

УДК 339.56.055

*Л.В. Кривенко, д-р екон. наук, проф.,
Л.В. Лощина, канд. екон. наук, доц.,
Українська академія банківської справи НБУ;
В.М. Милашенко, Полтавський інститут бізнесу*

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. На сьогодні одним з найбільш помітних явищ в економічному житті України є бурхливий розвиток зовнішньоекономічної діяльності. Створення в державі ринкової економіки передбачає її відкритість та інтеграцію у світове господарство. Крім того, стратегічне значення зовнішньої торгівлі для України зумовлюється тим, що модернізація економіки, залучення масштабних іноземних інвестицій, новітніх технологій можливі лише за умови формування в країні стійкої, відкритої до зовнішнього світу господарської системи, органічного включення України в систему глобального розподілу праці.

Важливим чинником інтеграції є наявність в Україні великої кількості підприємств, зорієнтованих на зовнішні ринки. У процесі інтеграції у світовий простір суб'єкти господарювання країни відчувають великі труднощі, які обумовлені не лише зовнішніми, але й внутрішніми факторами. Тому виникає потреба вирішити питання, пов'язані з організацією і управлінням зовнішньоекономічною діяльністю, відносно ефективності експортно-імпортних операцій, а також чинного законодавства у сфері зовнішньої економіки.

Аналіз останніх публікацій. Багато відомих учених-економістів присвячують свої праці вивченню проблеми поліпшення і підвищення ефективності експортно-імпортних операцій. Серед них: Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей, В.М. Пархоменко, Г.М. Дроздова, В.Г. Кудлай, М.Я. Стадник, Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук та ін. Водночас варто зазначити, що проблема управління експортно-імпортними операціями підприємств з урахуванням їх цінової конкурентоспроможності на світовому ринку потребує подальшого дослідження. Саме цим обумовлюється актуальність обраної теми.

Невирішені раніше частини проблеми. Великий ступінь відкритості економіки України супроводжується деформованою структурою експорту та ізолюваністю країни від глобальних виробничих мереж, невідповідністю національного законодавства вимогам міжнародних угод, що гальмує подальший розвиток зовнішньоекономічного сектора та економіки країни в цілому й віддаляє Україну від загальних

тенденцій розвитку міжнародних торговельних відносин. Надзвичайно складним є питання відпрацювання належних механізмів включення економіки України в сучасні цивілізаційні процеси і структури через вдосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств.

Мета статті полягає у дослідженні методів управління експортно-імпортними операціями підприємств, внесення конкретних пропозицій щодо вдосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з аналізу виробничо-господарських показників ТОВ "ТРИЗ", питомої ваги експортної виручки та ефективності експортних операцій, можна сказати, що для підприємства одним з найперспективніших напрямків розвитку є розширення зовнішньоекономічної діяльності. Пільги, пов'язані з нульовою ставкою ПДВ при експорті продукції за кордон та можливістю відстрочення податкового зобов'язання шляхом оформлення податкового векселя при імпорті, дозволяють ефективно використовувати обігові кошти.

В такій ситуації важливе значення має діяльність маркетингової служби на підприємстві, яка має сприяти розширенню ринків збуту продукції. На наш погляд, на сьогодні основним напрямком роботи відділу маркетингу має бути прямиий вихід на ринки країн Європи, які виступають для підприємства одними з найбільш перспективних споживачів. Для переважної більшості вітчизняних товаровиробників ефективною може бути маркетингова стратегія лідерства за рахунок економії на витратах, тобто стратегія низьких цін.

Одним з напрямків вдосконалення управління експортно-імпортними операціями підприємства має бути процес ціноутворення. Враховуючи цінову стратегію фірми, для підвищення ефективності процесу ціноутворення пропонуємо застосовувати метод орієнтації на ціни конкурентів.

Цей метод включає:

- збір інформації про ціни на товари-аналоги конкурентів;
- приведення за допомогою поправок відповідних цін до умов реалізації на обраному ринку;
- розрахунок середньої ціни, яка і буде базою для визначення конкурентної ціни нашого підприємства.

Ця процедура є досить трудомісткою, і тому для більшої зручності пропонуємо застосувати спеціальну програму, створену на базі табличного редактора Excel. Розглянемо приклад здійснення розрахунку приведеної ціни на насоси відцентровані. Вихідні дані, отримані в результаті збору інформації, представлені у табл. 1, 2.

