

можуть стосуватися: тимчасових рамок робіт; технологічних особливостей об'єкта; фінансові обмеження; управлінські обмеження.

По-третє, це визначення порядку застосування систем захисту і необхідного для цього забезпечення при створенні ефективної системи економічної безпеки. Далі, розробляється план-графік проведення робіт, націлених на підвищення рівня економічної безпеки і відбувається вибір технології зниження вартості створюваної системи безпеки. Основними шляхами зниження вартості системи безпеки, при збереженні її ефективності, є: використання більш дешевого устаткування і комплектуючих; передача ризиків «третім особам» (страхової компанії); створення інтегрованої системи захисту; оптимізація системи фінансування проекту; залучення для робіт по створенню і експлуатації системи безпеки меншого числа найбільш талановитих співробітників і ряд інших.

Наприкінці, відбувається розрахунок раціональної вартості створюваної системи безпеки шляхом проведення обчислень в рамках обраного підходу, або декількох підходів і прийняття управлінського рішення на основі отриманого результату, який стосується подальших дій. Насамперед на практиці, побудова систем захисту, зазвичай базується на вже створеній системі безпеки, шляхом її нарощування та модернізації.

Отже, як показують проведені дослідження, універсальних методик підвищення рівня економічної безпеки суб'єктів підприємництва не існує. Для забезпечення ефективності економічної безпеки, система повинна постійно вдосконалюватися, підлаштовуватися під умови, що змінюються функціонування об'єктів. Система безпеки унікальна в кожному конкретному випадку, для кожного об'єкта, що захищається і не може бути скопійована та тиражована.

Список використаної літератури

4. Акімова Л. М. Механізми державного управління економічною безпекою України: аналіз чинників впливу систематизованих за окремими сферами її розвитку / Л. М. Акімова // Аспекти публічного управління. – 2018. – Т. 6. – № 6 – 7. – С. 5 – 11.
5. Гіржева О.М., Бірченко Н.О. Місце та роль бухгалтерського обліку в системі економічної безпеки підприємства/О.М Гіржева, НО Бірченко//Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка.- 2016.-Вип. 174.-С. 145-154.
6. Живко З. Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління : монографія. Львів.: Ліга-Прес, 2012. 240-256 с.

*Маніло А.О., студентка 3 курсу
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

Захарова Н.Ю., к.е.н., доцент

кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного

nastyusha20001505@gmail.com

nata-zakharova@ukr.net

ЕКСПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ

На сьогодні, експортні операції є одним із головних елементів зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Вони виступають формою здійснення зовнішньої торгівлі країни, а також відіграють важливу роль у поповненні державного бюджету. Дані операції пов'язані зі ввезенням або вивезенням товару через митну територію України, а також провадяться за умови укладання зовнішньоекономічного договору. Суб'єктами експортних операцій, як правило, слід вважати юридичних та фізичних осіб. Базою зовнішньоекономічної

діяльності країни виступає зовнішня торгівля, яка, в свою чергу, формується із двох складових: експорту та імпорту.

Серед видів міжнародної торгівлі, а саме експортних операцій прийнято виділяти такі як:

- експорт товарів в рахунок міжурядових угод;
- експорт товарів в межах державного контракту;
- експорт товарів на умовах державного або комерційного кредиту чи за рахунок відстрочки платежу;
- експорт на умовах компенсаційної угоди;
- експорт на умовах бартерної угоди;
- експорт в рахунок надання допомоги.

До основних методів провадження експортних операцій прийнято відносити прямий (без посередників) та непрямий методи. Головною перевагою першого є фінансово вигідна зовнішня торгівля, внаслідок скорочення витрат на суму комісії для посередника та зниження ризиків. За такого способу ведення експортних операцій підприємства мають змогу постійно залишатися на ринку незважаючи на зміни та вчасно реагувати на всі диференціації, що трапляються. Для непрямого методу характерним є вихід на зовнішній ринок за допомоги посередників. Вони виконують основну частину міжнародної торгівлі, адже є незалежними від виробників, організацій та споживачів продукції.

Безумовно, провадження експортних операцій неможливе за відсутності нормативно-правового забезпечення. Основними документами регулювання експортних операцій виступають: Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Господарський кодекс України, Митний кодекс України, Податковий кодекс України, нормативні положення, акти та міжнародні стандарти.

