

DOI <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-172-5-27>

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Лужанська Н. О.

*кандидат технічних наук,
старший викладач кафедри міжнародних перевезень
та митного контролю
Національний транспортний університет*

Сауляк Л. В.

*асистент кафедри транспортних систем та безпеки дорожнього руху
Національний транспортний університет*

Лебідь І. Г.

*кандидат технічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародних перевезень та митного контролю
Національний транспортний університет
м. Київ, Україна*

Сучасний ринок митно-логістичних послуг в Україні характеризується чіткою тенденцією до зростання попиту на якісне обслуговування та застосування інноваційних рішень при організації зовнішньоторговельних операцій. Державні установи та приватні підприємства, що залучаються до процесу доставки товарів в різних митних режимах мають певні недоліки у своїй діяльності порівняно з провідними країнами світу. Тому, незважаючи на зацікавленість у виході на ринок України серед іноземних контрагентів, суттєвий вплив на прийняття рішень про співпрацю мають чинники, що пов'язані з технологією доставки, організаційно-управлінськими рішеннями, фінансовою надійністю та платоспроможністю замовника, затримками при перетині державного кордону та виконанням митних формальностей в країні-призначення, недосконалим функціонуванням електронного документообігу та іншими бюрократичними процесами. При цьому, дані Світового банку свідчать, що серед 160 досліджуваних країн, за рівнем ефективності процесу митного оформлення та прикордонного контролю Україна займає 89 місце; за якістю торгової і транспортної інфраструктури – 119 місце; за легкістю організації поставок за

конкурентоспроможними цінами – 68 місце; за компетентністю і якістю логістичних послуг – 61 місце; за здатністю прокладати маршрути і відстежувати вантажі – 52 місце; за своєчасність відвантаження в напрямку призначення в запланований або очікуваний час доставки – 56 місце [1]. За отриманими даними, можемо зробити висновок, що світова спільнота має досить низький рівень довіри до співпраці з Україною, що потребує впровадження відповідних дій і з боку держави, так і удосконалення процесів всередині підприємств та організацій, що безпосередньо приймають участь у здійсненні митно-логістичного обслуговування.

Стосовно експорту на міжнародний ринок українських товарів, то для даного процесу характерним є неспроможність більшості виробничих підприємств до самостійних пошуків ринків збуту власної продукції. Перш за все, це пов'язано з обмеженими фінансовими можливостями, відсутністю досвіду у провадженні міжнародної торгівлі, а також значними ризиками, що можуть виникнути на різних етапах зовнішньоторговельної операції.

Основними аспектами, які необхідно врахувати при пошуках ринків збуту товару пов'язані з діяльністю власне самого виробничого підприємства, організацією співпраці з суб'єктами ринку транспортних послуг, взаємодію з державними установами, які надаватимуть дозвільні документи на експорт товару, а також з вимогами безпосередньо контрагенту та країни, куди планується здійснення поставки.

Прийняття рішення виробничим підприємством про експорт продукції повинно бути обґрунтоване якістю товару та відповідністю його нормам та стандартам до даного виду товару у країні до якої планується доставка. Підтвердженням цьому мають бути відповідні сертифікати якості та відповідності, виданими компетентними органами в даному напрямку експертизи. Виробничі потужності підприємства мають враховувати можливе зростання попиту на товар, що повинне бути забезпечене у повному обсязі. У протилежному випадку контрагентом може бути повністю або частково змінено постачальника, що негативно відобразиться на репутації підприємства в ділових колах та приведе до не виправданості фінансових витрат, пов'язаних з розробкою експортної операції.

Забезпечити доставку товару з урахуванням митних, транспортних та комерційних вимог можуть підприємства, що надають як комплексне митно-логістичне обслуговування, так і окремі функції за видами діяльності. Вибір форми та виду співпраці з суб'єктами ринку транспортних послуг здійснюється самостійно виробничим підприємством, виходячи з його потреб та фінансових можливостей.

Єдиним вірним рішенням в такій ситуації є співпраця з профільними підприємствами, що здатні забезпечити як безпосередню доставку товару, так і супутні операції, пов'язані з отриманням необхідних дозвільних документів, виконанням митних формальностей, маркетингових досліджень та фінансових розрахунків з оцінки доцільності експорту даного товару. Тут задача для власника товару полягає у виборі для співпраці організацій, що володіють відповідними компетентностями та навиками, мають достатній досвід роботи у відповідному напрямку діяльності, можуть надати послуги високого рівня якості та надійності, у визначені терміни та за прийнятною вартістю. Наразі, саме пошуки таких підприємств можуть зайняти значний час, окрім цього, погодження умов співпраці та вартості обслуговування також потребує детального вивчення.

Державні установи, що залучаються до експорту товару виконують дозвільну, контролюючу та фіскальну функцію. На етапі підготовки документів для виконання експортної операції необхідно врахувати всі вимоги чинного законодавства до такого типу операцій та забезпечити їх виконання до встановлених вимог. При цьому важливо враховувати тарифне та нетарифне регулювання зовнішньоторговельними операціями, а також умови співпраці України з країною, до якої планується доставка товару.

Не менш важливим є організація співпраці з контрагентом на початковому етапі. Здебільшого він пов'язаний з урахуванням всіх вимог, які висуваються контрагентом до самого товару, його вартості, кількості та якості. Окрім цього, здійснюється розмежування обов'язків відповідно до зовнішньоекономічного контракту стосовно розподілу обов'язків між продавцем та покупцем стосовно організації доставки товару та забезпечення супутніх операцій, умов оплати за надані товари та послуги. На цьому етапі потрібно врахувати всі деталі процесу, з метою недопущення суперечок чи претензій на кінцевому етапі операції.

Взаємодія всіх вище перелічених установ та організацій на різних етапах експортної операції забезпечить захист інтересів усіх учасників процесу та дасть змогу мінімізувати ризики та витрати, пов'язані з доставкою товару і тим самим забезпечить зростання рівня довіри до України як надійного бізнес-партнера на міжнародному ринку.

Література:

1. Connecting to Compete 2018: Trade Logistics in the Global Economy. *World Bank Group*. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29971>.