

**ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ НА ЕКСПОРТНУ ДІЯЛЬНІСТЬ:
ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА КЛАСИФІКАЦІЯ**

© Чернобай Л.І., Вацик Н.О., 2011

Розглянуто чинники та закономірності формування витрат на експортну діяльність з позиції вітчизняного та міжнародного досвіду. Запропоновано типологію чинників формування витрат на експортну діяльність. Наведено матрицю залежності чинників від стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку та запропоновано використовувати якісну шкалу для оцінювання їх впливу.

Ключові слова: витрати на експортну діяльність; чинники формування витрат на експортну діяльність; стадії залучення до експортного ринку.

L.I. Chernobay, N.O. Vatsyk
Lviv Polytechnic National University**FACTORS OF THE COST OF EXPORT ACTIVITIES:
GENERAL CHARACTERISTICS AND CLASSIFICATION**

Considered factors and patterns of expenditure on export activity from the perspective of domestic and international experience. A typology of factors forming the cost of export activity. Change factors are given depending on the stages involving the entity to export markets and the proposed use qualitative scale to assess their impact.

Key words: cost of export activity, the factors forming the cost of export activity; stage involvement in the export market.

Постановка проблеми. Діяльність суб'єкта господарювання піддається впливу значній кількості взаємодіючих та взаємозалежних чинників, що є мінливими та специфічними для різних видів підприємств. Пристосування діяльності суб'єкта господарювання чи подолання негативних наслідків впливу чинників передбачатиме виникнення додаткових витрат. Оскільки провадження діяльності на зовнішньому ринку потребує значних затрат коштів та часу, а також характеризується динамічністю та складністю проведення зовнішньоекономічних операцій, зокрема експортних, тому рівень таких витрат зростатиме із збільшенням кількості чинників. Аналізування чинників формування витрат на експортну діяльність та виявлення їх впливу набуває все більшої актуальності та потребує дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато вітчизняних і зарубіжних науковців займаються питаннями дослідження чинників впливу на діяльність суб'єкта господарювання загалом та на рівень витрат зокрема. Серед них доцільно виділити праці О.Є. Кузьміна, О.Г. Мельник, А.О. Босака, Г.О. Партин, Л.А. Захарченко, Л.В. Фролової, Л.Г. Цимбалука, І.М. Бойчика, А.О. Кириченка, Дональда Болла, Вендела Маккулоха, Майкла Мінора, Паула Беаміша, Алена Моррісона, Філіпа Розенцвейга, Ендрю Інкпена та ін.

Проте питання щодо ідентифікації чинників формування витрат на експортну діяльність та визначення рівня їх впливу залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання досліджені недостатньо як в теоретичному, так і в прикладному аспектах. Хоча існують окремі публікації американських учених [1, 2] стосовно відображення процесу управління експортною діяльністю з метою оптимізації витрат.

Цілі статті. Метою роботи є:

- дослідження та удосконалення класифікації чинників формування витрат на експортну діяльність;
- узагальнення внутрішніх чинників формування витрат на експортну діяльність залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку;

– узагальнення зовнішніх чинників формування витрат на експортну діяльність залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку.

Виклад основного матеріалу досліджень. На діяльність підприємства впливає значна кількість чинників. Такі чинники можуть чинити як негативний, так і позитивний вплив, стосуватись як внутрішнього, так і зовнішнього середовищ, бути контрольованими (прогнозованими) чи не піддаватись регулюванню (прогнозуванню) з боку суб'єкта господарювання, прямо чи опосередковано стосуватись об'єкта управління, сприяти чи перешкоджати діяльності підприємства тощо. Оскільки витрати на експортну діяльність є одним із найважливіших об'єктів у системі управління експортною діяльністю, то визначення чинників та їх можливого впливу на формування таких витрат є надзвичайно важливим. Врахування усіх можливих/неможливих чинників під час розроблення експортної стратегії сприятиме уникненню додаткових витрат, пов'язаних з ліквідацією негативних наслідків, що склались під дією певного чинника, а також дослідженню основних тенденцій та закономірностей їх виникнення тощо.

Оскільки вплив чинників на діяльність суб'єкта господарювання, зокрема на рівень витрат на експортну діяльність, істотно відрізнятиметься і може мати як негативні, так і позитивні наслідки, тому доцільно здійснити групування чинників за певними класифікаційними ознаками та під час аналізу витрат на експортну діяльність визначити ті, що найістотніше впливатимуть на їх формування. Систематизація і узагальнення літературних джерел [1–10] дала можливість виявити, згрупувати та надати характеристику чинників, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність загалом, так і на рівень витрат на експортну діяльність зокрема. Типологія чинників впливу на формування витрат на експортну діяльність та витрат, пов'язаних із експортною діяльністю, наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Типологія чинників формування витрат на експортну діяльність