Таблиця 1

Вихідні дані про ціни на насоси відцентровані

Показники	Дані за прейскурантами			
	української фірми	1-ї російської фірми	шведської фірми	2-ї російської фірми
Джерело інформації	Запит	Прейскурант	Запит	Прейскурант
Валюта ціни	UAH	RUR	USD	RUR
Ціна	?	126000	4055	104000
Одиниця виміру	шт.	шт.	шт.	шт.
Кількість, шт.	10	1	10	1
Курс валюти ціни	-	0,1776	5,0550	0,1776
Ціна за 1 шт.	-	126000	4055	104000
Ціна в UAH	-	22378	20498	18470

Як джерела інформації ми використали прейскуранти російських фірм "ПОДШИПНИК-КРИОГЕН" (м. Орел, Росія) (в таблицях 1-3 – 1-ша фірма) і "ТУРБОНАСОС" (Вороніж, Росія) (в таблицях 2-га фірма) та комерційну пропозицію зовнішньоекономічної фірми з ПСК "Асканія" (офіційний дистриб'ютор шведської компанії "ATLAS COPCO COMPRESSOR INTERNATIONAL N.V."). Вказані джерела інформації були отримані за допомогою всесвітньої мережі Internet.

Ціни за прейскурантами російських фірм та запитом компанії із Швеції дорівнюють відповідно 126 тис. рос. рублів, 104 тис. рос. рублів та 4,055 тис. дол. США за 1 шт. Нам необхідно визначити ціну для запиту українського постачальника. Інформація із усіх трьох джерел має ряд розбіжностей як між собою, так і відповідно до умов запиту українського експортера. Ці розбіжності стосуються валюти ціни, кількості поставленої продукції, форми розрахунків, моменту платежу та техніко-економічних показників (табл. 2).

Таблиця 2

Вихідні дані для розрахунку приведеної ціни

Країна	Рік постачання	Базисні умови постачання	К-сть, шт.	Форма розрахунку	Рік платежу
Росія (1-ша фірма)	2005	EXW	1	банківський переказ	2005
Швеція	2005	EXW	10	акредитив	2005
Росія (2-га фірма)	2005	EXW	1	банківський переказ	2005
Україна	2005	EXW	10	банківський переказ	2005

Виходячи з цього, потрібно привести всі три ціни до єдиних умов запити українського постачальника з метою визначення базової ціни.

Враховуючи те, що в міжнародній практиці ціни прейскуранта, як правило, перевищують ціни запити на 15 %, а необхідно здійснити приведення саме до умови запити, то на ціни прейскурантів слід зробити знижки:

- 1) $-2919 = 22378/1,15 - 22378$;
- 2) $-2409 = 18470/1,15 - 18470$.

За аналогічною схемою розрахуємо решту поправок. Результати розрахунків представлені в табл. 3.

Таблиця 3

Результати розрахунку приведеної ціни з урахуванням поправок

Умови майбутньої угоди	Поправки до угоди, грн.	Росія (1-ша фірма)	Швеція	Росія (2-га фірма)
Запит	Поправка на джерело інформації	-2919	0	-249
2005 р.	Поправка на рік поставки	0	0	0
EXW	Поправка по базису	0	0	0
10 шт.	Поправка на кількість	-448	0	-370
Банківський переказ	Поправка на форму розрахунку	0	-155	0
2005 р.	Поправка на момент платежу	0	0	0
	Сума поправок	-3367	-155	-2779
	Ціна з урахуванням поправок	19011	20343	15691

Поправка на рік поставки розраховується, виходячи з середньорічного росту цін. Поправка по базису залежить від включення транспортних витрат до ціни базису. Оскільки вищевказані умови співпадають, ці поправки дорівнюють нулю. І зважаючи на те, що ТОВ "ТРИЗ" надає цінні знижки при збільшенні обсягів поставки (на 10 штук – 2 %), необхідно розрахувати поправки на кількість. Враховуючи те, що в російських прейскурантах ціни надані на одиницю продукції, слід привести їх до обсягу 10 штук (умова українського запити). В результаті отримані наступні поправки: $-22378 \cdot 0,02 = -448$ та $-18470 \cdot 0,02 = -370$.

Обсяг поставки за запитом Швеції співпадає з обсягом українського запити, тому в даному випадку поправка на кількість не розраховується.

