

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-208-212

ЄЛІСЄЄВА О. К., БАБАК К. О.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено важливість зовнішньоекономічної діяльності; теоретичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю; проведений аналіз управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та запропоновано шляхи вдосконалення управління. Проведено аналіз теоретичних та практичних аспектів ефективності експортно-імпортних операцій підприємств України, здійснено оцінювання зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств та розробка шляхів удосконалення управління нею. Виявлені найбільш ефективні шляхи організації зовнішньоекономічної діяльності на вітчизняних підприємствах при їх виході на зовнішні ринки в умовах економічної глобалізації. Досліджено динаміку кількості підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність в Україні. Розглянуто організацію ЗЕД торговельного підприємства України, яке здійснює реалізацію комп'ютерної техніки за кордон та на внутрішній ринок. Запропоновано найбільш важливі та економічно доцільні заходи вдосконалення управління та ведення ЗЕД.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, ефективність, експорт, імпорт, зовнішня торгівля.

YELISEYEVA O., BABAK K.
Oles Honchar Dnipro National University

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF EXPORT AND IMPORT OPERATIONS ON THE CASE OF THE ENTERPRISE

In the context of the integration processes that are taking place in the Ukrainian and world economy, and the efforts of enterprises to enter international markets, expand their activity in the world market, there is a significant need to evaluate the foreign economic activity of domestic enterprises and to develop ways to improve its management.

The importance of foreign economic activity is investigated in the article; theoretical aspects of management of foreign economic activity; the analysis of management of foreign economic activity of the enterprise is carried out and the ways of management improvement are suggested. The analysis of theoretical and practical aspects of the efficiency of export-import operations of Ukrainian enterprises is conducted, the assessment of foreign economic activity of domestic enterprises and the development of ways to improve its management. The most effective ways of organizing foreign economic activity at domestic enterprises at their entry into foreign markets in the conditions of economic globalization are revealed. The dynamics of the number of enterprises engaged in foreign economic activity in Ukraine is investigated. The organization of foreign trade activities of a Ukrainian trade enterprise is considered. The most important and economically expedient measures of improvement of management and management of FEA are offered.

Keywords: foreign economic activity, efficiency, export, import, foreign trade.

Постановка проблеми. В умовах інтеграційних процесів, які відбуваються в українській та світовій економіці, та намагання підприємств вийти на міжнародні ринки, розширити свою діяльність на світовому ринку постає суттєва потреба в оцінюванні зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств та розробка шляхів удосконалення управління нею.

Аналіз останніх досліджень. Проблемам стану та перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України присвячено чимало наукових праць. У багатьох наукових роботах приділено увагу емпіричному аналізу та дослідженню динаміки розвитку зовнішньоекономічних операцій в Україні. Огляд існуючих наукових доробків з поставленої проблематики свідчить про вагомий внесок вітчизняних і зарубіжних вчених економістів, щодо виходу українських підприємств на зовнішні ринки. Зокрема А. Гальчинського, В. Геєця, А. Кінаха, В. Семиноженка [3], М. Меламеда [7], В. Новицького [9] та багато інших. Ці науковці зосередили свою увагу на прикладних аспектах ретроспективного аналізу розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в Україні, проте питанням перспектив розвитку зовнішньоекономічних операцій приділено недостатньо уваги.

Значну увагу проблемам розвитку зовнішньоекономічної діяльності також присвятили такі науковці, як О. Кириченко [6], Я. Жаліло, Я. Базиліук, Я. Белінська [4], Д. Лук'яненко, А. Поручник, Л. Антонюк та багато інших. Ці автори досліджували проблеми розвитку ЗЕД у розрізі врахування геополітичних перспектив України, публікуючи не тільки аналіз, але й пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності економіки та ефективності зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств, а також удосконалення політики державного регулювання тощо.

Мета статті полягає в аналізі теоретичних та практичних аспектів ефективності експортно-імпортних операцій підприємств України.

Виклад основного матеріалу. ЗЕД є важливою сферою господарської діяльності, яка здатна позитивно впливати на ефективність виробництва з урахуванням методів міжнародного бізнесу, на рівень технічного та технологічного оснащення виробництва, а також на якість продукції, що виготовляється [1, 2].

Зовнішньоторговельна діяльність є головним чинником підвищення соціально-економічного процвітання в кожному суспільстві, але вона також може стати причиною кризи.

ЗЕД підприємства ґрунтується на можливості одержання економічних вигод, виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин [8]. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг, ніж така діяльність всередині країни. Таким чином, ЗЕД здійснюється в тій країні і з тими партнерами, які є найвигіднішими.

