

УДК: 339.9:658

Конєв С.І., здобувач

Хмельницький національний університет

**АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ У ФОРМУВАННІ
ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В статье рассматривается и анализируется специфика и использование основных теоретических подходов в формировании экспортно-импортной деятельности предприятия.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, внешний рынок, системность, стратегия предприятия, разделение труда, правовое регулирование.

In the article specific character and the usage of the main theoretical approaches in the formation of enterprise's export and import activity are considered and analysed.

Key words: foreign-economic activity, export, import, foreign market, system, enterprise's strategy, division of labor, legal regulation.

Постановка проблеми. Під впливом ринкових перетворень значно змінюються основні принципи функціонування багатьох промислових підприємств. Вступ України до Світової організації торгівлі в умовах відкритої економічної системи супроводжується зниженням бар'єрів для міграції товарів, капіталу, інформації та робочої сили між внутрішнім і зовнішніми ринками. Слід врахувати те, що підвищується роль самостійності українських підприємств у здійсненні експортно-імпортних операцій, що створює необхідність використання всіх можливостей, які відкриваються на зовнішньому ринку. Виходячи з цього, будь-яке вітчизняне підприємство повинне орієнтуватися на сукупність загальних підходів і принципів, що набувають обов'язкового характеру їх дотримання та пристосування до умов, які стають все більш важливим чинником розвитку та управління окремого підприємства, виходячи з тиску іноземних конкурентів на вітчизняному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові уявлення про регулювання і розвиток експортно-імпоротної діяльності підприємств почали формуватися ще на ранній стадії становлення економічної теорії. Основні принципи міжнародного товарообміну і світової спеціалізації праці розкриті в роботах А. Сміта, Д. Рікардо, Е. Хекшера, Б. Оліна, П. Самуельсона, В. Леонтєва, Дж. Мілля та ін. Вивченню закономірностей інтернаціоналізації присвячені праці В. Андріанова, О. Богомолова, М. Кастельса, Дж. Сакса, Е. Уорнера, Й. Шумпетера та ін. Проблеми геоконкуренції та їх прояв на макро- і мікрорівні досліджені в роботах П. Друкера, В. Іноземцева, С. Кузубова, М. Портера, А. Юданова та ін. Теоретичні й практичні аспекти управління зовнішньоекономічними зв'язками підприємств знайшли відображення в працях В. Бокова, М. Моїсєвої, С. Пивоварова, В. Попова, Ю. Савинова та інших. У західній економічній літературі з 70-х років значна увага стала приділятися вивченню суті і моделюванню процесу інтернаціоналізації підприємств. Найбільш вагомий внесок в цьому напрямі внесли П. Барклі, Р. Вернон, Дж. Даннинг, М. Кессон, Дж. Йохансон та інші. Важливі етапи теорії інтернаціоналізації були проаналізовані в роботах Д. Аакера, І. Ансоффа, С. Уїллера, Дж-П. Дженнета та інших [6].

Основною **метою** дослідження є аналіз теоретичних підходів, характеристика їхніх переваг та впливу на ефективність організації, подальшого розвитку та формування експортно-імпоротної діяльності вітчизняних підприємств в умовах виходу на іноземний ринок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективний розвиток підприємства можливий лише при використанні переваг господарської діяльності, які відкривають широкі можливості нарощування ринкової вартості за допомогою підвищення потенціалу по всіх основних елементах: фінансовому, виробничо-технологічному, маркетинговому, ресурсному, організаційно-управлінському та кадровому.

Основа концепції розвитку підприємства тісно пов'язана і базується на таких припущеннях: процес еволюції підприємства відбувається відповідно до принципів і законів загальної теорії системи; підприємство як відкрита і розвинута система створює передумови для ефективної діяльності; процес інтернаціоналізації стає стратегічним чинником зростання підприємства; виходячи з наростаючого тиску глобальних сил зовнішнього середовища, значущість стратегії розвитку підприємства підвищується [6].

Сьогодні в Україні будь-яке підприємство як суб'єкт господарювання має можливість активно брати участь у міжнародному економічному співробітництві.

