

українських підприємств, у тому числі й торговельно-промислових аграрних компаній на Африканському континенті. До інструментів міжнародного економічного співробітництва в АПК можна віднести також проведення виставок, ярмарків.

Висновки. 1. Наведені показники динаміки експортно-імпортних операцій в агропромислому комплексі між Україною та Китаєм, приклади спільних підприємств, які працюють у цій галузі, можливості наукового співробітництва, участь у спільних проєктах у третіх країнах формують основні

конкурентні переваги двостороннього економічного співробітництва.

2. Враховуючи зростаючу роль Китаю у світовій економіці, її інноваційно-інвестиційні можливості, в багатьох випадках практичні результати залежатимуть від заінтересованості України в розширенні знань про китайське бізнес-середовище. Співробітництво з цією країною сприятиме економічному підйому України, розвитку національної промисловості, конкурентоспроможного сільського господарства.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
2. *Оганесян А.* Україна-Китай: «третья альтернатива»? А. Оганесян // *Международная жизнь*. – 2013. – № 12. – С.82-86.
3. Страны АСЕАН: курс на объединение экономических интересов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.people.com.cn/31518/7248389.html>.
4. *Татаринцев В.М.* Африка: настоящее и будущее: моногр. / В.М. Татаринцев. – М.: Восточная книга, 2012. – 392 с.
5. Україна і Китай реалізують на Чернігівщині інвестпроєкт [Електронний ресурс].- Режим доступу: www.ukrinform.ua/ukr/news/ukraina_i_kitay_realizuyut_u_chemigivskiy_oblasti_investproekt_na_58 mln_dol_1974791.
6. African Economic Outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.Africaneconomicoutlook.org/en/in-depth/Africa-and-its-emerging-partners/Africa-pushes-aside-post-colonialism/emerging-partners-go-from-the-balcony-to-orchestra-in-a-decade>.
7. *Brown K., Shinn D* / China and Africa: Century of engagement. Chatham House, 29 June 2012.
8. China-Africa Trade Booms [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.joc.com/economy-watch/world-economy-news/china-africa-trade-booms_20120718.html.
9. China-Africa Trade and Economic Relationship Annual Report, 2011/ Chinese Academy of International Trade and Economic Cooperation. Beijing, 2011.
10. China provides loans to Tanzania. Forum on China- Africa Cooperation. Dar es Salaam. 2011. 23 November [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.focac.org/eng.zxxx/1880448htm>.
11. Goldman Sachs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.Goldmansachs.com/our-thinking/focus-on/growth-markets/dataviz/index.html>.

Стаття надійшла до редакції 15.07.2015 р.

*

УДК:339.564:339.562.63(477.83)

*Я.С. ЯНИШИН, кандидат економічних наук, в.о. професора,
декан економічного факультету
О.Б. БУЛИК, Ю.П. КАШУБА, кандидати економічних наук, в.о. доцента
Львівський національний аграрний університет*

Експортно-імпортна діяльність підприємств Львівщини

Постановка проблеми. Будь-яке підприємство планує вихід на зовнішній ринок як можливість підвищити загальну ефектив-

ність свого функціонування. Ефективна зовнішньоекономічна діяльність є важливою не лише для самого підприємства, але й для країни, оскільки сприяє зростанню національного доходу, продуктивності праці, зни-

© Я.С. Янишин, О.Б. Булик, Ю.П. Кашуба, 2015

женню собівартості продукції, впровадженню ресурсозберігаючих технологій, збільшенню питомої ваги експорту, іноземних інвестицій. В умовах встановлення ринкових відносин в Україні значно розширилося коло суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності – фізичних та юридичних осіб, що здійснюють експортно-імпортні операції з купівлі-продажу товарів. Тому дослідження експортно-імпортної діяльності підприємств нині є дуже актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) та проведення експортно-імпортних операцій займалися багато вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема: І.А. Волкова [1], М.І. Губіна [2], Г.М. Дроздова [3], В.В. Козик [4], В.І. Саллі, О.В. Грифонова [5], О.В. Шкурупій [6], М.Л. Christopher [7], J.B. Houlihan [8], D.M. Lambert, M.C. Cooper, J.D. Pagh [9], K.R. Oliver, D.M., Webber [10].

