

Пермінова С. О.

канд. пед. наук, доцент

Тюх М. О.

студент

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ІМПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. В статті висвітлені актуальні питання організації зовнішньоекономічних зв'язків, які сприяють інтеграції країни в міжнародне співтовариство. Окреслені стимулюючі чинники, які спонукають сучасні підприємства здійснювати імпорتنу діяльність, налагоджуючи тісні виробничі стосунки із закордонними партнерами. Обґрунтовано необхідність формування стратегії імпоротної діяльності, яка передбачає визначення місії та цілей підприємства, а також оцінки зовнішніх і внутрішніх чинників впливу на її реалізацію із необхідністю залученням відповідного інструментарію та управлінських механізмів. Проаналізовано етапи здійснення імпортних операцій, що спрямовані на виконання домовленостей і зобов'язань за умовами укладеної угоди. Представлені кроки реалізації комерційної угоди (підготовка, підписання контракту і його виконання). Зроблено акцент на важливості оцінки ефективності імпортних операцій для економічного обґрунтування управлінських рішень в сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі базових показників: валютної ефективності імпорту; економічної (абсолютної) ефективності імпорту; економічного ефекту та рентабельності імпорту, які дозволяють отримати достовірну та оперативну інформацію для підвищення організації зовнішньоекономічної, зокрема імпоротної діяльності підприємства.

Ключові слова: організація імпортової діяльності, управління зовнішньоторговими операціями, ефективність імпорту.

Perminova S. O., Tiukh M. O.

Abstract. The article highlights current issues of organizing foreign economic relations that contribute to the country's integration into the international community. Stimulating factors that drive modern enterprises to carry out import activities are examined, establishing close production relations with foreign partners. The necessity of forming a strategy of import activity, which provides for the definition of the mission and goals of the enterprise, as well as the assessment of external and internal factors of influence on its implementation with the need to involve appropriate tools and management mechanisms, is justified. The stages of import operations aimed at fulfilling agreements and obligations under the terms of the signed agreement are analyzed. The steps of the implementation of a commercial transaction (preparation, signing of a contract and its implementation) are presented. The emphasis is placed on the importance of assessing the effectiveness of import operations for the economic feasibility of management decisions in the field of foreign economic activity of the enterprise on the basis of the key indicators: currency efficiency of imports, economic (absolute) efficiency of imports, economic effect and profitability of imports, which allow obtaining reliable and up-to-date information to increase organization of foreign economic, particularly import activity of the enterprise.

Keywords: organization of import activities, foreign trade management, import efficiency.

Перминова С.А., Тюх Н.О.

**ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ ИМПОРТНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация. В статье освещены актуальные вопросы организации внешнеэкономических связей, способствующих интеграции страны в международное сообщество. Рассмотрены стимулирующие факторы, побуждающие современные предприятия осуществлять импортную деятельность, налаживая тесные производственные отношения с зарубежными партнерами. Обоснована необходимость формирования стратегии импортной деятельности, которая предусматривает определение миссии и целей предприятия, а также оценки внешних и внутренних факторов влияния на ее реализацию с необходимостью привлечением соответствующего инструментария и управленческих механизмов. Проанализированы этапы осуществления импортных операций, направленных на выполнение договоренностей и обязательств по условиям подписанного соглашения. Представлены шаги реализации коммерческой сделки (подготовка, подписание контракта и его выполнение). Сделан акцент на важности оценки эффективности импортных операций для экономического обоснования управленческих решений в сфере внешнеэкономической деятельности предприятия на основе базовых показателей: валютной эффективности импорта, экономической (абсолютной) эффективности импорта, экономического эффекта и рентабельности импорта, которые позволяют получить достоверную и оперативную информацию для повышения организации внешнеэкономической, в частности импортной деятельности предприятия.

Ключевые слова: организация импортной деятельности, управления внешнеторговыми операциями, эффективность импорта.

