

РИЗИКИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ

Тищенко С. В., ст. (гр. КВ-83мп, ФПМ КПІ ім. Ігоря Сікорського)

Анотація: У статті розглянуто ризики міжнародної торгівлі, а також переваги і недоліки імпорту та експорту. Було проаналізовані позитивні та негативні наслідки в цьому напрямі, до чого призводять такі міжнародні зв'язки, а також вплив даних процесів на економічну ситуацію в країні.

Ключові слова: міжнародна торгівля, експорт, імпорт, переваги, недоліки.

Abstract: The article deals with the risks of international trade, as well as the advantages and disadvantages of import and export. It analyzed the positive and negative consequences in this direction, which leads to such international connections, as well as the impact of these processes on the economic situation in the country.

Keywords: international trade, export, import, advantages, disadvantages.

Міжнародний бізнес є основною темою у бізнесі в сучасну епоху глобалізації. У конкурентному середовищі компанії конкурують на глобальному рівні. У міжнародному бізнесі компанія може брати участь в будь-якому з двох способів, таких як імпорт або експорт [1].

Імпорт та експорт – це два основних способи роботи бізнесу. Кожен раз, коли компанія бере участь в міжнародному бізнесі, є багато факторів, які впливають на бізнес. Ризики міжнародної торгівлі пов'язані з:

- соціально-культурними відмінностями між країнами, що може ускладнювати відносини між урядами, а недостатнє знання звичаїв, законів країни експортера чи імпортера може призводити до невизначеності між продавцем і покупцем;
- специфікою національної економічної політики яка може дозволити вільний потік товарів і послуг між країнами чи заборонити його що може істотно впливати на міжнародну торгівлю;
- валютно-фінансовими умовами торгового контракту;
- суверенним ризиком, що виникає в процесі отримання позик від іноземних кредиторів, або коли робота підприємства залежить від іноземних постачальників;
- трансфером якій унеможливорює переказ коштів до країн експортерів, або з країн імпортерів.

Отже, є переваги і недоліки як імпорту, так і експорту. З огляду на цю точку зору розглядається аналіз двох основних способів виникнення міжнародного бізнесу та відповідних переваг та недоліків.

Міжнародна торгівля також відома як глобальна торгівля, де торговці можуть обмінювати товари або послуги і сировину через кордони. Міжнародна торгівля була вперше розпочата промисловою революцією в США і поширилася по всьому світу в кінці 18-го і початку 19-го століття. Різка зміна в

галузі зв'язку, транспорту і логістики змінила спосіб роботи міжнародного бізнесу і спростила процес.

Технологічне просування і зміна комунікаційних і транспортних об'єктів призвело до зростання міжнародної торгівлі в 20 столітті. Різке зростання було відзначено в обсязі торгів з середини 20-го століття. Для підтримки стабільності і рівноваги між країнами виникло формування Світової організації торгівлі. Організація не тільки вирішує торгівельні питання, а й надає підтримку країнам, що покращуються в експорті своєї продукції і послуг в зарубіжні країни. Організація контролює динаміку міжнародної торгівлі, яка також підтримує підготовку торгівельної угоди між країнами.

Одним з основних переваг експорту є перевага власності, яка характерно для міжнародного досвіду, активів і можливостей експортера для розробки диференційованого або недорогого продукту в ланцюжку цінностей. Поєднання інвестиційного ризику і ринкового потенціалу відомо як перевага використання конкретної комбінації ринку. Щоб зберегти основні компетенції всередині організації і поширювати її по всій країні, без збереження ліцензії, продаж є міжнародною перевагою в експорті.

Деякі з організацій, що мають більш низький рівень володіння власністю, можуть не виходити на зовнішні ринки. При експорті товарів керівникам дозволяється здійснювати різні оперативні дії, проте у нього немає можливості контролювати маркетингову діяльність компанії. Кінцевий споживач товарів, що експортуються знаходиться далеко від експортера, хоча різні посередники можуть піддатися ризику.

