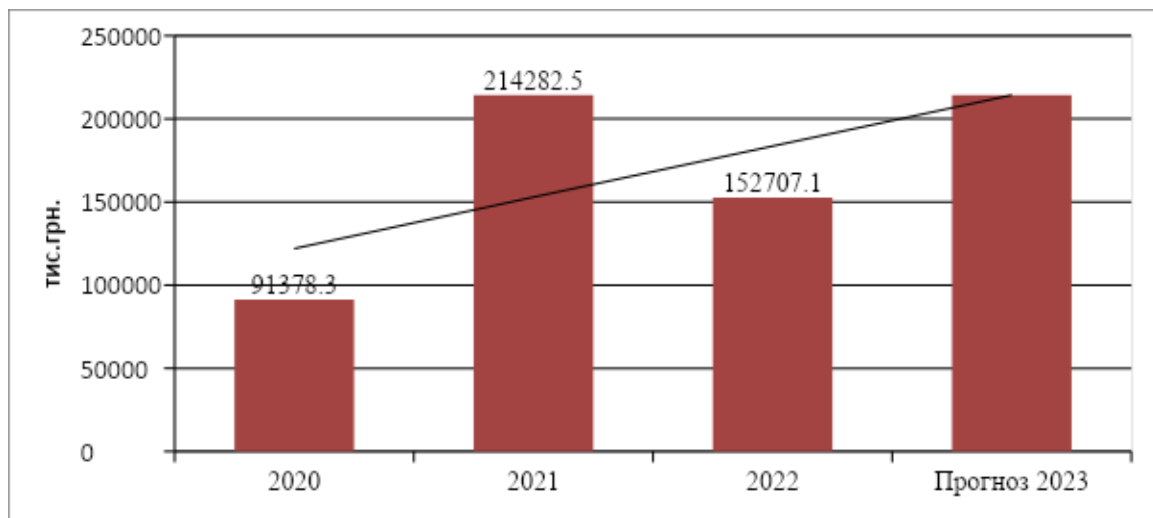


Рис.3.8. Прогнозний тренд обсягу продукції на за 2023 рік

Розглянемо прогнозування фінансових результатів ДП «Автомоторс» на 2023 рік при умові, що бізнес згідно лінійної функції отримає приріст і досягне результату 2021 по обсягу доходу 36.6%, тоді як витрати збільшиться тільки на 28% визначений і врахований рівень інфляції – на 2023 рік згідно Закону України про Бюджет 2023 (табл. 3.1).

Таблиця 3.1.

Прогноз чистого прибутку ДП «Автомоторс» на 2023 рік

Показники	Роки		Зміна	
	2022	Прогноз 2023	(+/-)	(%)
1. Доходи, тис. грн.	156897	214283	+57386	+36.6
2. Витрати, тис. грн.	144615	185107	+40492	+28
Витрати по податку на прибуток	2 299.80	5251	2951.2=	+128
4. Чистий прибуток, тис. грн.	9982.6	23925	+13942.4	+139

Встановлено, що використання даного методу є простота розрахунку прогнозних показників, однак є недолік, що не досліджуються ефективність використання витрат на логістику, а розраховані показники визначають через приріст. Розглянемо графічно прогнозний тренд чистого прибутку ДП «Автомоторс» виходячи із тенденцій розвитку як показано (рис. 3.9.).

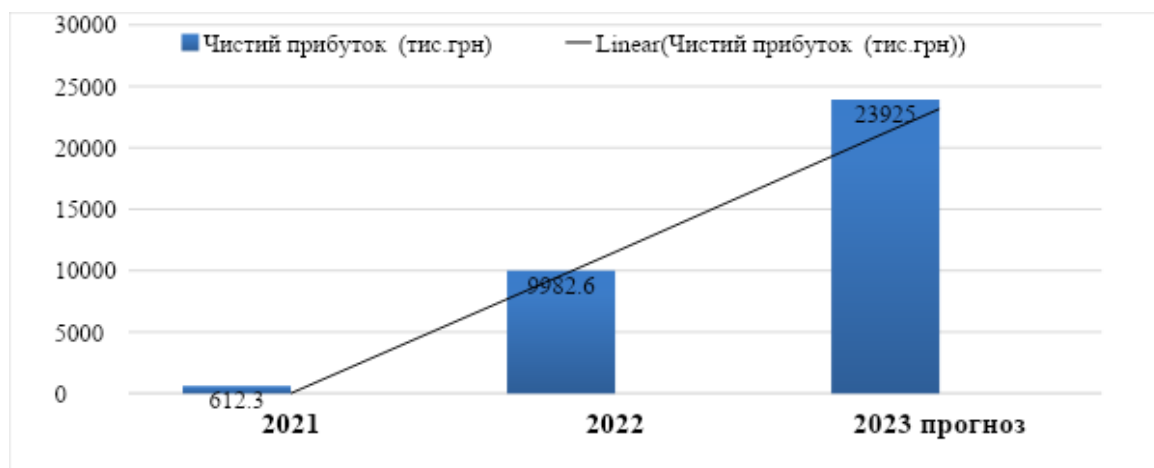


Рис.3.9. Прогнозний тренд чистого прибутку ДП «Автомоторс»

Чистий прибуток є економічним показником, що характеризує кінцевий фінансовий результат діяльності та складає основу власного капіталу для ДП «Автомоторс». Розглянемо прогнозний тренд власного капіталу на 2023 рік, який складе 39122,7 тис. грн. (рис..3.10).

