

УДК 339.56

В. М. Нижник*
С. І. Конєв**

СТРУКТУРНА ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглянуто значення основних структурних особливостей підприємств легкої промисловості, які задіяні у сфері організації експортно-імпоротної діяльності та побудові механізму її забезпечення. Наведено та обґрунтовано місце відділу ЗЕД в організаційній структурі експортно-імпоротної діяльності підприємства та досліджено його основні функції. Виділено зв'язок активізації основних складових механізму забезпечення експортно-імпортних операцій з складовими структурної організації підприємства.

Ключові слова: експорт, імпорт, експортно-імпортна діяльність, іноземний ринок, інтеграційні процеси, складові механізми експортно-імпоротної діяльності

В статье рассмотрены значения основных структурных особенностей предприятий легкой промышленности, которые задействованы в сфере организации экспортно-импортной деятельности и построении механизма ее обеспечения. Приведено и обосновано место отдела ВЭД в организационной структуре экспортно-импортной деятельности предприятия и исследовано его основные функции. Выделена связь активизации основных составляющих механизма обеспечения экспортно-импортных операций с составляющими структурной организации предприятия.

Ключевые слова: экспорт, импорт, экспортно-импортная деятельность, иностранный рынок, интеграционные процессы, составляющие механизма экспортно-импортной деятельности.

The article is about importance of key structural features of light industry enterprises that involved in the organization of export-import activities and mechanism building. It was presented and described place of external relation department in organizational structure of export-import activities of the enterprise and researched its main functions. Also there was emphasized the activation link of export and import mechanism components in the structural organization of the enterprise.

Key words: export, import, export and import activity, foreign market, integration processes, components of export and import activity mechanism.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку експортно-імпоротної діяльності досить важливо досліджувати всі питання, які стосуються організації ефективного забезпечення здійснення експортно-імпоротної діяльності підприємств легкої промисловості, що є досить актуальним в умовах приналежності України до СОТ та посилення інтеграційних процесів. Для того, щоб успішно реалізувати всі поставлені завдання відносно інтенсифікації співробітництва на зовнішньому ринку, перш за все, необхідно дослідити структуру самого підприємства в межах його можливостей побудувати такий механізм організації експортно-імпоротної діяльності, який би міг відповідати як самому підприємству, так і вимогам зовнішнього ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні питання, які пов'язані з вивченням діяльності підприємств легкої промисловості та їх експортно-імпортних операцій досліджували у

своїх роботах такі вчені, науковці та дослідники як: Балабанов І. Т., Балабанов А. І., Бокій В. І., Бражко О. В., Войнаренко М. П., Дралин А. І., Захожай В. Б., Максименко І. О., Кредісов А. І., Нижник В. М., Носова Н. І., Ситорян С. А., Смітенко Б. М., Тарасенко І. О., Торгова Л. В., Уланчука В. С., Хитра О. В., Шишкєдова Н. Н., Чаленко Н. В. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття полягають у акцентуванні уваги на структурних особливостях підприємства щодо організації його експортно-імпоротної діяльності.

Метою статті є визначення основних структурних елементів підприємства в межах яких здійснюється формування належного механізму забезпечення експортно-імпоротної діяльності відносно взаємодії його складових.

Результати дослідження. Сучасний етап розвитку експортно-імпоротної діяльності підпри-

* Нижник В. М. — д-р екон. наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи.

** Конєв С. І. — здобувач.

Хмельницький національний університет, м. Хмельницький.

емств легкої промисловості вимагає розробки виваженого підходу щодо її організації та ефективної реалізації. Якщо звернути увагу на ряд управлінських рішень, які приймаються керівниками підприємств галузі для того, щоб стимулювати розвиток експортно-імпоротної діяльності, слід відмітити те, що більшість управлінських рішень базуються на тих принципах, які є найбільш вигідними для самого підприємства, проте існує і ряд загальних принципів організації експортно-імпоротної діяльності.