<i>№ з/п</i>	<i>Класифікаційні ознаки</i>	<i>Види чинників</i>	<i>Змістова характеристика чинників</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
1	За відношенням до середовища організації	Внутрішні чинники (ендогенні)	Передбачають внутрішнє формування організації, можуть чинити як негативний, так і позитивний вплив на діяльність суб'єкта господарювання загалом, так і на рівень витрат на експортну діяльність зокрема. Вплив цих чинників є контрольованим з боку суб'єкта господарювання
		Зовнішні чинники (екзогенні)	Передбачають розгляд суб'єкта господарювання як відкритої системи, впливають на його діяльність ззовні за допомогою чинників прямої та непрямої дії. Чинники обох напрямів впливу не піддаються контролю з боку суб'єкта господарювання
2	За рівнем впливу на середовище суб'єкта господарювання	Чинники мікросередовища	Прямо стосуються суб'єкта господарювання та його можливостей щодо обслуговування споживачів. Вплив чинників цієї групи виявляється на рівні підприємств та є частково контрольованим з боку суб'єкта господарювання
		Чинники макросередовища	Вплив цих чинників на суб'єкт господарювання загалом та на рівень витрат на експортну діяльність зокрема відбувається на галузевому та державному рівнях, може бути як позитивним, так і негативним, і не піддається контролю з боку підприємства, тому відповідно до змін у макроекономічному середовищі необхідно пристосовувати діяльність суб'єкта господарювання
3	За відношенням до об'єкта управління (за напрямом впливу)	Прямі чинники	Охоплюють сукупність чинників, що прямо впливають на формування витрат на експортну діяльність
		Опосередковані чинники	Включають чинники, вплив яких на формування витрат на експортну діяльність відбувається за допомогою певних дій чи механізмів
4	За характером впливу на рівень витрат на експортну діяльність	Функціональні (позитивні) чинники	Характеризують групу чинників, дія яких сприяє ефективному провадженню діяльності суб'єкта господарювання на зовнішньому ринку
		Дисфункціональні (негативні) чинники	Характеризують групу чинників, що перешкоджають ефективному провадженню діяльності суб'єкта господарювання на зовнішньому ринку

1	2	3	4
5	За рівнем контролю	Контрольовані чинники	Включають чинники, зміна і наслідки яких перебувають під повним контролем суб'єкта господарювання. Як правило, стосуються чинників внутрішнього середовища
		Частково контрольовані чинники	Характеризують чинники, що прямо впливають на суб'єкт господарювання і стосуються мікросередовища підприємства
		Неконтрольовані чинники	Охоплюють чинники зовнішнього середовища, наслідки яких не залежать від суб'єкта господарювання
6	За можливістю прогнозування з боку суб'єкта господарювання	Прогнозовані чинники	Характеризують чинники, вплив і зміна яких на діяльність суб'єкта господарювання загалом та на рівень витрат на експортну діяльність зокрема, є можливою для прогнозування
		Не прогнозовані чинники	Охоплюють чинники, переважно зовнішнього середовища, які не піддаються прогнозуванню з боку суб'єкта господарювання і можуть чинити як негативний, так і позитивний вплив на формування витрат на експортну діяльність
7	Залежно від тривалості дії	Чинники постійної дії	Вплив чинників цієї групи на рівень і структуру витрат на експортну діяльність є безперервним
		Тимчасові (циклічні, сезонні) чинники	Характеризують чинники, які впливають на діяльність суб'єкта господарювання та на рівень витрат на експортну діяльність за певних обставин, наслідки впливу яких є можливими для прогнозування
		Епізодичні чинники	Виникають лише за форс-мажорних обставин (аварії, стихійні лиха, страйки)
8	За способом оцінювання	Кількісні	Охоплюють чинники, які піддаються вимірюванню
		Якісні	Визначають чинники, які не піддаються кількісному оцінюванню (психологічні чинники, особистісні чинники, чинники культурного оточення тощо)
9	За природою виникнення	Економічні чинники	Сукупність чинників економічного характеру, що істотно впливають на формування витрат на експортну діяльність, є мінливими та потребують постійного моніторингу та оцінювання. Вплив цих чинників може розглядатись як нова можливість для суб'єкта господарювання чи стати вагомою загрозою для вдалого проведення експортної діяльності
		Виробничі чинники	Сукупність чинників виробничого характеру, що безпосередньо впливають на формування витрат на експортну діяльність
		Маркетингові чинники	Безпосередньо впливають на успішність експортної діяльності, зокрема на формування та виправданість витрат на експортну діяльність, шляхом вибору політики ціноутворення, способу просування експортної продукції, рекламних заходів, політики розповсюдження тощо
		Логістичні чинники	Прямо впливають на формування витрат на експортну діяльність, полягають в оптимізації перевезень експортної продукції та її дистрибуції, а також залежать від транспортних умов, визначених у договорі купівлі-продажу та базисних умов поставки
		Фінансові чинники	Характеризують фінансове забезпечення суб'єкта господарювання, його фінансову спроможність до здійснення експортних операцій та безпосередньо впливають на формування витрат на експортну діяльність
		Соціальні чинники	Характеризують соціальний рівень життя населення зовнішнього ринку та безпосередньо впливають на рівень витрат на експортну діяльність формуванням позитивного чи негативного ставлення реальних та потенційних споживачів до діяльності суб'єкта господарювання та його продукції
		Технологічні чинники	Охоплюють сукупність чинників, що визначають технологічний рівень суб'єкта господарювання та прямо впливають на формування витрат на експортну діяльність шляхом активної інноваційної діяльності, зростання інвестицій у НДДКР тощо