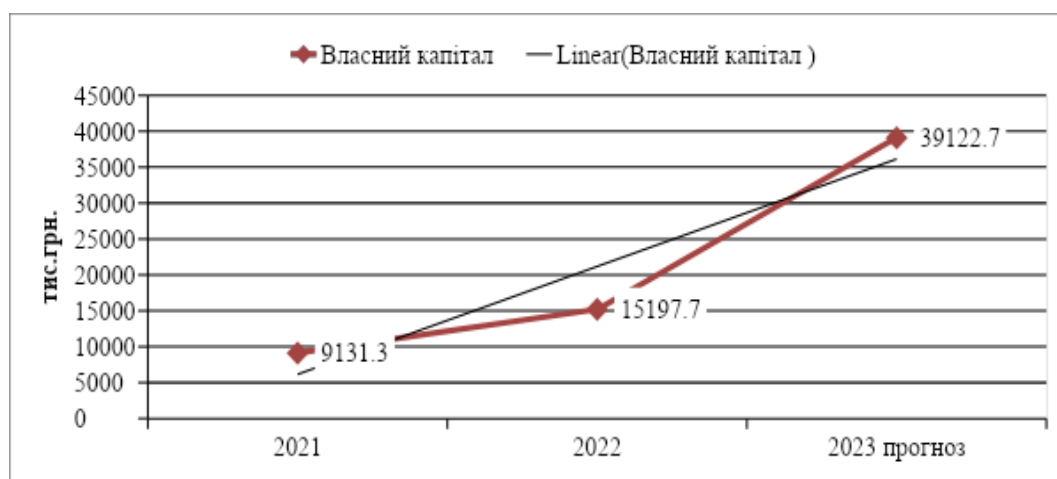


Рис.3.10. Прогнозний тренд власного капіталу ДП «Автомоторс» на 2023 рік

Встановлено позитивний тренд власного капіталу, а саме у 2022 році його розмір збільшиться, що показує ефективність управління.

За результатами дослідження можна сформулювати модель управління

операцій ЗЕД підприємства , яка містить три основні складові:

- 1) прогнозування обсягів готової продукції та пошуку найбільш привабливих ринків збуту для збільшення експортних можливостей;
- 2) регулювання імпорту продукції щодо збалансування експорту та імпорту;
- 3) формування відповідного інструментарію щодо регулювання витрат логістики їх оптимізації з метою впливу на процеси ціноутворення на даний вид продукції та отримання валютної виручки[53] (рис.3.11).

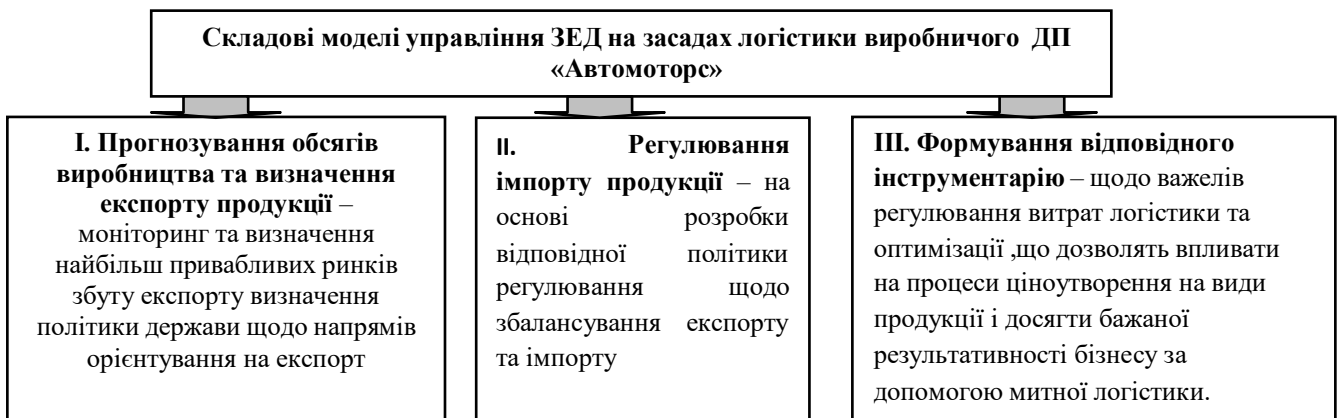


Рис.3.11. Модель управління операціями ЗЕД щодо регулювання витрат логістики, що дозволять впливати на процеси ціноутворення продукції

Встановлено, що вдосконалення системи управління ЗЕД через використання запропонованої моделі сприятиме регулювання витрат логістики щодо їх оптимізації, що дозволять впливати на процеси ціноутворення продукції ДП «Автомоторс» та досягти бажаної результативності бізнесу.

При формуванні митної логістичної системи, що працює на міжнародних ринках, особливо важливо виділяти логістичну компоненту роботи як інфраструктурну основу, оскільки переміщення інформації, товарів та ресурсів має критично важливе значення при транскордонних операціях. Тобто логістику, на наш погляд, слід зображати не просто як елемент сукупності основних видів діяльності, а як поле, в якому проходять усі операції та бізнес-процеси виробничого підприємства.

Запропоновано створення служби логістики на виробничому підприємстві при умові , якщо: частка експорту та імпорту велика в загальному обігу; експортно-імпортні і операції здійснюються регулярно; продукція з високим рівнем конкурентоспроможності на світовому ринку; невисокий рівень конкуренції на відповідному сегменті світового ринку; виробниче товариство має необхідну кількість фахівців із ЗЕД .

Для отримання максимального ефекту від створення служби логістики необхідно вивчити проблеми організації проведення експортно-імпортних операцій виробничого товариства.

Пропонуємо виробничому підприємству створення служби логістики на основі використання сучасного інструментарію інформаційних технологій щодо контролю, що дасть можливість зменшення витрат при проведенні операцій ЗЕД через ефективність логістики та сприятиме результативності .

