

9. Валовий внутрішній продукт у 2010 році // Держкомстат України, 1998-2010. Дата останньої модифікації: 1/10/110 [Електронний ресурс]
http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/vvp_kv2010_u.htm

The theoretical approaches to determination of indexes of change of Ukraine GDP share in an analogical world index are lighted. The methods of GDP indexes calculation are examined. The analysis of dynamics of indexes of nominal GDP, GDP per capita, purchasing-power parity GDP, part of domestic GDP in world GDP. The prognosis of index of GDP relation (nominal and purchasing-power parity) of Ukraine to the world level is done by means of extrapolation method. The estimation of quality of Ukraine economic increasing is accentuated.

Серажим В. І.

к.е.н., доцент НТУУ «КПІ»

Балюк Є. Ю.

студентка ФММ НТУУ «КПІ»

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

У роботі визначено підрозділи, з яких складається експортний відділ, досліджено помилки пов'язані з експортною діяльністю, виявлені функції, пов'язані з експортною діяльністю, перелічені документи, пов'язані з імпортом, визначено дії консультанта задля зведення мита до мінімуму, перелічені загальні проблеми експортно-імпортової діяльності.

Ключові слова: зовнішньоторговельні операції, експортна діяльність, імпорتنі операції.

Вступ. Сучасні потреби економічного життя України направлені на побудову ринкового господарства, появу нових структур виробництва; побудову економічних зв'язків з іншими країнами. У зв'язку з цим, з боку суб'єктів економічної діяльності, виникає потреба в аналізі особливостей процесу міжнародної торгівлі і факторів, що впливають на її кінцевий результат для кожної зі сторін. Тому, представляється необхідним визначити найбільш оптимальні умови зовнішньоекономічного контакту як з погляду експорту, так і імпорту. Процес змін, що спостерігається в даний час в Україні, проникнув в усі сфери економічного життя. У цих умовах експортно-імпорتنі операції стають однією з основ товарного обігу в Україні і джерелом валютних надходжень організацій.

Постановка задачі. Основною метою роботи є опис організації проведення операцій, пов'язаних з експортом та імпортом. Основним завданням є виявлення проблем, з яким стикаються підприємства в експортно-імпортній діяльності.

Результати дослідження. Вихід на зовнішній ринок самостійно господарюючих суб'єктів повинен сприяти просуванню економіки до системи світогосподарських відносин, формуванню економіки відкритого типу.

Зовнішньоекономічна діяльність включає такі основні напрямки:

- вихід на зовнішній ринок;
- експортно-імпортні поставки товарів, послуг і капіталу;
- валютно-фінансові та кредитні операції;
- міжнародний маркетинг.

Ринкова стратегія підприємства передбачає співставлення всіх альтернативних варіантів у сфері зовнішньоекономічної діяльності й обґрунтування прийняття оптимального рішення.

Якщо обсяг зовнішньоторгових операцій у підприємстві незначний і основна частина продукції реалізується на зовнішньому ринку, то для здійснення зовнішньоторгових операцій воно використовує торговий апарат, який розрахований для роботи на внутрішньому ринку.

Ефективність організації експортно-імпортних операцій залежить від функціонування підприємства в цілому. Так організація експортних операцій залежить від кваліфікації менеджера з продаж, від обраної маркетингової політики, від діяльності агентів з пошуку ринків збуту, від якості продукції, від ціни продукції, від витрат на організацію експортних операцій та їх здійснення. Ефективність імпортних операцій залежить від правильності вибору постачальників, від якості сировини, від його ціни, від строків поставки та їх безперервності, від потреби виробництва у сировині, від виконання обов'язків з постачання сировини й з оплати, від ефективності роботи митного відділу, від транспортного забезпечення[4].

При збільшенні зовнішньоторгових операцій створюється спеціальний експортний відділ, котрий не входить до складу внутрішнього збутового апарату.

Він, як правило, складається з таких підрозділів:

- функціональні сектори (торгово-договірний, валютний, калькуляції, транспорту, реклами) вивчають відповідні функціональні питання, постачають начальство необхідними відомостями про умови здійснення зовнішньоторгових операцій, надають кваліфіковані консультації;
- територіальні сектори приділяють увагу всім питанням торгівлі з певною групою країн незалежно від номенклатури товару;
- галузеві сектори займаються питаннями торгівлі лише якимось окремим товаром чи дуже близькою за характером групою товарів [5].

Багато підприємств, почавши експортну діяльність, стикаються з несподіваними труднощами. От чому до початку експортної діяльності необхідно розробити стратегію експорту. Проте до початку її розробки підприємству варто зрозуміти деякі основні проблеми, пов'язані з експортом .