Нормами Закону України від 16.04.1991 № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначено, що зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

До головних видів зовнішньоекономічної діяльності належать 16 основних. Майже усі види ЗЕД відображені в експорті та імпорті товарів і послуг: експорт та імпорт товарів, науково-технічних досягнень, капіталу та робочої сили; надання суб'єктами ЗЕД послуг іноземним суб'єктам; наукова, науково-технічна, науково-виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі; міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами; кредитні та розрахункові операції між суб'єктами ЗЕД; створення суб'єктами ЗЕД банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами підприємств на території України; спільна підприємницька діяльність між суб'єктами ЗЕД (спільні підприємства); підприємницька діяльність ЗЕД на території України, аналогічна діяльність суб'єктів ЗЕД за межами України; оптова, консигнаційна та роздрібна торгівля на території України за іноземну валюту; товарообмінні (бартерні) операції ЗЕД; орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами ЗЕД; операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку; посередницькі операції (на підставі комісійних, агентських договорів, договорів доручення та інших); міжнародна кооперація [1].

Одним із основних теоретичних підходів, що забезпечують функціонування зовнішньоекономічної діяльності підприємства, є системний підхід.

Виходячи з особливостей підприємства, можна визначити закономірності його розвитку: підприємство є органічно цілісною динамічною системою, що складається з об'єктивно обумовлених елементів; у своїй діяльності підприємство керується цілями, які різняться за змістом і перспективою у часі; підприємство є відкритою соціально-економічною системою, що функціонує і розвивається завдяки взаємодії із зовнішнім оточенням; зовнішнє середовище безпосередньо впливає на діяльність підприємства, тому що місія, цілі, функції, ресурси підприємства тісно пов'язані із зовнішнім оточенням; підприємство – система, що розвивається і прагне до стійкості структури.

Закономірності розвитку підприємства і формування його зв'язків із зовнішнім середовищем були розглянуті з позицій системних теорій, які розробили в своїх працях Л. Берталанфі, І. Пригожина, І. Стенгерс, М. Моїсеєва. Згідно з основним постулатом загальної теорії, в процесі свого розвитку система проходить дві стадії – еволюційну і революційну. Під час розгортання еволюційного процесу відбувається повільне накопичення кількісних і якісних змін показників системи та її компонентів, відповідно до яких в переломній точці система вибере один із можливих для неї альтернативних варіантів [6].

Україна є державою з перехідною економікою, що обумовлює деяку специфіку принципів управління, які мають застосовуватися. Виходячи з цього, зовнішньоекономічна діяльність буде найбільш успішною лише в тому випадку, якщо вихід підприємств на міжнародні ринки буде не тільки добре продуманим, всебічно обґрунтованим, а й впливатиме з довгострокових цілей. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність є тісно пов'язаною зі стратегічним управлінням підприємством [5].

В основі стратегічного підходу лежить стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що являє собою комплекс управлінських рішень, які звужують всю множину зовнішньоекономічних дій підприємства до сукупності найбільш ефективних з точки зору довгострокових цілей, сформульованих у загальній стратегії.

Виходячи з видів об'єкта управління, розрізняють такі стратегії:

- корпоративна стратегія – це стратегія великих за розміром та складних за структурою об'єднань підприємств, які належать, як правило, до різних галузей економіки;
- стратегія підприємства (бізнес-стратегія) – це стратегія найменшої ланки економіки країни – окремого підприємства [3, с. 15].

Стратегія, що розробляється підприємством, повинна являти собою сукупність декількох стратегій. Ці стратегії мають бути погоджені та тісно взаємодіяти одна з одною. Стратегічний вибір підприємства повинен бути визначеним та однозначним. Тільки в цьому випадку підприємство досягне успіху.