Для вирішення проблем розвитку ЗЕД необхідно формувати систему моніторингу через створення інформаційно-аналітичного забезпечення за основними показниками оцінки логістики, яка постійно оновлюється та цілеспрямовано направлена на зменшення витрат. Розглянемо запропоновані заходи розвитку ЗЕД на засадах логістики: (рис.3.13):

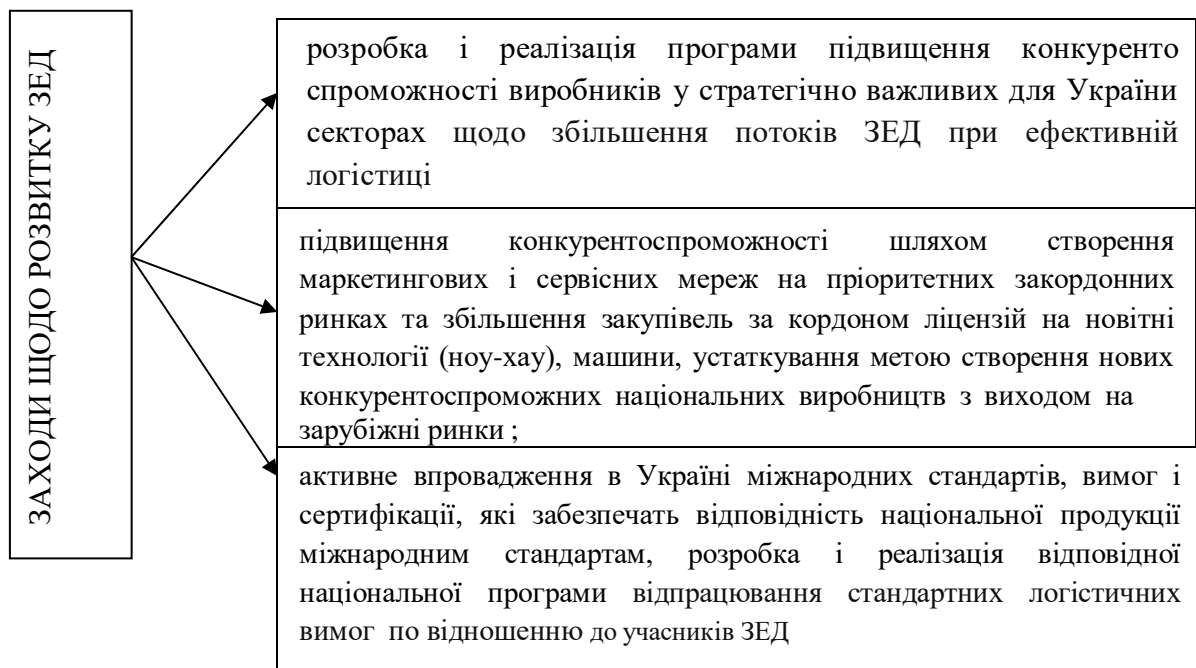


Рис.3.13. Заходи щодо розвитку ЗЕД на засадах логістики[32]

Важливим в управлінні ЗЕД в умовах сучасності є використання інформаційно-програмного забезпечення між усіма задіяними сторонами, що дає можливість проведення всіх фактичних перевірок товару в єдиний час в єдиному місці, впровадженні на митниці електронного документообігу щодо відправлення або ввезення товарів.

Встановлено, що інформаційна програма «... «Електронна митниця» – це багатофункціональна комплексна система, яка існує у митних органах країни, поєднує інформаційно-комунікативні технології дає можливість підвищити якість митне адміністрування для забезпечення митної безпеки держави» та зменшення витрат бізнесу на логістику [55] .

Розглянемо напрямки вдосконалення ЗЕД рахунок електронної митниці[55] (рис. 3.14.)



Рис.3.14. Напрямки вдосконалення ЗЕД рахунок електронної митниці

Використання технічного інформаційно-програмного забезпечення на митниці це вимога часу і Україна розпочала даний процес на основі впровадження «...комплексної програми «Електронна митниця», спрямованої

на ліквідацію різниці між митними процедурами в Україні та країнах Європейського Союзу та перехід на якісно новий рівень надання митних послуг» [46].

Значну увагу використанню «...сучасних електронних систем та інформаційних технологій, які дають змогу скоротити час проходження товарів через митницю та звести до мінімуму кількість бюрократичних процедур при прийнятті рішень щодо випуску товару, приділено у МК України» [55].

Одним із важливих напрямків є запровадження й використання процедури електронного декларування, яке активно підтримується як з боку держави, так і з боку суб'єктів ЗЕД.

Слід зазначити, що запровадження технічного інформаційно-програмного забезпечення «єдиного вікна» сприяє спрощення митних процедур щодо оформлення товарів через кордон.

Система «єдиного вікна» передбачає створення єдиної електронної бази даних, що дає можливість державним органам, уповноваженим на здійснення відповідних видів контролю, та структурним підрозділам митниць в автоматичному режимі обмінюватись інформацією про вантаж, який переміщується через митний кордон України. Розглянемо особливості інформаційної системи «єдиного вікна» (табл.3.2).

Отже, програма «єдине вікно» — важлива складова у процесі побудови нової, комп'ютеризовано — інтелектуальної системи державного фіскального контролю, яка працює на покращення інвестиційного бізнес клімату при цьому здійснюючи митний контроль щодо надходжень.

Використання технічних можливостей щодо фото- та відео фіксацій проведення оформлення товарів і транспортних засобів дозволяє фіксувати всі етапи проведення огляду та, у разі необхідності і за наявності підстав, переогляду товарів і транспортних засобів, що сприятиме реалізації принципу «єдиного вікна».

Таблиця 3.4

Особливості інформаційної системи «єдиного вікна»

№	Переваги системи впровадження єдиного вікна	Виняток з використання єдиного вікна	Система забезпечує
1	огляд товарів проводиться одночасно всіма контролюючими органами	ввезення (пересилання) на митну територію України товарів міжнародних поштових відправленнях або міжнародних експрес-відправленнях, а також у разі переміщення товарів транзитом;	максимальне використання логістичних переваг та надання можливості транспортування вантажу безпосередньо до місця призначення без пред'явлення їх внутрішній митниці;
2	зменшуються витрати для бізнесу, адже проходження контролю передбачає скорочення контакту між бізнесом і контролюючими відомствами	вивезення за межі митної території України товарів, які перетинають митний кордон іншим, ніж автомобільний, видом транспорту	прискорення випуску товарів у відповідний митний режим,
3	у контролюючих органів є лише чотири години для прийняття рішення щодо відповідного виду контролю.	декларування товарів в місцях митного оформлення, які перебувають менше 90 днів, у переліку місць митного оформлення товарів.	відповідно, надходжень митних платежів до Держбюджету України.