1	2	3	4
		Політико-правові чинники	Сприяють чи перешкоджають експортній діяльності, а також чинять як позитивний, так і негативний вплив на рівень витрат на експортну діяльність залежно від урядової політики, тарифних та нетарифних обмежень, можливості залученням зовнішніх інвестицій
		Інноваційні чинники	Характеризують наявність інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання щодо розроблення і впровадження інноваційної продукції, раціонального використання ресурсів, необхідних для виробництва та реалізації експортної продукції, формування стратегії інноваційного розвитку тощо. Вплив цих чинників на рівень і структуру витрат на експортну діяльність є прямим
		Міжнародні чинники	Характеризують міжнародні правила здійснення експортної операції та регламентують її проведення. Чинять як негативний, так і позитивний вплив на формування витрат на експортну діяльність
10	За рівнем набутих знань/досвіду*	Чинники, пов'язані з відсутністю експортного досвіду	Відсутність експортного досвіду, певних знань щодо роботи на конкретному зовнішньому ринку, кваліфікованих спеціалістів з експорту безпосередньо на підприємстві ускладнюють вихід на зовнішній ринок та спричиняють зростання витрат на експортну діяльність шляхом залучення сторонніх організацій для проведення експортної операції
		Чинники, пов'язані з накопиченням експортного досвіду	У процесі експортної діяльності відбувається накопичення певного досвіду, навичок та відповідних знань роботи на зовнішньому ринку, що у кінцевому підсумку призводить до зменшення витрат на експортну діяльність
11	Залежно від наявності експортного потенціалу*	Відсутність чи недостатність експортного потенціалу	На початковій стадії залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку суб'єкт господарювання не має достатніх фінансових, матеріальних, виробничих, трудових ресурсів та інформаційних, інноваційних можливостей для проведення експортної операції бажаного масштабу. Тому відповідно рівень витрат на експортну діяльність є значно вищим, ніж за умови накопичення експортного потенціалу
		Сформованість експортного потенціалу	На цій стадії відбувається формування експортного потенціалу суб'єкта господарювання, що безпосередньо впливає на рівень витрат на експортну діяльність у бік їх зменшення

* Примітка: особиста розробка авторів.

У табл. 1 узагальнено та виявлено нові класифікаційні ознаки чинників формування витрат на експортну діяльність в результаті опрацювання іноземної та вітчизняної літератури.

У вітчизняній літературі існує багатозначність поглядів щодо виокремлення чинників впливу на зовнішньоекономічну діяльність. Проте жодне з джерел не виділяє чинники формування витрат на експортну діяльність в окрему групу. Оскільки однією з основних зовнішньоекономічних операцій є експорт, відповідно чинники впливу на управління зовнішньоекономічною діяльністю безпосередньо стосуються експортної діяльності та частково основного об'єкта у системі управління експортними операціями – витрат. Тому для формування комплексу чинників актуальності набуває розгляд усієї їх сукупності, що прямо чи опосередковано стосуються управління зовнішньоекономічною діяльністю. Кириченко О.А., Волкова І.А. та Гірчук І.В., Шваб Л.І., Череп А.В., Іванюта П.В., Лугівська О.П., О.Є. Кузьмін та О.Г. Мельник виділяють дві групи взаємопов'язаних чинників, що впливають на провадження певного виду зовнішньоекономічної операції, зокрема експортної, а саме: внутрішні та зовнішні. Найповнішим переліком чинників, що впливають на формування витрат на експортну діяльність, на нашу думку, є чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, запропоновані О.Є. Кузьмінім та О.Г. Мельник. Вплив чинників на формування витрат на експортну діяльність залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку за вітчизняним підходом наведений у табл. 2 та 3.

Характеристика внутрішніх чинників формування витрат на експортну діяльність залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку за вітчизняним підходом*