Теоретичні засади формування зовнішньої стратегії підприємства полягають у тому, що існує декілька етапів формування зовнішньоекономічної стратегії підприємства, а саме:

1. Попередній – являє собою аналіз особистого потенціалу керівництва, його зацікавленості в розробці стратегії, діагностику підприємства в усіх напрямках та вибір погоджених позицій керівництва і залучених експертів;
2. Вироблення альтернативних стратегій – це формування робочих груп для розробки різних варіантів стратегії та оцінка стратегії експертами.
3. Ранжирування альтернативних стратегій і прийняття рішень – полягає у розгляді стратегічних проблем, виборі критерію та розробці цільових програм [5].

Зв'язок стратегічного та системного підходів можна побачити, виходячи з основних функцій стратегій економічних суб'єктів:

- координація дій керованої системи з метою адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища і дослідження стійких позицій у довгостроковій перспективі;
- координація дій елементів керованої системи на кожному етапі розвитку, яка спрямована на досягнення поставлених на цьому етапі цілей та задач;
- обґрунтування принципів розподілу ресурсів за напрямками діяльності і, виходячи з цього, між елементами системи [3, с. 15].

Таким чином, розпочавши зовнішньоторговельну діяльність, підприємство будь-якої форми власності зіштовхується з рядом несподіваних труднощів. Уникнути їх дозволяє тільки попередньо розроблена стратегія.

У контексті системних теорій і концепцій самоорганізації вивчення ролі процесу інтернаціоналізації в розвитку підприємства необхідно визначити і уточнити поняття «розвиток підприємства» та проаналізувати властивості підприємства як відкритої соціально-економічної системи; дослідити вплив глобального середовища на процеси, що відбуваються в сучасних умовах на підприємствах.

Термін «розвиток» є одним із ключових в концепції розвитку діяльності підприємства. З цим поняттям пов'язується процес самооновлення і підвищення конкурентоспроможності й процес оптимального зростання, що означає приведення системи в стан економічної рівноваги.

«Розвиток підприємства» виступає як систематичний процес його вдосконалення і, як результат, – позитивні зміни, що виражаються в підвищенні конкурентоспроможності, поліпшенні позиції на ринку і збільшенні ринкової капіталізації. Розвиток означає процес якісних змін усієї системи підприємства, що веде від одного стану до іншого, більш стійкого.

Наведені вище трактування дозволяють виокремити зв'язок системного підходу та поняття «розвиток підприємства», яке полягає в тому, що такий підхід сприяє просуванню до логічного вибудовування концепції розвитку [6].

На підставі вивчення теоретичних поглядів і теорій неможливо не виокремити підхід, який лежить не тільки в основі зовнішньоекономічної діяльності, а й усієї економічної системи в цілому. Таким підходом є поділ праці.

Міжнародний поділ праці спирається на спеціалізацію підприємств окремих країн, тому питання про необхідність входження промислового комплексу України в світове господарство на сьогодні є надзвичайно актуальним. Виробничий процес припускає спеціалізацію різних видів трудової діяльності, їх кооперацію і взаємодію.

Головним напрямом розвитку міжнародного поділу праці стало розширення міжнародної спеціалізації окремих підприємств та кооперування виробництва.

Виділяють три основні методи, які використовуються при налагодженні коопераційних зв'язків: здійснення спільних програм, спеціалізація в договірному порядку та утворення спільних підприємств.

Міжнародне кооперування виробництва промислових підприємств України охоплює різні сфери співробітництва. До них відносяться:

- виробничо-технологічне співробітництво, яке включає передачу ліцензій та використання прав власності, розробку та погодження проектно-конструкторської документації, технічних процесів, технічного рівня і якості продукції, будівельних і монтажних робіт, модернізацію кооперуючих підприємств, удосконалення управління виробництвом, стандартизацію, уніфікацію, сертифікацію, розподіл виробничих програм;
- торгово-економічні процеси, що пов'язані з реалізацією кооперованої продукції;
- гарантоване обслуговування техніки [2, с. 5].