Взаємодія бізнес одиниць, митниць та контролюючих органів відповідно до Порядку здійснюється із застосуванням інформаційно-телекомунікаційної системи, яка приймає інформацію, обробляє її та автоматично формує відповідні повідомлення для всіх задіяних суб'єктів

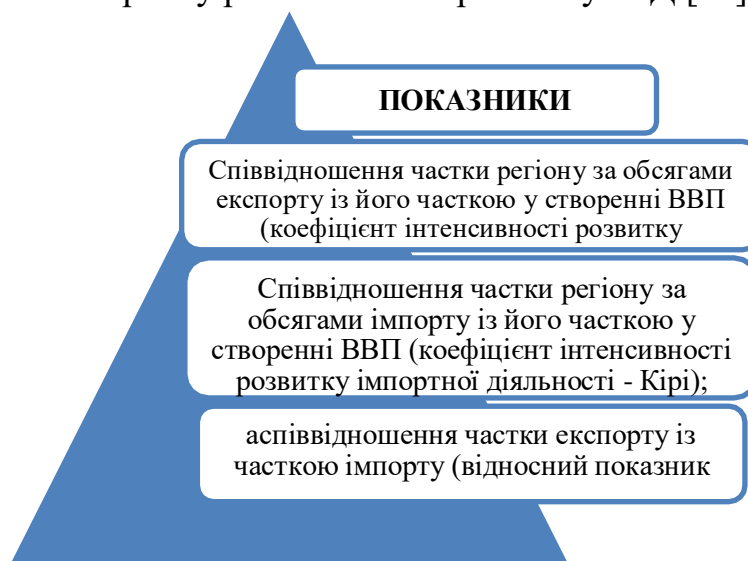
В умовах євроінтеграційних процесів пріоритети у здійсненні управління ЗЕД потребує, розуміння різних ризиків, їх впливу на результат та вжиття відповідних заходів щодо оптимізації витрат для розвитку бізнесу.

Встановлено, що моніторинг регіонального розвитку зовнішньоекономічної сфери національного господарства включає блоки (рис.3.15).

Варто зазначити, що міжнародну спеціалізацію регіону і оцінку тенденцій розвитку певних сегментів світового ринку з метою укріплення і розширення позицій регіону створення ВВП в регіоні виступає середовищем для розвитку його зовнішньоекономічної діяльності і їх співвідношення дозволяє кількісно оцінити рівень концентрації ЗЕД в регіональному розрізі. Для цього пропонується використовувати наступні показники:(рис.3.16).



Рис. 3.15. Блоки моніторингу регіонального розвитку ЗЕД [35]



• Рис. 3.16. Показники регіонального розвитку ЗЕД [35]

Запропонований методичний підхід до формування системи моніторингу регіонального розвитку зовнішньоекономічної сфери національного господарства дозволяє ідентифікувати наявність проблем і надає об'єктивну оцінку ситуації, що постає базою для визначення заходів регуляторного втручання зі сторони держави задля їх трансформації у відповідності до вимог національних і регіональних інтересів і змін міжнародної економічної кон'юнктури, що сприятиме розвитку ЗЕД з

використанням сучасних інструментів. [51-52].

Дослідження стратегічних підходів ведення бізнесу найбільшими європейськими провайдерами електронної логістики (Exel, DHL, TNT Logistics і ін.) дає можливість особливо підкреслити, що в цілому вони спрямовані на зростання якості програмного забезпечення електронно-логістичних послуг, які надаються, їх географічну диверсифікованість і, на цій основі, забезпечення прибутковості комерції. Усі світові лідери на ринку електронної логістики особливу увагу приділяють удосконаленню структури, способів передачі інформації клієнтурі і, у цілому, підвищенню ефективності руху і використання інформаційних потоків

Встановлено, що каталізатором розвитку потенціалу глобального ринку електронної логістики є розширення сфери послуг, що надаються споживачам через Інтернет. Розглянемо фактори розвитку конкурентоспроможності національних економік в контексті виходу на світовий ринок електронної логістики (рис. 3.17).

З'ясовано, що прослідковується логічний ланцюжок факторів стабільного розвитку потенціалу світового ринку електронної логістики: кількісний ріст глобальної мережі Інтернет (числа персональних комп'ютерів, користувачів Інтернет, абонентів широкосмугового доступу, абонентів мобільного зв'язку) + система Інтернет-послуг = зростання обсягу замовлень і доходів у секторах B2C і B2B світового електронного ринку. Усе дозволило узагальнити і систематизувати пріоритетні вектор-фактори сталого розвитку національних і світового ринків електронної логістики.

Встановлено, що конкурентоспроможність національних економік в контексті виходу на світовий ринок сприятиме зростання потенціалу світового електронно-логістичного ринку.

Доведено, що технічна інформаційно-телекомунікаційна система спрямовано на підвищення ефективності забезпечення економічних інтересів держави, захист внутрішнього ринку від незаконного ввезення товарів,

боротьбу з корупцією на митниці ,що сприятиме розвитку ЗЕД на засадах логістики при умові оптимізації витрат та дотриманні законодавства .



Рис.3.17.Фактори розвитку конкурентоспроможності національних економік в контексті виходу на світовий ринок електронної логістики[35-36]

Встановлено,що є потреба запровадження шляхів удосконалення

організації управління ЗЕД на засадах ефективності логістики, яка характеризується поліпшенням роботи з пошуку більш вигідних постачальників, застосування засобів страхування для зменшення ризиків. Ефективність управління ЗЕД на засадах логістики на досліджуваного підприємства сприятиме зменшенню термінів постачання при мінімальних витратах, що позитивно позначиться на результаті.

Розвиток технологій потребує для реалізації запропонованого комплексу заходів щодо розвитку ЗЕД на засадах логістики використовувати сучасний інструментарій, зокрема впроваджувати електронну логістику з урахуванням сучасного стану української економіки, що сприятиме проведенню операцій ЗЕД при найменших витратах логістики, а поетапна трансформація більшої частини глобальної економіки в «нову цифрову економіку» є новітнім напрямком подальших досліджень у сфері логістики.