ЗЕД розглядається нами не тільки як складова частина господарської діяльності країни, а й як досить важливий фактор інтенсивного розвитку та створення сприятливих умов економічного росту країни, яка дає змогу зміцнити інтеграційні процеси з іншими розвиненими країнами [5].

Кількість українських підприємств, які займаються ЗЕД, щорічно зростає швидкими темпами (рис. 1).

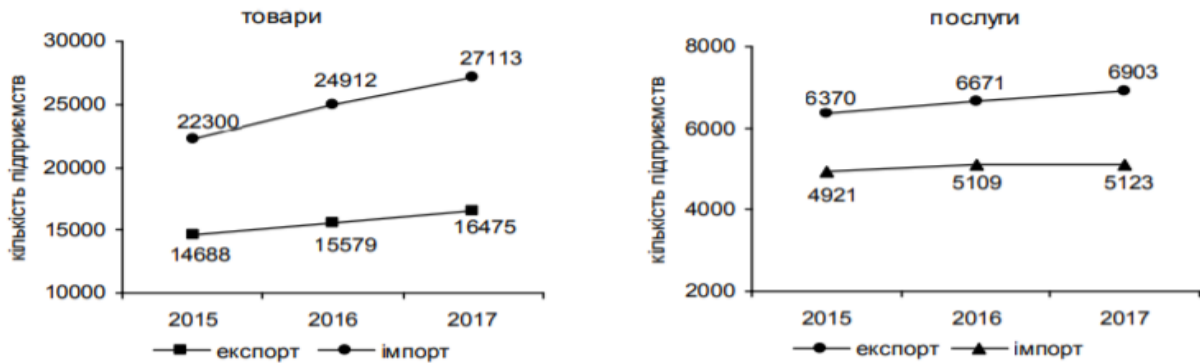


Рис. 1. Кількість підприємств, що здійснюють зовнішньоторговельну діяльність

Джерело: побудовано на основі даних Укрстату

Отже, як бачимо, що кількість підприємств, які експортують товари майже в 4 рази менша, ніж підприємств, які займаються експортом послуг.

Розглянемо організацію ЗЕД торговельного підприємства України, яке здійснює реалізацію комп'ютерної техніки за кордон та на внутрішній ринок.

Організація здійснює свою зовнішньоекономічну діяльність на основі Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 20.12.2016 р. Підприємство співпрацює з іноземними компаніями, що торгують комп'ютерною технікою та сервісним обладнанням, імпортуючи товари до України та реалізуючи їх на внутрішньому ринку.

На сьогодні основними постачальниками підприємства є США (12%), Німеччина (41%), Бельгія (8%), Польща, Угорщина. Питома вага імпортованої продукції з кожної країни наведено на рис. 2.



Рис. 2. Питома вага імпорту країн-постачальників

Джерело: розроблено автором

Співпрацюючи з компаніями цих країн, підприємство укладає контракти на купівлю та транспортування товарів з країни-експортера до України.

Придбану продукцію компанія реалізує на внутрішньому ринку, а також певну її частину експортує. Оскільки компанія концентрує увагу на продажі товарів на національному ринку, то країн, в які експортує продукцію, невелика кількість. Головною країною, до якої експортується комп'ютерне обладнання, є Данія.

На підприємстві РТЛ займається комерційний відділ, а саме менеджер зовнішньоекономічної діяльності, до обов'язків якого входить розробка цілей діяльності, ведення обліку виконання всіх зовнішньоекономічних договорів з експорту продукції підприємства та імпорту товарів за бартерними контрактами, а також укладання угод з іноземними постачальниками і підписання контрактів.

Укладаючи угоду та підписуючи контракти організація керується такими міжнародними законодавчими актами: Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів; рекомендація 6 Форма інвойсу для міжнародної торгівлі (Recommendation 6 Aligned invoice layout key for international trade); Інкотермс 2010 (Публікація 715); уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів, розроблені МТП (UCP 600) Публікація 511 до UCP 600; Уніфіковані правила для гарантій на вимогу (Публікація 758); Публікація 546 «Передача прав власності в міжнародній торгівлі»; звичаї портів.

Оскільки компанія не веде виробничу діяльність, то її прибуток формується за рахунок продажу товарів на внутрішньому ринку (імпортна діяльність).

У 2016 р. чистий прибуток від реалізації компанією комп'ютерного обладнання склав 56 350 тис. грн., в 2017 р. – 65 300 тис. грн., а в 2018 р. – 75 700 тис. грн.

Компанія розпочала свою діяльність у 2016-му р, і на кінець цього періоду має досить високий рівень дохідності (рис. 3).

