

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬТОРГОВЕЛЬНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ В
МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ»**
(на матеріалах ТОВ «Флексо Прінт Плюс»)

Студентки 3 курсу, 10-с групи,
Спеціальності 292
«Міжнародні економічні відносини»,
Спеціалізації «Міжнародний бізнес»

Дудіної
Аліни Дмитрівни

Науковий керівник
Д. н. з держ. упр.,
Доцент,
Професор кафедри світової економіки

Залізнюк
Вікторія Петрівна

Гарант освітньої програми
К.е.н.,
Доцент кафедри світової економіки

Лежєцькова
Вікторія Геннадіївна

Київ 2022

АНОТАЦІЯ

Випускна кваліфікаційна робота Дудіної Аліни Дмитріївни на тему: «Управління зовнішньоторговельними операціями в міжнародному бізнесі» викладена на 38 сторінках, містить вступ, 2 розділи, висновки та пропозиції, 4 рисунки, 2 таблиці, 31 джерело в переліку посилань. Об'єктом дослідження є процес управління зовнішньоторговельних операцій. Предметом дослідження є теоретичні та прикладні аспекти управління зовнішньоторговельними операціями поліграфічного підприємства.

Метою дослідження - обґрунтування шляхів вдосконалення управління зовнішньоторговельними операціями як необхідної умови розширення зовнішніх ринків збуту, а також підвищення конкурентоздатності підприємства.

У першому розділі роботи наведено питання сутності та ключових характеристик зовнішньоторговельних операцій, зовнішньоекономічна діяльність розглядається як один із аспектів міжнародних економічних відносин. Разом з тим, це самостійна діяльність підприємства, яка є, з одного боку, складовою частиною господарської діяльності підприємства, а з другого - такою частиною його діяльності, котра здійснюється на іншому, міжнародному рівні, у взаємозв'язку з господарськими суб'єктами інших країн.

У другому розділі роботи наведено обстеження процесу виробництва спрямованих на розширення зовнішніх ринків збуту меблевої продукції роботи експортно-імпортного відділу на ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС».

За результатами роботи зроблено стислі висновки та пропозиції.

Ключові слова: експорт, імпорт, зовнішньоторговельні операції.

ABSTRACT

The final qualifying work of Dudina Alina Dmitrievna is set out on 38 pages, contains introduction, 2 sections, 4 illustrations, 2 tables, 31 sources in the list of references. The object of research is the process of managing foreign trade operations. The subject of research is theoretical and applied aspects of management of foreign trade operations of a printing company. The purpose of the study is to substantiate the ways to improve the management of foreign trade operations as a necessary condition for expanding foreign markets, as well as increase the competitiveness of the enterprise. The first section deals with the nature and key characteristics of foreign trade operations, foreign economic activity is considered as one of the aspects of international economic relations. However, it is an independent activity of the enterprise, which is, on the one hand, part of the economic activity of the enterprise, and on the other - such part of its activities, which is carried out at another, international level, in conjunction with economic entities of other countries. The second section of the work presents a survey of the production process aimed at expanding foreign markets for furniture products of the export-import department at LLC "FLEXO PRINT PLUS".

Based on the results of the work, brief conclusions and proposals were made.

Key words: export, import, foreign trade operations.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ.....	5
1.1 Сутність та ключові характеристики зовнішньоторговельних операцій.....	5
1.2 Аналіз зовнішньоторговельних операцій ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС».....	12
Висновки до розділу 1.....	16
РОЗДІЛ 2. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ.....	18
2.1 Оцінка управління зовнішньоторгівельними операціями в міжнародному бізнесі.....	18
2.2 Пріоритети розвитку зовнішньоторгівельних операцій в міжнародному бізнесі та рекомендації щодо подальшого розвитку	24
Висновки до розділу 2.....	31
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	33
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	36

ВСТУП

Актуальність теми. Формування та подальший розвиток зовнішньоекономічних відносин в Україні зумовлює специфіку діяльності підприємств поліграфічної промисловості, умов їх функціонування, адже підвищується рівень невизначеності, ризику, посилюється конкуренція, а також стає необхідністю вміння пристосовуватись до економічної ситуації, яка постійно змінюється. Для того щоб вижити, потрібно правильно визначати свою стратегію та тактику поведінки на зовнішніх ринках, необхідно систематично аналізувати зовнішнє середовище, досліджувати діяльність конкурентів та здійснювати діагностику конкурентоздатності підприємства. Проблема інтенсифікації виходу на зовнішні ринки та конкурентоздатності підприємств загалом та меблевої продукції зокрема набуває на сучасному етапі важливого значення.

Метою дослідження випускної роботи є обґрунтування шляхів вдосконалення управління зовнішньоторговельними операціями як необхідної умови розширення зовнішніх ринків збуту, а також підвищення конкурентоздатності підприємства.

Реалізацію поставленої мети здійснено шляхом вирішення таких завдань:

- Визначити сутність та ключові характеристики зовнішньоторговельних операцій;
- Проаналізувати зовнішньоторговельні операції на матеріалах ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС»;
- Визначити пріоритети розвитку зовнішньоторговельних операцій в міжнародному бізнесі;
- Визначити рекомендації щодо розвитку зовнішньоторговельних операцій в міжнародному бізнесі;

Об'єктом дослідження є процес управління зовнішньоторговельними операціями.

Предметом дослідження є теоретичні та прикладні аспекти управління зовнішньоторгівельними операціями поліграфічного підприємства.

Теоретичною та методологічною базою дослідження є наукові концепції та теоретичні розробки вітчизняних та зарубіжних вчених як Д. Ріккардо, А. Сміт, В. Леонт'єв, Г. Д. Х'юм, Б. Олін, Е. Хекшер, В. Леонт'єв, М. Портер з питань зовнішньої торгівлі, організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства, виходу підприємств на зовнішні ринки, їх конкурентоспроможності, конкурентноздатності меблевої продукції, маркетингу, а також статистичні дані, законодавчі та правові акти України. У роботі використані звіти про діяльність ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС».

Інформаційною базою дослідження є законодавчі, нормативно-методичні, монографічні, статистичні, довідкові та практичні матеріали, вхідна і вихідна, розрахункова та прогнозна документація, інструкції, положення, аналітичні записки, настанова з якості, дані операційних процедур, методики якості.

Наукова новизна дипломної роботи полягає у виробленні пропозицій щодо удосконалення процесу управління зовнішньоторгівельними операціями ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС», зокрема оцінка його експортних можливостей.

Практична цінність дослідження полягає в тому, що окремі рекомендації можуть бути використані для удосконалення управління зовнішньоторгівельними операціями підприємств меблевої галузі, у тому числі, ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС».

Випускна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1. УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

1.1 Сутність та ключові характеристики зовнішньо- торговельних операцій.

Поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства» (ЗЕД) з'явилося в СРСР у 1986р. у зв'язку з намаганням реформувати адміністративно-командну систему економіки, яка перебувала в стані глибокої кризи.