Висновки до розділу 3

Міжнародна торгівля пов'язана з різноманітними ризиками, серед яких особливе місце посідають валютні та транспортні або логістичні ризики, що виникають внаслідок зовнішньоекономічної діяльності і є унікальними для цього виду діяльності. Управління ризиками передбачає передбачення потенційних втрат і прийняття заходів для їх зменшення або мінімізації. Для успішного функціонування на міжнародному ринку необхідно зосередитися на ефективному управлінні ризиками, зокрема використання самострахування як стратегії пом'якшення ризиків. Самострахування дозволяє підприємствам нейтралізувати негативні фінансові наслідки ризиків шляхом внутрішнього страхування. Розуміння управлінням різних ризиків, їх впливу на результат та вжиття відповідних заходів для управління ризиками є важливими аспектами успішної зовнішньоекономічної діяльності.

Запропонований методичний підхід до формування системи моніторингу регіонального розвитку зовнішньоекономічної сфери національного господарства дозволяє ідентифікувати наявність проблем і

надає об'єктивну оцінку ситуації, що постає базою для визначення заходів регуляторного втручання зі сторони держави задля їх трансформації до вимог національних і регіональних інтересів щодо розвитку ЗЕД .

Застосування різних методів для зменшення ризику має важливе значення в бізнесі. До таких методів належать розширення портфеля, диверсифікація підприємницької діяльності і самострахування. Диверсифікація дозволяє розподілити ризики між різними видами діяльності, що дозволяє зберегти стійкість фірми навіть у разі збитків у одній галузі.

Розвиток технологій потребує для реалізації запропонованого комплексу заходів щодо розвитку ЗЕД на засадах логістики використовувати сучасний інструментарій ,зокрема впроваджувати електронну логістику з урахуванням сучасного стану української економіки і операцій ЗЕД експорту та імпорту ,що сприятиме проведенню операцій при найменших витратах логістики.

ВИСНОВКИ

Визначено, що зовнішньоекономічна діяльність на засадах логістики підприємств є важливою частиною бізнес діяльності, яка може впливати на ефективність, якість, конкурентоспроможність виробничої діяльності та технічний рівень готової продукції. Закон визначає зовнішньоекономічну діяльність як діяльність між суб'єктами господарювання України та іноземними суб'єктами господарювання, яка ґрунтується на взаємовідносинах всередині України та за її межами.

Встановлено, що для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю необхідно: проводити постійні дослідження та аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності для визначення результативності для зменшення впливу ризиків на зовнішні ринки щодо розвитку ефективних стратегій розвитку в практику управління.

Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю на засадах логістики підприємств — це сукупність цілей управління на зовнішніх ринках, досягнення цілей через методи впливу на ресурси підприємства. Проте визначення ступеня реалізації концепції механізму управління зовнішньоекономічною та логістичною діяльністю підприємства є досить складним завданням, і необхідна обережність у виборі набору показників як критеріїв досягнення цих цілей. Ці показники повинні давати комплексне уявлення про результативність бізнесу.

Встановлено, що для ефективного управління логістичною зовнішньоекономічною діяльністю підприємства необхідна структура управління, яка ретельно сформульована відповідно до умов роботи, яка визначається цілями управління .

Доведено, що ДП «Автомоторс» є перспективним і фінансово привабливим підприємством, здатним бути конкурентоспроможним і утримувати позиції як на українському так і зарубіжних ринках. Аналіз динаміки фінансових результатів за період 2020-2022 років свідчить про

зростання рентабельності імпортової діяльності, що свідчить про фінансове зростання компанії пов'язане з ефективним менеджментом, що підтверджено корпоративною прибутковістю, яка зростає.

З'ясовано, що основні засоби ДП «Автомоторс» є сучасними та їх технічний стан відповідає сучасним вимогам.

Визначено, що менеджменту ДП «Автомоторс» необхідно розглянути чисельні питання щодо виробництва продукції за кордоном в майбутньому, що потребує дослідження юридичних питань, витрати, можливі ризики.

Встановлено, що під впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів, а також транснаціоналізації вітчизняної економіки до світового господарства міжнародні зв'язки України з кожним роком, розширюються.

З'ясовано, що логістика експортно-імпортних операцій сконцентрована у сфері розробки міжнародних інструментів, спрямована на зменшення витрат бізнес одиниць на логістику.

Встановлено, що ДП «Автомоторс» є провідним національним постачальником високоякісних двигунів, трансмісій, силових установок, компонентів і технологічних інженерних рішень. Ексклюзивний постачальник обладнання провідних світових виробників комплектуючих для мобільної та стаціонарної техніки. Більше 20 років здійснює продаж, гарантійне і післягарантійне обслуговування продукції: Deutz, Allison, Eaton, MWM, Knorr Bremse та інших всесвітньо відомих брендів.

Доведено даними аналізу позитивний тренд активів, що особливо чітко прослідковується у 2022 році де їх вартість значно зросла порівняно з 2020 роком та показує ефективність системи управління.

Встановлено ефективність управління бізнесом і ЗЕД, зокрема через результативність, яку показує позитивний тренд чистого прибутку ДП «Автомоторс» та отримання значного розміру прибутку у 2022 році, який становив 9982,6 тис. грн., що в десятки раз перевищує показник попередніх періодів. Однак коефіцієнт автономії показує фінансову нестабільність, адже показник менше нормативу, що означає залежність від зовнішніх джерел та

потребує ефективних управлінських рішень щодо використання сучасних маркетингових технологій, що сприятиме збільшенню обсягу продажу та розвитку ЗЕД на засадах ефективної логістики . Важливо зазначити ,що використання сучасного інструментарію сприятиме оптимізації витрат на доставку ,що підвищить ефективність управління ,яка визначається результативністю від розвитку бізнесу та ЗЕД ,зокрема

Встановлено, що основними напрямками підвищення ефективності управління ЗЕД ДП «Автомоторс» на засадах логістики є: зменшення логістичних витрат у вигляді нестач за рахунок впровадження сучасного обладнання контролю за витратами палива, систем контролю зливу палива, а також впровадження систем супутникового стеження. Запропоновано оптимізацію витрат на логістику через інвестування коштів у технічне навчання персоналу збутового та транспортних систем ДП «Автомоторс» .