Виходячи з сучасних умов співробітництва з СОТ та налагодження партнерських зв'язків з підприємствами країн Європи, організація експортно-імпоротної діяльності для вітчизняних підприємств легкої промисловості повинна базуватись на значенні тих принципів управління, які вимагає європейський ринок та якими керуються всі суб'єкти ринку на ньому.

Тому, досягнення ефективності організації експортно-імпоротної діяльності опирається на наступні принципи, які мають бути реалізовані на підприємстві: взаємність партнерства, обов'язковість виконання умов контрактів, Відкритість до зміни умов зовнішнього ринку, вільний вибір заходів регулювання діяльності суб'єктів ЗЕД, об'єктивність прийняття заходів з регулювання ЗЕД, єдність системи регулювання суб'єктів ЗЕД, взаємозв'язок економічних факторів суб'єктів ЗЕД у прийнятті рішень в даній сфері, планування господарської діяльності у сфері ЗЕД, зацікавленість персоналу підприємства у виході на міжнародний ринок, оберненість зв'язку всередині підприємства, узгодженість сторін з партнерами [1, с.246–247; 2, с. 19–21].

На нашу думку, успішність реалізації організації експортно-імпоротної діяльності на основі зазначених принципів управління, необхідно розглядати на основі побудови продуманого та логічного механізму забезпечення експортно-імпортних операцій підприємствах, який відображатиме узгодженість діяльності всіх суб'єктів та об'єктів, які залучені у організацію та виробництво продукції на експорт і її подальший збут, а також, у здійсненні імпортних операцій постачання сировини та матеріалів, чи інших потрібних для виробництва комплектуючих.

Зміни зовнішньоторговельної сфери та поглиблення інтеграційних процесів радикально змінило статус і значення підприємницької діяльності щодо організації відносин суб'єктів з зовнішнім ринком. Це можна пояснити тим, що з розвитком ринкових відносин та розпаду командно-адміністративної системи, вітчизняні підприємства змушені були самостійно шукати шляхи існування та розширення свого виробництва. Важливо-

го значення в даному питанні набуло посилення експортно-імпортних операцій. У випадку легкої промисловості, виробники змушені були працювати на іноземного споживача за рахунок давальницької схеми виробництва і на основі цього будувати свій експортно-імпортний апарат.

До структури експортно-імпортного апарату підприємства, яка безпосередньо задіяна в сфері зовнішньоторговельних належать наступні підрозділи: відділ маркетингу, інженерно-технічний відділ, оперативно-комерційний відділ, відділ планово-економічних розрахунків, фінансовий відділ, юридичний відділ, бухгалтерія та відділ ЗЕД [3, с. 37].

Також, на нашу думку, в межах даної структури, досить важливо для підприємств було б створити окремо планово-конструкторський та науково-інноваційні відділи.

Специфіка планово-конструкторського відділу полягає в тому, щоб здійснювати всі операції з планування виробництва належної продукції на експорт з урахуванням залучення витрат на імпорту сировину та матеріали. В даному відділі велика роль виділяється конструкторам, які створюють ту чи іншу продукцію.

Специфіка науково-інноваційного відділу виявляється в тому, що його фахівці є високоспеціалізованими працівниками, які здатні приносити та впроваджувати нові ідеї у виробничі підходи підприємства щодо експортної продукції та визначенні специфіки налагоджені більш вигідної імпоротної мережі. В даному відділі велика перевага повинна приділятися НДДКР підприємства у сфері стимулювання експортно-імпоротної діяльності.

Відділ ЗЕД підприємства відіграє ключову роль у забезпеченні ефективного здійснення експортно-імпортних операцій, що проявляється через ряд функцій, які він здійснює.

Основні функції відділу ЗЕД полягають наступному:

— по перше, відділ ЗЕД здійснює дослідження зовнішнього ринку за рахунок вивчення попиту споживачів і смаків споживачів, умов збуту, структури ринку та його конкурентоспроможності, що в подальшому, дасть можливість зрозуміти як правильно необхідно організувати науковий підхід у стимулюванні експортно-імпоротної діяльності, її технологічного забезпечення, налагодження виробничого та збутового процес;

— по друге, відділ ЗЕД працює над налагодженням зв'язків та підбором партнерів, з якими необхідно заключити контракт чи продовжити його, що охоплює організацію роботи з дилерами, брокерами, торговими агентами, відділами митниці, постачальниками та покупцями;

— по третє, відділ ЗЕД працює над організацією міжнародних переговорів, прийняттям та виїздом делегації зі спеціалізованою зовнішньоторговельною місією;

— по четверте, відділ ЗЕД здійснює контроль за проведенням експортно-імпортних операцій, оформленням документів та обліку проведення розрахунків ЗЕД [3, с.34–35].