Одним з центральних напрямків даної реформи була децентралізація зовнішньої торгівлі, надання підприємствам права безпосереднього виходу на зовнішній ринок і стимулювання такої діяльності на рівні господарюючих суб'єктів. У результаті здійснення зовнішньоекономічних реформ сформувалося два поняття: «зовнішньоекономічні зв'язки» (ЗЕЗ) та «зовнішньоекономічна діяльність» (ЗЕД) [25].

Перше поняття є більш загальним і включає як форми реалізації міждержавних відносин у галузі виробничого, торгового та науково-технічного співробітництва і валютно-фінансових відносин, так і сукупність зовнішньоекономічних операцій підприємств, організацій різних форм власності.

Друге поняття застосовується переважно для характеристики зовнішньоекономічних операцій на мікрорівні (підприємств, організацій, об'єднань), операцій, метою яких було отримання прибутку в умовах самоокупності. Іншими словами, ЗЕД можна визначити як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях.

Після проголошення у 1991р. незалежності України були здійснені заходи, спрямовані на істотну лібералізацію ЗЕД в країні, а сама ЗЕД починає

розглядатися не тільки як складова господарської діяльності підприємства, але й як важливий фактор економічного зростання, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні.

У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 1991р. подано таке визначення даного поняття: Зовнішньоекономічна діяльність - це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, основана на взаємовідносинах як на території України, так і за її межами [20].

Окрім зовнішньоекономічних зв'язків та зовнішньоекономічної діяльності важливо виокремлювати також і поняття зовнішньоекономічних операцій, яке є значно вужчим.

Зовнішньоекономічна операція – це комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання і виконання торгової, науково-виробничої, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру.

Основними мотивами розвитку ЗЕД можуть бути:

- розширення ринку збуту своєї продукції за національні межі з метою максимізації прибутку;
- закупівля необхідної сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання;
- залучення інжинірингових та інших послуг для потреб виробництва;
- 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 забезпечення розвитку своєї економіки.

Обмін між виробниками різних країн здійснюється через зовнішньоторговельні операції. Під зовнішньоторговельною операцією треба розуміти комплекс дій контрагентів різних країн, спрямованих на здійснення торгового обміну.

Такі дії носять комерційний характер, тому операції обміну стають комерційними. Зовнішньоторговельна операція передбачає наявність суб'єктів, які здійснюють цю діяльність, і об'єктів, на які ця діяльність спрямована.

Суб'єктами зовнішньоторговельних операцій є підприємства, фірми, організації, котрі одержали від держави право виходу на зовнішній ринок [1, с.14].

Об'єктами зовнішньоторговельних операцій виступають матеріальні процеси, що проявляють себе в процесі обміну товарами, послугами, результатами виробничого і науково-технічного співробітництва. Ці об'єкти визначають види зовнішньоторговельних операцій на світовому ринку.

Зовнішньоторговельні операції поділяються на основні і допоміжні.

До основних відносяться операції, які здійснюються на розрахунковій основі між безпосередніми учасниками цих операцій (контрагентами різних країн). Це операції:

- з обміну науково-технічними знаннями в формі торгівлі патентами, ліцензіями, «ноу-хау»;
- з обміну товарами в матеріально-речовій формі (експортно-імпорتنі операції);
- з обміну технічними послугами у формі консультативного і будівельного інжинірингу;
- орендні, в тому числі лізингові;
- з надання консультаційних послуг в галузі інформації та удосконалення управління;
- з міжнародного туризму;
- з обміну кінофільмами, телепрограмами та ін.

До допоміжних, зовнішньоторговельних відносяться операції [26, с.21]:

- з міжнародних перевезень;
- транспортно-експедиторські;

- з страхування вантажів;
- зі збереження вантажів при міжнародних перевезеннях;
- операції з міжнародних розрахунків та ін.

Допоміжні операції одержали назву операцій товаропробування, тому що пов'язані з рухом товару до споживача.

Основними операціями купівлі-продажу товарів є експортні, імпорتنі, реекспортні та реімпорتنі.

Експортні операції передбачають продаж і вивіз товарів за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагенту.

Імпорتنі операції – закупівля і ввіз іноземних товарів для подальшої їх реалізації на внутрішньому ринку своєї країни чи використання підприємством-імпортером.

Реекспортні й реімпорتنі операції є різновидом експортно-імпорتنих.

Реекспортні операції пов'язані з продажем і вивезенням із країни раніше ввезеного до неї товару без якого-небудь перероблення [30, с.11].

Реімпорتنі операції являють собою експортні угоди, що не відбулися, тобто ввіз в країну раніше ввезеного товару, який там не перероблявся. Це можуть бути товари, не продані на аукціоні, повернені з консигнаційного складу, забраковані споживачем.

Здійснення зовнішньоторговельної операції вимагає застосування певної правової форми і використання конкретних способів (методів) її здійснення.

Правовою формою, що опосередковує зовнішньоторговельні операції, і є зовнішньоторговельна угода. Обов'язкова умова угоди – підписання її з іноземним партнером, тобто контрагентом.

Під зовнішньоторговельною угодою розуміється договір (угода) між двома чи кількома сторонами, що знаходяться в різних країнах, про доставку товарів або надання послуг.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» суб'єктами ЗЕД виступають [27, с.32]:

- фізичні особи - громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, що мають цивільну правоздатність і дієздатність відповідно до законів України і постійно мешкають на її території;
- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і постійне знаходження яких - на її території;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних та юридичних осіб, що не є юридичними особами відповідно до законів України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;
- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, іноземних суб'єктів господарської діяльності, що не є юридичними особами відповідно до законодавства України (філії, відділення і т. ін.), але мають постійне місцезнаходження на території України;
- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України, в тому числі держава в особі її органів, органів місцевого самоврядування в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, що беруть участь у господарській діяльності на території України.

Підприємства України та їх іноземні партнери при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керуються законодавством України.

Вітчизняні учасники самостійно та незалежно проводять ЗЕД, виконуючи всі договори та зобов'язання, прийняті в результаті підписання їх підписання.

Зовнішньоекономічна діяльність характеризується специфічними принципами, закріпленими у міжнародних правових актах. Ці угоди є обов'язковими для виконання всіма державами, що їх підписали.

Найбільш повний перелік принципів організації міжнародних економічних відносин є в «Хартії економічних прав і обов'язків держав», прийнятій IV Спеціальною сесією Генеральної Асамблеї ООН у 1974 р. Хартія приймалася спільно з Декларацією про становлення нового економічного

порядку та Програмою дій щодо його виконання більшість вимог міститься і в інших міжнародних документах Світової організації торгівлі (СОТ).

В процесі систематизації теоретичних джерел щодо названої проблематики, дослідники виділяють три етапи, впродовж яких змінювалося розуміння сутності зовнішньоекономічної діяльності [2, с.22].

На першому етапі превалювали описові концепції, що представляли класичні теорії міжнародної торгівлі. Це відбувалося включно до XIX ст.

На другому етапі дослідники використовували регулятивні теорії розвитку (середина 70-х років XX ст.).

На третьому етапі найбільш використовуваними стали сучасні концепції системного підходу до ЗЕД.

Структура експорту України характеризується чітким домінуванням сировинних матеріалів та напівфабрикатів, високим ступенем залежності від торгівельної політики урядів країн, куди експортується продукція.

