

Петухова О.М. Розвиток експортної діяльності підприємства / О.М. Петухова, А.М. Ямкова // Наук. праці Нац. ун-ту харч. технологій. – 2019. – Т. 25. – № 1. – С. 47-54.

УДК 338: 664.1

О.М. Петухова,

А.М. Ямкова

Національний університет харчових технологій

РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено зміст поняття «зовнішньоекономічна діяльність» (ЗЕД), розглянуто основні ознаки ЗЕД. Охарактеризовано роль та економічну сутність експортної діяльності. Виявлено, що підприємства можуть ефективно функціонувати лише при втіленні принципово нових підходів до управління розвитком експортної діяльності підприємства і формування конкретної стратегії. Доведено, що проблема розвитку експортної діяльності підприємства є досить актуальною на сьогоднішній день та заслуговує особливої уваги. Проаналізовано місткість вітчизняного ринку та виявлено його неможливість поглинути всю запропоновану продукцію, що сприяє виходу підприємств на зовнішні ринки.

Зроблено висновок щодо посилення розвитку експортної діяльності в умовах поглиблення світових інтеграційних процесів. Визначено основні вимоги до експорту та акцентовано увагу на його ефективності. Розглянуто види експорту. Проаналізовано методи здійснення експортної діяльності та умови створення зовнішньоекономічних служб на підприємствах.

Досліджено історію розвитку підприємства та його основні етапи становлення. Проаналізовано експортну діяльність ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля». Досліджено обсяги та структуру експорту цукру підприємством. Обґрунтовано, що ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» має достатній потенціал для здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Сформульовано основні напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Зазначено необхідність врахування особливостей кожного підприємства та специфіки здійснення експортної діяльності. Виявлено, що для підприємств важливим фактором є не лише виробництво продукції високої якості, а й пошук методів розвитку експортної діяльності та шляхів їх впровадження. Виявлено необхідність постійного контролю взаємовідносин з іноземними партнерами та основні інструменти їх вдосконалення.

Ключові слова: підприємство, ЗЕД (зовнішньоекономічна діяльність), експортна діяльність, розвиток, цукор.

О.М. Петухова,

А.М. Ямкова

РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследовано содержание понятия «внешнеэкономическая деятельность» (ВЭД), рассмотрены основные признаки ВЭД. Охарактеризована роль и экономическая сущность экспортной деятельности. Выведено, что предприятия могут эффективно функционировать только при воплощении принципиально новых подходов к управлению развитием экспортной деятельности предприятия и формирования конкретной стратегии. Доказано, что проблема развития экспортной деятельности предприятия является достаточно актуальной на сегодняшний день и заслуживает особого внимания. Проанализирована емкость отечественного рынка и выявлена его невозможность поглотить всю предложенную продукцию, что способствует выходу предприятий на внешние рынки.

Сделан вывод об усилении развития экспортной деятельности в условиях углубления мировых интеграционных процессов. Определены основные требования к экспорту и акцентировано внимание на его эффективности. Рассмотрены виды экспорта. Проанализированы методы осуществления экспортной деятельности и условия создания внешнеэкономических служб на предприятиях.

Исследована история развития предприятия и его основные этапы становления. Проанализирована экспортная деятельность ООО «Продовольственная компания «Заря Подолья». Исследованы объемы и структура экспорта сахара предприятием. Обосновано, что ООО «Продовольственная компания «Заря Подолья» имеет достаточный потенциал для осуществления внешнеэкономической деятельности.

Сформулированы основные направления развития внешнеэкономической деятельности предприятия. Указано на необходимость учитывать особенности каждого предприятия и специфику осуществления его экспортной деятельности. Выявлено, что для предприятий важным фактором является не только производство продукции высокого качества, но и поиск методов развития экспортной деятельности и путей их внедрения. Выявлена необходимость постоянного контроля взаимоотношений с иностранными партнерами и основные инструменты ее усовершенствования.

Ключевые слова: предприятие, ВЭД (внешнеэкономическая деятельность), экспортная деятельность, развитие, сахар.

O. Pietukhova,

A. Yamkova

DEVELOPMENT EXPORT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

In the paper content of the concept "foreign economic activity" (FEA), consider is the main features of foreign economic activity. The described role and economic essence of export activity. It was found that enterprises can operate only effectively in the implementation of fundamentally new approaches to the management of the development export activity of the enterprise and the formation of a specific strategy. It is proved that the problem of development of export activity of the enterprise is quite actual for today and deserves special attention. The analyzed capacity of the domestic market and its inability to absorb all the offered products, which promotes the exit of enterprises to foreign markets.