Постановка проблеми та актуальність дослідження. В умовах глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки важливою складовою діяльності підприємства є здійснення імпорتنих операцій, які спрощуються з кожним роком у зв'язку із розширенням зон вільної торгівлі. Сучасні світові трансформаційні процеси, системні політичні та економічні зміни, зростаюча конкуренція спонукають виробників до розширення зовнішньоекономічних зв'язків та ефективної взаємодії на міжнародних ринках, оскільки здійснення

міжнародної діяльності та правильне її ведення дозволяє покращити конкурентні позиції підприємства як в країні, так і за її межами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню імпоротної діяльності підприємств вітчизняні і зарубіжні науковці приділяють значну увагу, зокрема М. Шевченко, Т. Данько, П. Ільчук, А. Тамасов, В. Куриляк, Т. Борисова, Г. Олехнович, І. Піддубний та ін., серед зарубіжних вчених: М. Портер, К. Конрад, Ч. Гілл, П. Баклі, Р. Вернон, О. Вільямсон, Дж. Гелбрейт, Е. Гекшер, Дж. Даннінг, К. Іверсен, М. Кассон, Р. Кейвз, Ч. Кінделбергер, Р. Коуз, К. Коулінг, П. Кругман, С. Лал, Дж. Міль, Ф. Нікербокер, Р. Ньюфармер та ін. Праці цих науковців присвячені вивченню особливостей організації та управління імпоротною діяльністю на підприємстві, методам удосконалення та підходам до оцінювання ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій, а також аналізу ризиків, пов'язаних із веденням міжнародної діяльності.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті визначено обґрунтування особливостей організації та техніки управління імпоротною діяльністю підприємства.

Викладення основного матеріалу. Зміни, що відбуваються в останні роки в сфері світових економічних відносин характеризуються поглибленням процесів глобалізації, лібералізацією зовнішньоекономічної політики, ліквідацією торговельних бар'єрів, що й спричинило активізацію експортно-імпортних операцій. До найбільш популярних і високоприбуткових різновидів зовнішньоекономічної діяльності відносяться імпортні операції, які допомагають підприємствам вирішувати проблеми конкурентоспроможності, дають нові можливості для реалізації виробничих задач за рахунок використання переваг міжнародної кооперації.

Стимулами до участі в імпортній діяльності підприємств є також [1, с. 48]:

- доступ до якісних та дешевших товарів і сировини;
- посилення конкуренції на внутрішньому ринку;
- оптимізація виробництва;
- ввезення продукції, яка відсутня на території країни-імпортера;

- можливість залучення новітніх технологій;
- співпраця та налагодження виробничих відносин із закордонними партнерами.

Ефективність організації імпортних операцій залежить від функціонування підприємства в цілому, а також від професіоналізму менеджерів з продажу, обраної маркетингової політики, вибору постачальників, діяльності агентів з пошуку ринків збуту, якості продукції чи сировини, цінової політики, часу доставки та витрат на організацію імпортних операцій [2, с. 31].

Здійснюючи організацію імпортної діяльності, керівництво підприємства має чітко визначитись з функціональними обов'язками кожного підрозділу щодо зовнішньоекономічних операцій та координацією цієї роботи. Загалом, управління міжнародною діяльністю передбачає вирішення важливих задач, таких як:

- формування загальної стратегії розвитку підприємства;
- визначення стратегічних напрямків зовнішньоекономічної політики;
- вибір поведінки підприємства на зарубіжних ринках;
- розробка планів зовнішньої торгівлі;
- формування оптимальної оргструктури управління експортно-імпортними операціями;
- облік і контроль здійснення операцій на зовнішніх ринках;
- інформаційне забезпечення прийняття рішень у відносинах з іноземними партнерами.

В процесі розробки стратегії імпортної діяльності визначається місія та цілі підприємства, здійснюється оцінка зовнішніх і внутрішніх факторів навколишнього середовища із залученням відповідного інструментарію, оцінюється потенціал підприємства, аналізуються альтернативні стратегії імпорту та здійснюється їх вибір. Наступним кроком є реалізація обраної стратегії, а також аналіз і контроль її реалізації [2, с. 32].

Важливою умовою імпортної діяльності є платоспроможність імпортера, яка виявляється у підписанні угоди з іноземними контрагентами. Імпортна угода

як будь-яка зовнішньоекономічна операція, передбачає поетапність її здійснення: підготовку, підписання контракту і його виконання. Кожен із цих етапів має певні особливості.