— по п'яте, відділ ЗЕД займається пошуком каналів для залученням необхідних імпортних ресурсів для виробництва товарів на експорт;

— по шосте, відділ ЗЕД сприяє залученню науково-технологічного співробітництва для модернізації технологій на підприємстві, які б відповідали виробництву товарів згідно іноземних вимог;

— по сьоме, відділ ЗЕД активно приймає участь та займає ключову нішу у розробці експортної та імпортної стратегії підприємства;

— по восьме, на відділ ЗЕД покладається розповсюдження міжнародної реклами, організацію у прийнятті участі в міжнародних виставках, ярмарках, аукціонах, конкурсах, торгах, тощо [3, с. 37].

— по дев'яте, відділ ЗЕД активно працює у сфері застосування митно-тарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі для підвищення ступеня рівня безпеки підприємства та обігу грошових коштів за результатами реалізованих експортно-імпортних операцій.

Для того, щоб здійснити організацію експортно-імпортних операцій підприємства, керівники підприємств легкої промисловості повинні чітко розуміти, що відділ ЗЕД активізує роботу всіх інших відділів підприємств, особливо в тому випадку, якщо дане підприємство є експортно-орієнтованим та має специфічні особливості виходу на зовнішній ринок. У випадку вітчизняних підприємств легкої промисловості, єдиним та переконливим способом виходу на зовнішній ринок Європи впродовж останніх десяти-дванадцяти років, і на сьогодні залишається, співробітництво на основі давальницької схеми виробництва.

Якщо порівняти залучення та прийняття участі в здійсненні експортно-імпортних операцій всіх структурних підрозділів підприємства поряд з відділом ЗЕД, слід вважати, що даний відділ є досить специфічним за своїм впливом на діяльність підприємства тільки виходячи з того, що на сьогодні, за умов поглиблення інтеграційних умов, вихід на зовнішній ринок має ключове значення для розвитку кожної господарської одиниці.

Через те, на сьогодні, всі процеси на кожному з вітчизняних підприємств легкої промисловості спрямовуються на налагодження закордонних поставок і продаж. Крім того, відділ ЗЕД підприємства є головною структурною одиницею

його механізму забезпечення експортно-імпортної діяльності, на який не тільки покладається реалізація всіх раніше наведених функцій, а і безпосередня близькість, взаємодія та регулювання переважної кількості виробничих процесів підприємства. Це свідчить про те, що даний відділ досліджує і аналізує не тільки можливості включення підприємства до співпраці з іноземними ринками, а і можливості самого підприємства відповідати всім потрібним вимогам для участі у даній співпраці. На рис. 1., наведена структурна організація здійснення експортно-імпортних операцій підприємства на основі активізації відділу ЗЕД в ній.

Згідно рис. 1, слід зазначити, що для того, щоб експортно-імпортна діяльність підприємств легкої промисловості здійснювалась ефективно та належним чином активізувала механізм її забезпечення в умовах виходу ринок на основі співробітництва по давальницькій схемі виробництва, окремо, необхідно виділити два організаційно-функціональні блоки функціонування підрозділів підприємств галузі, а саме: блок управління та адміністрування, блок виробництва та дослідження.

Здійснення експортно-імпортних операцій вимагає ретельної співпраці відділу ЗЕД з багатьма іншими структурними відділами підприємства, оскільки, вирішення питань дослідження ринку, підписання контрактів, організації виробництва продукції на експорт, впровадження нових технологій, використання митно-тарифних заходів при імпорті та збут вимагають реалізації багатьох задач, які покладають на тісну співпрацю всіх працівників підприємства з відділом ЗЕД.

