

**ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ
НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ**

Здійснено аналіз експортно-імпортних операцій на рівні підприємства, виявлено основні проблеми удосконалення стратегії експортно-імпортного потенціалу та запропоновано шляхи їх вирішення.

This article is about analysis of an export and import transactions, major problems of improvement strategy by import and export capacity and suggested ways of solutions.

Вступ. В умовах зростаючої конкуренції та зміни економічного середовища важливу роль набуває підвищення ефективності управління підприємством.

Процес змін, що спостерігається в даний час в Україні, проникнув в усі сфери економічного життя. Ринкова економіка створила широкі можливості для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішньоекономічна діяльність на відміну від зовнішньоекономічних зв'язків здійснюється на рівні виробничих структур з повною самостійністю у виборі іноземного партнера, номенклатури товару для експортно-імпортної угоди, у визначенні ціни, обсягу і термінів постачання. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність являє собою сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій. Обов'язковими умовами зовнішньоекономічної діяльності є виконання певних операцій по забезпеченню просування товару від продавця до покупця; по своєчасному наданню різного роду зовнішньоторговельних послуг – транспортних, страхових, експедиторських, банківських; по здійсненню платіжно-розрахункових операцій. Розвиток сфери експортно-імпортних операцій і обсяг зовнішньоторговельних операцій безпосередньо впливають на насиченість українського товарного ринку і приток іноземної валюти в країну. Звичайно, міжнародна торгівля породжує більш високі ризики для торгових партнерів у порівнянні з торгівлею усередині країни. Однак, експортно-імпортні операції часто більш вигідні, хоча і вимагають додаткових організаційних і фінансових витрат.

Актуальність теми зумовлена сучасними потребами економічного життя України, направлених на побудову ринкового господарства, появу нових структур виробництва; побудову економічних зв'язків з іншими країнами. Тому, з боку суб'єктів економічної діяльності, виникає потреба в аналізі особливостей процесу міжнародної торгівлі і факторів, що впливають на її кінцевий результат для кожної зі сторін.

Метою статті є здійснення аналізу експортно-імпортних операцій на рівні підприємства та виявлення основних проблем удосконалення стратегії експортно-імпортного потенціалу, а також пошук шляхів їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми поліпшення організації і підвищення ефективності експортно-імпортних операцій досліджували такі вчені-економісти, як Янковський Е.А., Стровський Л.Е., Казанцев С.К., Макогон Ю.В., Кравченко В.А., Кравцова В.В., Макутов В.К., Чувпило О.О., Новицький В.Е. та інші. Проте залишаються нерозкриті всі проблеми пов'язані із пошуком напрямків удосконалення зовнішньоекономічної діяльності.

Результати дослідження. Україна належить до країн із високою експортною квотою у валовому внутрішньому продукті (ВВП). Маючи високий експортний потенціал, Україна використовує його недостатньо ефективно.

За обсягами експорту на душу населення, Україна значно поступається не лише розвиненим країнам, але й більшості країн Центральної та Східної Європи. Це спонукає до більш ефективної реалізації експортного потенціалу.

Комплекс негативних чинників розвитку зовнішньої торгівлі України обумовлений, передусім, низьким темпом економічних перетворень в Україні, що позначилось на потенціалі участі країни в міжнародному поділі праці. У результаті, Україна закріплюється на міжнародних ринках переважно як постачальник сировини, напівфабрикатів і продукції з незначною доданою вартістю.

Ефективність організації експортно-імпортних операцій залежить від функціонування підприємства в цілому. Так організація експортних операцій залежить від кваліфікації менеджера з продажу, від обраної маркетингової політики, від діяльності агентів з пошуку ринків збуту, від якості продукції, від ціни продукції, від витрат на організацію експортних операцій. Ефективність імпортних операцій залежить від правильного вибору постачальників, від якості сировини, від його ціни, від строків поставки [6].

Немаловажне значення в стимулюванні міжнародної торгівлі грає підтримка вітчизняних підприємств-експортерів.

Орієнтація на підтримку вітчизняного товаровиробника дозволяє більш ефективно вирішувати питання використання зовнішньоекономічного потенціалу. Вітчизняний виробник на зовнішніх ринках перебуває у постійному напруженні за падіння виробництва, зниження якості товарів, пасивне сальдо торгівлі.

Якщо фірма вибирає варіант прямого продажу, а не через посередника, їй необхідно створити діючу експортну службу.

Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємствах виправдано, якщо:

- частка експорту велика в загальному обігу;
- зовнішньоторговельні операції здійснюються регулярно;
- випускається продукція з високим рівнем конкурентоспроможності, бажано унікальна за своїми властивостями;

- невисокий рівень конкуренції на відповідному сегменті світового ринку;
- продукція не потребує серйозної адаптації до закордонних розумів використання;
- на підприємстві є необхідна кількість фахівців із зовнішньоекономічної діяльності [2].

Серед проблем організації експортно-імпоротної діяльності, які характерні підприємствам, були виділені наступні.

1. Відсутність організаційної єдності серед підрозділів підприємства, тобто однакового розуміння бізнес-процесів (наприклад, відділ маркетингу досліджує ринок й представляє звіт про бажані об'єми виробництва, а відділ збуту не може реалізувати вироблену продукцію).

2. Недостатня оперативність даних про фінансово-господарчу діяльність підрозділів. Відсутність оперативної та правдивої інформації щодо взаєморозрахунків із зовнішніми постачальниками й споживачами, як наслідок важкість управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.

3. У своїй діяльності експортний відділ не в повному обсязі використовує нові інформаційні технології, що перешкоджає експорту продукції.

4. Формальні проблеми на митниці, що призводить до збільшення терміну проходження вантажу через митний контроль. Непрозорість процесів обміну інформацією, відсутність централізованого контролю в режимі реального часу. За підрахунками Світового банку, в Україні суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності необхідно оформити 6 документів на експорт та 10 документів – на імпорт. При цьому експортно-імпорتنі операції в Україні займають загалом 67 днів, у той час як в ОЕСР – 22 дні. З огляду на це, у 2008 році Україна посідала 131 місце серед 181 країн, бізнес-клімат яких досліджувався.

5. Великий обсяг “ручної” праці при передачі даних, необхідність синхронної взаємодії учасників, що неминує призводить до помилок та затримок у логістичних ланцюгах [4].

Удосконалення організаційних процесів зовнішньоекономічних операцій полягає в розробці стратегії, яка може знайти практичне втілення в діяльності українських підприємств і фірм на міжнародній арені.

Стратегія передбачає розробку довгострокових цілей, установок та орієнтирів, принципово нових напрямів. Вона охоплює такі основні елементи, як корпоративна місія, конкурентна перевага, організація бізнесу, ринки, ресурси, структурні зміни, програми розвитку й компетентність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Стратегічна програма розвитку зовнішньоекономічних відносин України має ґрунтуватися на забезпеченні її суверенітету в світогосподарських зв'язках, гарантуванні її національної зовнішньоекономічної безпеки. Взаємодія зі світовим господарством базується на комплексній, гнучкій і динамічній державній зовнішньоекономічній політиці, в основі якої – максимальна господарська свобода безпосередніх виробників, експортерів товарів і послуг [3].

Головними елементами системи зовнішньоекономічної стратегії України слід вважати: створення потужного експортного сектору, зміцнення і забезпечення конвертованості національної валюти, лібералізацію імпорту, здійснення закордонної підприємницької діяльності, формування розгалуженої системи зовнішньоекономічного менеджменту (банки, біржа, страхові компанії, консалтинг, аудит, лізинг і т.д.), гнучку податкову, цінову, депозитну, кредитну, фінансову і валютну політику, що стимулює диверсифікацію експортно-імпортних операцій, поступову інтеграцію економіки в європейські і світові господарські об'єднання та організації, кадрове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. Головне завдання полягає в тому, щоб визначити етапи, напрямки, форми і способи реалізації зовнішньоекономічної стратегії.

Ключовою ланкою зовнішньоекономічної стратегії є податкова, депозитна, цінова, кредитна, фінансова і валютна політика та фінансове сприяння вітчизняним експортерам, у тому числі із залученням коштів державного бюджету.

У комплексі економічних заходів щодо стимулювання зовнішньої торгівлі України найбільш ефективним засобом є фінансове сприяння держави вітчизняним експортерам, в тому числі із залученням коштів державного бюджету, яке передбачає використання механізмів кредитування експорту, страхування експортних кредитів, надання державних гарантій.

Створення автоматизованої системи інформаційно-аналітичного забезпечення з питань зовнішньоторговельних зв'язків України з іншими країнами на основі запровадження аналітичних програмних систем нової генерації, які можна охарактеризувати як системи інтелектуального аналізу даних для підтримки аналітичних розробок. Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках великого значення набуває організація в країні ефективної системи сертифікації експортної продукції [4].

Також пропонуємо маркетингову програму розвитку, яка дасть можливість закріпитися на ринку та забезпечити результативну діяльність. Необхідно враховувати досвід, прийоми, концепції зарубіжних маркетологів та здійснювати спроби адаптування їх до українського ринку. На наш погляд, виведення на ринок нового товару, орієнтованого на сегмент ринку з середнім соціальним положенням, збільшить конкурентні переваги підприємств.