Розвиток ефективної експортоорієнтованої політики стримується через:

- конфіскаційну податкову систему;
- жорстко-лімітовану грошово-кредитну політику, що залишає підприємства без обігового капіталу та інвестиційних ресурсів для розвитку виробництва;
- нестабільну зовнішньоторговельну політику тощо.

Проблеми існують і у розвитку експортного потенціалу українських підприємств: невідповідність світовим аналогам технічної та технологічної матеріально-виробничої бази вітчизняних підприємств призводить до зниження конкурентних переваг та рівня конкурентоспроможності експортної продукції; підприємствам сьогодні бракує власних обігових коштів за складного механізму залучення зовнішніх джерел фінансування, проблема адаптування до динамічно змінних вимог світового ринку вимагає від підприємств постійного розвитку у експортоорієнтованому промислово-виробничому напрямку. Це лише деякі з них, що притаманні більшості українських експортерів [28, с.14].

Досить мало уваги приділяється проблемам добору кадрів, які б здійснювали основні інтелектуальні роботи щодо керівних дій підприємства. Одна людина у великому колективі нічого не зможе зробити.

Будь-яка високоефективна політика, як в державі, так і на рівні підприємства, – це завжди результат роботи точно підбраної команди на чолі з хорошим керівником.

Для цього визначимо сутність управління зовнішньоторговельними операціями.

Аналіз різних трактувань дозволив визначити цей процес як сукупність інструментів та способів організувати та стимулювати учасників в процесі здійснення ефективного товарного обміну на світових ринках [29, с.22].

До найважливіших інструментів такого управління належать:

- маркетингові та логістичні інструменти (отримання інформації про зовнішні ринки, методи та механізми ціноутворення, сегментацію ринків, способів доставки та реалізації продукції на цих ринках);
- інструменти фінансового менеджменту (визначення фінансових аспектів зовнішньоторговельної угоди, зокрема строків та форм оплати тощо);
- інструменти менеджменту персоналу (підбір кадрів, підготовка переговорів, супровід процесі виконання зовнішньоторговельної угоди);
- інструменти власного управління ЗЕД;
- інструменти управління зарубіжних філій або партнерів.

Досить велика роль відводиться вибудовуванню стратегічної піраміди, що є завданням вищого керівництва, а також керівників підрозділів, відділів, менеджерів середнього й нижчого рівнів.

На рисунку 1.2. зображено піраміду ієрархії «стратегічного набору».



Рис. 1.2. Піраміда ієрархії «стратегічного набору» досліджуваного підприємства.

Джерело: [31]

Отже, проаналізувавши питання сутності та ключових характеристик зовнішньоторговельних операцій, можна зробити висновок про те, що зовнішньоекономічна діяльність розглядається як один із аспектів міжнародних економічних відносин. Разом з тим, це самостійна діяльність підприємства, яка є, з одного боку, складовою частиною господарської діяльності підприємства, а з другого - такою частиною його діяльності, котра здійснюється на іншому, міжнародному рівні, у взаємозв'язку з господарськими суб'єктами інших країн.

1.2 Аналіз зовнішньоторговельних операцій на матеріалах ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС».

Товариство з обмеженою відповідальністю «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» має такі КВЕД для здійснення своєї діяльності:

- 17.29 Виробництво інших виробів з паперу та картону;
- 18.13 Виготовлення друкарських форм і надання поліграфічних послуг;
- 22.21 Виробництво плит, листів, труб і профілів із пластмас;
- 22.22 Виробництво тари з пластмас;

- 22.29 Виробництво інших виробів із пластмас;
- 33.20 Установлення та монтаж машин і устаткування;
- 38.32 Відновлення відсортованих відходів;
- 46.49 Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення;
- 46.65 Оптова торгівля офісними меблями;
- 47.59 Роздрібна торгівля меблями, освітлювальним приладдям та іншими товарами для дому;
- 49.41 Вантажний автомобільний транспорт.

Досліджуване підприємство ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» виконують торгівельну діяльність та укладає контракти, як показано на рисунку 1.1.

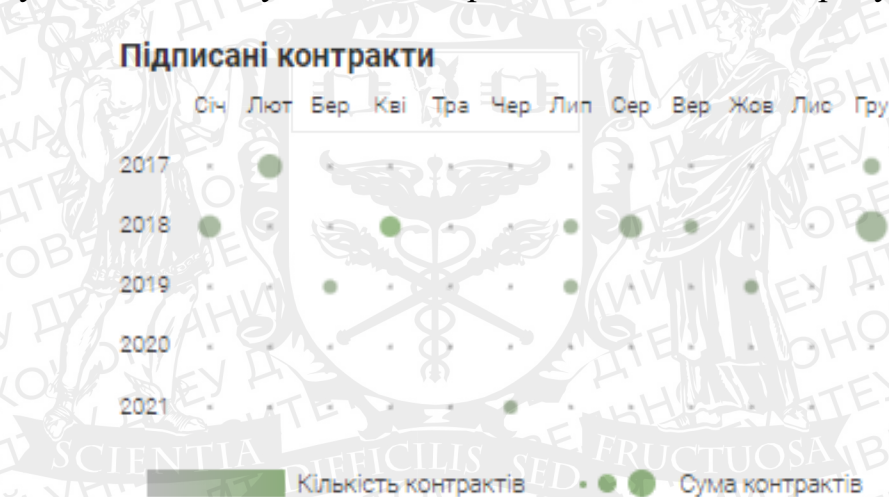


Рис. 1.1. Підписані контракти ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» за період 2017-2021 рр.

Джерело: [31]

Досліджуване підприємство також здійснює зовнішньоторгівельну діяльність та укладає контракти на експорт продукції в наступні країни:

Країна призначення	Кількість укладених контрактів
Білорусь	6
Польща	1
Молдова	3

Таблиця 1.2. Укладені експортні контракти ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» за період 2017-2021 рр.

Джерело: [31]

Експортна політика ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» проводиться через: місію, мету та завдання організації. Відповідно місією є покращення рівня життя населення, метою - зробити оселі покупців кращим місцем для проживання, завданням – виготовляти меблі відповідної якості та дизайну, з найменшими затратами.

В межах структури управління відбувається управлінський процес (рух інформації і прийняття управлінських рішень), між учасниками якого розподілені завдання і функції управління визначено права, делеговано повноваження і відповідальність за їх виконання. З цих позицій структуру управління можна розглядати як форму розподілу і кооперації управлінської діяльності на досягнення намічених цілей менеджменту [3, с.42].

ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» доводиться пристосовуватись до змін у зовнішньому середовищі і відповідним чином здійснювати зміни всередині організації.

Світова практика підтверджує прогресивність та ефективність індивідуального підходу до побудови і вдосконалення організаційних структур управління. Найпоширенішим є системний підхід до формування організаційних структур, при якому підприємство розглядається як цілісний організм у взаємодії з навколишнім середовищем.