Виходячи з вищесказаного, слід відмітити те, що механізм забезпечення експортно-імпортних операцій, для вітчизняних підприємств легкої промисловості, слід формувати виходячи з особливостей самого підприємства, а саме в рамках тих складових, які окреслюють діяльність всіх його структурних підрозділів. На нашу думку, до таких складових, слід віднести наступні: складова управління, фінансова складова, маркетингова, інженерно-технологічна, виробнича та складова митно-тарифного регулювання (рис. 2).

Згідно рис. 2, досягнення ефективності здійснення експортно-імпортної діяльності підприємства опирається на ряд структурних особливостей, які необхідно врахувати у побудові належного механізму її забезпечення, оскільки кожна з зазначених складових охоплює різноманітний спектр завдань за різним рівнем своєї спрямованості при виході підприємства на зовнішній ринок за допомогою виробництва продукції на експорт.

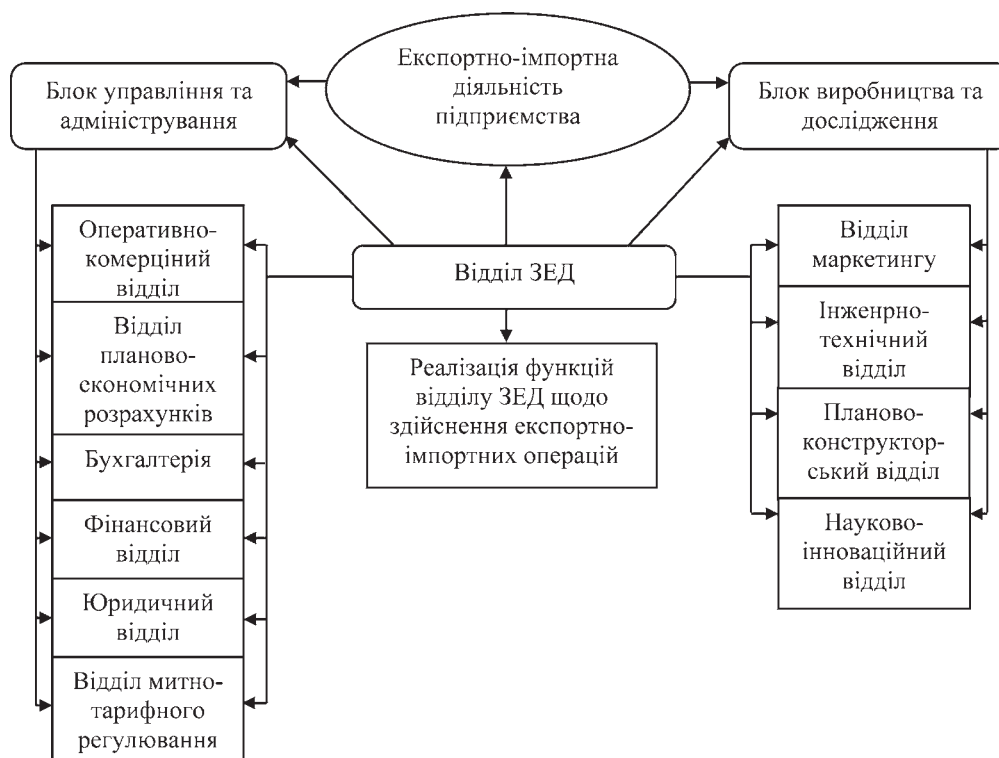


Рис. 1. Структурна організація здійснення експортно-імпортних операцій підприємства на основі активізації відділу ЗЕД (складено та систематизовано авторами на основі: [2, с.34–35])



Рис. 2. Складові ефективного здійснення експортно-імпортних операцій підприємства (складено авторами на основі: [2, с. 34–35; 3, с. 37; 4, с.6–8])

Якщо звернути увагу на функціональну особливість кожної складової механізму забезпечення експортно-імпортної діяльності підприємств легкої промисловості, слід зазначити наступне:

— блок управління та адміністрування активізує складову управління, фінансову складову та складову митно-тарифного регулювання;

— блок виробництва та дослідження активізує маркетингову, виробничу та інженерно-технологічну складову.