На підприємствах, які здійснюють ЗЕД, впровадити систему моніторингу, яка буде враховувати особливості підприємств.

Метою моніторингу ЗЕД є забезпечення управлінських структур достовірною, своєчасною, досить повною соціально-економічною інформацією про всі зміни, які впливають на динаміку здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Основним завданням формування системи моніторингу є створення інформаційно-аналітичної бази за основними показниками оцінки ЗЕД, яка постійно оновлюється та цілеспрямовано використовується.

Запропоновані наступні заходи підтримки українських експортерів:

- проведення ревізії законодавства України, що регулює зовнішню економічну діяльність;
- розробка і реалізація національної програми підвищення конкурентоспроможності виробників у стратегічно важливих для України секторах;
 - підвищення конкурентоспроможності підприємств-експортерів шляхом створення маркетингових і сервісних мереж на пріоритетних закордонних ринках; – збільшення закупівель за кордоном ліцензій на новітні технології (ноу-хау), машини, устаткування і прилади з метою створення нових конкурентоспроможних національних виробництв;
 - більш активне впровадження в Україні міжнародних стандартів, вимог і процедур сертифікації, які забезпечать відповідність національної продукції та послуг міжнародним стандартам, розробка і реалізація відповідної національної програми;
 - вжиття заходів політичного, дипломатичного і законодавчого характеру, які б сприяли участі України в крупних міжнародних коопераційних проектах у пріоритетних для вітчизняної економіки галузях;
 - прискорена інформатизація економіки та зовнішніх економічних зв'язків України.

Висновки. На сьогоднішній день існує достатньо багато якісних рішень задач управління ресурсами підприємства: фінансовими, матеріальними, людськими. Можливі шляхи удосконалення організації та підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємства характеризуються необхідністю поліпшення роботи з пошуку більш вигідних постачальників і застосування засобів страхування валютних ризиків. Необхідно укладати контракти з більш вигідними умовами постачання. Однак, терміни постачання повинні бути мінімальними, постачання повинне відбуватися без збоїв. Бажано, щоб термін сплати після реалізації продукції був щонайменший, тоді буде меншою дебіторська заборгованість й період обігу грошових коштів.

Для реалізації запропонованого комплексу заходів щодо удосконалення зовнішньоторговельного потенціалу України будуть потрібні щорічні бюджетні асигнування, об'єми котрих доцільно визначати виходячи з існуючої світової практики, відкоригувавши їх з урахуванням сучасного стану української економіки і сформованої структури українського експорту.

Література

1. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2004. – 654 с.
3. Пономаренко В.С., Ястремская Е.Н., Луховский В.М. Механизм управления предприятием: стратегический аспект. – Х.: Изд. ХГЭУ. – 2002. – 252 с.
4. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства. Підручник. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.
5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І.В. Багрова та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. – К., ЦНЛ, 2004. – 580 с.
6. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Навч. посібник. – Львів: Афіша, 2004. – 140 с.

УДК 338.45:339.138:339.9

Т.І. КАТКОВА

Хмельницький національний університет

ЧИННИКИ ТА ДИНАМІКА ПРИБУТКОВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено вплив чинників сформованих світовою фінансовою кризою на прибутковість зовнішньоекономічних операцій машинобудівних підприємств. Досліджено можливі вигоди та втрати від коливання валютного курсу на основі маржі та цінових можливостей реалізації зовнішньоекономічних стратегій машинобудівних підприємств.

Certainly influence of factors formed, by a world financial crisis, on profitability of external economic operations of machine-building enterprises. Benefits and losses are investigational possible from fluctuation in an exchange on the basis of margin and price marketabilities external economic strategies of machine-building enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Зовнішньоекономічну діяльність машинобудівних підприємств України на сучасному етапі важко вважати успішною з ряду об'єктивних причин: низької ефективності внаслідок дезорганізації у наявному ринковому середовищі, нереформованості господарського механізму внаслідок його унаслідування від командно-адміністративної системи господарювання та відсутності фахових менеджерів, відсутності інноваційних розробок, надмірної енерго- та матеріаломісткості, і головне, необхідне для успіху, – відсутності стратегії на зовнішніх цільових ринках. З цієї причини, з переважної більшості передумов виходу на міжнародні ринки, зокрема обмеженості внутрішнього ринку, отримання додаткового прибутку та вищої прибутковості зарубіжних ринків, відкриття сприятливої кон'юнктури, спонукає вітчизняних суб'єктів господарювання до здійснення зовнішньо-