Основу першого етапу, підготовчого, складає:

- систематичне вивчення і прогнозування попиту на продукцію (сировину);
- прогнозування виробничих потужностей;
- аналіз кон'юнктури ринку;
- вибір постачальника за якістю, ціною продукції, його технічним рівнем та фінансовим становищем;
- визначення рівня цін і прогноз їх зміни;
- вибір найбільш оптимального методу закупки (безпосередньо у виробника, через посередника, форми зустрічної торгівлі та ін.).

Процес планування на першому етапі виконання угоди включає ряд організаційних і комерційних заходів щодо організації міжнародних торгів, розробки технічних вимог на імпортовану продукцію, погодження умов поставок, проведення переговорів і підписання контрактів, а також контроль виконання зобов'язань за угодою. Особлива увага приділяється аналізу оферти, яка надходить від іноземної фірми та підготовці запитів-замовлень з індивідуальними умовами майбутньої угоди, які відправляються постійним контрагентам.

Завершує етап складання проекту угоди, розробка якої відбувається на основі відповідних міжнародних нормативно-правових вимог. Якщо використовуються типові контракти, текст яких орієнтований на інтереси імпортера, є необхідність більш розширеного тлумачення предмету угоди, характеристик товару, гарантії якості продукції, процедури її перевірки, вимог до упаковки і маркування та ін. Щодо валютно-фінансових умов, необхідно зафіксувати прийнятні для покупця форми і способи розрахунків, перелік документів, санкцій за порушення умов контракту, прописати форс-мажорні обставини тощо.

Реалізація імпоротної угоди вимагає від покупця також [3]:

- отримання ліцензій, сертифікатів, дозвільних документів;

- оформлення паспорту угоди;
- проведення необхідних контрактних розрахунків;
- прийняття товару у визначеному місці чи порту;
- здійснення митного оформлення товару;
- сплати митних зборів, податків (за винятком умов поставки DDP);
- придбання в митних органах акцизних марок та їх страхування у випадку імпорту підакцизної продукції.

Управління імпортними операціями полягає у розробці програми та планів підприємства для контролю за їх виконанням, а також аналізі, обліку й оцінці ефективності їх здійснення. Тому технічний аспект імпортової діяльності включає [3]:

1) контроль за якістю виготовлення продукції, що у випадках закупки машин чи обладнання передбачає відрядження спеціалістів для спостереження за процесом виробництва, монтажем і пуском обладнання в експлуатацію;

2) організацію транспортування товару (фрахтування судна, страхування товару, видача інструкцій експедитора, контроль за завантаженням і розвантаженням, оформлення генерального акту аварійного сертифіката в порту розвантаження);

3) здійснення розрахунків за поставлений товар (при акредитивній формі - видача в необхідні терміни банківської гарантії і відкриття акредитива на користь продавця та перевірка отримання документів від експортера; при інкасовій формі - виписка акцепту-доручення банку на переведення належної суми продавцю);

4) організацію роботи з претензіями (пред'явлення претензій продавцеві у термін, встановлений контрактом, контроль за їх задоволенням);

5) підсумковий аналіз ефективності проведеної імпортової операції і розробка операцій по її підвищенню в майбутньому

Визначають ефективність імпортних операцій на підприємствах за допомогою таких показників як: валютна ефективність імпорту, економічна (абсолютна) ефективність імпорту, економічний ефект імпорту та рентабельність імпорту (табл. 1).

Показники для оцінки ефективності імпорتنих операцій на підприємстві

№	Показник	Формула	Коментарі
1	Валютна ефективність імпорту	$E_{v.i} = (ЦРВ_i * K_{Li}) / (Ц_i * K_{Li})$ де $E_{v.i}$ – валютна ефективність імпорту; $ЦРВ_i$ – ціна і-го товару на внутрішньому ринку; K_{Li} – обсяг імпорту і-го товару; $Ц_i$ – валютна ціна і-го товару	Базою порівняння слугує валютний курс, хоча й виконується порівняння зі значенням курсу за прямим котируванням
2	Економічна (абсолютна) ефективність імпорту	$E_{ef.i} = V_{i.v.p.} / V_i$ де $E_{ef.i}$ – економічна (абсолютна) ефективність імпорту; $V_{i.v.p.}$ – вартість імпортової продукції на внутрішньому ринку; V_i – витрати на придбання імпортової продукції	Чим більше цей показник переважає одиницю, тим ефективнішою є імпортна діяльність для підприємства
3	Економічний ефект імпорту	$E_{e.i} = V_{i.v.p.} - V_i$ де $E_{e.i}$ – економічний ефект імпорту; $V_{i.v.p.}$ – вартість імпортової продукції на внутрішньому ринку; V_i – витрати на придбання імпортової продукції	Вважається, що чим більше значення показника, тим більше підприємство отримує прибутку, тому імпортну діяльність можна вважати ефективною
4	Рентабельність імпорту	$P_i = E_{e.i} / V_i$ де P_i – рентабельність імпорту; $E_{e.i}$ – економічний ефект імпорту; V_i – витрати на придбання імпортової продукції	Показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн. витрат щодо його придбання