Закон України «Про зовнішньо-економічну діяльність» є головним нормативно-правовим актом, що регулює зовнішньоекономічну діяльність, передбачає встановлення спеціальних правових режимів зовнішньоекономічної діяльності, містить норми щодо відповідальності учасників зовнішньоекономічної діяльності та захисту їх прав і інтересів, а також регламентує основні поняття та терміни.

Господарський кодекс регламентує більш конкретні аспекти провадження зовнішньоекономічної діяльності. Так, згідно зі главою 37, Розділу VII Господарського кодексу України визначено сутність, суб'єкти та об'єкти зовнішньоекономічної діяльності, регламентуються види (ст. 379) та ліцензування зовнішньоекономічних операцій (ст. 381), та інше [1].

У Митному кодексі України надаються основні норми ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності, її структура [2]. А також охоплює оформлення товарів, що перетинають кордон України, особливості пропуску та оподаткування, що переміщаються через митний кордон України та інше. Визначає умови здійснення органами контролю за окремими видами діяльності підприємств (ст. 416-446), визначає міру покарання за порушення митних правил (ст. 458-542).

Податковий кодекс більш детально висвітлює питання з приводу бази оподаткування тих товарів, які ввозяться на митну територію України або ж поставляються нерезидентами на митній території України, визначаються розміри ставок податків та операції, що підлягають оподаткуванню [3].

Наведені раніше документи представляють загальну частину регулювання зовнішньоекономічної діяльності. До спеціальної частини належать: акти Уряду Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. «Про систему валютного регулювання і валютного контролю»; Постанова КМУ від 19.02.1996 р. № 229 «Про затвердження Положення про порядок видачі індивідуальних ліцензій на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України і Положення про порядок контролю та звітності щодо використання майнових цінностей, які інвестуються за межами України»; укази

Президента України: від 7.11.1994 р. «Про затвердження Положення про порядок реєстрації окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» та інші.

Проведений аналіз провадження зовнішньоекономічної діяльності в Україні показав, експорт сільськогосподарської продукції становить вагому частину поповнення державного бюджету, адже Україна має потужний агропромисловий потенціал, великі площі сільськогосподарських угідь, сприятливі кліматичні умови та інші чинники, які є сприятливими для зовнішньої торгівлі. Тому, доцільно розглянути динаміку розвитку обсягів експорту та імпорту у розрізі аграрного сектору.

В умовах глобалізації та міжнародної інтеграції, трансформації міжнародних економічних відносин обсяг експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції виріс у 2019 році до 22,2 млрд. дол. США, що на 19% більше ніж у попередньому. До ТОП-5 країн, які найбільше імпортували українську сільськогосподарську продукцію за звітний період, увійшли Китай (10,2%), Єгипет (10,1%), Іспанія і Нідерланди (по 8,0%), Туреччина (6,6%). Експортний потенціал галузі забезпечується завдяки зростанню обсягів виробництва у рослинництві. Саме поставки продукції рослинництва у товарній структурі аграрного експорту зросли у 2019 році найбільше – на 31%, або 3 млрд. дол. США. Більше 70% українського сільськогосподарського експорту формують такі товарні групи як зернові культури, насіння олійних культур, соняшникова олія, кукурудза. Україна випередила Канаду, Аргентину та Бразилію та посіла третє місце з-поміж найбільших експортерів зерна (після США та Європейського Союзу). За даними експертів ця продукція і надалі домінуватиме в структурі українського експорту, а основними ринками її збуту будуть Росія, країни СНД, Близького Сходу та Північної Африки.

З іншого боку, не можна не зважати на те, що у 2019 році імпорт сільськогосподарської продукції збільшився до 5,7 млрд. дол. США, що на 14% більше порівняно з попереднім роком. У товарній структурі імпорту аграрної продукції в Україну збільшилися закупівлі готової продукції – на 279,4 млн. дол. США (на 12%) за рахунок закупівлі тютюну та хлібобулочних виробів. Також зріс імпорт продукції рослинництва на 265,9 млн. дол. (на 17%) за рахунок картоплі і цитрусових. Імпорт продукції тваринництва при цьому збільшився на 153,5 млн. дол. США (на 17%) за рахунок закупівлі сирів, а також замороженої і свіжої (охолодженої) риби [5].