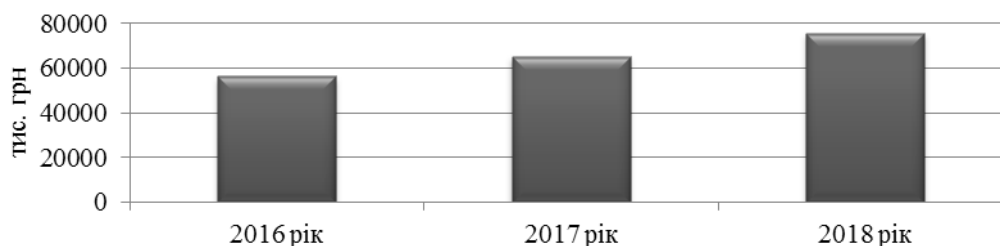


Рис. 3. Чистий прибуток від реалізації продукції за 2016-2018 рр.

Джерело: розроблено автором

Як можна побачити з рис. 3, щорічно прибуток компанії зростає, що свідчить про стабільний стан підприємства та його перспективи стійкого зростання та ефективного функціонування.

Зважаючи на те, що компанія більшу частину продукції реалізує у межах національного ринку, співвідношення продукції на експорт та продукту внутрішнього споживання зображено на рис. 4.

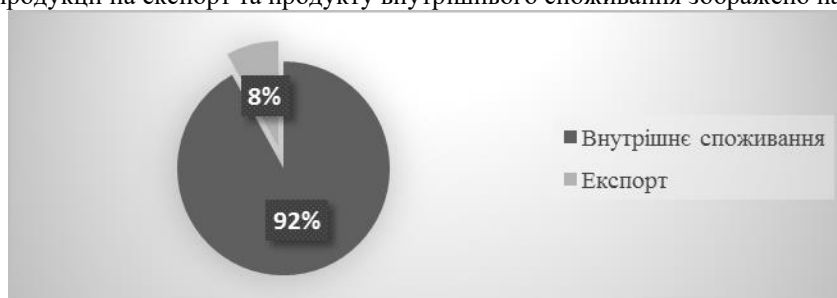


Рис. 4. Співвідношення експортної продукції та продукції внутрішнього споживання

Джерело: розроблено автором

На сьогодні компанія володіє майже 15 000 одиниць продукції, які охоплюють не тільки компоненти для персонального комп'ютера, а й серверне та торгове обладнання. Категорії товарів компанії зокрема компоненти (батареї, блоки живлення, графіка, жорсткі диски, запасні частини, контролери, материнські плати, оперативна пам'ять, оптичні приводи, процесори, розподільвачі електроживлення, мережеві карти та системи охолодження), серверне обладнання (картриджі, стрічкові бібліотеки, стрічкові накопичувачі) та торгове обладнання (термінали для бору даних).

Розподіл прибутку за категоріями товарів представлено на рис. 5.

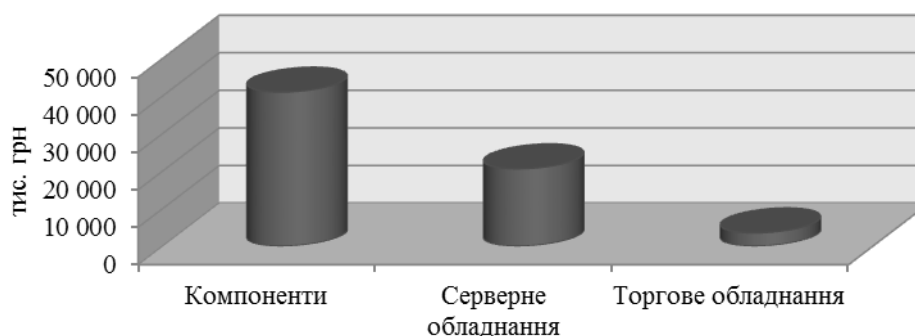


Рис. 5. Розподіл прибутку за категоріями товарів

Джерело: розроблено автором

Як бачимо, найбільш популярною є продукція категорії «компоненти», прибуток якої складає 41 080 тис. грн (табл. 1).

Таблиця 1.

Продукція з високим попитом

№	Назва товару	Ціна, грн
1	Блок живлення для серверу IBM Express 675W Redundant Power Supply (49Y3704)	9 255
2	Процесор Dell Intel Silver 4110 2.10GHz 8C 11M 85W (9JW14)	11 037
3	Оптичний привід DELL DVD-ROM Drive (T79DT)	642
4	Оперативна пам'ять DELL 4GB 2Rx8 PC3-12800R DDR3-1600MHz (D65JJ)	963
5	Вентилятор IBM 60mm FAN (00FV726)	2 251
6	Мережевий фільтр EMC Single Phase PDU (100-885-138)	5 636
7	Жорсткий диск HP 250GB7.2kNSATARemanHDD (458939-B21)	3 698
8	Материнська плата IBM systemboard EXPANSION, 4C 4.2GHZ (07P6804)	11 068

Джерело: розроблено автором

Контракти на експорт та імпорт дещо відрізняються між собою, зокрема валютою платежу та валютою контракту. В контракті на експорт – це долар, в контракті на імпорт – євро. Загалом, контракт містить основні пункти, які є стабільною структурою будь-якого міжнародного договору.