Склад чинників	Стадії залучення до експортного ринку				стадія занепаду
	початкового залучення	нароцнення експортного потенціалу	нарощення експортного потенціалу	сформованості експортного потенціалу	
Цілі експортної діяльності	2 На початковій стадії основною ціллю експортної діяльності є вихід на зовнішній ринок	3 На цій стадії основною ціллю експортної діяльності є розширення меж експортного ринку	4 Стадія сформованості експортного потенціалу передбачає реалізацію цілі щодо завоювання лідерських позицій та утримання переваг на експортному ринку	5 Основною ціллю суб'єкта господарювання на цьому етапі є підготовка до виробництва нової продукції чи переорієнтація підприємства на інші ринки, види діяльності та асортимент продукції	
Структура	Організаційна структура управління підприємства на початковій стадії залучення до експортного ринку залишається незмінною	Стадія нарощення експортного потенціалу передбачає реорганізацію структури управління з метою реалізації цілі експортної діяльності та виконання основних завдань шляхом створення експортного відділу безпосередньо на підприємстві, розміщення власних представництв за кордоном чи створення спільних збутових організацій	Ця стадія характеризується повною зміною організаційної структури управління підприємства у напрямі формування власної системи збуту продукції (філії, дочірні компанії, спільні підприємства) шляхом повного або часткового налагодження виробництва на іноземному ринку, відкриття сервісних та ремонтних центрів з обслуговування товарів суб'єкта господарювання	Організаційна структура управління підприємства на стадії занепаду передбачає закриття додаткових структурних підрозділів з виробництва, ремонту та обслуговування експортної продукції	
Завдання	З метою реалізації цілі експортної діяльності основним завданням, що потребує негайного виконання, є: пошук та залучення досвідчених вітчизняних та іноземних торгових посередників чи спеціалізованої зовнішньоторговельної фірми з метою реалізації продукції чи представлення інтересів вітчизняного суб'єкта господарювання	З метою реалізації цілі експортної діяльності основними завданнями, що постають перед суб'єктом господарювання, є: проведення комплексного дослідження експортного ринку; адаптація/модифікація уже існуючих товарів підприємства відповідно до вимог реальних та потенційних споживачів чи розроблення нової продукції, призначеної для експортного ринку; забезпечення післяпродажного обслуговування; заповнення вільних ринкових «ніш»; залучення додаткових груп споживачів з використанням власної ланки каналу збуту продукції	З метою реалізації цілі експортної діяльності основними завданнями, що потребують негайної реалізації, є: формування власної системи збуту продукції; повне або часткове налагодження виробництва на іноземному ринку; відкриття сервісних та ремонтних центрів з обслуговування продукції підприємства	З метою реалізації цілі експортної діяльності основними завданнями, що потребують негайної реалізації, є: прийняття рішення щодо переорієнтації підприємства, виробництва нової продукції чи припинення діяльності на зовнішньому ринку	

1	2	3	4	5
Технологія	Оскільки продукція, що підлягає експортуванню, є ідентичною до продукції, яка реалізується на внутрішньому ринку, відповідно під час виготовлення експортної продукції використовується стандартна виробнича технологія	На цій стадії відбувається зміна виробничої технології у напрямі удосконалення експортної продукції чи впроваджується нова технологія виробництва нового виду продукції, що підлягає експортуванню	Стадія сформованості експортного потенціалу передбачає впровадження технологій виготовлення експортної продукції на ринку країни базування, а також впровадження новітніх технологій щодо ремонту та обслуговування продукції суб'єкта господарювання	Технологія виробництва експортної продукції залишається незмінною для завершення виконання контрактних зобов'язань; у разі прийняття управлінського рішення щодо виробництва нової продукції чи виду діяльності відбувається впровадження нової виробничої чи управлінської технології
Працівники	На початковій стадії залучення до експортного ринку кількість працівників підприємства залишається без змін	Стадія нарощення експортного потенціалу передбачає залучення додаткових кваліфікованих спеціалістів для управління експортною діяльністю	Ця стадія характеризується залученням додаткового адміністративного та виробничого персоналу для забезпечення виконання цілей та завдань підприємства	Ця стадія характеризується зменшенням кількості адміністративного та виробничого персоналу, задіяних у процесі управління експортною діяльністю
Ресурси	З метою виходу на експортний ринок суб'єкт господарювання повинен мати достатні фінансові ресурси для оплати послуг як вітчизняних, так іноземних посередників, а також для виробництва певної кількості експортної продукції, та матеріальними ресурсами для безперервності виробничого процесу	Ця стадія передбачає володіння суб'єктом господарювання достатніми фінансовими ресурсами для зміни виробничої технології чи запровадження нової, а також для залучення, оплати праці спеціалістів з експортної діяльності та утримання додаткових структурних підрозділів; матеріальними ресурсами для виробництва експортної продукції; інформаційними ресурсами для відповідності продукції вимогам цільових споживачів	З метою завоювання лідерських позицій та утримання переваг на експортному ринку суб'єкт господарювання повинен мати значні фінансові ресурси для впровадження технологій виготовлення та обслуговування експортної продукції на ринку країни базування, оплати праці залученого персоналу та утримання структурних підрозділів; матеріальних ресурсів для виробництва, ремонту та обслуговування експортної продукції; технологічними ресурсами для забезпечення кваліфікованого гарантійного та післягарантійного обслуговування експортної продукції; та інформаційними ресурсами для забезпечення швидкого реагування на запити зовнішніх споживачів	Ця стадія передбачає необхідність володіння суб'єктом господарювання достатніми фінансовими ресурсами для закриття структурних підрозділів, оплати вихідної допомоги звільненим працівникам, подолання вихідних бар'єрів

* Примітка. Складено авторами на підставі джерела [3].

У табл. 2 відображено узагальнену інформацію щодо внутрішніх чинників формування витрат на експортну діяльність залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку.

