

Список використаної літератури:

1. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія; за заг. ред. О.Г. Янковського. *Одеса: Атлант*, 2013. С. 233.
2. Яременко Т.П. Вплив економічних чинників на конкурентоспроможність підприємства. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. 2013. Вип.181(6). С. 45-53
3. Халімов Т.М. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип.10 (2). С. 117-120.

*Топоркова О. А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та психології,
Український держаний університет науки і технологій, м. Дніпро*

*Ільїн О. Д.,
аспірант,
Український держаний університет науки і технологій, м. Дніпро*

ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зовнішньоекономічна діяльність є складним сектором бізнесу з точки зору як оформлення договірних відносин, так і різноманітних ризиків і викликів, що притаманні міжнародній співпраці. В сучасних дослідженнях авторами наводиться детальна класифікація ризиків у ЗЕД. Цікавою є думка, що усі ризики ЗЕД так чи інакше є економічними, оскільки безпосередньо впливають на показники та результати діяльності компаній.

Оформлення відносин між контрагентами починається з укладання зовнішньоекономічного договору. При цьому суб'єкти ЗЕД одразу стикаються з певними складнощами, оскільки вітчизняне Положення про форму зовнішньоекономічних контрактів втратило чинність. Суб'єкти ЗЕД мають певну свободу: що саме прописати в договорі, і це зумовлює відповідні ризики. Науковці

намагаються формалізувати методику кількісного вираження ризику ЗЕД договорів, використовуючи інформацію про кількість скоєних помилок в процесі укладання та виконання договорів. Також, в сучасних реаліях не завжди є можливість укладання договорів в стандартній письмовій формі за присутності представників обох контрагентів. У європейських країнах, натомість, допускається оформлення домовленості щодо торгівельних операцій електронною поштою. Вітчизняне законодавство вимагає дотримання простої письмової форми ЗЕД-контрактів, якщо хоча б одна зі сторін договору є резидентом України. Що ж до співпраці з міжнародними організаціями, то в більшості секторів економіки є власна стандартна форма контракту, у разі недотримання якої контракт може бути визнано недійсним – відповідно до визначеного арбітражним застереженням порядку. В агробізнесі, наприклад, такими організаціями є «Міжнародна організація торгівлі зерном і кормами» (GAFTA), «Федерація асоціацій торгівлі олійними культурами, насінням та жирами» (FOSFA) та інші [1].

Суттєвими ризиками в умовах військового стану є: коливання курсу валют, недотримання термінів розрахунків, порушення логістичних ланцюгів, невиконання договірних зобов'язань як постачальником, так і покупцем тощо.

З початку військової агресії Національний банк України використовує політику фіксованого валютного курсу, що для суб'єктів ЗЕД є певним захистом від фінансових втрат внаслідок коливання курсу. Щодо термінів розрахунків за ЗЕД-контрактами, то «довоєнні» 365 календарних днів були змінені на 90, потім на 120 і з 09.07.2022 становлять 180 календарних днів.

Найбільші ризики для суб'єктів ЗЕД зараз – це логістичні ланцюги. Блокування морських портів змушує вітчизняних експортерів шукати нові логістичні шляхи. Користуватися послугами трейдерів та брокерів наразі ризиковано, тому підприємства намагаються власними силами шукати покупців й організувати доставку своєї продукції. Основними видами транспорту при

цьому є залізничний та автомобільний, але не всі країни ЄС дозволяють українським експортерам здійснювати постачання власним автотранспортом через його невідповідність екологічним вимогам. Наразі низка країн лібералізувала умови перетину їх кордону українськими вантажівками. Також з 01.10.2022 для України набрали чинності положення «Конвенції про процедуру спільного транзиту», що дозволить вітчизняним компаніям користуватися спрощеними процедурами транзиту [2].

Таким чином, можна зробити висновок, що вітчизняне законодавство та міжнародні партнери України вживають дієві заходи для мінімізації економічних ризиків суб'єктів ЗЕД в умовах військової агресії.

Список використаної літератури:

1. Алгоритм експорту та ЗЕД-контракти. URL: <https://www.zemfond.net/post/alhorytm-eksportu-ta-zed-kontrakty>
2. Що означає «митний безвіз» для українського бізнесу та як він працюватиме. URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/215484_shcho-oznacha-mitniy-bezvz-dlya-ukranskogo-bznesu-ta-yak-vn-pratsyuvati?_ga=2.

*Ус В.Д.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
Українська інженерно-педагогічна академія, м. Харків*

РЕСУРСНА ОСНОВА РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЦИКЛОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Однією з найважливіших проблем функціонування підприємства в ринковому середовищі в умовах циклової економіки є забезпечення ефективності використання виробничих ресурсів. Саме витрати ресурсів формують собівартість продукції, є основним обмежувачем прибутку і водночас головним фактором, що впливає на результати діяльності підприємства, його ефективність.