Виходячи із викладеного матеріалу, можна зазначити, що найбільш важливими та економічно доцільними є наступні заходи вдосконалення управління та ведення ЗЕД.

1. Розширення частки участі на ринку переробки імпортованих комп'ютерної техніки та сервісного обладнання для подальшої реалізації на внутрішньому ринку України.

2. Вихід на міжнародні ринки. Відкриття представництв в країнах Європи для зменшення витрат на транспортування товарів з України.

3. Залучення нової висококваліфікованої робочої сили для підвищення рівня збуту продукції.

Відкриття представництв в країнах Європи є шляхом для виходу на міжнародні ринки. На сьогодні організація експортує продукцію лише в Данію.

Можливо, компанії слід розглядати перспективи співпраці з такими країнами, як Чехія, Словаччина, Австрія та Угорщина. Це покращить конкурентне становище організації на міжнародному ринку, а також дасть можливість партнерства з провідними компаніями країни на довготермінових засадах.

Представництва в цих країнах необхідно відкривати у вигляді зовнішньоторгових фірм. До їх обов'язків будуть входити всі обов'язки менеджера ЗЕД головного підприємства.

Висновки. Із проведеного нам дослідження можна зробити висновок, що за роки існування компанія зазнала значного розвитку, підприємство має потенціал виходу на міжнародні ринки. Для того, щоб успішно розвиватися в довгостроковій перспективі організації слід нарощувати об'єми експорту і імпорту, зміцнювати зв'язки з іноземними партнерами та розширювати ринки збуту за кордоном.

Через відносно короткий термін існування, компанія щорічно нарощує об'єми збуту продукції, залучає нових постачальників та заробляє імідж серед провідних брендів України. Можна отримати хорошу оцінку продукції, що є в наявності у підприємства, подивившись на її співвідношення ціна/прибуток (P/E), що по суті показує, скільки інвестор готовий платити за кожну одиницю прибутку.

Література

1. Гальчинський А. С., Геєць В. М., Кінах А. К., Семиноженко В. П. Інноваційна стратегія українських реформ. Київ: Знання України, 2002. 309 с.
2. Verzariu L. Trends and developments in international countertrade. Business America / Verzariu. – New York: 113, 2002. – 406 p.
3. Бровка Є. Г. Зовнішньоекономічна діяльність / Є. Г. Бровка, І. П. Продиус. – М: МТ-Прес, 2008. – 186 с.
4. Гузенко Г. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості / Г. М. Гузенко, Ю. О. Гайдученко., 2013. – 89 с. – (Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»)
5. Жаліло Я. А., Базилук Я. Б., Белінська Я. В. Конкурентоспроможність економіки в умовах глобалізації / ред. Жаліло Я. А. Київ: НІСД, 2005. 440 с.
6. Кириченко О. М. Державне регулювання експортного потенціалу харчової промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.01. / Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. Київ, 2002. 25 с. Melamed M. (2005), "Gross domestic product of Ukraine and its tax potential", Visnyk NBU., pp. 54-58.
7. Меламед М. Валовий внутрішній продукт України та його податково-овий потенціал. Вісник НБУ. 2005. Трав. С. 54—58.
8. Мельничук О. П. Зовнішньоекономічна діяльність. Міжнародний обмін технологіями: науково-практичний посібник / О. П. Мельничук. – М: "ІКФ" "ЕКМОС", 2003. – 144 с.
9. Новицький В. Міжнародна економічна діяльність України: підручник. Київ: КНЕУ, 2003. 560 с.

References

1. Halchynskiy A. S., Heiets V. M., Kinakh A. K., Semynozhenko V. P. Innovatsiina stratehiia ukrainskykh reform. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2002. 309 s.
2. Verzariu L. Trends and developments in international countertrade. Business America / Verzariu. – New York: 113, 2002. – 406 p.
3. Brovka Ye. H. Zovnishnoekonomichna diialnist / Ye. H. Brovka, I. P. Prodius. – M: MT-Pres, 2008. – 186 s.
4. Huzenko H. M. Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstva: sutnist, ekonomichniy mekhanizm yii rozbudovy, osoblyvosti / H. M. Huzenko, Yu. O. Haiduchenko., 2013. – 89 s. – (Visnyk Natsionalnoho universytetu «Iurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho»)