

## **ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

На сучасному етапі розвитку світогосподарських зв'язків стабільність розвитку національної економіки залежить від ступеня інтегрованості у світове господарство. Саме тому, однією із найпоширеніших форм вищезазначеного процесу для окремої держави є її зовнішньоторговельна діяльність та ступінь її розвитку. Напрацювання теоретиків та практичний досвід функціонування суб'єктів господарювання багатьох країн світу свідчать про те, що зростання основних економічних показників тісно пов'язане із збільшенням обсягів та напрямів зовнішньої торгівлі.

У період ринкової трансформації економічної системи України зовнішньоторговельні зв'язки відіграють надзвичайно важливу роль у відтворювальному процесі, що беззаперечно говорить про актуальність даного напрямку досліджень саме з точки зору організації управління зовнішньоекономічною діяльністю.

На сучасному етапі над проблематикою взаємодії національних економік різних країн світу із удосконаленням зовнішньоторговельних зв'язків працює значна кількість науковців.

Вагома кількість вітчизняних та зарубіжних фундаментальних наукових праць присвячені дослідженню зовнішньої торгівлі, що визначається особливою підсистемою національної економіки. До таких напрацювань можна віднести праці класиків економічної науки: А. Сміта [7], М. Балудяньського [2], Д. Рікардо [7], К. Маркса [9], М. Туган-Барановського [8], та інших.

Сучасні вітчизняні економісти-теоретики розглядають різноманіття аспектів зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної діяльності, що висвітлено у працях В. Будкіна [11], І. Бураковського [12], А. Гальчинського [11], О. Гребельника [14], С. Злупка [10], О. Кириченя [4], В. Козика [4], А. Кредісова [13], М. Мальського [8], С. Осики [14], І. Пузанова [11], А. Рум'янцева [15], Є. Савельєва [9], В. Сіденка [8], С. Соколенка [9], А. Філіпенка [11], Н. Фомічевої [8], Т. Циганкової [11] та багатьох інших учених.

Не зважаючи на значну кількість наукових праць даного напрямку, слід зауважити, що існує певна невизначеність в аспектах саме організації управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Для вирішення цієї методологічної проблеми потребується уточнення поняття «зовнішньоекономічна діяльність», «зовнішньоторговельна операція», а також необхідним є розгляд наявного механізму організації управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних результатів. З урахуванням вищезазначених теоретичних напрацювань під зовнішньоторговельною операцією розуміється комплекс заходів, які використовують суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності різних країн з метою здійснення і вдосконалення зовнішньої торгівлі. До таких заходів відносяться вивчення ринку конкретного товару або послуги, їх реклама, створення розгалуженої мережі збуту, проведення переговорів, укладення і виконання контрактів [1].

До одного із найбільш вагомих елементів зовнішньоторговельної операції належить контракт, предметом якого є купівля-продаж товару або послуги, виконання підрядних робіт, оренда та ін. Процес підготовки контракту передбачає укладання допоміжних договорів з консалтинговими фірмами, рекламними агентами, торговельними посередниками, транспортними фірмами, страховими компаніями та ін.

За визначенням Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» до основних видів зовнішньоторговельних операцій належать наступні: експорт товарів і послуг, імпорт товарів і послуг, реекспорт (продаж із вивезенням за кордон раніше імпортованого товару, що не підлягав обробці, а також придбання і перепродаж товару за кордоном без його переробки там і без завезення в країну) та реімпорт (придбання із ввезення з-за кордону раніше експортованого товару, що не підлягав там обробці, а також повернення з-за кордону товару, раніше доставленого посередником і не реалізованого ним на зовнішньому ринку, в т. ч. товару, від якого відмовився покупець через низьку його якість, відсутність після продажних послуг тощо) [2].

Під експортом розуміється продаж товарів іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення товарів через митний кордон держави, включаючи реекспорт товарів, крім передачі майна суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності іноземному суб'єкту господарської діяльності за

## **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

кордоном як натуральної частки участі у формуванні статутного капіталу при спільній господарській діяльності [3].

Загалом, за організації управління зовнішньоекономічною діяльністю у міжнародній торговельній практиці використовуються два основні методи здійснення експортних операцій: прямий метод і непрямий.

За умови використання прямого метода організації управління зовнішньоекономічною діяльністю слід розуміти здійснення операцій безпосередньо між виробником і споживачем, через власну зовнішньоторговельну фірму або відділ зовнішньоекономічних зв'язків.

