

НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

WAYS TO IMPROVE OF THE MANAGEMENT INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY OF AN ENTERPRISE AS THE BASIS FOR ORGANIZING FOREIGN TRADE

УДК 339.5

Боярчук А.І.

к.е.н., доцент кафедри
зовнішньоекономічної діяльності
Херсонський національний
технічний університет

У статті розглянуто основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств загалом. Проведені дослідження дали змогу згрупувати негативні чинники впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств (зовнішні та внутрішні). Визначено напрями розвитку та вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, міжнародні економічні відносини, глобалізація, міжнародна торгівля, регулювання.

В статье рассмотрены основные проблемы внешнеэкономической деятельности предприятий в целом. Проведенные исследования позволили сгруппировать негативные факторы влияния на развитие внешнеэкономической деятельности

предприятий (внешние и внутренние). Определены направления развития и улучшения внешнеэкономической деятельности предприятий.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, международные экономические отношения, глобализация, международная торговля, регулирование.

The article deals with the main problems of foreign economic activity of enterprises as a whole. The conducted studies allowed to group the negative factors of influence on the development of foreign economic activity of enterprises: external and internal. The directions of development and improvement of foreign economic activity of enterprises.

Key words: foreign economic activity, international economic relations, globalization, international trade, regulation.

Постановка проблеми. Взаємозалежність міжнародних економік визначають зміни у зовнішньоекономічній діяльності більшості підприємств. Значна роль міжнародної торгівлі стимулює активне створення сучасних методів роботи у змінюваному середовищі. Оскільки міжнародна діяльність для окремих підприємств залишається одним з основних джерел отримання прибутку та інвестицій, то підприємства намагаються організувати виробництво та збут продукції з більшою ефективністю.

Торгівля на міжнародній арені має низку переваг та особливостей, а здійснення зовнішньоекономічних операцій зумовлює формування та реалізацію певних цілей, розроблення стратегічних напрямів, пов'язаних із виходом на глобальні ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства знайшли своє відображення в працях зарубіжних представників: Дж. Барні, І. Ансофф, К. Боумен, П. Друкер, К. Ендрюс, Б. Карлофф, Е. Кассельс, Ф. Котлер. Дослідженню проблеми виходу на новий ринок в умовах нестабільного середовища присвятили свої праці такі вчені, як: О. Бойко, М.І. Карлін, О.А. Івашко, Е.М. Вороніна, О.П. Градов, І.Б. Гурков, В.Л. Власюк, Є. Довгань, В.С. Єфремов, Г.І. Кіндрацька, Ю.А. Корчагін, В.Д. Немцов, С.О. Попов, М.Г. Саєнко.

Постановка завдання. Складний фінансово-економічний стан багатьох українських підприємств, значні витрати, які необхідні для виходу на міжнародний ринок, зумовлюють необхідність

визначення пріоритетних напрямів розвитку та оптимальних варіантів поліпшення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. У зв'язку із цим актуальним є дослідження основ поліпшення зовнішньоекономічної діяльності підприємств для управління міжнародною торгівлею, розроблення пропозицій щодо шляхів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність підприємства, зазвичай передусім проводиться аналіз її ефективності, визначаються його сильні та слабкі сторони. Для досягнення економічного ефекту від зовнішньоекономічної діяльності першочергово вдосконалюється виробництво експортної продукції, яке дає змогу одержати найбільшу валютну виручку на одиницю витрат, та імпортування товарів, власне виробництво яких викликало б найбільші затрати на одиницю вкладених валютних коштів.

Оцінку внутрішнього середовища підприємства – його силу і слабкість, зовнішні можливості та загрози – зазвичай називають SWOT-аналізом. SWOT-аналіз – це визначення сильних і слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз, що витікають з його найближчого оточення (внутрішнього і зовнішнього) [1].

Внутрішнє середовище підприємства формується залежно від його місії і мети, яке визначається і зовнішнім середовищем. Внутрішнє середовище підприємства складається з кадрів, техніки, технології, інформації, організації виробництва й управління тощо [2, с. 319]. Під час розроблення

стратегії підприємства сильні сторони мають пріоритетне значення в досягненні конкурентних переваг. Розвиток сильних сторін сприяє розвитку підприємства у цілому й є запорукою ефективної діяльності [2, с. 321].

Наступним кроком є зведення результатів у загальну таблицю для SWOT-аналізу. Так, на прикладі ТВО «Новокаховський електромеханічний завод», використовуючи основні моменти зі списків слабких, сильних сторін підприємства, загроз і можливостей створено SWOT-аналіз (табл. 1).

Під час проведення дослідження поліпшення напрямів зовнішньоекономічної діяльності підприємства визначено, що певні відмінності технічних норм і стандартів українських підприємств та іноземних ускладнюють транскордонну торгівлю і потребують узгодження стандартів, а отже, це призводить до зумовлення не лише часткового технічного переоснащення, а й пошуку нових підходів до управління підприємством. Таким чином, для забезпечення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємствам, які виходять або посилюють свої позиції на міжнародному ринку, слід посилювати конкурентоспроможність власних товарів за рахунок проведення стандартизації, модернізації виробничої лінії або технічного переоснащення.

