

Теоретичні аспекти організації зустрічної торгівлі виробничим підприємством

Олена Горбачик

студентка групи Мен-19,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

e-mail: HorbachykOV@krok.edu.ua

Оксана Кириченко

Науковий керівник:

доктор економічних наук, доцент кафедри управлінських технологій,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

e-mail: oksanaKS@krok.edu.ua,

ORCID: 0000-0001-5244-8323

В умовах позитивної динаміки міжнародного товарообігу, збільшення і розширення асортименту продукції, що представлена на міжнародних ринках, скорочення життєвого циклу товарів і відповідно посилення конкурентної боротьби для вітчизняних суб'єктів господарювання особливу актуальність становлять питання, пов'язані з виходом на зовнішні ринки та утриманням на них довготривалих, стійких і надійних позицій. Питання захисту вітчизняних експортерів та імпортерів стали актуальними у зв'язку зі вступом України до СОТ. Як інститут міжнародних економічних відносин СОТ регламентує взаємозв'язок між країнами в сфері міжнародної торгівлі згідно з принципами максимальної відкритості національних ринків. Враховуючи це, суб'єкти господарювання України повинні вміти захищати власні інтереси відповідно до існуючих на світовому ринку правил гри, добре знати його особливості та традиції. Підвищити ефективність зовнішньоекономічних операцій та уникнути звинувачень у порушенні ринкових принципів функціонування світової економіки допомагає знання і використання інформації про кон'юнктуру світового ринку, особливо про ціни і цінові параметри ринків конкретних товарів і послуг.

Наявність багатьох умов здійснення, інтересів суб'єктів міжнародної торгівлі зумовлює використання широкого спектру форм міжнародної торгівлі, які можна згрупувати за об'єктами торгівельних операцій, формами переміщення, характером взаємодії партнерів, ступенем втручання держави, рівнем і характером опосередкування торговельних операцій (рис. 1). Існують такі види зовнішньоекономічних операцій (рис. 2): експортно-імпортні операції, реекспортні операції, реімпортні операції, операції зустрічної торгівлі. У міжнародній комерційній практиці існують два методи здійснення експортно-імпортних операцій відповідно до виду каналів просування товару на ринку [1]: 1. Прямий метод, або метод прямих продажів – передбачає встановлення прямих зв'язків між виробником (постачальником) та кінцевим споживачем, тобто постачання товарів безпосередньо кінцевому споживачу та закупівлю у безпосереднього самостійного виробника на підставі договору купівлі-продажу. 2. Непрямий метод, чи посередницький метод – передбачає купівлю і продаж товарів через торговельно-посередницьку мережу на підставі укладення

спеціального договору – агентської, комісійної або іншої угоди з торговим посередником, у якій передбачається виконання останнім певних обов'язків, пов'язаних із реалізацією товару продавця за агентську, комісійну чи іншу винагороду. Зустрічна торгівля поєднує операції, у межах яких передбачаються зустрічні зобов'язання експортерів закупити в імпортерів товари чи послуги частково або на повну вартість товарів, що експортуються [2]. Виділяють такі причини зустрічної торгівлі, як нестача чи обмеженість валюти для здійснення прямих закупівель товарів або послуг; необхідність здійснення гарантованих поставок; вихід на нові або важкодоступні ринки; спрощення фінансових взаєморозрахунків; необхідність подолання кризових явищ в економіці. Виходячи із цих причин і виникають ті чи інші операції зустрічної торгівлі. Найбільш тривалі стійкі зв'язки між торговими партнерами, за яких торгівля є частиною промислового співробітництва, забезпечує виробниче кооперування [3].

Через механізм зовнішньоекономічних зв'язків попит на товари і послуги світового ринку переноситься на внутрішній ринок тієї чи іншої держави. Це обумовлює розвиток виробничих сил, що, в свою чергу, сприяє розвитку промисловості, сільського господарства, торгівлі, сфери послуг і фінансових установ. Класифікаційна система зовнішньоекономічних зв'язків складається з видів і форм зв'язків. За напрямом товарного потоку зовнішньоекономічні зв'язки поділяються на такі види — експортні та імпорتنі, а за структурною ознакою — на зовнішньоторговельні, фінансові, виробничі та інвестиційні. До форм зовнішньоекономічних зв'язків відносять торгівлю, бартер, туризм, інжиніринг, франчайзинг, лізинг, інформаційний обмін, консалтинг тощо. Зовнішньоекономічні зв'язки формуються і здійснюються під впливом різноманітних регуляторів, що діють на виникнення зв'язків і спрямовують їх розвиток в єдину ефективну політико-економічну систему, яка захищає інтереси держави.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є складовою загальної діяльності, а отже, взаємопов'язаною з нею і спільно вмотивованою підприємства; водночас зовнішньоекономічна діяльність має суттєву специфіку, яка полягає у тому, що здійснюється на іншому, міжнародному, рівні, у взаємозв'язку з суб'єктами господарювання інших країн. Основні мотиви розвитку ЗЕД: розширення ринку збуту своєї продукції за національні межі з метою збільшення прибутку; закупка необхідної сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання; залучення інжинірингових та інших послуг для потреб виробництва, з урахуванням їх унікальності, вищої якості і нижчих цін порівняно з внутрішнім ринком; залучення іноземних інвестицій з метою модернізації виробництва, зміцнення експортного потенціалу і конкурентних позицій на світових товарних ринках; участь у міжнародному поділі праці, спеціалізації і кооперуванні виробництва з метою успішного розвитку своєї економіки [4]. Структурною одиницею є зовнішньоекономічна операція. Зовнішньоекономічна операція є комплексом дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання

і виконання торгової, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру [5]. ЗЕО можуть здійснюватися за такими основними напрямками: міжнародна торгівля (експортно-імпортні операції, включаючи реекспорт та реімпорт, операції зустрічної торгівлі, торгові операції суперницького типу); міжнародний трансфер технологій (укладання ліцензійних і франчайзингових угод, інжиніринг, реінжиніринг, консалтинг тощо); міжнародні інвестиції (створення спільних підприємств з іноземним капіталом, інвестиції в межах вільних економічних зон).

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. *Лекція 6. Графічний інтерфейс користувача // Операційні системи URL: <https://e-tk.lntu.edu.ua/mod/page/view.php?id=3763> (дата звернення 30.11.2023).*
2. Nathan, Adam. *Windows Presentation Foundation Unleashed.* – 2006.
3. *Model-View-ViewModel // Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Model-View-ViewModel> (дата звернення 30.11.2023).*
4. *Офіційна документація Microsoft для WPF. URL.: <https://learn.microsoft.com/en-us/dotnet/desktop/wpf/overview/> (дата звернення 30.11.2023).*
5. *Шаблони проєктування програмного забезпечення // Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Шаблони_проєктування_програмного_забезпечення (дата звернення 30.11.2023).*
6. *Інформаційні системи та інформаційні технології: методичні вказівки / С. М. Мічківський, М. А. Сухорученко, Д. Г. Новіков. Старобільськ, ЛНАУ, 2020, 40 с.*