Поправка на форму розрахунку пов'язана з різною вартістю банківського переказу, акредитиву. Однак російські ціни не потребують

поправки, оскільки в даному випадку форма розрахунку "банківський переказ" співпадає з умовами українського запиту. Разом з цим, пропозиція фірми зі Швеції вимагає використання акредитива, вартість якого становить 0,75 %, тому ціна цієї фірми потребує знижки, яка і дорівнюватиме вартості акредитиву:

$$- 20498 - 20498 / (1 - 0,0075) = - 155.$$

Умова щодо моменту платежу співпадає за всіма джерелами інформації, тому поправка на момент платежу дорівнюватиме нулю. В іншому випадку сума коригувалася б з урахуванням ставки банківського відсотка за кредит. Згідно з приведеною методикою всі поправки підсумовуються, і на цю суму коригуються відповідні вихідні ціни. В результаті отримані наступні значення цін конкурентів: 19011 грн., 20343 грн. та 15691 грн. Середнє їх значення становить 18348 грн. Саме ця ціна найбільш реально відображає світовий рівень цін на насоси і може служити базою для майбутніх переговорів з контрагентом. Якщо ми звернемося до ціни, за якою сьогодні продається аналогічна продукція (16200 грн. за даними прейскуранта ТОВ), то різниця між нею та розрахованою ціною, що відображає світовий рівень цін (18483 грн.), складатиме 2148 грн. Ця різниця може служити однією з конкурентних переваг заводу в разі, якщо він вийде прямо на кінцевих споживачів своєї продукції.

Висновки. Зовнішньоекономічна діяльність на даному етапі життєдіяльності вітчизняного підприємства є пріоритетним та перспективним напрямком. З метою удосконалення управління експортно-імпорнтними операціями, на нашу думку, слід запропонувати такі заходи:

- розробка маркетингової стратегії виходу на ринки Європи, орієнтованої на низькі ціни;
- підвищення обережності у підході до вибору контрагентів та до оформлення контрактів;
- визначення факторів збільшення експортної виручки підприємства (зростання кількості товарів, що експортуються);
- використання розробленого на базі табличного редактора Excel методу орієнтації на ціни конкурентів для підвищення ефективності процесу ціноутворення;
- визначення конкурентних переваг підприємства за ціною на світовому ринку.

Список літератури

1. Бутинець Ф.Ф., Жиглей І.В., Пархоменко В.М. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. – Житомир: ПП Рута, 2002. – 544 с.
2. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002.

3. Кудлай В.Г. Особливості експортно-імпорнтної діяльності у зовнішньоекономічній діяльності підприємств України // Економіка. Фінанси. Право (укр.). – 2006. – № 3. – С. 3-10.
4. Основи міжнародної торгівлі / Ред. Ю.Г. Козак. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 652 с.
5. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.91 № 960-ХП // www.rada.gov.ua.
6. Стадник М.Я. Методика визначення потенціалу міжнародної діяльності підприємства на ринках високотехнологічної та інноваційної продукції // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 126-129.
7. Сучасні економічні тенденції та нова парадигма економічної стратегії України / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук / Національний інститут стратегічних досліджень. – К.: Знання України, 2005. – 96 с.
Отримано 16.02.2007

УДК 657.1

З.В. Назаренко, канд. экон. наук, доц.,
Українська академія банківського дела НБУ;
А.С. Пилецкий, Сумский филиал АО "ВАБанк"

НЕОПРЕДЕЛЁННОСТЬ В СУЩНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА

Постановка проблемы. Реабилитирующим путеводителем в становлении и развитии управленческого учёта в Украине, теперь уже исторически отошедшей от бывшего СССР и ставшей самостоятельной страной, должен стать многовековой зарубежный опыт рыночной экономики. На сегодняшний день сделано немало: бухгалтерский учёт преобразован с учётом требований международных стандартов и разделён теоретически на финансовый и управленческий учёт. Однако до настоящего времени продолжает существовать единый интегрированный учёт со всеми вытекающими отсюда последствиями: учёт ведётся для учёта, а не для принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности управленческой и хозяйственной деятельности. Управленческий учёт практически недооценивается, хотя интерес к нему наблюдается во всем мире. Для нестабильной экономики Украины это имеет немаловажное значение. И поэтому на сегодняшний день на страницах печати оживлённо обсуждаются вопросы, связанные как с бухгалтерским, так и управленческим учётом.

Анализ последних исследований и публикаций. Управленческий учёт на подавляющем большинстве отечественных предприятий еще не сформировался, но в теоретическом плане для изучения данной