З урахуванням особливостей підприємства маємо можливість розробити функціональну модель механізму прийняття управлінських рішень у зовнішньоекономічній діяльності підприємства, на прикладі ТВО «Новокаховський електромеханічний завод» (рис. 1). Передусім управління здійснюється на основі мети та місії підприємства. Під час оцінки зовнішньоекономічної діяльності повинні враховуватися чинники зовнішнього середовища, конкурентні переваги товару.

Після проведеного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТВО «Новокаховський електромеханічний завод» було встановлено, що підприємство випускає продукцію з високою собівартістю. Попри зростання доходів підприємства собівартість продукції досягає великих значень. Таким чином, можна значно підвищити ефектив-

ність виробництва, при цьому знизивши собівартість виготовленої продукції.

Пропонуємо у цьому разі знизити собівартість виготовлення електродвигунів та обробки металу шляхом модернізації виробничого обладнання. Підприємство використовує застарілі методи обробки металу, тому доцільно було б закупити більш модернізовані металообробні верстати, наприклад систему лазерної різки у німецької компанії Surplex, яка входить до числа найбільших аукціонних будинків промислового сектору Європи та спеціалізуються на купівлі та продажі б/у, нових верстатів для обробки металу і деревини.

Вартість системи лазерної різки FINN-POWER LU6-B становить €73 500. Необхідно звернути увагу на те, що компанія Surplex стягує аукціонний збір у розмірі 15% від вартості товару. Відповідно до контракту, умовами поставки системи лазерної різки є FCA. Компанія Surplex зобов'язана доставити товар перевізнику у відповідне місце та відповідний час.

Для запобігання транспортним ризикам підприємству слід використовувати такі методи зниження ризиків [3]:

- технічні методи, які засновані на впровадженні різних технічних заходів, наприклад систему протипожежного контролю;

- правові методи, такі як страхування, застава, неустойка (штраф, пеня), гарантія, завдаток тощо;

- організаційно економічні методи – комплекс заходів, спрямованих на попередження втрат від ризиків у разі виникнення несприятливих обставин (розподіл ризику між учасниками, страхування, резервування коштів на покриття непередбачених утрат).

Розрахунок із продавцем за товар здійснюється на умовах 100% у розрахунку Інкасо. Тобто компанія Surplex доручає банку одержати від ТВО «Новокаховський електромеханічний завод» за посередництвом банку платіж проти передачі документів, що засвідчують відвантаження товару, виконання робіт або надання послуг.

З огляду на те, що підприємство ТВО «Новокаховський електромеханічний завод» прагне до практичної реалізації інноваційних заходів шляхом придбання нового обладнання, яке призведе

Таблиця 1

SWOT-аналіз діяльності ТВО «Новокаховський електромеханічний завод»

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Внутрішнє середовище	1. Відносно невеликий штат організації. 2. Високоякісна продукція. 3. Гнучка політика керівництва. 4. Кваліфіковані кадри. 5. Добра репутація у клієнтів.	1. Складність росту, розширення виробництва. 2. Постійне зростання собівартості продукції. 3. Залежність напряму діяльності від постачальників. 4. Висока енергоємність виробництва.
	Можливості (O)	Загрози (T)
Зовнішнє середовище	1. Збільшення обсягів виробництва. 2. Вихід на нові ринки збуту. 3. Налагодження роботи з постачальниками інших мегарегіонів. 4. Зниження собівартості.	1. Зростання темпів інфляції. 2. Збільшення цін на матеріали. 3. Зростаючий конкурентний тиск.



Рис. 1. Стандартна модель механізму прийняття управлінських рішень у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

до скорішого отримання прибутку та підвищення обсягів продукції, що випускається, потрібно шукати нові, більш привабливі ринки збуту товару.

З вищезазначеного випливає така пропозиція щодо поліпшення управління діяльністю підприємства. Слід зауважити, що значні сприятливі зміни відбулися останнім часом у взаємодії України та держав – членів Європейського Союзу, зокрема щодо можливостей зростання експорту вітчизняних товарів до Європейського Союзу. Таким чином, пропозиція стосується географічного розширення ринку збуту до країн Європейського Союзу, передусім до Польщі. Відомо, що для виходу на ринок Європейського Союзу підприємству необхідно мати не тільки високоякісну та конкурентоспроможну продукцію, але й мати маркування CE, всю необхідну технічну документацію.