Помітною особливістю у формуванні організаційної структури ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» є врахування факторів внутрішнього середовища. Внутрішні змінні - це ситуаційні чинники всередині організації. Оскільки ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» є системою, утвореною людьми, то внутрішні змінні, в основному, є результатом прийнятих управлінських рішень. Це однак, зовсім не означає, що всі внутрішні змінні повністю контролюються керівництвом. Основні змінні в самій організації, які вимагають уваги керівництва, - це цілі, структура, завдання, технологія і люди [11, с.24].

Перед ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС», як суб'єкта ЗЕД завжди стоять два важливих питання: як сформувати найбільш сприйнятливую і ефективну

оргструктуру управління і як керувати нею, щоб досягти поставленої мети. Як уже зазначалося вище, на формування організаційної структури управління ЗЕД значний вплив здійснюють також такі фактори як: розмір фірми; значення і характер зарубіжної діяльності; ступінь диверсифікації і складність продукції, що випускається; характер експортної і виробленої на іноземних підприємствах продукції [16].

Директор ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» несе відповідальність за розробку та постійний розгляд організаційної структури. Перегляд організаційної структури проводиться один раз в півроку.

Адміністративний директор несе відповідальність за підтримання структури в актуальному стані:

- реєстрація;
- внесення змін;
- представлення на затвердження генеральному директору;
- доведення змін до відповідальних осіб;
- розповсюдження та зберігання.

Управління експортною діяльністю потребує вдосконалення усього господарського механізму з метою стимулювання експорту, підтримки конкурентоспроможності підприємства.

Невід'ємною складовою механізму управління на ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» є організаційно-економічний механізм (ОЕМ) експортної діяльності підприємства (ЕДП).

Важливою складовою організаційно-економічного механізму (ОЕМ) є його функція сполучної ланки між зовнішнім і внутрішнім середовищем підприємства, здатної підтримати цю взаємодію і забезпечити стійку роботу в умовах виходу підприємства на зовнішній ринок, як показано на рисунку 1.3. [4, с.176].

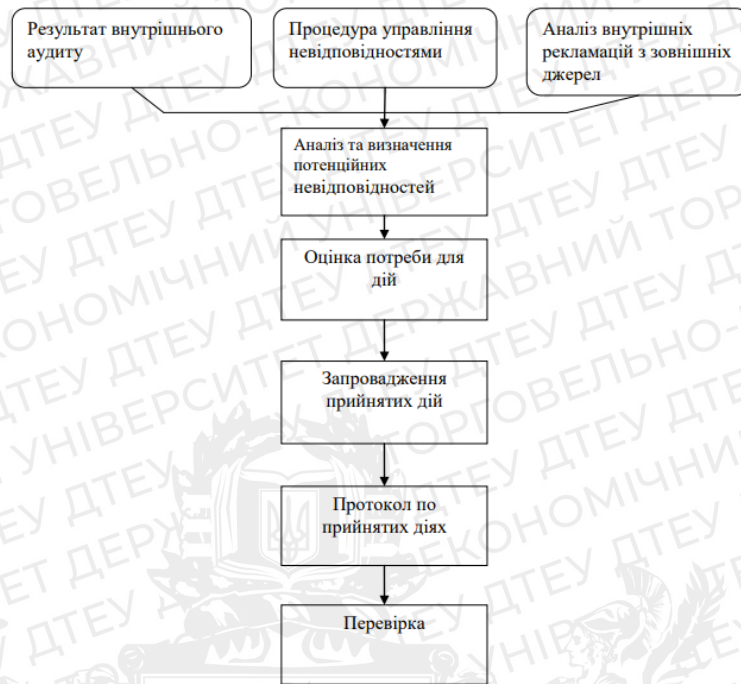


Рис. 1.3. Рекомендована загальна система коригувальних та попереджувальних на досліджуваному підприємстві.

Джерело: [31]

Завдання механізму - забезпечити досягнення мети підприємства. Механізм — це остання ланка в процесі досягнення мети й здійснення стратегії її досягнення, засіб реалізації стратегії, тобто спосіб управління досягненням мети найефективнішим методом. Встановивши критерії та методи для результативного функціонування та управління процесами системи, забезпечивши всі необхідні ресурси та інформацію. Рада директорів контролює та аналізує отримані дані для з'ясування чи система управління і, відповідно, організація досягла встановлених завдань та цілей.

Висновки до розділу 1.

Проаналізувавши питання сутності та ключових характеристик зовнішньоторговельних операцій, можна зробити висновок про те, що зовнішньоекономічна діяльність розглядається як один із аспектів міжнародних економічних відносин. Разом з тим, це самостійна діяльність підприємства, яка є складовою частиною господарської діяльності

підприємства та частиною його діяльності, котра здійснюється на іншому, міжнародному рівні, у взаємозв'язку з господарськими суб'єктами інших країн.

ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» доводиться пристосовуватись до змін у зовнішньому середовищі і відповідним чином здійснювати зміни всередині організації.

Світова практика підтверджує прогресивність та ефективність індивідуального підходу до побудови і вдосконалення організаційних структур управління.

Найпоширенішим є системний підхід до формування організаційних структур, при якому підприємство розглядається як цілісний організм у взаємодії з навколишнім середовищем.

Товариство з обмеженою відповідальністю «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» має такі КВЕД для здійснення своєї діяльності:

- 17.29 Виробництво інших виробів з паперу та картону;
- 18.13 Виготовлення друкарських форм і надання поліграфічних послуг;
- 22.21 Виробництво плит, листів, труб і профілів із пластмас;
- 22.22 Виробництво тари з пластмас;
- 22.29 Виробництво інших виробів із пластмас;
- 33.20 Установлення та монтаж машин і устаткування;
- 38.32 Відновлення відсортованих відходів;
- 46.49 Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення;
- 46.65 Оптова торгівля офісними меблями;
- 47.59 Роздрібна торгівля меблями, освітлювальним приладдям та іншими товарами для дому;
- 49.41 Вантажний автомобільний транспорт.

Важливою складовою організаційно-економічного механізму (ОЕМ) є його функція сполучної ланки між зовнішнім і внутрішнім середовищем підприємства, здатної підтримати цю взаємодію і забезпечити стійку роботу в умовах виходу підприємства на зовнішній ринок.

РОЗДІЛ 2. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬО-ТОРГІВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ.

2.1 Оцінка управління зовнішньоторгівельними операціями в міжнародному бізнесі.

Для того, щоб вітчизняні товаровиробники могли успішно управляти зовнішньоторгівельними операціями, на підприємствах має збиратися та постійно аналізуватися інформація про [5, с.26]:

- ринки і ринкову кон'юнктуру;
- методи і форми міжнародної торгівлі;
- діяльність основних конкурентів;
- транспортні умови, комерційну практику, торгово-політичні умови.

При вирішенні питання про укладання перших зовнішньоторгівельних операцій варто зайнятися проблемами побудови організаційної структури управління цими процесами. Найоптимальнішим кроком може бути створення відповідного відділу, до складу якого має ввійти фахівці, що знають іноземні мови та міжнародні економічні відносини, міжнародний маркетинг, логістику та митні процедури.

Варто замовляти готові повномасштабні дослідження світового ринку за пріоритетними для України галузями, країнами, окремими іноземними товаровиробниками, споживачами і продавцями продукції, або використовувати аналітичні звіти МВФ, Світового банку, НБУ, Державної служби статистики держави бізнес-партнера тощо [9, с.336].