Крім труднощів, характерних для міжнародного бізнесу узагалі, а не лише для експортної діяльності, наприклад, проблем мови і культурних розбіжностей, нові підприємства, які займаються експортом часто

стикаються із завданнями, при виконанні яких виникають помилки, перелічені нижче:

- нездатність залучити кваліфікованих експертів з експорту і розробити основний план міжнародного маркетингу до початку експортної діяльності;
- недостатня готовність вищої ланки керівництва до подолання початкових труднощів і коригування потреби у фінансових коштах для експортної діяльності;
- недостатня старанність у виборі закордонних агентів і оптовиків;
- погоня за замовленнями з будь-якої країни світу, а не створення бази для розгортання прибуткових операцій і упорядкованого зростання;
- нехтування експортною діяльністю в періоди ринкових бумів;
- неспроможність вести справи з іноземними оптовиками на тих самих засадах, що і з їхніми конкурентами на внутрішньому ринку;
- небажання модифікувати продукцію відповідно до державного регулювання чи культурних переваг в інших країнах;
- нездатність видавати службову, комерційну і гарантійну документацію на мовах, зрозумілих торговим партнерам підприємства за кордоном;
- нездатність залучити компанію, що спеціалізується на управлінні експортною діяльністю, чи іншого посередника у сфері маркетингу, коли підприємство не має у своєму розпорядженні людей, які вміють виконувати спеціалізовані експортні функції;
- нездатність активно використовувати ліцензійні угоди або угоди про створення спільних підприємств. Цей момент має особливе значення в країнах, що обмежують імпортування [2].

Компанії, що займається чи планує займатися експортною діяльністю, варто вирішити, хто саме буде виконувати у цьому зв'язку деякі важливі функції – співробітники компанії чи інші підприємства за контрактом.

Можна виділити такі важливі функції, пов'язані з експортною діяльністю:

- стимулювання збуту, одержання замовлень, дослідження ринку;
- виконання кредитних досліджень, здійснення платежів і інкасація надходжень;
- організація перевезення вантажів за кордон;
- підтримка персоналу підприємства, що займається збутом, розподілом і рекламою [3].

Щодо імпорту, то імпортні операції неможливо здійснювати, не володіючи певним досвідом спілкування з відповідними установами і підготовки необхідної документації, а саме цього підприємство іноді намагається уникнути. Тоді на допомогу приходить брокер з питань імпорту. Важливу роль в імпорті відіграють такі документи:

- розписки за товари, передані транспортно-експедиційній компанії для перевезення до місця кінцевого призначення;
- контракти на надання послуг з боку транспортно-експедиційної компанії;

– документи, що засвідчують право власності на товар.

Імпортуючи товари в іншу країну, підприємство повинно досконало знати роботу митниці. З процедурного погляду, коли товар прибуває в порт призначення, імпортер зобов'язаний заповнити на митниці документи, в яких вказуються приблизна вартість і митна категорія вантажу. Існує понад 10 тис. митних категорій товарів, і майже 60% із них можуть тлумачитися неоднозначно, тобто конкретна партія товарів може бути піднесена більш ніж до однієї категорії. Потім митниця досліджує товар на предмет можливих обмежень. Після цього може бути сплачене мито, і товар буде пропущений у країну. Розмір мита залежить від країни походження товару, його типу та інших чинників[1].

Брокер або інший консультант з імпорту може допомогти імпортеру звести до мінімуму мито, для чого він:

– оцінює товари таким чином, що вони потрапляють до категорії, на яку поширюється більш сприятливий митний режим. Різні категорії продукції обкладаються різними митами. Наприклад, мито на готові вироби звичайно вище, ніж на деталі і компоненти;

– визначає категорію таким чином, що вона підпадає під знижки. Іноді експортери використовують імпортовані деталі й компоненти, за які вони сплачують імпортне мито у своєму виробничому процесі. Знижка дозволяє їм відшкодувати до 99% мита, сплаченого за імпортні товари, якщо вони експортують товари, що включають ці імпортні комплектуючі;

– домагається відстрочки сплати податку, використовуючи митні склади і вільні зони для зовнішньої торгівлі. Компанії не зобов'язані сплачувати мита на імпортні товари, що знаходяться на зберіганні на митних складах або зонах для зовнішньої торгівлі, поки їх не направлять у країну для збуту чи використання у виробничому процесі. Це дозволяє компанії зберігати товари, але не сплачувати мито негайно по їхньому прибутті в країну;

– обмежує відповідальність імпортера, правильно вказуючи країну походження товару. Оскільки розмір мита на імпортні товари часто залежить від характеру товару і країни походження, можна домогтися зниження розмірів мита, якщо правильно зазначити країну походження товару.

