

ЧАВА ОЛЕКСАНДРА РУСЛАНІВНА

*студент кафедри міжнародних економічних відносин
Одеського Національного Економічного Університету
м. Одеса, Україна*

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИНОРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективна взаємодія економіки України з міжнародними ринками можлива за умови розвитку експортного потенціалу і розширення зовнішніх ринків збуту товарів. Основні тенденції розвитку сучасного міжнародного бізнесу свідчать, що без ефективної системи управління неможливо забезпечити конкурентоспроможність на світовому ринку. Таким чином, особливо актуальними є проблеми розробки ефективних методів удосконалення управління експортною діяльністю підприємства, що забезпечить успіх країни та її підприємств у їх боротьбі за світогосподарські позиції.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження проблем управління експортною діяльністю підприємства, формування та використання експортного потенціалу й ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємств знайшли відображення у роботах Авідзби А.М., Бузні А.Г., Валуйко Г.Г., Власова В.В., Гаркуші О.М., Домарецького В.А., Додонова С.В., Єрмакова О.Ю., Ляного О.Д., Мелешко Л. Ф., Матчиної І. Г., Оганесянца Л. А., Панасюка А.Л., Рибінцева В.О., Соколова В.І., Спектора Я.С., Тулаєвої М. І., Фуркевича В.О., Червена І. І., Черемісиної С.Г., Шерера В. О. та інших. Дослідження цих учених є теоретичною основою формування багаторівневої системи управління експортною діяльністю підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнення наукових і прикладних розробок з цієї проблематики свідчать про те, що залишаються недостатньо досліджуваними саме виноробні підприємства Одеського регіону в контексті удосконалення управління експортною діяльністю.

Постановка завдання. Мета даної статті - розглянути комплекс заходів щодо удосконалення ефективності управління експортною діяльністю вітчизняного виноробного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для будь-якого вітчизняного підприємства, яке має на меті долучитись до міжнародних економічних відносин, першорядним завданням стає забезпечення успішного виходу на зовнішній ринок, як правило, вже заповнений запропонованими товарами і послугами. Структура експорту вітчизняних підприємств в основному базується на продукції з невисоким ступенем переробки, яка користується високим попитом на світовому ринку; однак її експорт є менш ефективним, ніж експорт кінцевої продукції [1].

Об'єднання виробничих і зовнішньоекономічних видів діяльності виноробних підприємств в єдину, органічну, успішно функціонуючу систему сприяє розвитку економічно-ефективних експортних операцій. Для успішного здійснення зовнішньоекономічних операцій виноробне підприємство повинно: зміцнювати і нарощувати експортний потенціал, підвищувати міжнародну конкурентоспроможність продукції.

Управління експортними операціями підприємства здійснюється з огляду на результати аналізу ринкової ситуації та тенденції її зміни, а також з урахуванням ймовірної реакції ринку на рішення, що приймаються керівництвом компанії [2, с.54]. За функціональним змістом управління експортною діяльністю виноробного підприємства може бути визначене як система дій і рішень, що пов'язані з формуванням, розвитком та реалізацією конкурентних переваг. Схема системи управління експортною діяльністю виноробного підприємства та взаємозв'язок між базовими її елементами наведені на рис. 1.

Дослідження особливостей управління експортною діяльністю виноробних підприємств пов'язується зі специфічним їх зовнішнім середовищем як багатокомпонентної системи з нестійкою взаємодією її елементів. У цьому середовищі відбувається зіткнення не тільки інтересів і цілей окремих підприємств, а й загальнодержавних інтересів, пов'язаних із забезпеченням безпеки і суверенітету, із захистом економічного простору держави [3, с. 9].

Основними проблемами експортної діяльності виноробних підприємств є: конкуренція з іноземними підприємствами, що виробляють аналогічну продукцію; міждержавне регулювання зовнішньоекономічної діяльності у вигляді квотування поставок, антидемпінгового законодавства, протекціоністського митного та податкового законодавства різних країн; значна небезпека втрати партій виноробної продукції внаслідок природних та транспортних катастроф у зв'язку зі збільшенням відстані транспортних перевезень; невиконання іноземним партнером своїх зобов'язань у зв'язку з політичними змінами в його країні. Тому ці обставини викликають необхідність розробки ефективних методів удосконалення управління експортною діяльністю виноробного підприємства (рис.2).