Меблева промисловість, як складова економіки держави в цілому, залежить від багатьох чинників. Від зовнішніх – якщо буде ріст економіки, тоді буде і покращення інвестиційного клімату, відповідно зросте будівництво житла, а значить і меблева промисловість.

Від внутрішніх – для виробництва конкурентоспроможної продукції необхідно мати сучасне обладнання, інструмент, комплектуючі, широкий асортимент якісного ДСП та ДВП, кваліфіковані кадри.

В цьому контексті необхідно відзначити, що специфікою виробництва меблів є те, що меблі неможливо виготовляти протягом тривалого часу, адже [6, с.70]:

- по-перше, смаки і вимоги споживачів постійно змінюються, змінюється їхня зацікавленість дизайном, якісними характеристиками та модою;
- по-друге, змінюються і вдосконалюються технології виготовлення дерево-стружкових та дерево-волокнистих плит, їхній асортимент, фізикомеханічні властивості;
- по-третє, виробниками комплектуючих, плитних конструкційних матеріалів, елементів з синтетичними личкувальними матеріалами постійно вдосконалюється застосування продукції у виробництві меблів;
- по-четверте, підбір, правильна експлуатація та оновлення обладнання;
- по-п'яте, індивідуальний підхід до виготовлення меблів для кожного замовника чи потенційного покупця зокрема;
- по-шосте, використання відходів виробництва з метою їх повторної обробки.

Експортні можливості на ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» слід оцінювати у відповідності з такими даними [24, с.12]:

- наявних потужностей для виробництва конкурентноспроможної меблевої продукції;
- технічного та технологічного рівня при виробництві меблів;
- трудового потенціалу та його кваліфікаційного рівня;
- наявної сировини та її якості;
- організації виробництва та збуту меблів;
- відповідності якості меблів світовим стандартам (управління якістю).

Стратегія є невід'ємною частиною успішної діяльності підприємства на зовнішньому ринку. Роль стратегії в досягненні організацією успіху настільки значна, що до неї не можна підходити як до вузько спеціалізованого поняття.

В умовах ринкової економіки, ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» стикається з проблемою вибору стратегії, якої необхідно дотримуватись задля переваги над конкурентами [10, с.4].

Стратегія розвитку підприємства повинна спрямовуватись на досягнення поставлених цілей з орієнтацією на ефективне використання матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів підприємства. Вдало обрана стратегія розвитку ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» спрямовує діяльність фірми протягом тривалого періоду часу, даючи собі звіт про те, що конфліктна і постійно мінлива ділова і соціальна обстановка робить постійні коригування неминучими.

Процес вибору стратегії на ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» повинен включати в себе наступні основні кроки, які передують процесу розробки стратегії виходу на зовнішні ринки, проте дозволяють більш точно обрати стратегію серед можливих альтернатив [7, с.23]:

- визначення цілей підприємства;
- дослідження внутрішнього середовища підприємства;
- дослідження відносин підприємства з поточними покупцями і постачальниками, тобто, зовнішнього середовища підприємства;
- дослідження конкурентного середовища підприємства для виявлення сильних і слабких сторін основних конкурентів;
- розробка стратегії.

Головною ціллю функціонування ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» є отримання прибутку, що в свою чергу забезпечує успішний вихід підприємства на зовнішні ринки.

Отриманий прибуток є головною метою будь-якого приватного комерційного підприємства, адже він відображає ефективність господарськофінансової діяльності підприємства. Саме прибуток визначає

економічний результат ведення господарської діяльності і вимірюється шляхом співставлення результатів з витратами.

Життєво-необхідна ціль підприємства – отримання мінімального прибутку, який забезпечить збереження статутного фонду підприємства.

З метою досягнення безперервного зростання обсягів діяльності підприємство в умовах зовнішнього ринку ми можемо рекомендувати підприємству формувати власну стратегію розвитку, як запропоновано в таблиці 2.1. [8, с. 34].

Різновид базової стратегії	Критерії визначення характеру стратегії	Стратегічні альтернативи
1. Стратегія зростання (наступальна)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обсяг продаж. 2. Доход. 3. Частка ринку. 4. Швидкість зростання. 	<ul style="list-style-type: none"> •Інтенсифікація ринку: просування на нові ринки, розширення присутності, географічна експансія. •Диверсифікація: вертикальна, горизонтальна, побіжна. •Міжфірмове співробітництво та кооперація. •Зовнішньоекономічна діяльність.
2. Стратегія стабілізації (наступально - оборонна)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доход на обсяг продаж. 2. Доход на активи. 3. Доход на акції. 4. Швидкість поживлення. 	<ul style="list-style-type: none"> •Економія: ревізія витрат, консолідація, поживлення. •Зрушення: зменшення витрат, поновлення доходу, активізація фінансової діяльності. •Забезпечення сталості: Селективність балансування на ринках, фінансова економія.

Таблиця 2.1. Характеристика видів базової та альтернативних стратегій, що доцільно використовувати ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» при виборі політики виходу на зовнішні ринки.

Джерело: [6]

Аналіз внутрішнього середовища розкриває ті можливості, той потенціал, на який може розраховувати ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» в конкурентній боротьбі на зовнішньому ринку в процесі досягнення своєї мети.

Аналіз внутрішнього середовища дозволяє також краще з'ясувати цілі організації, вірніше сформулювати місію, тобто визначити сенс і напрями діяльності фірми. Бізнес-процеси ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» їх послідовність та взаємодія визначається як взаємодія із внутрішніми процесами (рис. 2.2) [12, с.232].



Рис. 2.2. Внутрішні бізнес-процеси ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС», спрямовані на реалізацію стратегії виходу на зовнішні ринки

Джерело: [1]

Завданням системи управління ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» є постійне покращення ефективності та результативності, що сприяє задоволенню очікувань споживачів, інших зацікавлених сторін і передбачає подолання бар'єрів виходу на зовнішні ринки [13, с.10].

ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» вдосконалює систему управління через встановлення цілей, визначення послідовності та взаємодії цих процесів. Встановивши критерії управління процесами системи, забезпечивши всі необхідні ресурси та інформацію для успішного виходу на зовнішні ринки.

Таким чином, стратегія виходу на зовнішні ринки ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» пов'язана з його діяльністю загалом, використанням всіх

ресурсів і орієнтована на підвищення конкурентноздатності меблевої продукції. Допоміжні види стратегій забезпечують реалізацію генеральної стратегії підприємства за окремими напрямками його діяльності (маркетингової, фінансової та ін.) та видами діяльності (стратегія основної діяльності, неторгової діяльності) [14, с.18].

Основними висновками обстеження процесу виробництва спрямованих на розширення зовнішніх ринків збуту меблевої продукції роботи експортноімпортного відділу на ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» є наступні висновки та рекомендації:

1. Підприємство може виробляти продукцію за нижчою ціною, ніж конкуренти, внаслідок чіткого контролю за витратами.

2. Підприємство є залежним від постачальників лісосировини, відповідно до цінових параметрів та внаслідок відсутності іншого постачальника на ринку.