A conclusion is made to strengthen the development of export activities in the context of deepening global integration processes. The basic requirements for export

are defined and attention is focused on its efficiency. The considered types of export. The analyzed methods of conducting export activity and conditions of creation of foreign economic services at enterprises.

The investigated history of the enterprise development and its main stages of formation. The analyzed export activity of LLC "Food company Zorya Podillya". The investigated volume and structure of sugar export by the enterprise. It is substantiated that "Food Company Zorya Podillya LLC" has sufficient potential for foreign economic activity.

The formulated basic directions of development foreign economic activity of the enterprise. The noted necessity of taking into account the peculiarities of each enterprise and the specifics of the export activity is. It was found out that the important factor for enterprises is not only the production of high quality products, but also the search for methods of development of export activity and ways of their introduction. The revealed necessity of constant control of relations with foreign partners and the basic tools of their improvement.

Key words: enterprise, foreign economic activity (FEA), export activity, development, sugar.

Постановка проблеми. Не секрет, що одним із вагомих чинників якісного економічного зростання будь-якої країни є здійснення її суб'єктами господарювання ефективного експорту. Його стратегічна роль полягає у тому, що він розширює національні межі і за рахунок додаткових ринків збуту стимулює розвиток національних конкурентоспроможних виробників і надходження інвестицій у країну.

Перспективи розвитку ЗЕД підприємств України вирішальною мірою залежать від їх експортного потенціалу та вдосконалення товарної структури експорту. Здійснення експортних операцій являється засобом, який дає можливість розширити ринки збуту, підвищити якість продукції, що в свою чергу сприятиме зміцненню конкурентних позицій на внутрішньому ринку. Проте найвагомим фактором доцільності експортних операцій є ефективність експортної діяльності.

В сучасних умовах поняття ефективності експортної діяльності має комплексний і багатоаспектний характер. Воно може виражатись за допомогою різноманітних економічних показників, більшість з яких демонструє переваги розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. При цьому варто враховувати те, що зовнішньоекономічні зв'язки сприяють забезпеченню оптимальних розмірів виробництва.

Враховуючи зазначені обставини, необхідне наукове обґрунтування ефективності експортної діяльності підприємств, зокрема визначення економічної сутності експортної діяльності, дослідження експортної діяльності підприємств, визначення існуючих проблем та напрямків підвищення її ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам експортної діяльності підприємств харчової промисловості присвячено роботи таких вчених як: Ажнюк М.О. [1], Бахчеванова Н.В. [2], Голуб К.Ю. [3], Гражевська Н.І. [4], Довгополов А.А. [5], Клинов В. [6], Кулішов В.В. [7], Омельченко А.В. [8], Ревуцький С.Ф. [9], Тюрина Н.Е. [10] та ін. Враховуючи глобалізацію світової економіки, що в свою чергу сприяє розширенню ринків збуту, потрібно враховувати постійні зміни у здійсненні експортної діяльності, тому важливо продовжувати дослідження ефективності її здійснення та факторів, що на неї впливають.

Мета статті: дослідження експортної діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» та визначення напрямків і стратегій розвитку ЗЕД підприємства.

Викладення основних результатів дослідження. Сучасний етап світогосподарських зв'язків характеризується розширенням усіх форм міжнародних економічних відносин на основі швидкого росту продуктивних сил, яких обумовлений прискоренням науково-технічного прогресу. Наслідком цього є постійно зростаюча концентрація виробництва й укрупнення його розмірів, що підсилює тенденцію до інтернаціоналізації господарського життя, сприяє розвитку міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва [1].

Вирішення питання про входження до міжнародної економіки потребує від України чіткого визначення стратегічних і тактичних цілей зовнішньоекономічної політики. З огляду на економічну і політичну ситуацію, що склалася у світі, стратегічні цілі формування зовнішнього сектору економіки України визначаються як орієнтація країни на подальше багатовекторне співробітництво з країнами ЄС, а також на європейські інтеграційні структури.

Особливістю сучасного етапу економічного розвитку є швидкий ріст міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями і результатами виробничо-технічного співробітництва, також характерний бурхливий ріст ринку послуг (страхових, лізингових, транспортних та ін.).