Мета статті – на основі проведених досліджень запропонувати шляхи вдосконалення виробничо-збутової діяльності підприємства ТзОВ «Агро Фрутіка Бишків» та перспективи розвитку ЗЕД.

Виклад основних результатів дослідження. У міжнародній торговельній практиці використовують два основні методи здійснення експортно-імпортних операцій, а саме: прямий (direct) експорт та імпорт, що передбачає постачання товарів промисловими підприємствами безпосередньо іноземному споживачеві або закупівлі в нього відповідних товарів, і непрямий (indirect) експорт та імпорт, що припускає продаж і купівлю товарів через торговельних посередників. Для сучасного етапу розвитку великого виробництва з величезною концентрацією й централізацією капіталу характерним є розширення прямого експорту та імпорту.

Прямий метод зовнішньоекономічних операцій застосовується:

- ✓ при продажу й закупівлі промислової сировини на основі довгострокових контрактів;
- ✓ у разі експорту дорогого і великогабаритного устаткування;
- ✓ у разі експорту стандартного устаткування через зарубіжні філії;

✓ у разі продажу й закупівлі товарів державою.

Непрямий метод дає змогу ефективно реалізовувати нові товари, споживчі товари, товари виробників, які не мають власної збутової мережі. На цей метод припадає майже половина від загального обсягу продажу товарів.

Для організації експортних операцій необхідно зробити правильний підбір менеджера з продажу, вибір маркетингової політики, підбір агентів із пошуку каналів збуту.

Дослідження розвитку експортно-імпортних операцій доводить про відсутність системного підходу до організаційно-методичного забезпечення їх обліку та аналізу, що призводить до серйозних порушень валютного, податкового й митного законодавства [1].

Важливим чинником у системі управління експортно-імпортної діяльності має управління ланцюгом поставок, що веде до підвищення ефективності функціонування підприємства. Поняття «ланцюжок поставок» висвітлено у працях багатьох зарубіжних учених. Вони вважають, що ланцюжок поставок слід розглядати як єдиний процес, а відповідальність за діяльність ланок ланцюжка не може бути розподіленою чи делегованою відповідним функційним сегментам, таким як виробництво, закупівля, розподіл і збут.

Для здійснення експортно-імпортних операцій мають бути залучені тільки висококваліфіковані спеціалісти, які знають міжнародні правила розрахунків, володіють нормативною базою з регулювання порядку проведення операцій в іноземній валюті в Україні та за її межами.

Проблемами організації експортно-імпортної діяльності, які характерні підприємствам, є:

1. Відсутність організаційної єдності серед підрозділів підприємства, тобто однакового розуміння бізнес-процесів (наприклад, відділ маркетингу досліджує ринок і представляє звіт про бажані обсяги виробництва, а відділ збуту не може реалізувати вироблену продукцію).
2. Недостатня оперативність даних про фінансово-господарську діяльність підроз-

ділів, 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 шість документів на експорт і десять документів – на імпорт. При цьому експортно-імпортні операції в Україні займають загальною 67 днів, тоді як в ОЕСР – 22 дні.

5. Великий обсяг “ручної” праці при передачі даних, необхідність синхронної взаємодії учасників, що неминує призводить до помилок та затримок у логістичних ланцюгах [2].

Як показує практика, суб'єкти господарювання починають займатися експортом спонтанно й функціонують в іншому, невідзначеному для них господарському середовищі, не маючи об'єктивного уявлення про перспективи та перешкоди. Відтак підприємства, що не опанували передові методи стратегічного планування зовнішньої торгівлі, приречені на невдачі в конкурентній боротьбі на зовнішньому ринку. Адаптація зовнішня торгівля стане успішнішою лише в тому випадку, якщо вихід підприємства на міжнародні ринки буде не тільки добре продуманий, всебічно обґрунтований, але й впливатиме з довгострокових цілей.