3. Існує можливість технічного переозброєння виробництва, що потребує значних коштів, але разом з меншими витратами на ремонт, заощаджуватимуться енергоносії, і зменшить собівартість виробів.

Для прийняття правильних управлінських рішень в сфері зовнішньоекономічної діяльності необхідний також аналіз і структуризація ризиків та використання відповідних економіко-матеметичних моделей. Водночас для розв'язання існуючих проблем і сприяння розвитку діяльності ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» на зовнішніх ринках необхідно забезпечити [15, с.259]:

- розвиток ринкової та транспортної інфраструктури, зокрема підприємств із надання страхових, консалтингових, інжинірингових, експедиторських послуг;
- підтримку експорту вітчизняних товаровиробників;
- удосконалення форм фінансових розрахунків під час зовнішньоторговельних операцій;

- посилення ролі державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності;
- оптимізацію структури експорту та імпорту, розширення товарної пропозиції та стимулювання процесу надходження іноземного капіталу;
- для України, яка офіційно вступила у СОТ, вкрай важливим є проведення такої митно-тарифної політики, яка б повністю відповідала вимогам цієї впливової міжнародної організації.

2.2 Пріоритети розвитку зовнішньоторгівельних операцій в міжнародному бізнесі та рекомендації щодо подальшого розвитку.

Сучасний етап розвитку суспільства можна охарактеризувати високим ступенем інтернаціоналізації виробництва і глобалізації світових відносин, де ключовим напрямом світової економіки є вивчення та аналіз зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Безпосередньо, зовнішньоекономічну діяльність країни, слід сприймати як ключовий напрям розвитку багатьох сучасних держав, зокрема, як джерело надходження товарів, інноваційне виробництва, у випадках коли неможливо їх виготовлення всередині країни, також доходів від експортно-імпортних операцій [17, с.6].

Зазначимо, що для багатьох держав, де з певних причин відсутні виробничі процеси, ЗЕД є єдиним способом внутрішнього забезпечення необхідними товарами.

Здебільшого під поняттям ЗЕД, на нашу думку доцільно розуміти систему експортно-імпортних операцій суб'єктів господарювання з іншими країнами для забезпечення розширення обсягів їх бізнесової діяльності, зокрема формування додатного грошового потоку, реалізації стабільного стратегічного конкурентного профілю підприємства, та інтенсифікація своїх присутності на іноземних ринках.

Разом з тим, слід уточнити, що ЗЕД характеризує оптимальний рівень отримання прибутку від відповідної діяльності, більш високий за

національний рівень рентабельності діяльності та продукції, диверсифікацію ризиків [21, с.12].

На нашу думку, доцільно відзначити, що методику управління ЗЕД для оптимізації рівня ефективності, вона передбачає:

- збільшення обсягів ЗЕД;
- нарощення цін на товари ЗЕД;
- зростання рентабельності ЗЕД;
- коригування структури продукції в рамках ЗЕД;
- скорочення неопераційних витрат в рамках операцій ЗЕД.

В значній мірі якість ЗЕД ідентифікується способом ініціювання відповідних операцій.

Вказані способи ініціювання ЗЕД ідентифікують чинники стимулювання експорту або імпортером залежно від потреби підвищення ефективності торговельної операції. Треба наголосити, що оцінювання факторів підвищення рівня ефективності ЗЕД вказує, що існує значна кількість чинників, які прямо-опосередковано впливають на ефективність відповідних операцій.

Тобто, в ході аналізу можна зазначено, що зростання рівня ефективності ЗЕД зосереджується на прирощення обсягу даних операцій, скорочення поточних не операційних витрат, а також їх диверсифікація залежно від рівня рентабельності [22, с.47].

У зв'язку з прагненням України стати повноправним гравцем на ринку, деяким вітчизняним підприємствам вдалось розширити масштаби своєї діяльності, вийти на нові рівні, в тому числі захопили частки іноземних ринків. Відповідний прогрес вітчизняних підприємств позитивно вплинув на стабілізацію економіки країни, що зумовило зростання національного доходу, підвищило імідж України на міжнародному ринку, але відповідна позитивна тенденція значно пошатнулась у зв'язку з введенням карантинних обмежень.

Разом з тим, сумнівним є той факт, що наша держава приймає пасивну участь у зовнішньоекономічних операція, вона лише встановлює правові

норми, в яких врегульовує правильність і законність міжнародного співробітництва. Левова частка зовнішньоекономічних операцій припадає на приватний сектор, що дозволяє накопичувати грошові кошти, але не підвищувати рівень значущості держави, у геополітичному сенсі [13, с.16].

В ході проведеного дослідження, можна відзначити, що в Україні можна ідентифікувати такі проблеми в сфері зовнішньоекономічної діяльності, як: залежність національних виробників від комплектуючих від імпортних операцій, тому що власне виробництва обмежується нестачею стратегічних ресурсів; доходи від експорту повинні відшкодовувати витрати країни на імпорту, саме дане співвідношення дозволяє збільшити валютний запас.

Разом з тим, в нашій країні імпортозаміщення не має синергійності, що небезпечно для національної економіки; не зважаючи на світові тренди на енергоносії, в Україні паливні ресурси є досить коштовними, що негативно позначається на енергоємних галузях, що зумовлює скорочення експорту.

Безперечно, для покращення та стабілізації ЗЕД, що вкрай важливо в умовах сьогодення необхідно здійснити ряд заходів, зокрема [23, с.77]:

1. З боку держави повинна бути підтримка та розроблена програма щодо стимулювання експорту та стримування зростання імпорту для врівноваження сальдо зовнішньої торгівлі.
2. Забезпечення та творення конкурентного середовища для вітчизняних виробників.
3. Підвищення контролю за якістю надходження сировини, зокрема напівфабрикатів для важливих галузей економіки.
4. Встановлення відповідних квот, та/або урегулювання обсягу імпорту.
5. Врегулювання ринку споживачів кредитів.
6. Створення системи страхування та гарантування експорту.
7. Двостороннє співробітництво шляхом визначення перспективних ринків для розширення ринків збуту продукції та в пролонгованій перспективі збільшення експорту.

8. Проведення зваженої цінової політики в сфері експорту електроенергії.

9. Заохочення до участі вітчизняних виробників у зарубіжних виставках.

10. Посилення захисту інтересів наших товаровиробників на зовнішніх ринках.

Отже, необхідним є збільшення кредитування за мінімальними ставками підприємств, профінансувати насамперед інвест-проекти, спрямовані на ресурсо- та енергозбереження. Для зниження собівартості продукції підприємств необхідно знизити тарифи на електроенергію, та інші енергоресурси.

Також уряду потрібно сприяти розширенню споживання продукції вітчизняного виробництва на внутрішньому ринку шляхом впровадження балансів виробництва і споживання продукції підприємствами всіма галузями економіки.

Крім того, необхідно підвищити ефективність міждержавних та міжурядових заходів для збереження і розширення ринків збуту продукції підприємств України, а також підтримувати заходи вітчизняних промисловців щодо захисту внутрішнього ринку від недобросовісного імпорту. Україна в умовах економічної кризи повинна зосередитися на підтримці вітчизняного виробника, а також експорті своєї продукції з одночасним обмеженням імпорту.

