

10. Участь з іншими підрозділами в організації транспортування і збереження продукції.
11. Участь в купівлі-продажу патентів і ліцензій, "ноу-хау".
12. Участь в здійсненні протокольних заходів тощо [4, С.78].

Основними функціональними підрозділами ЗТФ являється маркетингова і оперативно-комерційна служба. Також створюються служби, що забезпечують обслуговування ЗЕД фірми: планово-економічних розрахунків, валютно-фінансових операцій, обліку і звітності, юридичних та інженерно-технічних питань [3].

Управлінська діяльність, в тому числі ЗЕД, завжди базується на основних правилах, яких дотримуються керівники і спеціалісти апарату управління в процесі прийняття тих або інших рішень. Виходячи на міжнародні ринки, кожному підприємству необхідно насамперед вибрати найбільш придатний вид ЗЕД. На початковому етапі виходу на міжнародні ринки лише деякі компанії готові витратити значну частину ресурсів на міжнародні операції; фірми можуть просто не мати у своєму розпорядженні коштів, достатніх для швидкого розгортання діяльності за кордоном. Як наслідок, такі фірми нарощують свою участь у міжнародному бізнесі поетапно.

Таким чином, сьогодні представлено сукупністю внутрішніх бізнес-процесів та зовнішніми комунікаціям із суб'єктами конкурентного середовища. Особливість полягає в тому, що підприємство існує у всіх часових вимірах одночасно: результати сьогоднішніх бізнес-процесів завтра стануть основою фінансування діяльності, а сьогоднішні навчання та розвиток є запорукою ефективних комунікацій та бізнес-процесів завтра. Усі ключові аспекти діяльності спрямовані на досягнення місії підприємства. Такий погляд на підприємство дає йому змогу бути адаптивним, орієнтуватися на постійні зміни та розвиток, що може бути застосовано до сфери зовнішньоекономічної діяльності підприємства [4].

1. Хаммер М. *Рейнжиниринг корпорації. Манифест революції в бізнесі* / М. Хаммер, Д. Чампи. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007. – 288 с.

2. Мескон М. *Основы менеджмента (Management)* / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1997. – 704 с.

3. Кузьмін О.С. *Менеджмент: навч. посіб. для студентів галузей знань "Економіка і підприємництво" та "Менеджмент та адміністрування"* / О.С. Кузьмін, Л.С. Ноджак, О.Г. Мельник. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2009. – 152 с.

4. Ноджак Л.С. *Інтегрований підхід до менеджменту ЗЕД: сутність та складові елементи* / Л.С. Ноджак, О.О. Лебедева. – 2016 - [Електронний ресурс]– Режим доступу: http://www.nbuw.gov.ua/portal/natural/VNULP/Management/2007_606/11.pdf.

Т. В. Парфенюк
студ. групи ОП-22

Науковий керівник – к. е. н., доц. каф. ММІП Л. П. Сай

ІМПОРТО-ОРІЄНТОВАНІ КРАЇНИ І ЇХ МІСЦЕ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

В наш час імпорт відіграє досить велику роль в економіці країни. З історії економіки та економічної думки ми знаємо, що до імпорту завжди ставилися негативно і розпочали цю «традицію» меркантилісти. Вони вважали, що багатство країни залежить від обсягів експортованої продукції, тому потрібно стимулювати експорт і скорочувати кількість імпорту [1].

Політика з застосуванням таких принципів дістала назву протекціонізму і до сьогодні зберігає своє значення та відверто, або приховано застосовується багатьма країнами світу. Але в деяких випадках обмеження імпорту певної продукції просто неможливе. Існує велика кількість товарів чи послуг, які країна не може виробляти на власних територіях. В зв'язку з відсутністю ресурсів, чи спеціальних навичок, технологій, обладнання. Для цього і існує спеціалізація країн і можливість імпортувати необхідні товари. Деякі держави можуть повноцінно розвиватися та забезпечувати своїх громадян всім необхідним тільки за рахунок імпорту.

До імпорто-орієнтованих країн належать країни, що розвиваються, а це загалом 4/5 усіх країн світу. Серед них є як країни з активним платіжним балансом, так і ті в яких імпорт переважає над експортом.

Ці країни і зокрема їхня інвестиційна політика великою мірою залежать від імпорту з розвинених країн. Частка імпорту товарів, що інвестуються, у внутрішніх інвестиціях країн що розвиваються значно перевищують таку ж частку в розвинених країнах. Та у більшості випадків таке велике переважання імпорту не є результатом неефективної спеціалізації [2].

Найчастіше причиною цього є дискримінаційний характер торговельної політики індустриально розвинених країн стосовно країн, що розвиваються. Адже для того, щоб покрити свої потреби у імпорті країнам, що розвиваються потрібно нарощувати свій експорт, але тут перешкодою стає політика протекціонізму з боку розвинених країн, які мають на меті захистити свої ринки від товарів країн, що розвиваються. Через це частка таких країн у міжнародній торгівлі, а отже і на світовому ринку скорочується [3].

Країни, що розвиваються, прагнуть захистити свої інтереси, також дедалі частіше застосовують політику протекціонізму, як реакцію у відповідь.

Розглянувши загальне становище країн, що розвиваються, можна прийти до висновку, що їх і надалі будуть намагатися витіснити з світового ринку у якості експортерів продукції та товарів.