Поступова інтеграція України у світову господарську систему привела до того, що в даний час у експортній діяльності беруть участь тисячі підприємств, підприємств і чиновників, більшість з яких не мають уявлення про особливості її здійснення. Тому важливо чітко розуміти зміст поняття «зовнішньоекономічна діяльність».

Зовнішньоекономічна діяльність — 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 [3].

Зовнішньоекономічна діяльність в усіх країнах спрямована на [6]:

- сприяння вирівнювання темпів економічного розвитку;
- порівнянність витрат виробництва на національному та світовому рівнях;
- реалізацію переваг міжнародного поділу праці, що сприяє зростанню ефективності національних економік.

До основних ознак ЗЕД можна віднести те, що за своєю сутністю вона є господарською діяльністю, тобто діяльністю суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямованою на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають

цінову визначеність. Крім того ця діяльність побудована на відносинах між суб'єктами господарювання, що перебувають під юрисдикцією різних держав і може здійснюватися як на території України, так і за її межами.

Експортна діяльність — вивіз із митної території країни за кордон товарів і послуг без зобов'язання їхнього зворотного повернення. Факт експорту фіксується в момент перетину товаром митного кордону, надання послуг та ін. До експорту відносяться також вивіз товарів для переробки їх в іншій країні, перевезення товарів транзитом через іншу країну, вивіз привезених з іншої країни товарів для продажу їх у третій країні (реекспорт) і ін. [4].

Важливою характеристикою експортної діяльності є її ефективність.

Ефективність експорту – вигідність експорту, яка вимірюється відношенням вартості у зовнішньоторговельних цінах товару, вивезеного з країни, до його вартості у внутрішніх цінах [8].

Експорт товарів повинен здійснюватися відповідно до певних вимог, які визначені в законодавстві тієї чи іншої країни. По-перше, експорт товарів може здійснюватися тільки в тому випадку, якщо сплачені всі вивізні мита і внесені всі необхідні митні платежі. По-друге, експорт товарів потребує дотримання всіх заходів фінансової та економічної політики, також при цьому повинні передбачатися й інші вимоги, передбачені Кодексом та різними законодавчими актами країни у митній справі. Слід також звернути увагу на такий важливий момент: ті товари, які випускаються в митному режимі для експорту, повинні вивозитися за межі країни в тому стані, в якому вони були в момент прийняття митної декларації. Винятком є товари, що змінилися в результаті природного зносу, або товари, які змінилися, але за правильного транспортування або зберігання.

На рівень ефективності експортної діяльності впливають низка факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, зокрема зміни, що відбулися або відбудуться в економічній системі; відповідність результату певним критеріям; кількісний вираз ступеню задоволення потреб; співвідношення реальних параметрів до заданих критеріїв, тощо.

В залежності від походження чи призначення товарів, що вивозяться, в статистиці розвинених країн розрізняють наступні види експорту [7]:

- вивіз товарів, що вироблені чи перероблені в країні експортера (основна категорія);
- вивіз вітчизняних товарів для переробки за кордоном під митним наглядом з наступним поверненням;
- вивіз іноземних товарів, що пройшли транзитом через країну без розміщення їх на митних складах;
- тимчасовий вивіз вітчизняних товарів;
- вивіз за кордон іноземних товарів, ввезених в країну тимчасово.

Будь-яке явище, процес, зазнає постійних змін, до яких потрібно пристосуватись та йти в крок з ними. До даної категорії також відносять експорту діяльність. Для того, щоб удосконалити її, необхідно визначити фактори впливу на попит.

До таких факторів варто віднести: детальний аналіз споживчого попиту; наявність товарів-замінників; визначення інвестиційного потенціалу, спрямованого для покращення експортної діяльності; спрямувати інвестиції у той напрямок, який чинить значний вплив на задоволення попиту [2, 10].

Перед здійсненням експортної операції необхідно вирішити питання щодо методу експорту.

Під методом експорту розуміють спосіб здійснення експортної операції.

У міжнародній торговій практиці застосовуються два методи експорту:

Прямий експорт - здійснення операції безпосередньо між виробником і споживачем через власну зовнішньоторговельну фірму або відділ зовнішньоекономічних зв'язків [5].

Експортні операції можуть здійснювати також через посередницькі фірми, що працюють за договорами комісії або доручення.

Якщо фірма вибирає варіант прямого продажу, а не через посередника, їй необхідно створити діючу експортну службу.

Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємствах виправдано, якщо:

- частка експорту велика в загальному обсягу;
- зовнішньоторговельні операції здійснюються регулярно;
- випускається продукція з високим рівнем конкурентоспроможності, бажано унікальна за своїми властивостями;
- невисокий рівень конкуренції на відповідному сегменті світового ринку;
- на підприємстві є необхідна кількість фахівців із зовнішньоекономічної діяльності.

Після вибору методу експорту і встановлення контактів безпосередньо чи через посередника з імпортером, сторони переходять до обговорення і укладання контракту купівлі-продажу.

Згідно з контрактом основними обов'язками експортера є: постачання товару, передача документів і прав власності на товар імпортера – сплата ціни за товар і прийняття товару.

Контракт купівлі-продажу представляє собою комерційний документ, який оформляє зовнішньоторгову угоду, в якому міститься письмова домовленість сторін про поставку товару: обов'язки продавця передати певне майно у власність покупця і обов'язок покупця прийняти це майно і виплатити за нього визначену грошову суму, або обов'язки сторін виконати умови товарообмінної угоди.

Україна належить до традиційно цукрових держав світу, що зумовлюється досить сприятливими ґрунтово-кліматичними та економічними умовами для розвитку буряківництва й виробництва цукру, які дозволяють задовольнити внутрішній ринок та здійснювати експортну діяльність.

За останні роки високий попит на цукор стимулює сільськогосподарських товаровиробників збільшувати площі посіву цукрових буряків, виникає перевиробництво, що призводить до збільшення експорту цукру.

Підводячи підсумки за 2016/2017 р., слід відзначити, що за даними асоціації «Укрцукор», 42 цукрових заводів виготовили 2,081 млн. т. цукру, що в 1,7 рази більше, ніж у сезоні цукроваріння 2015/2016 р.

Згідно з балансом попиту і пропозиції цукру станом на 1 липня 2017 року, запаси солодкого піску у всіх суб'єктів господарювання складають 817 тис. т, а потреба для забезпечення внутрішнього ринку на період липня-серпня 2017 року - 280 тис. т. [9].

Враховуючи ситуацію, яка склалась на ринку, найоптимальнішим шляхом вирішення проблеми є здійснення експортної діяльності. Експортну діяльність здійснюють практично кожен із цукрових заводів, серед яких і ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля». З часу заснування завод належав французьким капіталістам – Галло, Салокруппу де Молінарі. Директором був француз Тронкуа. Протягом громадянської війни до 1922 року завод не працював. На заводі організували підсобні цехи: мельниця, соломорізка та інші. Восени 1923 року зусиллями колективу завод був відновлений і 27 жовтня 1923 року завод знову запустили після п'ятирічної перерви. Протягом 1924 – 1999 років завод працював стабільно, поступово відбувалось оновлення обладнання: був встановлений новий диф. апарат ДС-8 потужністю 2 тисяч тонн буряка за добу, реконструйовано бурякопереробний цех, тощо.

Починаючи з 2000 року, завод було придбано компанією "УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО" і у 2006 році, після чотирьох років простою, розпочалась реалізація потужної програми модернізації, підвищення добової потужності. З 2007 року і по сьогоднішня відбувається впровадження заходів, що сприяють виведенню підприємства на європейські показники роботи.

ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» має високий рівень спеціалізації, адже на ньому виробляють переважно один вид продукції – цукор та побічні продукти: мелясу і жом. ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» близько 30% своєї продукції експортує за кордон.

Обсяги експорту цукру ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» наведено у табл. 1.

Таблиця. Обсяги експорту цукру ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля», за 2016 – 2017 років, розраховано авторами на основі даних підприємства

Країни	2016		2017		Відхилення, +; -	
	тис. грн.	Питома вага %	тис. грн.	Питома вага %	тис. грн.	За питоною вагою
1. Польща	75219	30	185759	24	110540,5	-6
2. Канада	70204	28	154800	20	84595,2	-8
3. Молдова	60175	24	139320	18	79144,4	-6
4. Мальта	25073	10	123840	16	98766,6	6
5. Панама	0	0	85140	11	85139,7	11
6. Інші країни	20059	8	85140	11	65080,3	3
7. Всього	250730	100	773997	100	523267,8	0

Отже, найбільшу частку експорту цукру у 2016 році займали наступні 3 країни: Польща – (30%), Канада – (28 %), Молдова – (24%). У 2017 році трійка лідерів - експортерів цукру не змінилась, але експорт у Польщу скоротився на 6 %, у Молдову також на 6 %. Збільшився експорт до Мальти на 6 %. Не менш важливим фактором є те, що розпочалась співпраця з Панамою, експорт до якої склав 11%.