Експорт товарів особливо важкий і не вигідний для малих і середніх фірм, що мають менше 250 працівників. Продаж послуг і товарів на зовнішній ринок для них досить важкий, і обслуговує внутрішній ринок. Відсутність знань різних мов, відмінності в культурі, правила обміну і торгові правила, які мають вплив на експорт товарів. Також взаємодія персоналу і перенапруження ресурсів є основним блоком експорту товарів.

До цього треба додати деякі основні недоліки, які виділяються під час експорту товарів, як фінансовий менеджмент, вдосконалення комунікаційних технологій, а також вимоги клієнтів і помилки управління. Щоб звести до мінімуму ризик транзакційного процесу експорту товарів і коливання обмінного курсу, необхідно мати більше можливостей для управління фінансовими засобами для подолання цих зусиль [2].

Клієнти тепер можуть взаємодіяти з постачальниками через попередні розробки, оскільки комунікаційна технологія поліпшила спосіб придбання товарів, оскільки спілкування стало дешевше, ніж було два десятиліття тому. Це веде до більшої прозорості в транзакції і купівлі товарів, а продавці несуть відповідальність за дотримання вимог в реальному часі для надання даних про транзакції.

Клієнти стають все більш популярними завдяки удосконаленню технологій, і вони вимагають від постачальника додаткової підтримки і послуг, таких як запуск обладнання, обслуговування, які важко надати експортеру.

Можливо, деякі помилки в організації відбулися через деякі помилки в управлінні, таких як зовнішній дистриб'ютор або хаос в глобальній організації.

Імпорт сировини і товарів є одним із шляхів збільшення прибутку. Існує ряд переваг при імпорті товарів, таких як висока якість, низькі ціни і переваги, пов'язані з міжнародною торгівлею. Імпортёр може мати порівняльні переваги, що означає більш низькі ціни. Крім того, імпортер може мати набагато дешевші продукти на зовнішньому ринку через низьку вартість робочої сили, низьких податків.

З точки зору якості, імпортер може мати більш якісні товари і виробляти готові вироби з високою якістю і збільшувати прибуток. У деяких країнах держава надає підтримку імпортеру в розвитку торговельних відносин.

Уряд надає інформацію про виробників в зарубіжній країні, щоб імпортер міг придбати товари високої якості і за низькою ціною [3]. Також через участь уряду знижується ризик транзакції. Імпортёр може отримати доступ до регіональних виняткових ресурсів і дешевої робочої сили для виробництва товарів. Ці ресурси потрібні в виробничому процесі, який має спеціальні навички. Деякі економісти вважають, що імпортні товари мають численні недоліки. Наприклад, імпорт товарів може призвести до ерозії внутрішніх ринків і національних економік, особливо в разі виникнення торговельного дефіциту, тобто імпорт вище експорту. Деякі товари, такі як автомобілі і різні прилади ведуть до більш високого рівня вітчизняних автомобільних і електронних ринків, а також до втрати робочих місць на відповідних ринках.

Висновок. Конкурентоспроможне бізнес-середовище дозволяє підприємствам як на міжнародному, так і на внутрішньому ринках зберігати свій бізнес і залишатися конкурентоспроможними. Однак, в залежності від потреб та потенціалу бізнесу, важливо зрозуміти, чи повинна компанія займатися експортною або імпоротною діяльністю. Рекомендується середнім і невеликим компаніям спочатку розширити свій бізнес-потенціал на внутрішньому ринку, а потім розширити співпрацю на міжнародному ринку, спільне підприємство або ділове партнерство.

Науковий керівник: Землянська О. В., ст. викл. (каф. ОППЦБ КПІ ім. Ігоря Сікорського)

Література

1. Офіційний сайт Всесвітньої організації торгівлі (WTO –World Trade Organization). URL: <https://www.wto.org>.
2. Середньостроковий план пріоритетних дій уряду до 2020 року. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249634799&cat_id=244828445.
3. Іринчина І. Б. Пріоритети розвитку зовнішньої торгівлі України. Сталій розвиток економіки. 2015. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_2_9.