Для того, щоб вітчизняні товаровиробники могли успішно управляти зовнішньоторговельними операціями, на підприємствах має збиратися та постійно аналізуватися інформація про:

- ринки і ринкову кон'юнктуру;
- методи і форми міжнародної торгівлі;
- діяльність основних конкурентів;
- транспортні умови, комерційну практику, торгово-політичні умови.

При вирішенні питання про укладання перших зовнішньоторговельних операцій варто зайнятися проблемами побудови організаційної структури управління цими процесами.

Найоптимальнішим кроком може бути створення відповідного відділу, до складу якого має ввійти фахівці, що знають іноземні мови та міжнародні економічні відносини, міжнародний маркетинг, логістику та митні процедури [19, с.19].

Зовнішньоторговельні можливості на ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» слід оцінювати у відповідності з такими даними:

- наявних потужностей для виробництва конкурентноспроможної меблевої продукції;
- технічного та технологічного рівня при виробництві меблів;
- трудового потенціалу та його кваліфікаційного рівня;
- наявної сировини та її якості;
- організації виробництва та збуту меблів;
- відповідності якості меблів світовим стандартам (управління якістю).

Стратегія виходу на зовнішні ринки ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» пов'язана з його діяльністю загалом, використанням всіх ресурсів і орієнтована на підвищення конкурентоздатності меблевої продукції.

Допоміжні види стратегій забезпечують реалізацію генеральної стратегії підприємства за окремими напрямками його діяльності (маркетингової, фінансової та ін.) та видами діяльності (стратегія основної діяльності, неторгової діяльності).

Конкурентоспроможність меблевої продукції перебуває у тісному взаємозв'язку з якістю, більше того, якість – основний показник, що забезпечує конкурентоспроможність.

На ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» формується система управління всіма процесами на підприємстві, від яких залежить якість меблевої продукції, а саме, маркетинг, проектування, закупівля, виробництво, контроль якості, складування, збут, післяпродажне обслуговування, і процеси, що

забезпечують управління персоналом, інфраструктурою, виробничим середовищем, документацією.



Рис. 2.3. Система управління процесами на ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС».

Джерело: [31]

На виробництві повинна бути створена система залучення співробітників до підвищення рівня якості, а також – проводитись політика постійного аналізу та пошуку рішень, щодо якості продукції. Для ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» доцільно запланувати одержання сертифіката ISO, що підтверджує належний рівень виготовлення меблевої продукції. Це вимагає від керівництва великих зусиль в роботі щодо переконання і мотивації персоналу.

У процесі управління міжнародними операціями суб'єктів міжнародного бізнесу виникає низка факторів (чинників оптимізації), які позитивно чи негативно впливають на економічний результат процесу реалізації продукції, робіт та послуг.

Водночас для підвищення ефективності міжнародних операцій суб'єктів господарювання необхідно здійснювати такі заходи:

- усувати ступінь впливу негативних чинників на розвиток комерційної діяльності на зарубіжних ринках;

- постійно аналізувати економічну ситуацію, яка складається на іноземному ринку споживачів;
- розвивати матеріально-технічну базу, спрямовуючи її на технічне переоснащення торговельної мережі, пов'язаної з імпортом товарів, до кінцевого споживача, а також сервісним обслуговуванням технічних засобів, що продаються;
- здійснювати безперервну підготовку і перепідготовку кадрів міжнародного комерційного персоналу для навчання їх сучасним методам зовнішньоторговельної діяльності і підприємництва в умовах міжнародного ринку.

Дослідження процесів управління міжнародними операціями суб'єкта міжнародного бізнесу складається із цілком визначених послідовних етапів:

- постановка завдання та визначення цілей дослідження діяльності суб'єкта міжнародного бізнесу;
- обстеження наявних форм і методів управління міжнародною діяльністю, їх оцінка і порівняльний аналіз;
- визначення «вузьких місць» в управлінському процесі на зовнішніх ринках;
- визначення факторів, що відіграють головну позитивну і негативну роль в управлінні суб'єктом міжнародного бізнесу;
- пошук критеріїв, що оцінюють ефективність управління міжнародною діяльністю суб'єкта міжнародного бізнесу;
- розроблення рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності управління міжнародними операціями суб'єкта міжнародного бізнесу.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що міжнародні компанії виконують важливу роль посередника в міжнародній діяльності зі збуту й розподілу товарів (робіт, послуг) [6].

Можна стверджувати, що система управління міжнародними операціями суб'єктів міжнародного бізнесу виконує управлінські функції

щодо налагодження і реалізації комерційних взаємовідносин виробників і споживачів на міжнародному ринку.

Водночас економічний зміст управління міжнародними операціями слід розглядати через призму системної сукупності процесу управління; організації управління; інформації, яка поєднує перші два складники управління в процесі свого використання суб'єктами міжнародного бізнесу.

Висновки до розділу 2.

Сучасний етап розвитку суспільства можна охарактеризувати високим ступенем інтернаціоналізації виробництва і глобалізації світових відносин, де ключовим напрямом світової економіки є вивчення та аналіз зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Безпосередньо, зовнішньоекономічну діяльність країни, слід сприймати як ключовий напрям розвитку багатьох сучасних держав, зокрема, як джерело надходження товарів, інноваційне виробництва, у випадках коли неможливо їх виготовлення всередині країни, також доходів від експортно-імпортних операцій.

Отже, основними висновками обстеження процесу виробництва спрямованих на розширення зовнішніх ринків збуту меблевої продукції роботи експортноімпортного відділу на ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» є наступні:

1. Підприємство може виробляти продукцію за нижчою ціною, ніж конкуренти, внаслідок чіткого контролю за витратами.
2. Підприємство є залежним від постачальників лісосировини, відповідно до цінових параметрів та внаслідок відсутності іншого постачальника на ринку.
3. Існує можливість технічного переозброєння виробництва, що потребує значних коштів, але разом з меншими витратами на ремонт, заощаджуватимуться енергоносії, і зменшить собівартість виробів.

Таким чином, ми можемо рекомендувати підприємству:

На виробництві повинна бути створена система залучення співробітників до підвищення рівня якості, на підприємстві повинна проводитись політика постійного аналізу та пошуку рішень, щодо змінення якості продукції.

Для ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» доцільно запланувати одержання сертифіката ISO, що підтверджує належний рівень виготовлення меблевої продукції.. Це вимагає від керівництва великих зусиль в роботі щодо переконання і мотивації персоналу до командної діяльності з ціллю розширення експортної діяльності та підвищення ефективності управління зовнішньоторговельними операціями.



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.