Тому, перед ними постає велика дилема: з однієї сторони немає можливості відгороджуватись від всіх за допомогою протекціоністських бар'єрів, бо це буде обмежувати можливості володіння досягненнями

технологічної та управлінської революції та стимулюючий вплив конкуренції, що існує на міжнародному ринку, на параметри виробництва; з іншої – при дотриманні принципів свободи торгівлі виникає ситуація «економічного колоніалізму». За такої ситуації для країн, що розвиваються важливою є пересторога про неприпустимість розмежування країн в галузі торгівельної політики.

Але переважання імпорту над експортом в структурі міжнародної торгівлі є не лише негативним моментом, існують також і позитивні сторони цієї ситуації. Наприклад, найбільшу частку в імпорті країн займають інвестиції. Це свідчить про те, що відбувається модернізація економіки і закладається основа для подальшого економічного розвитку. Тобто, залучений капітал використовується для проведення структурної перебудови економіки у відповідності до вимог часу, для активізації власного виробництва, а також для впровадження у це виробництво нових технологій.

Тож, зробивши загальний висновок, можемо сказати про те, що імпорто-орієнтованість країни може відігравати як позитивну, так і негативну роль, а залежить це від правильності ведення економічної політики. Адже існує і досить багато країн, які є індустріально розвиненими, з стійкою економікою та високим рівнем життя населення, але в їх торговому балансі переважає саме імпорт. До таких країн належать: Франція, Велика Британія, США та ін.

1. В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. *Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб.* - К.: Знання-Прес, 2000. - 277 с.

2. *Міжнародні економічні відносини: навч. посібник [для студ., аспірантів вищих навч. закладів] / О.С. Передрій.* - 4-те вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2008. - 264с. : іл. - (Вища освіта XXI століття).

3. Романчиков В.І., Романченко І.О. *Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів.* - К.: ЦУЛ, 2008. - 256 с

С. Пенгрин

студ. групи ЕВ-32

Науковий керівник –

к.е.н., доц. каф.ММП Л.Й.Гнилянська

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ

Міжнародна торгівля - це обмін товарами і послугами між продавцями і покупцями різних країн. Міжнародна торгівля складається з двох базових зустрічних потоків: експорту та імпорту. Суб'єктами міжнародної торгівлі виступають: безпосередні покупці і продавці товарів і послуг, які можуть бути державами, фізичними та юридичними особами; торговельні посередники - фірми та установи, котрі сприяють прискоренню реалізації товарів; міжнародні та міжурядові організації, які формують інституціональне середовище і забезпечують економіко-правове регулювання торгівлі.

У міжнародній практиці застосовуються два основних методи здійснення експортно-імпортних операцій - торгівля без посередників та торгівля через посередників. Кожен з методів має свої переваги і недоліки. Безпосереднє укладання угоди між продавцем і покупцем дозволяє зекономити на оплаті послуг посередника, знижує ризик втрат від його можливої недобросовісності чи некомпетентності. Безпосередні контакти можуть сприяти кращій обізнаності продавців товару про вимоги та вподобання покупців щодо товару, що в свою чергу дає можливість покращити характеристики товару. Торговельними посередниками можуть виступати як юридичні, так і фізичні особи, які на комерційній основі здійснюють пошук іноземних партнерів, підготовку документації для підписання угод, кредитно-фінансове обслуговування, перевезення, зберігання, страхування товару, післяпродажне обслуговування. У практиці міжнародної торгівлі виділяють наступні види посередницьких операцій: дилерські, за яких торгова фірма-посередник викуповує товар у виробника, здійснює його перепродаж, діючи при цьому від свого імені і за власний рахунок; комісійні, за яких торговий посередник продає і купує товари від свого імені, але за рахунок і за дорученням поручителя, в угоді з яким обумовлюються технічні і комерційні умови купівлі-продажу та визначаються розміри комісійної винагороди; агентські, за яких посередник діє від імені довірителя і за його рахунок; брокерські, за яких торгові фірми або окремі особи зводять продавців і покупців, узгоджують їх пропозиції, укладають угоди за рахунок довірителя, діючи як від його імені, так і від свого власного.

Особливе місце серед міжнародних торговельних посередників посідають інституціональні посередники – товарні біржі, аукциони та торги (тендери). Міжнародні товарні біржі представляють собою постійно діючі оптові ринки, на яких здійснюється купівля-продаж однорідних товарів з чіткими і стійкими якісними характеристиками, що відповідають уніфікованій системі стандартизації. За організаційно-правовою формою більшість бірж є акціонерними товариствами закритого типу. Реалізація біржових товарів переважно здійснюється без їх доставки на біржу, за зразками або стандартним описами. По суті на товарній біржі продаються не товари як такі, а контракти на їх постачання. Угоди з реальним товаром складають незначну частку від загального обсягу біржових угод (12%). Найпоширенішими біржовими товарами є: автомобілі, рафінована нафта, інтегровані схеми, деталі транспортних засобів, комп'ютери, фармацевтичні препарати, золото, сира нафта, телефони, обладнання для мовлення. Міжнародні аукциони представляють собою форму публічної купівлі-продажу товарів на основі цінового змагання покупців. Предметом аукціонних торгів є товари, що мають виражені індивідуальні властивості - хутро, чай, тютюн, прянощі, квіти, скакові коні, антикваріат. Підготовка до аукціонних торгів передбачає формування лотів - однорідних за якістю