Доведено, що технічна інформаційно-телекомунікаційні технології спрямовані на підвищення ефективності забезпечення економічних інтересів держави, захист внутрішнього ринку від незаконного ввезення товарів, боротьбу з корупцією на митниці ,що сприятиме розвитку ЗЕД та оптимізації витрат на логістику при дотриманні законодавства .

Встановлено, що є потреба запровадження векторів удосконалення організації управління ЗЕД на засадах ефективності логістики,яка характеризуються поліпшенням роботи з пошуку більш вигідних постачальників , застосування засобів страхування для уникнення ризиків . Ефективність управління ЗЕД на засадах логістики досліджуваного підприємства сприятиме зменшенню термінів постачання при мінімальних витратах, що позитивно позначиться на реалізації продукції .

Доречно зауважити,що логістика суб'єкта ЗЕД як вектор розвитку дозволяє менеджменту досліджуваного підприємства відповісти на запитання: "Як мінімізувати логістичні витрати та підвищити ефективність зовнішньоекономічної операції?". Управління ЗЕД на засадах логістики сприяє вирішенню одночасно двох завдань: ефективний контроль над

витратами, пов'язаними з доставкою, з метою їх зменшення та оптимізації та досягнення високої якості забезпечення процесів постачання, збуту для досягнення рівня конкурентоспроможності суб'єкта ЗЕД.

Нами запропоновано удосконалення механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю на засадах логістики виробничого підприємства через самострахування як інструмент управління ризиками, який передбачає створення резервного фонду всередині підприємства для компенсації збитків, що виникли внаслідок форс мажорних обставин війни та несподіваних подій.

Запропоновано теоретичні підходи щодо введення дефініції «фонд ризику» як сукупність усіх ресурсів, які спрямовані на формування внутрішнього резервного фонду як регулюючого інструмента, який здатний позитивно вплинути на результативність бізнесу через оптимізацію витрат на бізнес-ризик, зокрема логістичні.

Для отримання практичного максимального ефекту від удосконалення процесу управління ЗЕД через ефективність логістики пропонуємо виробничому підприємству створення служби логістики на основі використання сучасного інструментарію інформаційних технологій щодо контролю, що дасть можливість зменшення витрат при проведенні операцій ЗЕД та сприятиме результативності бізнесу.

Важливо зазначити, що перспективним інструментом ведення бізнесу є для менеджменту необхідність визначити механізм формування електронної логістики, забезпечити моніторинг розвитку з погляду результативної інтеграції та адаптованого входження у світовий електронно-логістичний ринок. Адже поетапна трансформація більшої частини глобальної економіки в «нову цифрову економіку» є одним із новітніх напрямків подальших досліджень у сфері логістики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамик В., Поріцька А. Міжнародні та вітчизняні ініціативи з регулювання електронної торгівлі. Вісник економіки. 2021. Вип. 2. С. 66-79.
2. Бабанін О. Деякі проблеми розвитку зовнішньої торгівлі України / Зовнішня торгівля. 2020. № 1. С. 8-14.
3. Бабенко В., Кредісов А. Політика стимулювання експорту та її інструменти. Економіка України: 2013. С. 12-17.
4. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів. К.: центр навчальної літератури. 2014. 580с.
5. Бахрамов Ю.М., Глухів В.В. Організація зовнішньоекономічної діяльності. Особливості менеджменту: Навчальний посібник. К: Видавництво “Лань”, 2021. 448с.
6. Білоусько Т. Ю. Міжнародна торгівля як фактор підвищення глобальної конкурентоспроможності України . Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. 2018. № 2. С. 233-241.
7. Близняк Ю. І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства . Наукові розробки молоді на сучасному етапі : тези доповідей XVI Всеукраїнської наукової конференції молодих вчених та студентів (27-28 квітня 2017 р., Київ). К. : КНУТД, Економіка інноваційної діяльності підприємств. 2017. Т. 3 : С. 149-150.
8. Браїлян І. В. Стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства Наукові розробки молоді на сучасному етапі : тези доповідей XVI Всеукраїнської наукової конференції молодих вчених та студентів (27-28 квітня 2017 р., Київ). К. : КНУТД, Економіка інноваційної діяльності підприємств. 2017. Т. 3 : С. 105-106.
9. Брояка А. А. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2020. № 1. С. 146-159.
10. Бубенко С. П. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства . Фінанси України. 2019 . № 10. С. 32-33

11. Василенко В.А. Теорія і практика Розробки управлінських рішень: Навчальний посібник . Київ: ЦУЛ, 2013. 165 с.
12. Вдовенко, Н. М., Сухомлин, Л. В., Бачкір, І. Г., & Гнатенко, І. А. Управлінські засади моделювання державних пріоритетів в інноваційній економіці: диверсифікація підприємницької діяльності та адаптування ринку. Економіка та держава.2021. №9.С. 19-23.
13. Галас Л. І. Стратегія зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств: поняття та її основні функції . Інноваційна економіка. 2021. № 1-2. С. 68-73.
14. Гнатенко, І. А. (2021). Моделювання сценаріїв стійкого розвитку підприємств в умовах глобалізації та діджиталізації: управлінський аспект. Інвестиції: практика та досвід, (16), 20-25.
15. Гнатенко, І. А., Попова, Ю. М., Бачкір, І. Г., Нечипоренко, К. В. Стратегії державних пріоритетів в контексті сценарного форсайту управління інноваційною економікою: моделювання науково-технічного та інтелектуального потенціалу. Агросвіт.2021.№17.С.3-9.
16. Горященко Ю. Г. Пильгун, А. М. Швець Інноваційні підходи в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств . Молодий вчений. 2021. № 3(2). С. 345-350.
17. Дербеньова Я. В. Публічне управління зовнішньоекономічною діяльністю з урахуванням регіональних особливостей. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2021. № 27. С. 22-30. URL.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Piir_2021_27_5. (дата звернення: 02.03.2023).
18. Долгополов К. І. Н. В. Кулак Теоретичні засади зовнішньоекономічної діяльності . Освітньо-інноваційна інтерактивна платформа «Підприємницькі ініціативи» : матеріали 3 всеукраїнської наукової Інтернет- конференції (6 грудня 2018 р., м. Київ). Київ : КНУТД, 2018. С. 396-401.
19. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств .навч. посіб. до проведення практичних занять для студ. галузі знань 07«Управління та

адміністрування», за спеціальністю 073 «Менеджмент».; уклад.: А. Р. Дунська, Г. П. Жалдак. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 95с.

20. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб./ О. М. Калініна ; Нац. авіац. ун-т ім. М. Є. Жуковського "Харків. авіац. ін-т".Харків : ХАІ, 2021. 47 с.

21. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [Текст] : підручник / [А. А. Мазаракі та ін.] ; Київ. КНТЕУ. 2019. 651 с.

22. Зовнішньоекономічна діяльність України в системі глобальних конкурентних відносин: агропродовольчий вимір . [колект.] монографія / [О. І. Павлов та ін.] ;Одес. нац. акад. харч. технологій, Одеса : Астропринт, 2019. -269 с.

23. Зовнішньоекономічна діяльність [навч. посіб.] / І. І. Дахно, В. М. Алієва-Барановська ; [за ред. І. І. Дахна]. - Київ : Центр учбової літератури, 2018. 355 с.

24. Капелюшна Т. В. О. М. Гавриш, В. П. Пильнова . Діагностика та тенденції розвитку міжнародної торгівлі в Україні . Ефективна економіка. 2020. № 11.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_11_72.

25. Касич А. О. С. В. Дідур Структурні характеристики зовнішньої торгівлі України Актуальні проблеми економіки. 2008. № 1 (79). С. 85-94

26. Ковтун Е. О. Формування ефективного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства . Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2020. № 6.С.285-290. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2020_6_49 (дата звернення: 02.03.2023).

27. Комарецька П. В. Прогнозування та стратегія управління фінансовим потенціалом підприємства як елемент становлення і розвитку фінансової системи України Фінансова система України: становлення та розвиток : зб. наук. пр. Наукові записки. Серія : Економіка. Острог : Видавництво "Національний університет "Острозька академія", 2006. В.8. Ч. 2. С. 199-210

28. Комарецька П. В. Управління фінансовим потенціалом

підприємств. URL: <http://avtoreferat.net/> (дата звернення: 02.03.2023).

29. Комарецька П. В. Формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства . Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. 2006. Вип. 9 (64). С. 90-92.

30. Корж М. В. Стратегії міжнародного маркетингу в умовах глобалізації: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.02 / М. В. Корж ; Донец. нац. ун-т. - Донецьк, 2017. - 38 с.

31. Костюк О. С. Н. В. Тижай, Н. В. Фаєк Оцінювання ефективності функціонування маркетингу на підприємстві Вісник національного університету «Львівська політехніка». С:Логістика. 2017. № 690. -С. 79–84.

32. Логістика: навч. посіб. / Безугла Л.С., Юрченко Н.І., Ільченко Т.В., Пальчик І.М., Воловик Д.В. Дніпро: Пороги, 2021. 252 с.

33. Митний Кодекс України. URL :<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/> (дата звернення: 02.03.2023).

34. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник / [Батченко Л.В., Дятлова В.В., Мойсеєнко К.Є., Ткаченко О.Г.]; за заг. ред. д.е.н., проф. Дятлової В. В. У 2-х частинах. Частина І. Харків: Вид-во «НТМТ», 2018. 259 с.

35. Омельченко В.Я. В.Я Омельченко, Г.П. Омельченко, О.В. Омельченко. Перспективи розвитку потенціалу світового електронно логістичного ринку. Маріупольський державний університет «ТОВ Фінанс».Маркетинг і цифрові технології Том 4, № 3, 2020 с.55-62.

36. Омельченко О.В.,Захарченко О.В ,Т.В. Мостенська, Маркетингово-логістичне управління як стратегія підвищення конкурентоспроможності на міжнародних ринках . Конкурентоспроможність підприємств в умовах ринкової економіки: [Коллективна монографія]. Одеса: ОНПУ, 2015. Т. 3, Р. 7. 572 с.

37. Офіційний сайт: Звітність ДП "АВТОМОТОРС". URL: <https://clarity-project.info/edr/31828113/>(дата звернення: 02.03.2023).

38. Офіційний сайт ДП "Автомоторс . URL: <https://automotors.com.ua/>

(дата звернення: 02.03.2023).

39. Податковий кодекс України. Закон України 02.12.10 р. № 2755 URL <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/>(дата звернення: 02.03.2023).

40. 51Про зовнішньоекономічну діяльність. Закон України від 16.04.1991 №959-ХІІ із змінами і доповненнями. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12/>(дата звернення: 02.03.2023).

41. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України: Верховна Радою України, № 996-ХІУ від 16.07.99 р. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996> (дата звернення: 02.03.2023).

42. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон: Закон України "від 13.10.1992 № 2673-ХІІ . URL:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2673/>(дата звернення: 02.03.2023).

43. Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту :Закон України від 22.12.1998 N 331-ХІV URL:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/331>(дата звернення: 02.03.2023).

44. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України від 23 вересня 1994 р. № 185/94- URL:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/185>(дата звернення: 02.03.2023).

45. . Про транзит вантажів: Закон України від 20.10.1999р. №1172-. URL:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1172/> (дата звернення: 02.03.2023)

46. Про митний тариф України. Закон України від 19.09.2013 №584 URL :<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/584/>(дата звернення: 02.03.2023).

47. 5Правила Інкотермс 2010: з коментарем. URL:<http://www.ua-tenders.com/legislation/inkoterms/>/(дата звернення: 02.03.2023).

48. Поважний О. С. Засади системи державного регулювання міжнародної торгівлі та місце митної політики в ньому .Ефективна економіка. 2019. -№ 7.

49. Подольна В. В. І. В. Семенюк .Сутність та особливості класифікації маркетингових стратегій розвитку підприємств . Економічний простір . 2020. № 72. С. 230-23.

50. Розвиток електронної логістики в системі світової інформаційної економіки : монографія / Омельченко В. Я., Омельченко О. В., Омельченко Г. П. ; Маріуп. держ. ун-т. Маріуполь : ППНС, 2017. 245 с.