Діяльність будь-якого підприємства спирається на ряд послідовних дій, які передують одна одній, взаємозалежать та пов'язуються між собою. В сучасних умовах, які диктує ринкова економіка, для виходу вітчизняних підприємств на зовнішній ринок необхідно вживати всі можливі способи щодо удосконалення зовнішньоекономічної діяльності. Дуже важливо організувати цю діяльність таким чином, щоб вона була якісною та приносила прибутки. Через те, одним із основних підходів, який лежить в основі розвитку експортно-імпортних відносин, є організаційний підхід. Будь-яке підприємство потребує логічної та послідовної організації його роботи, що є невід'ємним чинником, який впливає на кінцевий результат. Ефективність організації експортно-імпортних операцій значним чином пов'язана з ефективністю функціонування підприємства в цілому.

Організаційний підхід полягає в тому, що для удосконалення організації експортно-імпортних операцій необхідно звертати увагу на всі елементи діяльності підприємства, а саме розглядати та будувати організацію як окремо експортних операцій, так і окремо імпортних.

Удосконалення організації експортних операцій необхідно починати з:

- правильного підбору менеджерів з продажу, адже від їх кваліфікації залежить правильна організація експортних операцій;

- правильного вибору маркетингової політики;
- правильного підбору агентів з пошуку ринків збуту;
- дослідження цін на продукцію;
- пошуку шляхів мінімізації витрат на організацію експортних операцій та їх здійснення.

Удосконалення ефективності імпорتنих операцій в умовах кризи можна досягти шляхом:

- пошуку більш вигідних постачальників;
- застосування засобів страхування валютних ризиків, а саме правильного вибору валюти та регулювання валютної позиції по контрактах;
- організації потрібних строків поставки;
- організації безперервності поставок, якщо це необхідно для ефективної діяльності підприємства;
- організації правильного транспортного забезпечення.

Таким чином, при послідовній та правильній організації експортно-імпорتنих операцій можна досягти ефективних фінансових результатів. Завжди потрібно брати до уваги те, що існують можливі шляхи удосконалення експортно-імпорتنих операцій. Для цього необхідно зважати на всі їх складові [7].

У зв'язку з великою увагою, що приділяється сьогодні експортно-імпортним операціям з боку суб'єктів економічної діяльності, а саме з точки зору діяльності українських підприємств, виникає потреба в аналізі особливостей процесу правового регулювання їх діяльності, адже саме експортно-імпортні операції є не тільки однією з основ товарного обігу в Україні, а й джерелом валютних надходжень організацій-резидентів. Тому одним із найвагоміших базових підходів формування зовнішньоекономічної діяльності є правове регулювання.

Основою правового регулювання діяльності підприємств України на зовнішніх ринках є Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність», який дає визначення основним термінам, застосовуваним у практиці зовнішньоекономічної діяльності; закріплює основні принципи і правила здійснення зовнішньоекономічної діяльності; визначає коло суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, їх права та обов'язки; дає перелік можливих видів зовнішньоекономічної діяльності; законодавчо закріплює регулювання зовнішньоекономічної діяльності; регулює економічні відносини України з іншими державами та міжнародними міжурядовими організаціями; захищає права та інтереси держави і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; зумовлює відповідальність України як держави і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при порушенні ними законів України чи обов'язків, пов'язаних з виконанням контракту, а також визначає застосовувані до них санкції.

Правове регулювання експортно-імпорتنих операцій суб'єктів господарювання здійснюється державою шляхом використання певних заходів, які залежно від характеру та різновиду застосованих прийомів, відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», можуть бути поділені на:

- тарифні – що ґрунтуються на використанні митного тарифу;
- нетарифні – регулювання адміністративного характеру, які не пов'язані з використанням митного тарифу (квоти, ліцензії, субсидії, антидемпінгові заходи, торгові договори тощо) [4].

Висновки. Отже, для ефективної діяльності будь-якого підприємства слід приділяти увагу багатьом загальноприйнятим аспектам, особливостям та підходам, які покликані спрямовувати діяльність підприємств відповідно до сучасних вимог, які ставить перед ними ринкова економіка.