Характеристика зовнішніх чинників формування витрат на експортну діяльність залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку за вітчизняним підходом*

Стадії залучення до експортного ринку				
Склад чинників	початкового залучення	нароцнення експортного потенціалу	сформованості експортного потенціалу	стадія занепаду
1	2	3	4	5
Споживачі експортної продукції	Безпосередньо впливають на рівень витрат на експортну діяльність з розрахунку кількості виробленої продукції, призначеної на експорт. Проте вплив цього чинника не буде істотним	Вплив чинника посилюється, оскільки суб'єкт господарювання у експортній діяльності орієнтується на задоволення потреб реальних та потенційних споживачів шляхом модифікації/адаптації експортної продукції чи виробництва нових видів товарів відповідно до умов зовнішніх покупців	Вплив чинника є більшим, ніж на попередній стадії залучення до експортного ринку, оскільки суб'єкт господарювання не лише виробляє та адаптує продукцію відповідно до потреб цільових споживачів, а й забезпечує ремонт, гарантійне та післягарантійне обслуговування експортної продукції	Характеризується зменшенням кількості споживачів експортної продукції через зміну структури попиту, невідповідності експортної продукції вимогам зовнішніх споживачів тощо
Постачальники	Безпосередньо впливають на формування витрат на експортну діяльність, оскільки забезпечують суб'єкта господарювання необхідною сировиною, матеріалами, технологією, устаткуванням, транспортними засобами та іншими ресурсами для виробництва та реалізації експортної продукції	Суб'єкт господарювання з метою задоволення потреб цільових споживачів проводить адаптацію продукції чи налагоджує виробництво нових товарів, призначених на експорт. Це відповідно потребує залучення нових посередників, закупівлі у вже існуючих постачальників більшої кількості необхідних ресурсів	Формування власної системи збуту передбачає зростання впливу постачальників у сфері забезпечення необхідними ресурсами для виготовлення, ремонту та обслуговування експортної продукції. Суб'єкт господарювання починає диверсифікувати постачальників з метою зниження ризиків та часткового контролювання їх діяльності	У зв'язку із підготовкою до виробництва нової продукції чи переорієнтації підприємства на інші ринки, види діяльності та асортимент продукції вплив чинника на формування витрат на експортну діяльність збільшується за рахунок відмови від певних ресурсів та послуг постачальників
Конкуренти	Вплив чинника на діяльність суб'єкта господарювання не є істотним, оскільки на цій стадії залучення до експортного ринку суб'єкт господарювання зосереджується на внутрішньому ринку. Діяльність підприємства ґрунтується на залученні та використанні послуг як вітчизняних, так і іноземними торговими посередниками	Вплив чинника зростає, оскільки суб'єкт господарювання самостійно починає здійснювати елементи експортних операцій через розбудову каналів розповсюдження експортної продукції та у своїй стратегії розширення ринку повинен враховувати не лише потреби цільових споживачів, а й дії основних конкурентів щодо їх задоволення	Оскільки суб'єкт господарювання збільшує кількість напрямів експортної діяльності на зовнішньому ринку (ремонт, гарантійне та післягарантійне обслуговування експортної продукції, а також налагодження виробництва), відповідно кількість конкурентів зростає пропорційно до кількості збільшення напрямів діяльності	У зв'язку із підготовкою до виробництва нової продукції чи переорієнтації підприємства на інші ринки, види діяльності та асортимент продукції рівень конкуренції на цій стадії зменшується

Чинники впливають на:

1	2	3	4	5
Державні органи влади та законодавчі акти	На цій стадії вплив чинника на формування витрат на експортну діяльність є незначним, оскільки уся зовнішньоекономічна діяльність здійснюється за допомогою вітчизняних та іноземних торгових посередників	У зв'язку із провадженням певних елементів експортних операцій суб'єктом господарювання власними силами вплив чинника зростає щодо контролювання зовнішньоекономічної діяльності державними органами влади у сфері дотримання законодавчих та нормативно-правових актів	Збільшення кількості напрямів експортної діяльності спричиняє зростання впливу чинника у сфері контролювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання державними органами влади та додержання законодавчих та нормативно-правових актів	Вплив чинника буде зменшуватися у зв'язку із підготовкою до виробництва нової продукції чи переорієнтації підприємства на інші ринки, види діяльності та асортимент продукції
Інфраструктура	Вплив чинника є неістотним, оскільки уся зовнішньоекономічна діяльність підприємства здійснюється за допомогою вітчизняних та іноземних торгових посередників	Вплив чинника на формування витрат на експортну діяльність зростає, оскільки розбудова власних каналів збуту експортної продукції передбачає розвиток інфраструктури підприємства щодо залучення додаткових фінансових, консалтингових та страхових інституцій, розбудову транспортних сполучень та комунікацій	Збільшення кількості напрямів експортної діяльності передбачає зростання впливу чинника на формування витрат на експортну діяльність та передбачає більшу розбудову інфраструктури суб'єкта господарювання, ніж на попередній стадії залучення до експортного ринку	Підготовка до виробництва нової продукції чи переорієнтація підприємства на інші ринки, види діяльності та асортимент продукції передбачає скорочення інфраструктури суб'єкта господарювання та зменшення впливу чинника
Міжнародні події та оточення	Оскільки експортна діяльність суб'єкта господарювання здійснюється опосередковано через послуги вітчизняних та іноземних посередників, тому вплив цього чинника буде незначним	Вплив чинника зростає, оскільки будь-які економічні, соціальні, політичні та військові події, а також СТЕР-середовище суб'єкта господарювання визначає взаємовідносини з основними контрагентами та цільовими споживачами	Збільшення кількості напрямів експортної діяльності спричиняє зростання впливу цього чинника на формування витрат на експортну діяльність, а також є наслідком ймовірності запровадження певних вхідних бар'єрів	У зв'язку із підготовкою до виробництва нової продукції чи переорієнтації підприємства на інші ринки, види діяльності та асортимент продукції вплив міжнародних подій та оточення на діяльність суб'єкта господарювання буде менш відчутним
НТП	Вплив чинника є істотним, оскільки наявність певної технології виробництва зумовлює певний рівень якості продукції та підвищує її конкурентоспроможність, а також полегшує вихід на зовнішній ринок	Впровадження нової виробничої технології, а також удосконалення існуючої підвищує конкурентні позиції як суб'єкта господарювання, так і основних його експортних товарів, а також зумовлює зниження витрат на експортну діяльність. Відповідно вплив цього чинника зростає	Збільшення кількості напрямів експортної діяльності у сфері ремонту, обслуговування експортної продукції та налагодження виробництва продукції у країні базування зумовлює впровадження інноваційних управлінських та виробничих технологій, які сприятимуть завоюванню ліdersьких позицій та утримання переваг на експортному ринку. Вплив цього чинника на формування витрат на експортну діяльність є істотним	Скорочення видів діяльності, переорієнтація підприємства на інші ринки, види діяльності та асортимент продукції спричиняє відсутність НДДКР, роботи та впровадження новітніх технологій та є наслідком скорочення впливу чинника