В ході виконання дипломної роботи було зроблено певні висновки, що стосуються теми випускної кваліфікаційної роботи:

1. Розвиток зовнішньоторговельних зв'язків вітчизняних підприємств потребує розширення спектру знань та поінформованості товаровиробників для досягнення успіху та формування достойного іміджу на міжнародних ринках. Сьогодні не можливо досягти успіху на зовнішньому ринку без розуміння і врахування світових тенденцій у бізнесі. Складність і нестабільність як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ, мінливість кон'юнктури світового фінансового та товарного ринків і, зумовлений цим ризик, змушують підприємство шукати нові способи і сфери одержання прибутку, а також перспективні напрямки розвитку підприємницької діяльності.
2. Зовнішньоекономічна діяльність завжди була і залишається важливою складовою суспільного розвитку України, незважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юктурі та правовому середовищі країни. Роль її посилюється з часу набуття незалежності українською державою, яка намагається зайняти гідне місце в міжнародних економічних інтеграційних процесах. Саме тому управління зовнішньоекономічною діяльністю, вихід на зовнішні ринки є об'єктивною необхідністю для українських підприємств. Зовнішньоекономічна діяльність - це діяльність підприємства на зовнішніх ринках, пов'язана з міжнародною кооперацією та науково-технічним співробітництвом, експортом, імпортом товарів та послуг.
3. ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» сьогодні - це стабільно працююче, прибуткове підприємство, що випускає вискоєфективну, конкурентоздатну на світовому і внутрішньому ринках меблеву продукцію. Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» є досить ефективною, здійснюється у відповідності з чинним

законодавством України, а також у відповідності з наданими цьому підприємству правами і обов'язками як діючій ланці ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС». За своїми показниками, рівнем потенційних можливостей ПП «Деметра Плюс» має реальні перспективи прибуткової, високоефективної діяльності на зовнішніх ринках збуту меблевої продукції.

4. В результаті проведеного аналізу ефективності експортних операцій виявлено, що ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС» рекомендується і надалі продовжувати реалізовувати експортоорієнтовану політику. З цією метою потрібно поступово зменшувати виробничу собівартість. Це дасть можливість підвищити позавиробничі витрати (маркетингові): витрати на додаткову рекламу, на упаковку, дизайн; одним словом - спрямувати витрати на досягнення максимальної мобільності в галузі руху меблевої продукції.
5. Ще одним аспектом зовнішньої діяльності підприємства є міжнародна кооперація, ефект якої полягає у можливості одержання дефіцитних для даного підприємства ресурсів, збільшити випуск меблевої продукції, розширити надання послуг, підвищити їх якість і ступінь задоволення потреб, організувати нові виробництва та послуги, які неможливі без використання додаткових ресурсів. Такий процес також допоможе зберегти дефіцитні ресурси на майбутнє. Міжнародне співробітництво сприяє також підвищенню рівня кваліфікації працівників підприємства, що теж позитивно позначається на ефективності діяльності ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС».
6. Для підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС». Доцільно розробити чітку стратегію виходу підприємства на світові ринки. Ця стратегія повинна бути складовою частиною стратегії розвитку підприємства, яка передбачає впровадження в повному обсязі системи управління якістю, яка є базовою основою виходу підприємства на зовнішні ринки, оскільки дозволяє підвищити

імідж, конкурентноспроможність, розширити ринки збуту.. Вважаємо доцільним розробити маркетингову стратегію спрямовану на глобалізацію, подолання конкуренції, розширення сегментів ринку, вивчення смаків, потреб споживачів меблевої продукції. На підприємстві необхідно впровадити елементи прогнозування ринків збуту (цін, місткості, кон'юктури).



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Протокол про вступ України до Світової організації торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/981_049
2. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/984_011
3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
4. Мінекономрозвитку: що вплинуло на позицію України у рейтингу Doing Business 2018?: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
5. Лапко О. Проблеми меблевої промисловості // Економіка України. - 2015. - № 8. – 293 с.
6. Кириченко О.А. Деякі аспекти входження України у світову господарську систему // Економіка України. - 2016. - № 7. – 32 с.
7. Шостак Л. Б. Пріоритетні орієнтири економічного розвитку України // Сучасні проблеми розвитку економіки України. К.: МАУП, 2017. – С. 182—187.
8. Румянцев А. П., Румянцева Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2018 – 384 с.
9. Лукінов І. До питання про концепцію і модель сучасного економічного розвитку України // Фінанси. – 2017. — № 8. – С. 4—9.
11. Звіт Правління Національного банку України від 28 серпня 2018 року. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr577500-18?lang=en>.
12. Закон України "Про інвестиційну діяльність" // Відомості Верховної Ради України. - 2001. - № 3. – с. 19.

13. Закон України "Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків "Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка і сенсорна техніка, "Інститут електрозварювання імені С. О. Патона", "Інститут монокристалів" / www.rada.kiev.ua.

14. Захожай А., Луговський В., Гулеватий В. Ринок науково-технічного потенціалу промисловості // Економіка України. - 2016. - № 2. - с. 77.

15. Експорт спростовує міфи: що показала торгівля з ЄС у 2017 році. <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2018/03/13/7078607/>.

16. Звіт Правління Національного банку України від 28 серпня 2018 року. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr577500-18?lang=en>.

17. Закон «Про єдиний митний тариф», ухвалений Верховною Радою України 5 лютого 1992 р. // Відомості Верховної Ради України. - 1992. - 12 травня. - № 19. – с. 6.

18. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" // Відомості Верховної Ради України. - 1999. - № 29. – с. 16.

19. Закон України "Про інвестиційну діяльність" // Відомості Верховної Ради України. - 2001. - № 3. – с. 19.

20. Закон України "Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків "Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка і сенсорна техніка, "Інститут електрозварювання імені С. О. Патона", "Інститут монокристалів" / www.rada.kiev.ua.

21. Закон України "Про стимулювання виробництва меблів". Офіційний вісник України. – 2004. - №42 - б. – с. 12.

22. Закон України “ Про державну підтримку малого підприємництва “// Відомості Верховної Ради України, № 51-52, 2000. – с. 47.

23. Василенко Ю. Структурні зміни в експортній діяльності України // Економіка України. - 2007. - № 7. – с. 70.

24. Василенко Ю. Структурні зміни в експортній діяльності України // Економіка України. - 2007. - № 7. – с. 70.

25. Експорт спростовує міфи: що показала торгівля з ЄС у 2017 році.
<https://www.eurointegration.com.ua/articles/2018/03/13/7078607/>.
26. Дахно І.І. Міжнародна торгівля: навч. посіб. К.: МАУП, 2014. 296 с.
27. Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність. Навч. посіб./ 2-ге вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 296 с.
28. Павленко І. І., Варяниченко О. В., Навроцька Н. А. Міжнародна торгівля та інвестиції. Навч.посібник. – К.:Центр учбової літератури, 2015. – 256 с. – Режим доступу: http://culonline.com.ua/Books/Mizhnarodna_torgivlya_ta_investicii_Pavlenko_2015.pdf
29. . Глобальна економіка ХХІ століття: людський вимір: монографія / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, А.М. Колот та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук'яненка та д-ра екон. наук, проф. А.М. Поручника. К.: КНЕУ, 2013, 420 с.
30. Бураковський В.П. Теорія міжнародної торгівлі: навч. посіб; вид. 2-е, перероб. та доп. К.: Основи, 2016, 240 с.
31. Сайт компанії ТОВ «ФЛЕКСО ПРІНТ ПЛЮС»,
www.flexoprintplus.com.