51. Ткаченко О. Г. Формування системи моніторингу регіонального розвитку зовнішньоекономічної сфери національного господарства. Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління. Серія «Економіка». 2020. № 4. С. 94-103. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/1192649.pdf>/(дата звернення: 02.03.2023).

52. Ткаченко О. Г., Маліч Л. А. Світовий ринок як середовище розвитку зовнішньоекономічної сфери національного господарства. Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління. Серія «Економіка». №2(91). 2021. С. 72-81.

53. Тюріна Н.М., Гой І.В., Бабій І.В. Логістика. Навчальний посібник. Київ: ЦУЛ. 2020. 392 с.

54. Шкурूपій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посібник . К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

55. Шквір В. Д. Вдосконалення методики проведення аудиту із застосуванням комп'ютерних технологій . Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. С. 513–514.

56. Tkachenko O., Tanchyk O. Conceptual foundations for the foreign economic sphere of the national economy development. European science. Scientific c journal. Podhájska (Slovakia). 2019. № 4. Pp. 53-57.

57. Oklander M.A., Yashkin D.S. Methodological approaches to logistic risks assessment. Економіка: реалії часу. 2014. № 3 (13). С. 37–42. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>.

ДОДАТКИ
ДОДАТОК А

Фінансова звітність за 2022 рік

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО "АВТОМОТОРС"

[#31828113](#)

J0901107 Фінансова звітність малого підприємства

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
первісна вартість	1001	32.50	32.50
накопичена амортизація	1002	32.50	32.50
Незавершені капітальні інвестиції	1005	32.40	89.90
Основні засоби:	1010	11 366.50	8 570.10
первісна вартість	1011	25 107.10	22 792.30
знос	1012	13 740.60	14 222.20
Усього за розділом I	1095	11 398.90	8 660.00
II. Оборотні активи Запаси:	1100	44 830.60	33 779.10
у тому числі готова продукція	1103	38 481.70	30 402.50
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	5 872.10	30 159.80
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	5 799.50	483.40
у тому числі з податку на прибуток	1136	4.20	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12 887.70	126 246.10
Гроші та їх еквіваленти	1165	18 352.80	28 572.10
Витрати майбутніх періодів	1170	1 443.90	119.50
Інші оборотні активи	1190	12 756.10	36 896.50
Усього за розділом II	1195	101 942.70	256 256.50
Баланс	1300	113 341.60	264 916.50

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	8 132.20	8 132.20
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	999.10	7 065.50
Усього за розділом I	1495	9 131.30	15 197.70
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	4 106.70	1 825.40
Короткострокові кредити банків	1600	5 062.30	
товари, роботи, послуги	1615	17 757.10	8 113.30

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
розрахунками з бюджетом	1620	0.40	18 688.20
у тому числі з податку на прибуток	1621	2 089.40	
розрахунками зі страхування	1625	168.90	371.70
розрахунками з оплати праці	1630	338.30	-12.10
Інші поточні зобов'язання	1690	76 776.60	220 732.30
Усього за розділом III	1695	100 103.60	247 893.40
Баланс	1900	113 341.60	264 916.50

Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	152 707.10	214 282.50
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	107 303.10	173 315.50
Інші операційні доходи	2120	2 329.30	2 247.00
Інші операційні витрати	2180	36 766.60	42 902.30
Інші доходи	2240	1 861.40	1 005.10
Інші витрати	2270	545.70	694.20
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	156 897.80	217 534.60
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	144 615.40	216 912.00
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	12 282.40	622.60
Податок на прибуток	2300	2 299.80	10.30
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	9 982.60	612.30

ДОДАТОК Б

Фінансова звітність за 2020 рік

Фінансова звітність за 2020 рік

20222020

J0901107 Фінансова звітність малого підприємства

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0.90	0.00
первісна вартість	1001	32.50	32.50
накопичена амортизація	1002	31.60	32.50
Незавершені капітальні інвестиції	1005	5.30	728.80
Основні засоби:	1010	11 057.20	9 687.60
первісна вартість	1011	21 445.70	21 480.50
знос	1012	10 388.50	11 792.90
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	0.00
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	0.00
Інші необоротні активи	1090	0.00	0.00
Усього за розділом I	1095	11 063.40	10 416.40
II. Оборотні активи Запаси:	1100	23 915.30	23 737.60
у тому числі готова продукція	1103	20 174.20	18 747.70
Поточні біологічні активи	1110	0.00	0.00
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	3 143.80	1 489.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	775.70	1 748.30
у тому числі з податку на прибуток	1136	405.40	0.00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 957.00	13 749.40
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	0.00
Г роші та їх еквіваленти	1165	3 660.80	3 334.40
Витрати майбутніх періодів	1170	186.10	1 755.20
Інші оборотні активи	1190	2 907.50	5 404.70
Усього за розділом II	1195	36 546.20	51 218.60
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	0.00
Баланс	1300	47 609.60	61 635.00

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	8 132.20	8 132.20
Додатковий капітал	1410	5 251.20	0.00

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Резервний капітал	1415	0.00	0.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	165.10	697.20
Неоплачений капітал	1425	0.00	0.00
Усього за розділом I	1495	13 548.50	8 829.40
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	3 599.30	2 432.70
Короткострокові кредити банків	1600	2 669.40	0.00
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	0.00
товари, роботи, послуги	1615	9 814.80	15 445.80
розрахунками з бюджетом	1620	9.90	533.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	448.00
розрахунками зі страхування	1625	67.50	192.00
розрахунками з оплати праці	1630	338.70	593.60
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	0.00
Інші поточні зобов'язання	1690	17 561.50	33 608.50
Усього за розділом III	1695	30 461.80	50 372.90
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	0.00
Баланс	1900	47 609.60	61 635.00

Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	91 378.30	100 692.90
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	69 749.90	73 392.80
Інші операційні доходи	2120	1 253.70	3 012.90
Інші операційні витрати	2180	27 350.50	27 574.30
Інші доходи	2240	5 505.60	738.30
Інші витрати	2270	505.10	649.70
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	98 137.60	104 444.10
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	97 605.50	101 616.80
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	532.10	2 827.30
Податок на прибуток	2300	0.00	1 379.10
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	532.10	1 448.20