Чинники впливу

1	2	3	4	5
Соціально-культурні обставини	На початковій стадії вплив чинника є істотним, оскільки характеризує загальний культурний рівень населення, споживчі переваги, рівень матеріального забезпечення та соціальну стабільність і відповідно зумовлює попит на продукцію підприємства	Зміна соціально-культурних обставин є наслідком постійного вдосконалення експортної продукції, її адаптації відповідно до потреб зовнішніх споживачів. Тому вплив цього чинника на рівень витрат на експортну діяльність зростає у зв'язку із налагодженням власних каналів збуту продукції	Збільшення кількості напрямів експортної діяльності потребує приділення значної уваги до змін соціально-культурних обставин з метою завоювання лідерських позицій та утримання переваг на експортному ринку	У зв'язку із підготовкою до виробництва нової продукції чи переорієнтації підприємства на інші ринки, види діяльності та асортимент продукції особливого значення набуває врахування цього чинника під час розроблення стратегії діяльності суб'єкта господарювання
Особливості міжнародних економічних відносин	Оскільки експортна діяльність суб'єкта господарювання здійснюється опосередковано через послуги вітчизняних та іноземних посередників, тому вплив цього чинника буде незначним	Оскільки відбувається розбудова власних каналів збуту експортної продукції, тому врахування особливостей міжнародної торгівлі, міграції робочої сили та міжнародних валютно-фінансових відносин є надзвичайно важливим	У зв'язку із збільшенням кількості напрямів експортної діяльності вплив цього чинника зростає, оскільки певні тарифні/нетарифні обмеження країни впровадження можуть спричинити економічно невідгідну співпрацю з іноземним контрагентом	Підготовка до виробництва нової продукції чи переорієнтація підприємства на інші ринки, види діяльності та асортимент продукції вимагає особливого врахування цього чинника під час розроблення стратегії діяльності суб'єкта господарювання

* Примітка. Складено авторами на підставі джерела [3].

У табл. 3 відображено узагальнену інформацію щодо зовнішніх чинників формування витрат на експортну діяльність залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку.

Американські науковці, з огляду на мінливість та динамічність розвитку міжнародного торгового середовища, виділяють чинники, що впливають на певні економічні показники, зокрема на рівень витрат. Серед них вагоме місце посідає STEP-система суб'єкта господарювання. Актуальність виділення цього чинника полягає у тому, що будь-яке підприємство діє у межах соціального, технологічного, економічного та політичного середовищ з конкретним набором чинників, зміни в елементах яких так чи інакше відображаються на рівні витрат підприємства, зокрема і на експортну діяльність. Встановлено, що чинниками впливу на формування та рівень витрат у межах кожного з середовищ є: соціального – ставлення реальних та потенційних споживачів до діяльності підприємства та його товарів, зміна норм та культурних цінностей споживачів, рівень соціального тиску; технологічного – впровадження нової товарної чи процесної технології, зростання інвестицій у НДДКР та витрат на інновації, рівень державного контролю за якістю та безпекою виробленої експортером продукції; економічного – собівартість продукції, номенклатура товарів суб'єкта господарювання, умови попиту на зовнішньому ринку, рівень економічної ефективності експортних операцій, масштаб діяльності, вартість і доступність чинників виробництва, наявність підтримувальних галузей, розмір експортного ринку та темпи його росту, індекс електронної комерції, рівень доходу цільових споживачів; політичного – наявність вхідних бар'єрів, політична стабільність, урядові субсидії та урядові програми тощо [1, с. 61–71; 2, с. 411–415].