Джерело: розроблено на основі [4, с. 85-86]

Використання даних показників дозволяє забезпечити інформаційну достовірність та оперативність аналізу здійснення імпортової діяльності, а також допомагає у прийнятті управлінських рішень в системі зовнішньоекономічних зв'язків [5, с. 362].

Одним із останніх етапів імпортової діяльності на підприємстві є стратегічний контроль, який дозволяє виявляти помилки, сильні і слабкі сторони, можливості і загрози на різних етапах реалізації стратегії, координувати дії для виправлення ситуацій, які не відповідають стратегічним цілям компанії [6, с. 153].

Висновки. Зовнішньоекономічні зв'язки як невід'ємна складова діяльності сучасних організацій, актуалізує питання організації імпорتنих операцій на підприємстві для підвищення їх ефективності і збільшення доходів. Основними мотивами, які спонукають до здійснення таких операцій є: відмінності в якості

продукції та асортименті; бажання виробника знизити собівартість продукції та збільшити прибуток за рахунок витрат на комплектуючі чи сировину; покращення технічного оснащення шляхом придбання більш сучасного обладнання. Для досягнення позитивного ефекту від здійснення імпоротної діяльності на підприємстві має здійснюватись планування зовнішньоторгових операцій на основі розробки взаємопов'язаних за часом і змістом організаційних і комерційних заходів, а також належний контроль за виконанням умов контракту, що дозволить підвищити ефективність зовнішньоекономічної діяльності та досягти стратегічних цілей.

Література

1. Шкурупій О. В., Гончаренко В. В., Артеменко І. А. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібни]. К.: Центр учбової літератури. 2012. 248 с.
2. Решетняк К. Е. Экспортно-импортні операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства. 2012. №3(124). С.30–32.
3. Организация и техника импортных операций по поставке продукции потребительского назначения URL: <https://www.bestreferat.ru/referat-219286.html> (дата звернення: 13.05.2020).
4. Вівич О. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Львів: Афіна. 2014. 140 с.
5. Бутинець Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Житомир: Рута. 2011. 544 с.
6. Кучер В.А. Механізм стратегічного планування конкурентоспроможності промислового підприємства. 2009. № 3. С. 151–157.

References:

1. Shkurupiy O.V., Goncharenko V. V., Artemenko I. A. Zovnishnyoekonomichna diyal`nyst` pidpriemstva [Foreign economic activity of the enterprise]. P. 248.
2. Reshetnyak K. E. Eksportno-importni operatsii yak osnova zovnishnyoekonomichnoi diyal`nosti pidpriyemstva [Export-import operations as

the basis of foreign economic activity of the enterprise]. 2012. №3 (124). Pp.30–32.

3. Vivych O. Analiz zovnishnyoekonomichnoi diyal`nosti [Analysis off oreign economic activity]. Lviv: Athens. 2014. P. 140.
4. Butynets F. Oblik I analiz zovnishnyoekonomichnoi diyal`nosti [Accounting and analysis off oreign economic activity]. Zhytomyr: Ruta. 2011. P. 544.
5. Kucher V. A. Mehanizm strategichnogo planuvannya konkurentospromozhnosti promislovogo pidpriemstva [Mechanism of strategic planning of industrial enterprise competitiveness]. 2009. № 3. p. 151–157.
6. Organizaciya I tehnika importnih operatsiy po postavke produktsii potrebitelskogo naznacheniya [Organization and technique of import operations for the supply of consumer products] Available at: <https://www.bestreferat.ru/referat-219286.html> (Accessed: 13 May 2020).