При аналізі експортних операцій передусім визначають зміни в товарній структурі експорту та в його географічному напрямі. Економічна свобода включає такі чинники, як пряма заборона окремих форм діяльності, визначення ставок податків, вимоги антимонопольного законодавства й ін.

Важливим аспектом аналізу експортно-імпортних операцій є визначення суми накладних витрат, які при експорті (імпорті) в

Україні та за кордоном включають витрати: з перевезення товарів; з навантаження-розвантаження товарів; зі зберігання товарів; зі страхування.

Прикладом підприємства, яке має можливість займатися зовнішньоекономічною діяльністю в Жовківському районі Львівської області, є ТзОВ «Агро Фрутіка Бишків».

Підприємство розташоване у селі Бишків, яке від районного центру знаходиться на відстані близько 25 км, а від обласного – майже 50 км. Через це село є добре сполучення маршрутним автомобільним транспортом з обласним центром. Вигідне географічне розташування сприяє розвитку соціальної інфраструктури, промисловості села.

ТзОВ “Агро Фрутіка Бишків” займається не лише виробництвом продукції рослинництва і спеціалізується на вирощуванні зернових, основним видом його діяльності є вирощування фруктів, ягід для виробництва напоїв.

Щоб відповідати вимогам щодо якості продукції українських та європейських промислових ринків, застосовуються німецькі методи вирощування вищезазначених культур. Добру якість гарантує спеціальний посадковий матеріал, імпортований з Німеччини, або одержаний у сучасному підприємстві з вирощування саджанців – СТОВ «Поділля-Плант», яке виробляє й реалізує безвірусний посадковий матеріал, що розмножується в Україні та має сертифікат європейського зразка, підтверджений інститутом НАКТуїнбау (Нідерланди).

Більшість розсади підприємство реалізує як «фріго». Перевагами садіння за допомогою розсади «фріго» є те, що при садінні навесні (квітень-початок травня) у той самий рік підприємство збирає перший урожай. На відміну від звичного способу садіння суниці з осені, не потрібно чекати рік, щоб зібрати перші ягоди. Найпродуктивніше плодоношення суниці за такої системи вирощування слід очікувати на 2-4-й рік після садіння.

Якість продукції постійно поліпшується і підтверджується щорічним контрольним аудитом від різних міжнародних партнерів. У 2010-2011 роках із Німеччини було імпортовано спеціальні машини для обробки су-

ниці, а також зрошувальну установку для її поверхневого поливу й для крапельного зрошування малини.

ТзОВ «Агро Фрутіка Бишків» має в користуванні земельну ділянку площею 474 га, на яку укладено договори оренди з 423 паївниками.

У підприємстві працює 30 осіб на постійній основі, 75 – для догляду за насадженнями, задіяні протягом 7 міс., та в середньому 310 осіб під час сезону збирання суниці.

Конкурентоспроможність підприємства і процес виробництва ускладнюють не прості та дорогі методи імпорту посадкового матеріалу, засобів захисту рослин; подорожчання пального й добрив. Суттєво впливає на виробництво також дренажна система, яка на орендованих підприємством полях є непридатною. Тому впродовж останніх двох років доводиться значні кошти вкладати у реконструкцію дренажної системи.

На даному етапі підприємство використовує власний товарний знак для налагодження виробництва продукції, яку воно пропонує своїм замовникам. Маркетингова діяльність ґрунтується на основі укладених

контрактів з іноземними замовниками, адже головним поняттям тут є товар і продукція.

Рекламна діяльність – одна з важливих складових комплексу маркетингових комунікацій. Витрати на послуги щодо розміщення рекламної інформації на web сторінках відносно невеликі, вони залежать від обсягів інформації та способів її подачі (графічний, текстовий). Вартість послуг щодо створення й підтримки віртуального www-сервера удвічі більша. Однак період цих витрат досить короткий.