Сучасні процеси інтернаціоналізації світового економічного розвитку призвели до того, що підприємства (головний елемент міжнародної економіки) стикаються з новими складнощами на міжнародному ринку. Відтак, за відсутності державної підтримки успішна реалізація товарів та зміцнення зв'язків з торгівельними партнерами стають неможливими.

Задля вирішення даної проблеми існують певну програму у формі кроків та етапів для майбутніх українських експортерів, що надається Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, які має стати у нагоді потенційним експортерам для виходу на ринок збуту [4]. Ця програма складається з чотирьох основних етапів: оцінка готовності і підготовка до експортної діяльності; пошук, визначення та аналіз можливих ринків збуту; планування виходу на обраний ринок і підготовка товару; реалізація плану освоєння обраного ринку та експорт.

Експортерам орієнтованим на співпрацю з країнами ЄС на офіційному сайті Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України надано детальну інформацію з приводу груп товарів на експорт та державної підтримки.

У підсумку, варто зазначити, що Україна є державою з великим торгівельним потенціалом, особливо у розрізі сільського господарства, і яка тільки починає займати свої позиції на міжнародному ринку. Проте, дефіцит інноваційних виробничих програм, недостатня підтримка з боку держави, перевага імпорту над експортом стають вагомою перешкодою на шляху до повноцінного входження в систему зовнішньоекономічних відносин. Статистичні показники наявної динаміки розвитку експорту та імпорту в Україні відображають доволі сумнівну готовність українських експортерів до виходу на зовнішній ринок, саме тому державою була розроблена зазначена вище програма. Такі заходи є

дієвими, однак для зміцнення позицій України необхідні повномасштабні зміни та впровадження потужних стратегій розвитку.

Список використаних літератури

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] // №426-IV. – 1601. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Te>
2. Митний кодекс України [Електронний ресурс] // №4495-VI. – 1303. – Режим доступу до ресурсу: <https://ips.ligazakon.net/document/view/T124495?an=1>.
3. Податковий кодекс [Електронний ресурс] // №2755-VI. – 212. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
4. Як експортувати? Оцінювання, етапи, мета, квоти, вимоги до продукції, групи товарів, підтримка. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://how-to-export.agro.me.gov.ua/>.
5. Zakharchuk Natalia. State and prospects of export development of agricultural sector of the economy of Ukraine. *Prospects for the development of modern science and practice. Abstracts of XVI international scientific and practical conference. Graz, Austria 2020.* Рр. 131-133. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://isg-konf.com>.

МАТВІЙЧУК Т.С., магістранта спеціальності 073 «Менеджмент»
ПОЙТА І.О. к. е.н., доцент кафедри економіки, менеджменту, маркетингу та готельно-ресторанної справи
Житомирський державний університет імені Івана Франка

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Управління маркетингом – це спланований перебіг впровадження маркетингових стратегій в наявних умовах діяльності організації. Управління маркетингом передбачає собою прийняття рішень стосовно позиції організації на ринку та її призначення і включає такі основні процеси як проектування, організація, впровадження та контроль реалізації запланованого. Все це здійснюється з розрахунком на досягнення, укріплення та підтримку взаємодії зі споживачами.

На думку Зав'ялова П.С, головна мета управління маркетингом – це синхронізація цього процесу таким чином, щоб усі функції маркетингу на підприємстві виконували своє первинне призначення й одночасно позитивно впливали на діяльність інших підструктур підприємства у взаємодії з ними. [2, с. 384]

С.С. Гаркавенко розглядаючи маркетинг з позиції функцій менеджменту виділяє поняття «маркетинговий менеджмент», який за його словами являє собою управлінську діяльність до якої входять такі елементи: аналіз, планування, реалізація, контроль за заходами спрямованими на створення попиту на товари, послуги [1, с. 52].

На створення, реалізацію, контроль за маркетинговими планами підприємства має вплив управління маркетингом на підприємстві та організація маркетингової діяльності, яка містить в собі:

1. Визначення важливості маркетингової структури як однієї зі складових підприємства загалом;
2. Створення власне маркетингової структури [6].

Підбір найбільш ефективних способів організації маркетингової діяльності на підприємстві залежить від багатьох факторів: регулярний аналіз ринкових умов, врахування запитів та потреб споживачів, вміння керівника бути постійно в курсі змін, його професійна гнучкість тощо [4, с. 4].