У межах STEP-системи американські учені пропонують особливу увагу звернути на такі чинники впливу на рівень витрат [1, с. 53–59, 67; 2, с. 416]:

1) реальний валютний курс, що характеризує рівень втрати експортером конкурентної спроможності у зв'язку із різними інфляційними рівнями на внутрішньому та зовнішньому ринках. Цей чинник безпосередньо впливає на рівень змінних витрат суб'єкта господарювання. У змінах реального валютного курсу можна простежити кілька закономірностей: зростання/зменшення реального валютного курсу супроводжується зниженням/збільшенням темпів приросту експортних операцій та збільшенням/скороченням обсягу імпорту; підвищення/зниження реальної процентної ставки та потоку іноземного капіталу сприятиме руху вгору/вниз реального валютного курсу; спостерігається зростання/зниження реального валютного курсу за умови, якщо співвідношення ціни на одиницю експортної продукції до ціни на одиницю імпортованої продукції є сприятливим чи ні; девальвація реального валютного курсу може відбутись за умови відкриття на території країни джерела цінних природних ресурсів тощо;

2) умови попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках, що вказують на певні закономірності: якщо національна економіка перебуває на етапі розширення (ринковий попит та ціни на продукцію зростають) стосовно економіки країни імпортера, у експортерів прослідковується тенденція до відхилення вектора діяльності у напрямі внутрішнього виробництва і, навпаки, іноземні виробники, стикнувшись із повільним внутрішнім попитом, намагаються реалізувати надлишкову продукцію на експортних ринках;

3) природні чинники, що включають витрати на транспортування та витрати на здійснення експортної операції. Міжнародний досвід говорить про тенденцію зниження транспортних та комунікаційних витрат протягом останнього часу у зв'язку із скороченням рівня деяких природних обмежень, світової конкуренції, наближення рівнів доходу багатьох країн до єдиної величини;

4) чинники, що накладаються урядом, – тарифні/нетарифні обмеження та переоцінені валютні курси.

Аналіз зарубіжної літератури дає можливість зробити висновок, що вирішальним чинником, який впливає на формування витрат на експортну діяльність, є знання та накопичений досвід роботи на експортних ринках. Величина впливу усіх інших чинників на різних стадіях залучення до експортного ринку істотно відрізнятиметься залежно від розміру ключового чинника. Характеристику чинників формування витрат на експортну діяльність залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання за міжнародним підходом наведено у табл. 4.

Характеристика чинників формування витрат на експортну діяльність залежно від стадій залучення до експортного ринку за міжнародним підходом*

<i>Стадії залучення до експортного ринку</i>				
<i>Склад чинників</i>	<i>початкового залучення</i>	<i>наращення експортного потенціалу</i>	<i>сформованості експортного потенціалу</i>	<i>стадія занепаду</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
<p>Менеджерські якості (кваліфікація, досвід роботи на експортному ринку та знання міжнародних правил здійснення експортних операцій)</p>	<p>Вплив чинників на формування витрат на експортну діяльність є значним, оскільки відсутність кваліфікованого персоналу, обізнаного у проведенні експортних операцій, відповідного досвіду та знань щодо умов роботи на зовнішньому ринку перешкоджає успішному залученню суб'єкта господарювання до операцій зовнішньої торгівлі та спричиняє необхідність залучення додаткового персоналу та сторонніх організацій. Це своєю чергою, підвищує рівень витрат на експортну діяльність</p>	<p>Накопичення певного досвіду роботи на експортному ринку полегшує діяльність суб'єкта господарювання та стимулює його до самостійного виконання певних зовнішньоторговельних функцій. Це відповідно передбачає зниження рівня витрат на експортну діяльність. Вплив даних чинників на формування витрат буде середнім</p>	<p>Динамічність розвитку експортного потенціалу та швидкість набуття експортного досвіду передбачає відмову від послуг сторонніх спеціалізованих зовнішньоторговельних організацій та самостійного здійснення експортних операцій з оптимізуванням структури витрат на експортну діяльність та досягнення ефекту масштабу. Вплив чинників цієї групи на формування витрат буде низьким</p>	<p>Підготовка до виробництва нової продукції чи переорієнтація підприємства на інші ринки, види діяльності та асортимент продукції вимагає від менеджерів володіння певними якостями, рівень яких прискорить процес прийняття управлінських рішень</p>
<p>Організаційні та виробничі чинники (здатність до нововведень, час розроблення нової продукції, якість експортної продукції, гнучкість виробництва під час переходу до нових моделей і розміру, структура виробничих витрат)</p>	<p>Ці чинники безпосередньо стосуються виробничо-господарської діяльності, прямо впливають на наявність конкурентної переваги експортної продукції на зовнішньому ринку та можуть сприяти чи перешкоджати успішному проведенню експортної діяльності. Вплив чинників організаційного характеру істотно впливає на формування витрат на експортну діяльність</p>	<p>Відбувається накопичення експортного потенціалу, завоювання суб'єктом господарювання вільних ринкових сегментів шляхом пропозицій адаптованих до потреб споживачів товарів за конкурентними цінами. Відповідно витрати на експортну діяльність зменшуються, а вплив чинників на їх формування буде середнім</p>	<p>Відбувається оптимізація усіх показників діяльності суб'єкта господарювання за рахунок оволодіння певними навичками та досвідом, що є наслідком досягнення високих показників ефективності та рентабельності експортних операцій, а налагодження власного виробництва на потенційному експортному ринку сприяє уникненню валютних ризиків та можливість отримання податкових пільг. Вплив чинників на формування витрат буде незначним</p>	<p>Вплив цих чинників буде істотним, оскільки здатність до нововведень, час розроблення нової продукції, якість експортної продукції, гнучкість виробництва під час переходу до нових моделей і розміру прискорять процес виходу із стадії занепаду</p>