На першому місці серед економічних передумов завжди стоять фінансові цілі, що передбачають прогнози розміри прибутку, який підприємство може одержати, проводячи зовнішньоекономічну діяльність. Мінімальний розмір прибутку дає змогу суб'єктам господарської діяльності вести просте відтворення, що характерно при застосуванні стратегії виживання підприємства у важких економічних умовах.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності передбачає визначення ефективності експорту та імпорту продукції й послуг. ТзОВ "Агро Фрутіка Бишків" має такі показники по експортно-імпортних операціях (табл.).

Експортно-імпортні операції ТзОВ "Агро Фрутіка Бишків"

Країни-партнери	Експорт, тис. грн				Імпорт, тис. грн	
	2011р	2012р	2013р	2014р	2011р	2012р
Австрія	110,35	426,06	624,37	1190,7	-	-
Угорщина	-	-	-	-	12,61	327,88
Німеччина	-	-	-	-	-	200,27
Усього	110,35	426,06	624,37	1190,7	12,61	528,15

Отже, можна зробити висновки, що з кожним роком експортна діяльність підприємства у вартісному виразі зростає. Великі експортні постачання ТзОВ "Агро Фрутіка Бишків" здійснює в Австрію.

Партнерами ТзОВ за кордоном є: "Adolf DarboAG", "Beerenfrost Kuhlhaus GmbH", "Vulcolor Naturfarben GmbH (Австрія), "Paradiesfrucht GmbH", "Wolfgang Gchillinger Berechnungsanlagen GmbH (Німеччина), "PROPLANT KFT Hungary (Угорщина). ТзОВ „Галфрост” займається переробкою та заморожуванням ягідної продукції, споживачами якої є харчові підприємства Європи й світу, що свідчить про високу якість продукції. У підприємстві вводяться

постійні технічні та якісні поліпшення, які відповідають світовим стандартам; «Агрона Фрут» спеціалізується на переробці фруктів і ягід та включає в себе повний цикл робіт від вирощування й заготівлі сировини до переробки і випуску готової продукції. Звичайно, забезпечується й український ринок – суницю із ТзОВ "Агро Фрутіка Бишків" можна придбати у супермаркетах Львова (Арсен, Ашан, Рукавичка), Києва, на ринках Хмельницького, Львова, Сімферополя, Вінниці.

Для окреслення загальної ситуації експорту та імпорту продукції переробки плодів і ягід розглянемо ситуацію на Львівщині (рис.1).