ТВО «Новокаховський електромеханічний завод» не має свого представництва у Європейській економічній зоні, тому для виходу на європейський ринок пропонуємо розробити технічну документацію, отримати сертифікацію та нанести маркування CE. Вибір процедури сертифікації залежить від технічної специфікації товару та його Підприємство ТВО «Новокаховський електромеханічний завод» функціонує у нестабільному економічному середовищі, якому притаманний нестабільний обмінний курс валют. Для забезпечення надійності проведення експортних операцій та зменшення ризиків утрат прибутку радимо скористатися страхуванням ризиків валютного курсу. Із багатьох можливих видів страхування валютного курсу пріоритет надається використанню валютного опціону. Метою страхування експорт-

них операцій є захист вітчизняних підприємств від утрат під час виконання експортного контракту або перед відправленням товарів, наданням послуг (ризик виробництва) або ж після відправки (ризик кредитних зобов'язань) [4].

Призначення валютних опціонів полягає у захисті власника від несприятливих коливань валютних курсів. Водночас якщо валютний курс змінився у сприятливому для власника напрямку, то опціон дає можливість скористатися перевагами. У цьому разі власник може обміняти валюту за вигіднішим ринковим курсом, не користуючись опціоном [51]. Таким чином, валютний опціон обмежує валютний ризик учасника ринку, пов'язаний зі змінами валютних курсів. Розмір ризику під час використання опціону як інструменту страхування валютних ризиків обмежується розміром опціонної премії.

Використання валютних опціонів підприємством ТВО «Новокаховський електромеханічний завод» для страхування валютних ризиків доцільне [5]:

- під час захисту експортних або імпорتنих товарів, які чутливі до зміни цін, виражених у конкретній валюті;

- під час публікації прейскурантів на власні товари в іноземній валюті;

- для підтримки комерційної пропозиції на укладання контрактів.

Для виходу на зовнішній ринок можна, наприклад, вибрати польську компанію *Mikon Maszyn*, яка нерідко співпрацює з українськими підприємствами. Компанія є виробником машин для виробництва збірних бетонних будівельних елементів. *Mikon Maszyn* також спеціалізується на виробництві високоякісної техніки, комплексних виробничих ліній і супутнього обладнання.

Висновки з проведеного дослідження. У ході дослідження управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в умовах глобалізації середовища визначено певні особливості. Насамперед на діяльність підприємства може впливати низка чинників, які як негативно, так і позитивно позначаються на діяльності, пов'язаній із міжнародною торгівлею.

Зовнішньоекономічна діяльність в умовах нестабільного середовища завжди пов'язана з низкою ризиків. Усі ризики виникають унаслідок дії різноманітних чинників. Джерела ризику за проявом поділяють на дві групи: зовнішні та внутрішні. Зовнішні джерела ризику формуються у зовнішньому середовищі системи, і повністю уникнути їхньої дії неможливо (природні, політичні, соціальні, макроекономічні чинники). Внутрішні дже-

рела ризику (персонал, техніка, технологія) виникають усередині системи, їх наявність й активність значно залежать від дій суб'єкта ризику.

Для ефективного проведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства здебільшого краще застосовувати методи попередження та скорочення ризиків.

У зовнішньоекономічній діяльності, приймаючи саме обґрунтовані стратегічні рішення з урахуванням можливих чинників їхнього впливу на стосунки в міжнародній торгівлі, керівництво підприємства значно зменшить ризики понесення непередбачуваних утрат. Таким чином, діяльність є ефективною тоді, коли управління підприємством є гнучким та швидко адаптується до змін міжнародної торгівлі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гарбузюк О.О. Оцінка внутрішнього та зовнішнього середовища фірми. КНІ. 2010. С. 1–3. URL: http://www.rusnauka.com/8_DNI_2009/Economics/43458.doc.htm.
2. Терещенко Т.В. Теорія організації: навч. посіб. Хмельницький: Хмельн. ун-т управління та права, 2015. 335 с.
3. Ризики в ЗЕД та їх страхування. URL: <http://library.if.ua/book/54/3969.html>.
4. Ляльчак З.С., Двуреченський М.В. Перспективи розвитку страхування експортних операцій в Україні у післякризовий період та в умовах глобалізації. Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації: III Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених і студентів. 2015. № 3. С. 17–20.
5. Валютні опціони – як інструменти хеджування валютного ризику. URL: <http://library.if.ua/book/92/6405.html>.
6. Кабушкин Н.І. Основи менеджменту. Мінськ: БГЕУ, 2003. 98 с.
7. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ: Знання, 2013. URL: http://pidruchniki.com/1584072010629/finansii/finansoviy_menedzhment.
8. Аналіз фінансової діяльності підприємства. URL: <http://www.managerhelp.org/hoks-395-3.html>.
9. Савицький Г.В. Облік, контроль та аудит: теоретико-методологічний аспект. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2013. № 2(66). С. 1–11.
10. Умови поставки FCA. URL: <https://www.cargo-ukraine.com/uk/fca/>.
11. Технологічні процеси в машинобудуванні. URL: http://stud.com.ua/36285/tehnologichni_protsesi_v_mashinobuduvanni.
12. Грицай О.І. Оцінка ефективності витрат на інноваційні технологічні процеси у машинобудівних підприємствах. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2014. № 2. С. 1–3.