Вітчизняний ринок недостатньо місткий та не здатний поглинути всю запропоновану продукцію, що примушує підприємства виходити на зовнішні ринки, конкуренція на яких значно вища. Тому для забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємству необхідно обрати стратегічний напрямок розвитку, згідно з яким воно зможе досягти довгострокових конкурентних переваг.

Проведене дослідження дозволяє сформулювати основні напрямки розвитку ЗЕД підприємства: визначення напрямку міжнародної спеціалізації; оцінювання економічної ефективності експорту продукції; аналіз кон'юнктури ринку основних товарів, що експортуються підприємством; розроблення системи заходів впливу на експортно-імпорتنу діяльність, у тому числі і щодо захисту інтересів за кордоном; формування територіально-географічних пріоритетів з врахуванням як економічних, так і геополітичних факторів;

удосконалення механізму управління ЗЕД; узгодження заходів у сфері ЗЕД з цілями і завданнями стратегії розвитку підприємства.

При цьому потрібно постійно контролювати процес здійснення співпраці із закордонними партнерами та намагатись постійно шукати нові інструменти, які сприятимуть удосконаленню експортної діяльності та забезпечать перевагу відносно конкурентів.

Висновки. Отже, експорт товарів повинен здійснюватися відповідно до певних вимог, які визначені в законодавстві тієї чи іншої країни та не суперечить нашому законодавству.

Процес здійснення експортної діяльності підприємства є досить складним. Для того, щоб оцінити ефективність здійснення експортної діяльності, необхідно порівняти досягнуті результати із попередніми періодами здійснення експорту. Потрібно також пам'ятати про конкурентне середовище, яке вимагає постійного вдосконалення якості, умов ведення бізнесу, пошуку нових інструментів розвитку підприємства та виведення його на нові ринки, що сприятиме підвищенню ефективності експортної діяльності.

Експортна діяльність підприємств може здійснюватися за рахунок двох методів: прямий, через посередника. На нашу думку, в сучасних мовах більш ефективним методом здійснення експортної діяльності є прямий метод, незважаючи на те, що при цьому потрібно створювати додатково експорту службу. Це зумовлено тим, що підприємство зможе напрямую працювати з покупцями, що в свою чергу сприятиме налагодженню взаємовідносин із замовниками, отриманню нових знань, вмінь, досвіду, співпраці з іноземцями, які можна використати в подальшій співпраці.

У процесі оцінки ефективності експортної діяльності слід враховувати особливості кожного підприємства та специфіку здійснення експортної діяльності.

Література:

1. Ажнюк М.О. Основи економічної теорії: навч. посіб. / М.О. Ажнюк, О.С. Передрій. – Київ: Знання, 2008. – 252 с.

2. Бахчеванова Н.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / Н.В. Бахчеванова, С.М. Макуха. – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2010. – 101 с.
3. Голуб К.Ю. Приоритеты правовой политики в сфере внешнеэкономической деятельности / К. Ю. Голуб // Современное право. – 2011. – № 7. – С. 34–36
4. Гражевська Н.І. Інституційна зміна світової економіки за умов фінансової глобалізації / Н.І. Гражевська, В.І. Трохименко // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 58–68.
5. Довгополов А.А. Глобальные проблемы мировой экономики / Довгополов А.А. // Евразийский юридический журнал. – 2010. – № 2. – 55 с.
6. Клинов В. Особенности современной динамики мирового хозяйства / В. Клинов // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 78–92.
7. Кулішов В.В. Дослідження сучасної світової глобалізації в економічних процесах / В.В. Кулішов // Вища школа. – 2011. – № 9. – 85 с.
8. Омельченко А.В. Система та правовий статус суб'єктів ЗЕД в Україні / А.В. Омельченко // Адвокат. – 2011. – № 7. – С. 26–30.
9. Ревуцький С.Ф. Теоретичні засади поняття та сутності розвитку світової економіки / С. Ревуцький // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2011. – № 2. – С. 30–33.
10. Тюрина Н.Е. Международное экономическое сотрудничество государств и некоторые вопросы теории международного права / Н.Е. Тюрина // Известия вузов. Правоведение. – 2012. – № 1. – С. 155–169.