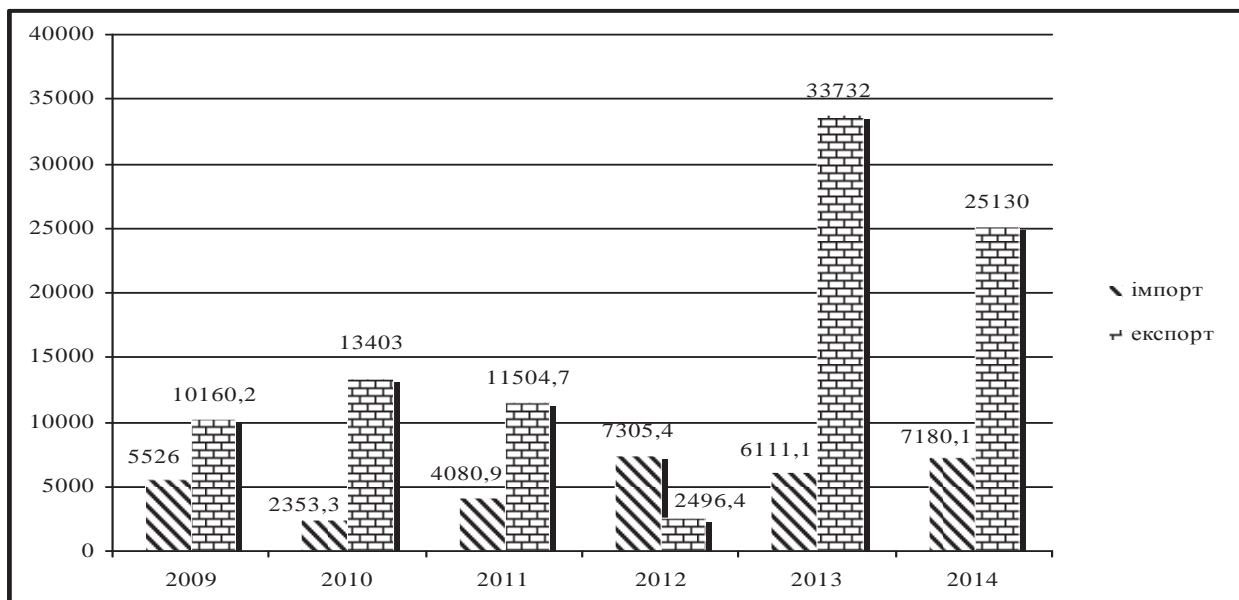


Рис. 1. Експорт та імпорт продукції переробки плодів і ягід у Львівській області, тис. дол. США

Джерело: Дані Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: lv.ukrstat.gov.ua.

Як видно з рисунка 1, експорт продукції переробки плодів та ягід коливається і значно зріс у 2013 році. Це доводить про те, що обсяг продукції підприємства з переробки плодово-ягідної продукції Львівщини зростає. У 2014 році експорт дещо знизився у зв'язку із нестабільним курсом валюти.

Проаналізувавши зовнішньоекономічну діяльність досліджуваного господарства й одержавши статистичні дані експорту та імпорту продукції переробки плодів і ягід у Львівській області, можемо визначити питому вагу експорту й імпорту ТзОВ «Агро Фрутіка Бишків» у Львівській області (рис.2).