Непрямий або посередницький метод організації управління зовнішньоекономічною діяльністю передбачає купівлю та продаж товарів через торгово-посередницьку ланку на підставі укладення спеціального договору – агентської, комісійної або іншої угоди з торговим посередником, в якій передбачається виконання останнім певних обов'язків, пов'язаних з реалізацією товару продавця, за агентську, комісійну або іншу винагороду [4].

Імпорт (import) - придбання товару в іноземного продавця з завозом у країну покупця; чи ввіз товару (робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності) на митну територію держави без зобов'язань зворотного вивозу.

Реекспорт (reexport) - придбання товару в іноземного продавця з завезенням у країну імпортера з метою наступного перепродажу його, без переробки, іноземному покупцю.

Реімпорт (reimport) - придбання з увозом через границю раніше експортованого товару.

До реімпортних відносять наступні операції:

повернення забракованих покупцем товарів,

повернення товарів не проданих на аукціоні чи не реалізованих через консигнаційні склади [3].

За умови ефективної організації управління зовнішньоекономічною діяльністю задля здійснення зовнішньоторговельних операцій на підприємстві необхідною умовою є створення спеціального зовнішньоекономічного відділу. Основними функціями такого структурного підрозділу підприємства повинні стати наступні: маркетингова діяльність, вивчення ринку збуту та закупки товарів, експорт та імпорт товарів, облік досягнень конкурентів на внутрішньому і зовнішньому ринках, прогнозування світових тенденцій в економіці, міжнародних відносинах, виставкова діяльність, підготовка та здійснення реклами своїх товарів, вивчення цінової політики та кон'юнктури ринків, збір та обробка інформації про ціни, якість та обсяги продажу конкурентоспроможної продукції, укладення контрактів, оформлення документів, організація зустрічей з іноземними діловими партнерами, розробка перспективних планів експорту й імпорту товарів, розробка кошторису витрат на здійснення зовнішньоекономічної діяльності, визначення ризиків, фінансове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.

Слід зауважити, що організаційна структура господарюючих суб'єктів різниться, одним із факторів чого є розмір організації. Так, на великих підприємствах зовнішньоекономічний відділ складається з таких підвідділів: експорту, імпорту, діловодства і перекладів, реклами і виставок. Одним із важливих аспектів організації управління зовнішньоекономічною діяльністю є робота з підготовки зовнішньоторговельної операції, що складається з таких етапів: вибір ринку і його вивчення, вибір контрагента, проведення переговорів і укладання контракту [1].

Зовнішньоторговельні операції - це договори (контракти, угоди) по обміну товарами в комплексі з операціями, що забезпечують виконання основної угоди (операції). До основних угод у міжнародній торгівлі відносяться угоди купівлі-продажу, підряду, оренди, наймання.

Кожна угода оформляється відповідним контрактом, чи договором, чи угодою. Деякі зовнішньоторговельні операції полягають спочатку в усній формі, наприклад, під час аукціонних чи торгів на біржовій сесії, але згодом також оформляються в письмовому виді.

По видах товарів і послуг розрізняють:

продукція промислового призначення (машинотехнічна продукція);

сировинні товари;

продовольчі і споживчі товари;

науково-технічна продукція;

послуги: консалтингові, ижинірингові, фінансові, туристичні, і т.д..

За ступенем готовності розрізняють угоди: з готовою продукцією, із продукцією в розібраному виді, і комплектному устаткуванні.

За методом торгівлі товарами і послугами:

розрізняють прямої і непрямий методи торгівлі.

## **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Прямої – заснований на використанні нульового каналу розподілу товару, коли між контрагентами встановлюються безпосередні зв'язки без посередників.

Прямий метод застосовується в торгівлі промисловими товарами, при здійсненні виробничої кооперації між підприємствами для спільного виробництва товарів, при продажі і покупці великих партій сировини на основі довгострокових контрактів, при використанні в торгівлі власної збутової мережі.

Непрямий метод припускає використання посередників у міжнародній торгівлі. Це підвищує оперативність зовнішньоторговельних операцій, прискорює торговий оборот.

Залежно від складності основної операції імпортери та експортери здійснюють як самостійно, так і з залученням інших фірм і організацій на одну основну до 10 і більше допоміжних операцій.

