

ФОРМУВАННЯ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Хрустова А.С.

Науковий керівник – ас. кафедри «Менеджмент зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності» Баєва В.В.

Експортні операції, як складова частина зовнішньої торгівлі є найважливішим джерелом одержання прибутку держави. Досягнення максимальної ефективності експортних операцій, а, отже, максимізація прибутку можлива тільки з використанням знань і досвіду, накопичених протягом тривалого часу. Експортна діяльність завжди була і залишається важливою складовою суспільного розвитку України, незважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юктурі та правовому середовищі країни.

В умовах ЗЕД здійснюються наступні види експортних операцій:

- 1) поставки експортного товару за готівкою;
- 2) експорт робіт і експорт послуг;
- 3) експорт товарів в рахунок міждержавних угод;
- 4) експорт товарів за рахунок державного кредиту, наданого країні іноземного покупця;
- 5) експорт товарів на умовах державного або комерційного кредиту, або за рахунок відстрочки платежу;
- 6) експорт товарів на умовах компенсаційної угоди;
- 7) експорт товарів на умовах бартерної угоди;
- 8) експорт товарів за рахунок надання допомоги.

Для успішної діяльності на зовнішніх ринках підприємствам необхідно не лише виготовляти товар, але й робити усе можливе для забезпечення ефективності зовнішньоекономічних операцій. Сюди входить цілий комплекс заходів, зокрема розробка стратегії, та її ефективне впровадження.

Формування ефективного механізму розвитку і реалізації експортного потенціалу країни потребує рішення ряду превентивних задач [1], а саме:

1. забезпечення функціонування механізмів кредитування і страхування експорту за участю держави, а також надання державних гарантійних зобов'язань щодо експортних кредитів;
2. погодження заходів, що приймаються в сфері зовнішньоекономічної діяльності, з цілями і задачами Національної програми, а при потребі проведення експертизи проектів законів та інших нормативних актів, виходячи з їх впливу на розвиток вітчизняного експортного потенціалу;
3. широке залучення українських ділових кіл до проведення спільних заходів щодо стимулювання експорту;
4. створення системи зовнішньоторговельної інформації і інформаційно-консультативних служб, що включали б їх регіональні і закордонні представництва;
5. організація оперативної роботи державних органів щодо активного просування української експортної продукції на зовнішні ринки та захист інтересів вітчизняних експортерів за кордоном.

Основні напрями підвищення експортної діяльності підприємств такі:

- ✦ інтеграція у світовий ринок продукції, підвищення частки української долі у світовому поділі праці шляхом підвищення конкурентноздатності продукції;
 - ✦ підвищення рівня захисту інформації та прав українських виробників;
 - ✦ зосередження своїх експортних зусиль на найбільш перспективних напрямках;
 - ✦ побудова системи стимулювання експорту;
 - ✦ удосконалення методів аналізу та оцінки ефективності експортної діяльності;
- удосконалення системи кредитування експорту та експортного страхування.