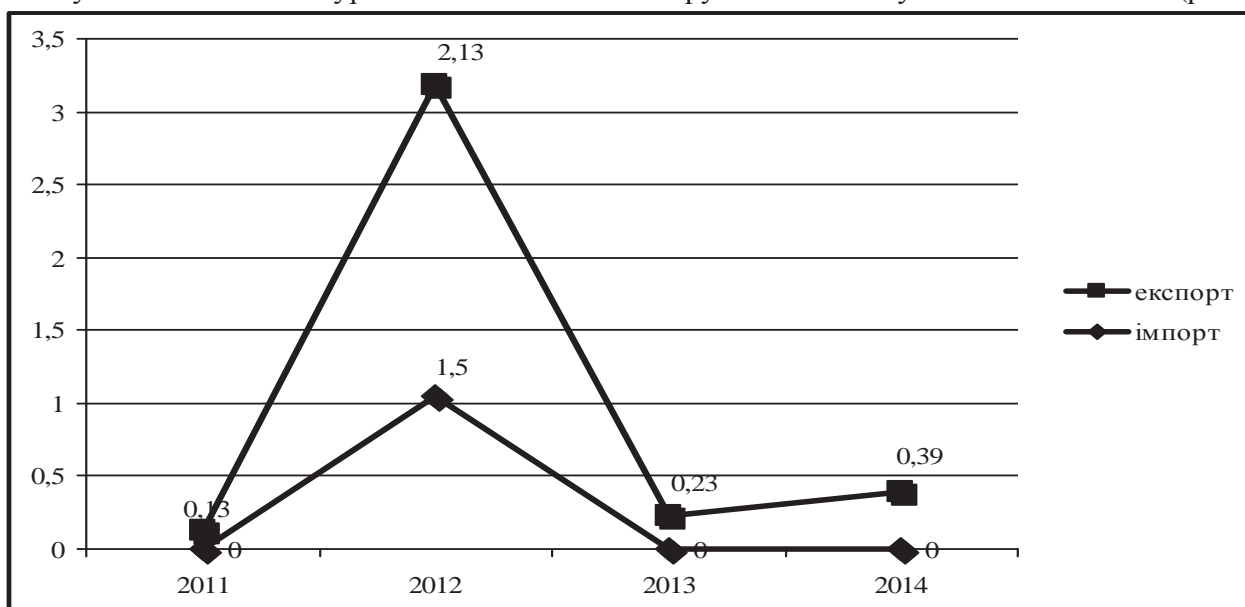


Рис. 2. Питома вага експорту та імпорту переробки плодів і ягід ТзОВ «Агро Фрутіка Бишків» в експорті та імпорті переробки плодів і ягід Львівської області, %

Як видно з рисунка 2, найбільша частка експорту переробки плодів і ягід досліджуваного підприємства припадає на 2012 рік.

Посередниками в міжнародних розрахунках є банки, що організують рух грошей учасників зовнішньоекономічної діяльності. Міжнародні розрахунки – це система органі-

зації й регулювання платежів по грошових вимогах і зобов'язанням, що виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності між державами, фірмами, підприємствами та громадянами, що знаходяться на територіях різних країн. У ЗЕД можуть бути використані такі форми міжнародних розрахунків: готівкою, оплата в кредит, вексель, чек, банківське переведення, розрахунок по відкритому рахунку, акредитиви. Згідно з новим законодавчим положенням іноземний партнер повинен розрахуватися за поставлену готову продукцію не пізніше 60 днів.

У Львівській області фермери, котрі хочуть професійно займатися вирощуванням великоплідної суниці, мають змогу одержати технічну й грантову підтримку від Уряду Королівства Данія. Для них працює проект «Надання послуг з управління двома ланцюгами додаткової вартості сільськогосподарської продукції в Україні» («Агро-Львів»).

Крім цього, проект має домовленість з переробним підприємством «Галфрост», яке зобов'язалося купувати суницю у виробників, що співпрацюють з проектом. У свою чергу, виробники зобов'язані вирощувати суницю, дотримуючись чітких технологічних вимог підприємства. Таку технологію фермерам надають фахівці ТзОВ «Агро Фрутіка Бишків». «Агро-Львів» також оплачує частину технологічного супроводу. Сюди входить консультаційна та інформаційна допомога – починаючи від вибору ділянки під закладку насаджень, закінчуючи охолодженням і правильним транспортуванням зібраного врожаю. Отже, фермер одержує ринок збуту продукції та забезпечує себе від втрати врожаю.

В Україні можна успішно вирощувати всі без винятку плодови та ягідні культури помірного клімату. З підвищенням матеріального добробуту населення змінюються загальні стандарти, в тому числі структура продовольчого кошика. Дослідження соціологів і дієтологів доводять, що за цих умов у структурі харчування зменшується частка споживання хліба, картоплі та цукру й, натомість, збільшується частка плодів, ягід і овочів. Це, поряд із доцільністю максимального використання наявного природно-економічного потенціалу для виробництва

конкретних видів плодів та ягід, є орієнтиром розвитку промислового садівництва на перспективу.

Для здійснення регулювання зовнішньоторговельної діяльності держава використовує систему заходів, заснованих на сукупному поєднанні й використанні економічних і адміністративних методів відповідно до чинного законодавства України, яким закріплена можливість застосування методів митно-тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Використання обох цих методів відповідає загальносвітовій практиці.

Висновки. При правильній організації експортно-імпортних операцій можна досягти непоганих фінансових результатів. Головне – це правильно організувати зовнішньоекономічну діяльність. Потрібно пам'ятати, що існують можливі шляхи удосконалення експортно-імпортних операцій. Для цього необхідно зважати на всі складові даних операцій. При правильному аналізі й дослідженні окремих факторів можливо розробити такий план дій, який би більшою мірою задовольняв підприємство і сприяв в одержанні вищих прибутків від здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Щодо досліджуваного підприємства, то слід провести всебічний аналіз стану й розвитку зовнішньоторговельної діяльності. Підприємство повинно весь час розвиватися, нарощувати нові потужності. Без нових технологій і розширення асортименту вирощуваних рослин ріст прибутку та збільшення збуту є просто неможливим.