Правильний аналіз окремих теоретичних підходів сприяє розробці плану дій, який би міг задовольнити підприємство та вивести його на іноземний ринок з метою отримання прибутку та здійснення успішного розвитку зовнішньоекономічних операцій. Таким чином, в процесі дослідження було виокремлено основні підходи щодо формування експортно-імпоротної діяльності підприємства, які, виходячи з важливості своєї специфіки, є обов'язковими умовами в управлінні розвитком підприємства. Саме на ці підходи мають орієнтуватись українські підприємства, спрямовуючи свою діяльність на зовнішній ринок. Такими підходами є системність, правильний вибір стратегії підприємства, поділ праці, організаційний підхід та правове регулювання підприємства. Кожен із цих підходів є тісно пов'язаним один з одним за своїм характером взаємовпливу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 року № 959-ХІІ, із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 14 вересня 2006 року № 139-V.
2. Голубева І.А. Напрямок формування зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств в ринкових умовах: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.01 – «Економіка промисловості». / І.А. Голубева. – Одеса, 2002. – С. 18.

3. Кісь О.П. Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 – «Економіка, організація і управління підприємствами». / О.П. Кісь. – Харків, 2005. – С. 27.
4. Максимчук С. Правове регулювання експортно-імпортних операцій [Електронний ресурс] / Максимчук С., Федорюк А.Л. – Режим доступу: <http://conf-cv.at.ua/forum/55-544-1>
5. Болотіна І.Ю. Теоретичні засади формування зовнішньоекономічної стратегії підприємства [Електронний ресурс] / Болотіна І.Ю. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/30_NIEK_2009/Economics/54227.doc.htm
6. Шмаленко Я.В. Теоретичні основи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах відкритої економіки [Електронний ресурс] / Шмаленко Я.В. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2010_2/2010/02/100207.pdf
7. Давиденко В.В. Удосконалення експортно-імпортової діяльності підприємства в умовах кризи [Електронний ресурс] / В.В. Давиденко, О.А. Зубарева. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_1/Zubareva_110.htm
8. http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_1/Zubareva_110.htm

Стаття надійшла до редакції 13.03.2012.

УДК 658.011.3:621(47746)

Щербатих Д.В., ст. викладач

Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ

В статті досліджено показники платоспроможності на підприємствах машинобудування в Черкаській області, тому що їх результати несуть аналітичну цінність для різного типу користувачів.

Ключевые слова: *отрасль, модель, машиностроение, коэффициент финансового левериджа, коэффициент финансирования, коэффициент финансовой автономии, коэффициент задолженности, оценка, результат.*

The article examines solvency indices at machine-building enterprises in Cherkasy region, because their results are carrying analytical value for different types of users.

Key words: *branch, model, machine-building, financial leverage ratio, funding ratio, financial autonomy ratio, debt ratio, rating, result.*

Постановка проблеми. На практиці аналіз фінансового стану неплатоспроможних підприємств ґрунтується, головним чином, на відносних показниках, оскільки абсолютні показники балансу в умовах інфляції складно привести до зіставного вигляду. Крім того, фінансові коефіцієнти, розраховані як відношення абсолютних показників, мають велику інформаційну цінність для аналізу і дозволяють отримати кількісну оцінку фінансового стану підприємства, і одними з таких є показники платоспроможності.

Аналіз останніх досліджень. Аналізом розвитку та стану машинобудівної галузі та аналізом фінансового стану неплатоспроможних підприємств у цій галузі займається велика кількість вітчизняних вчених, серед яких можна виділити таких як: Бланк І.О., Кудря Я.В., Макаренко І.О., Терещенко О.О., Штангрет А.М., Скриньковський Р.М. та інші.

Постановка завдання. Зважаючи на постійну динаміку та зміни у фінансовому стані підприємств машинобудування і постійне виникнення нових проблем, залишається невирішене питання їх сучасного стану, тому необхідно проаналізувати показники платоспроможності та надати їх оцінку на підприємствах машинобудування в Черкаській області для різного типу користувачів.

Виклад основного матеріалу. За допомогою показників платоспроможності оцінюють можливість підприємства виконувати зобов'язання перед кредиторами й інвесторами, що мають довгострокові вкладення в підприємство. Визначення одиничних показників платоспроможності ґрунтується на співвідношенні між окремими статтями пасиву балансу підприємства, що дозволяє виміряти фінансовий ризик і вірогідність банкрутства [1, с. 192].