Розрахунки між контрагентами зовнішньоторговельних операцій зазвичай проводяться як власними, так і позиковими коштами. З метою скорочення валютних витрат на імпорт великих партій устаткування підприємствами у міжнародній практиці широко застосовуються компенсаційні угоди, за умовами яких кредити, що надаються великими іноземними фірмами, погашаються поставками продукції. Можливо також і часткове грошове погашення.

На скорочення валютних витрат велику увагу надають бартерні (товарообмінні) операції, при яких один товар обмінюється на інший без безпосередньої участі грошей як засобу платежу в кількісних пропорціях, що визначаються умовами світового ринку.

Проникнення товарів на ринки інших країн можливо як з території своєї країни, так і шляхом організації виробництва товарів за кордоном з використанням різних форм міжнародної кооперації, участі на частковій основі в капіталі іноземних фірм, а також за допомогою створення за кордоном власних підприємств.

Експортно-імпортні операції звичайно здійснюються в комплексі заходів, що забезпечують транспортування, експедирування, зберігання, підробіток і переробку товарів, їх страхування, платежі та інше. При своєму русі з країни в країну товари можуть неодноразово міняти власника, поки не дійдуть до кінцевого споживача [6].

Необхідність скорочення витрат на перераховані операції сприяло виділенню цих функцій у самостійні види підприємницької діяльності, якими займається спеціалізовані категорії посередницьких організацій (різні зовнішньоекономічні асоціації, торгові дома, Торгово-промислова палата і інші).

Для зовнішньоторговельних операцій важливе значення мають звичаї ділового обороту.

Звичаї ділового обороту - це міжнародне звичай, яке на відміну від юридично обов'язкових міжнародно-правових звичаїв регулює зовнішньоекономічний оборот, якщо учасники останнього домовилися про таке регулювання. Іншими словами, звичай ділового обороту застосовується до зовнішньоторговельного контракту, якщо сторони домовилися про це при укладанні договору.

Аналізуючи стан зовнішньої торгівлі України, можемо зробити висновок, що головними напрямками підвищення здійснення експортно-імпортної діяльності підприємств України мають бути: створення потужного експортного сектору; залучення іноземних інвестицій на основі створення спільних підприємств, інших форм спільного підприємництва з іноземним капіталом; лібералізація і поліпшення товарної структури імпорту; гнучка податкова, цінова, депозитна, кредитна, фінансова і валютна політика, що стимулює диверсифікацію експортно-імпортних операцій; сприяння заходів щодо інтеграції економіки в європейські і світові господарські об'єднання та організації. Серед пріоритетів у розвитку експортного сектору має стати агропромисловий комплекс, спрямований, у першу чергу, на країни СНД і партнерів із числа країн, що розвиваються.

### *Література*

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний курс: Навч. посіб.-3-тє вид. перероб. та доп./ за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, К.І. Ржепішевського. – К.: Центр навчальної літератури, 2010.- 288 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
3. Економічна енциклопедія – <http://slovopedia.org.ua/>
4. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посібник / І.І. Дахно. – К.: Центр учбової літератури, 2006. – 360 с.
5. Загородній А. Зовнішньоекономічна діяльність: Термінологічний словник/ Анатолій Загородній, Геннадій Вознюк., - К.: Кондор, 2007. - 166 с.
6. Основи митної справи в Україні: Підручник / За ред. П.В. Пашка. - К.: Знання, 2008 - 651 с.
7. Роберт Хайлбронер, Лестер Тароу «Економіка для всіх», Тверь: Издательство «Фамилия», 1994 г.
8. Лісовицький В. М. Історія економічних вчень: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів/ М-во освіти і науки України. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 219 с.
9. Мазурок П. Історія економічних учень у запитаннях і відповідях: Навчальний посібник/ Петро Мазурок.-2-ге вид., стереотип.. - К.: Знання, 2006. - 477 с.

## ***ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ***

10. Злупко С. Історія економічної теорії: Підручник. К., 2005 р. - 719 с
11. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. - К.: Либідь, 2002. - С. 414.
12. Бураковський І Теорія міжнародної торгівлі. - К.: Основи, 2000.
13. Вергун В.А., Кредісов А.І., Березовенко СМ., Голубій І.С, Мазуренко В.П. Міжнародний бізнес: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / В. А. Вергун (наук.ред.). - К.: ВПЦ "Київський університет", 2007. - 500с.
14. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч. Посіб. Підручник. - К., 2003.- 948 с.
15. Рум'янцев А.П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / 2-ге вид. перероб. та доп. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 296 с.