До 2016 року має бути досягнутий обсяг виробництва у розмірі 100 га суниці при врожайності 15-16 т/га. Всі поля слід обробляти й підтримувати у належному стані згідно з сучасними технологіями.

Для критичних у наших умовах культур (суниці, малини, бузини) повинні бути передбачені системи поливу. На спеціальні замовлення клієнтів слід вирощувати нові види ягідних культур, такі як бузина, чорниця, обліпіха.

Основна цільова група клієнтів – промислові підприємства-партнери, зокрема ТзОВ «Агрона Фрут Україна» (Вінниця), "Adolf

DarboAG” (Австрія), ”ANDROS SNC” (Франція).

Як підприємство, що експортує сільськогосподарську продукцію, ТзОВ “Агро Фрутіка Бишків” повинне мати вигідні позиції на міжнародному ринку поряд із виробниками таких країн, як Польща, Іспанія, Марокко, Італія, Китай. Завдяки потужній державній підтримці сільськогосподарських підприємств у цих країнах і через великий тиск цін у харчовій промисловості, товариству “Агро Фрутіка Бишків” дуже важко залишатися конкурентоспроможним. Крім того, ускладнюють останню також непрості й дорогі методи імпорту посадкового матеріалу та засобів захисту рослин.

Продаж сировини, що давно вже доведено ринковою економікою, дає менший при-

буток, ніж готова продукція. Ніхто не заперечує, що свіжа, особливо рання, суниця приносить високий прибуток, але кожен керівник усвідомлює, скільки ж аналогічних підприємств вирощують її.

У перспективі слід зайнятися вирощуванням таких рослин, як обліпіха, аронія. Вони – невибагливі до ґрунтів і можуть рости у нашій місцевості. Ці рослини вже десятиліттями вирощують у багатьох лісгоспах області. Спочатку необхідно організувати співпрацю з цими підприємствами, підписати угоди про постачання ягід на вигідних умовах, співпрацювати з іншими спеціалістами по вирощуванню таких рослин. Виручені кошти вкласти у саджанці з вищою врожайністю і кращими смаковими якостями.

Список використаних джерел

1. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісн. ЖДТУ. – 2010. – №3 (53). – Ч.2.
2. Губіна М.І. Організація експортно-імпортних операцій на підприємстві та шляхи її вдосконалення / М.І. Губіна // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. – 2009. – № 5. – Т.1.
3. Дроздова Г.М. Менеджмент ЗЕД підприємства: навч. посіб. / Г.М. Дроздова. – К.: КНЕУ, 2002. – 172 с.
4. Козик В.В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посіб. / В.В. Козик. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
5. Саллі В.І. Основи ЗЕД: навч. посіб. / В.І. Саллі, О.В. Грифонова, Л.В. Швець. – К.: ВД “Професіонал”, 2003. – 176 с.
6. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / О.В. Шкурупій. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 248 с.
7. Christopher M.L. Logistic and Supply Chain Management – London: Pitman Publishing, 1992.
8. Houlihan J.B. International Supply Chains: A. New Approach // Management Decision, 1988 – Vol. 26 – No. 3 – pp.13-19.
9. Lambert D. M. Cooper M.C. Pagh J.D. Supply Chain Management: Implementation Issues and Research Opportunities // The International Journal of Logistics Management, 1998 – Vol. 9 – No. 2 – pp. 1-19.
10. Oliver K.R., Webber D.M. Supply Chain Management: Logistics Catcher up with the Strategy // M. Christopher. «Logistics: The Strategic Issues» - Chapman & Hall, 1992 – 304.

Стаття надійшла до редакції 28.04.2015 р.

* * *