Висновок. Отже, для того щоб активізувати належну організацію забезпечення експортно-імпортної підприємств легкої промисловості, необхідно звернути увагу на їх структурні особливості, а саме діяльність відділів, які задіяні у виробництві продукції на зовнішній ринок. В подальшому, функціональна специфіка кожного

відділу, для керівників вітчизняних підприємств дозволить сформуванню та побудувати належний механізм забезпечення їх експортно-імпортної діяльності.

Література

1. Дралин А. И. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / А. И. Дралин, С. Г. Михнева. — Изд. 2-е, перераб. и доп. — Пенза : Информационно-издательский центр ПГУ, 2006. — 127 с.

2. Смитиенко Б. М. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. для студ. сред. проф. учеб. заведений / Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелов, С. В. Карпова и др. ; под. ред. Б. М. Смитиенка и В. К. Поспелова ; 5 изд., испр. — М. : Издательский центр «Академия», 2008. — 304 с.

3. Соркин С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учеб. пособие. / С. Л. Соркин. — Минск : Современ. шк., 2006. — 283 с.

4. Johnson Thomas E. Export / Import documentation and procedures: Fourth edition / Thomas E. Johnson // AMACOM. — 2002. — 607 p.

Поступила до редакції 24.08.14

© В. М. Нижник, С. І. Конєв, 2014

УДК 338.1

О. О. Орлов*
О. І. Гончар**

МАРЖИНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено існуючі методичні підходи до оцінки вартості потенціалу підприємства, зроблено критичні зауваження щодо доцільності їх використання. Запропоновано застосування альтернативного — маржинального підходу, на основі якого передбачається позиціонування коефіцієнта беззбитковості як показника рівня використання економічного потенціалу, а «запасу надійності» — для оцінки «міри ефективності» його використання. Визначені переваги та можливості використання маржинального підходу до оцінювання.

Ключові слова: економічний потенціал, оцінювання, методичний підхід, показники, розвиток, рішення, обґрунтування, підприємство.

Исследованы существующие методические подходы к оценке стоимости потенциала предприятия, сделано критические замечания о целесообразности их использования. Предложено применение альтернативного — маржинального подхода, на основе которого предполагается позиционирование коэффициента безубыточности как показателя уровня использования экономического потенциала, а «запаса надежности» — для оценки «степени эффективности» его использования. Определены преимущества и возможности использования маржинального подхода к оценке.

Ключевые слова: экономический потенциал, оценки, методический подход, показатели, развитие, решение, обоснование, предприятие.

The existing methodological approaches to assessing the value potential of the company, made critical comments on the appropriateness of their use. Application of alternative — margin approach based positioning factor which is expected to break even as an indicator of the level of economic potential, and the «margin of safety» — to assess the «degree of effectiveness» of its use. The advantages and possibilities of using marginal approach to evaluation.

Keywords: economic potential, evaluation, methodical approach, performance, development, solutions, study, business.

Актуальність теми. Сучасне динамічне ринкове середовище вимагає удосконалення підходів щодо визначення стану та можливостей підприємств, оцінювання економічного потенціалу. Вартісна оцінка потенціалу підприємства дає можливість не лише оцінити його величину, але і обґрунтувати рішення щодо оптимізації та розвитку.

Результати оцінювання використовуються для вибору і обґрунтування інноваційних та інвестиційних проєктів, забезпечення прав власності, кредитування та інше.

В сучасній економічній теорії сформовані три методичні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємств: дохідний (результативний), витратний, ринковий (порівняльний). В основі вартісної оцінки економічного потенціалу лежать грошові потоки, які формуються у вигляді чистого доходу та інших фінансово-економічних результатів оцінки вартості земельних ділянок, рухомого та нерухомого майна, трудового потенціалу, нематеріальних ресурсів і бізнес-процесів [1, с. 83–87].

* Орлов О. О. — д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства і підприємництва.

** Гончар О. І. — канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства і підприємництва.

Хмельницький національний університет, м. Хмельницький.