Серед проблем організації експортно-імпортової діяльності, які характерні підприємству, були виділені наступні:

1. Відсутність організаційної єдності серед підрозділів підприємства, тобто однакового розуміння бізнес-процесів, уніфікація нормативно-довідкової інформації (наприклад, відділ маркетингу досліджує ринок й представляє звіт про бажані об'єми виробництва, а відділ збуту не може реалізувати вироблену продукцію).

2. Недостатня оперативність даних про фінансово-господарчу діяльність підрозділів. 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.

5. Великий обсяг «ручної» праці при передачі даних, необхідність синхронної взаємодії учасників, що неминуче призводить до помилок та затримок у логістичних ланцюгах (за даними International Marketing Company учасники однієї угоди оформляють приблизно 40 оригіналів документів та роблять 360 копій) [2].

Висновки. На сьогоднішній день існує достатньо багато якісних рішень задач управління ресурсами підприємства: фінансовими, матеріальними, людськими. Можливі шляхи удосконалення організації та підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємства характеризуються необхідністю поліпшення роботи з пошуку більш вигідних постачальників і застосування засобів страхування валютних ризиків. Необхідно укладати контракти з більш вигідними умовами постачання. Однак, терміни постачання повинні бути мінімальними, постачання повинне відбуватися без збоїв. Бажано, щоб термін сплати після реалізації продукції був щонайменший, тоді буде меншою дебіторська заборгованість й період обіговості грошових коштів, тому завданням експортного відділу є заключення контрактів з умовами сплати, які вигідні для підприємства. Якщо гроші будуть своєчасно поступати на рахунок, то відділ зовнішніх закупок зможе своєчасно здійснювати розрахунки з постачальниками, та ризик втрати вигідних постачальників буде мінімальним. Завдання наступного рівня – це управління взаємодіями між партнерами по бізнесу – постачальниками, покупцями, сервісними компаніями на основі: аналізу й оптимізації інтегрованих ланцюгів поставок; інтеграції додатків (інформаційних систем).

Перелік посилань

1. Бахрамов Ю. Организация внешнеэкономической деятельности. - СПб., 2000.
 2. Дахно І.І. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2003. – 296 с.
 3. Бутинець Ф.Ф., Жиглей І.В., Пархоменко В.М. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 2-е вид., доп. і перероб. - Житомир: ПШ «Рута», 2001. -544 с.
 4. Макогон Ю.В. Кравченко В.А. Кравцова В.В. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование. Донецк, 2004. – 160с.
 5. Циганкова Т.М., Петренко Л.П., Кальченко Т.В., Міжнародна торгівля: Навч. посіб.-К: КНЕУ, 2001 – 488с.
-

Серажим В. И.

к.э.н., доцент НТУУ «КПИ»

Балюк Е. Ю.

студентка ФММ НТУУ «КПИ»

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

В работе определено подразделения, из которых состоит экспортный отдел, исследованы ошибки связаны с экспортной деятельностью, выявленные функции, связанные с экспортной деятельностью, перечисленные документы, связанные с импортом определены действия консультанта ради возведения пошлины к минимуму, перечислены общие проблемы экспортно-импортной деятельности.

Ключевые слова: внешнеторговые операции, экспортная деятельность, импортные операции.

Serajum V. I.

c.e.s., associate professor NTYY «KPI»

Baliuk E. J.

Student FMM NTYY «KPI»

ORGANIZATION OF EXPORT-IMPORT OPERATIONS

In-process certainly subdivisions which an export department consists of, errors are investigational related to export activity, educed functions related to export activity, enumerated documents related to the import the actions of consultant are certain for the sake of erection of duty to the minimum, the general issues of export-import activity are enumerated.

Keywords: foreign trade operations, export activity, imported operations.

Тульчинська С. О.

к.е.н., доц. кафедри економіки та підприємництва

Калиниченко А.Ю.

студентка ФММ НТУУ «КПИ»

ТЕНДЕНЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ ПІД ВПЛИВОМ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті аналізується стан ринку праці України в умовах кризи, досліджуються фактори зменшення зайнятості та зростання безробіття, шляхи мінімізації впливу негативних наслідків світової фінансової кризи на сферу докладання праці.

Ключові слова: світова фінансова криза, ринок праці, соціальний захист, мінімізація негативних наслідків кризи.