1	2	3	4	5
Ресурси (фінансові, матеріальні, інноваційні, виробничі, інформаційні та трудові ресурси, залучення зовнішніх інвестицій, кредитні умови)	Відсутність достатньої кількості ресурсів, необхідних для здійснення експортної операції є наслідком використання послуг сторонніх організацій та невеликих масштабів зовнішньоекономічних операцій. Вплив цих чинників на формування витрат на експортну діяльність є істотним	Володіння значних коштів на проведення зовнішньоекономічних операцій, зокрема на задоволення потреб споживачів, сприяє одержанню високих результатів та зниженню витрат на експортну діяльність накопиченням певного досвіду та збільшення обсягу реалізації експортної продукції. Вплив наявності ресурсів на формування витрат є середнім	Значна кількість ресурсів розміщається для виконання експортних операцій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, проте їх використання є раціональним та повністю відповідає ринковим умовам. Вплив цих чинників на формування витрат є низьким	Вплив цих чинників зростає, оскільки підготовка до виробництва нової продукції чи переорієнтація підприємства на інші ринки, види діяльності та асортимент продукції вимагає вкладення та залучення додаткових ресурсів
Спосіб входу	Використання непрямого методу роботи на зовнішньому ринку, а саме: послуг спеціалізованих зовнішньоторговельних організацій спричиняє зростання витрат на експортну діяльність	Відбувається поступове налагодження власних каналів збуту за допомогою використання послуг іноземних торговельних представників. Вплив цього чинника на формування витрат буде середнім	Суб'єкт господарювання просуває та розповсюджує експортну продукцію шляхом використання власних каналів збуту за допомогою прямого методу. Вплив чинника на формування витрат буде низьким	-
Рівень контролю за експортними операціями	Суб'єкт господарювання є дуже залежним від іноземних спеціалізованих організацій та немає жодного контролю за ціноутворенням, політикою розповсюдження, швидкістю товаропросування експортної продукції тощо	Суб'єкт господарювання збільшує рівень контролю за певними елементами експортних операцій	Суб'єкт господарювання отримує повний контроль над усіма елементами експортної діяльності	Ця стадія передбачає втрату контролю за експортними операціями, що зумовлено низькою причин, та вимагає прийняття відповідних рішень
Маркетингова стратегія	Використовується стратегія, що застосовується на внутрішньому ринку	Суб'єкт господарювання адаптує свою стратегію відповідно до умов експортного ринку	Відбувається значна адаптація стратегії та усіх складових маркетинг-міксу відповідно до потреб цільових сегментів	Суб'єкт господарювання повністю змінює свою ринкову стратегію

* Примітка. Складено авторами на підставі джерела [1].

У табл. 4 відображено узагальнену інформацію щодо чинників формування витрат на експортну діяльність залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку за міжнародним підходом.

Висновки та перспективи досліджень. Виокремлення чинників формування витрат на експортну діяльність залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку надасть можливість об'єктивно оцінити величину витрат на кожній із стадій та виявити шляхи щодо її оптимізації. У подальших дослідженнях планується побудувати модель оцінювання витрат на експортну діяльність з урахуванням стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку.

1. *International management: text and cases/ Paul Beamish... [et al.]. – 5 th ed. – The McGraw – Hill/ Irwin, 2004. – 626 p.* 2. *International business: the challenge of global competition/ Donald A. Ball... [et al.]. – 11 th ed. – The McGraw – Hill/ Irwin, 2008. – 622 p.* 3. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. *Основи менеджменту: підручник.* – К.: «Академвидав», 2003. – 416 с. (Альма-матер). 4. Мороз Л.А., Чухрай Н.І. *Маркетинг: підручник / за ред. Л.А. Мороз.* – 3-тє вид., без змін – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід» 2005. – 244 с. 5. Дахно І.І., Бабіч Г.В., Барановська В.М., та ін. *Зовнішньоекономічний менеджмент: навч. посіб.* – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 568 с. 6. Торгова Л.В., Хитра О.В. *Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч.-метод. посіб.* – Львів: «Новий Світ – 2000», 2006. – 512 с. 7. Ковальчук І.В. *Економіка підприємства: навч. посіб.* – К.: Знання, 2008. – 679 с. – (Вища освіта ХХІ століття). 8. Кузьмін О.Є., Босак А.О., Дарміць Р.З. *Планування, організування та мотивування зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб.* – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2009. – 324 с. 9. Партин Г.О. *Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: монографія.* – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с. 10. Цимбалюк Л.Г. *Формування та управління витратами виробництва / Л.Г. Цимбалюк, Н.П. Скригун, Л.І. Антошкіна.* – Донецьк: Юго-Восток, 2009. – 240 с.