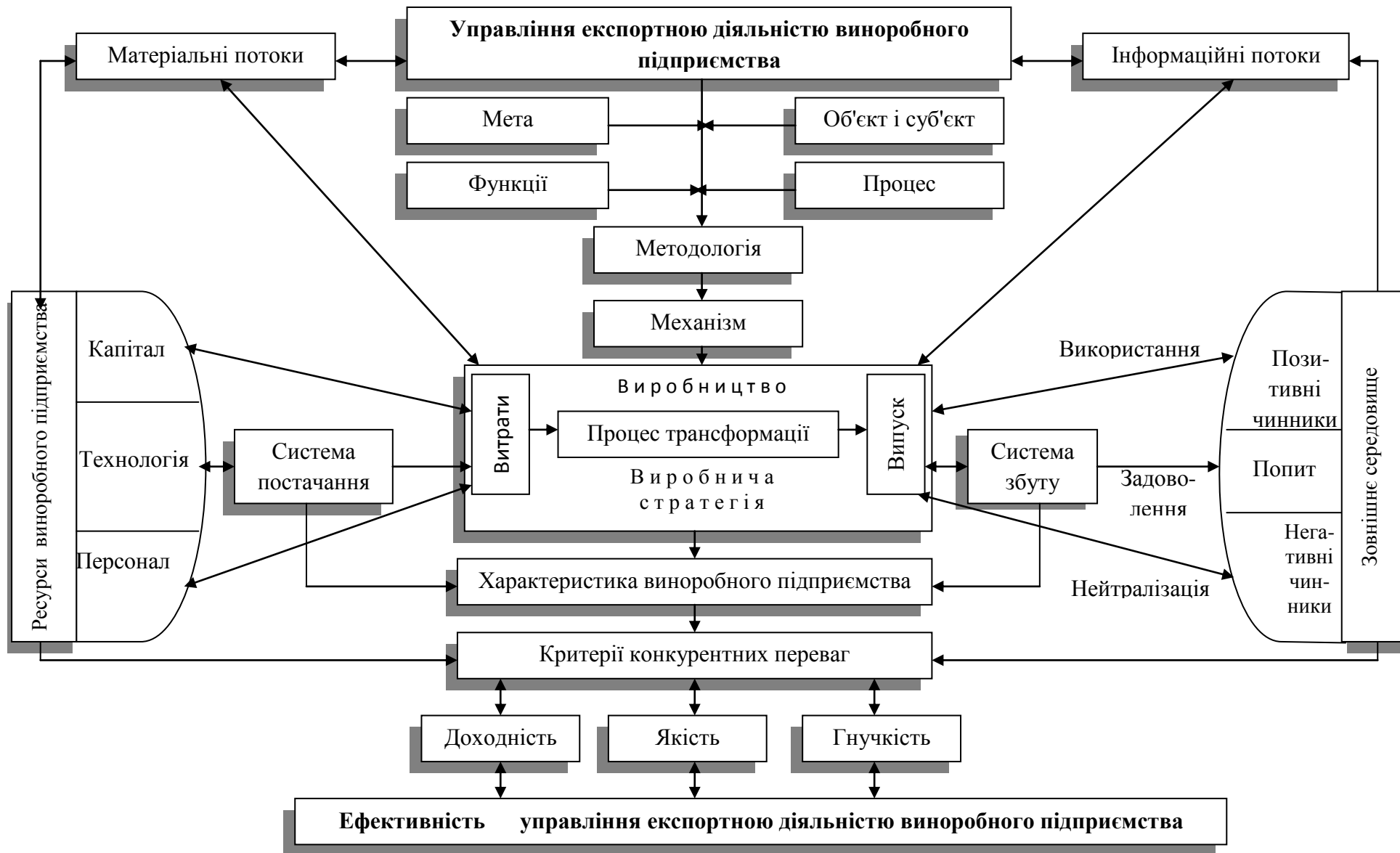


Рис. 1. Схема та взаємозв'язок елементів системи управління експортною діяльністю виноробного підприємства
 Складено на підставі: [3]

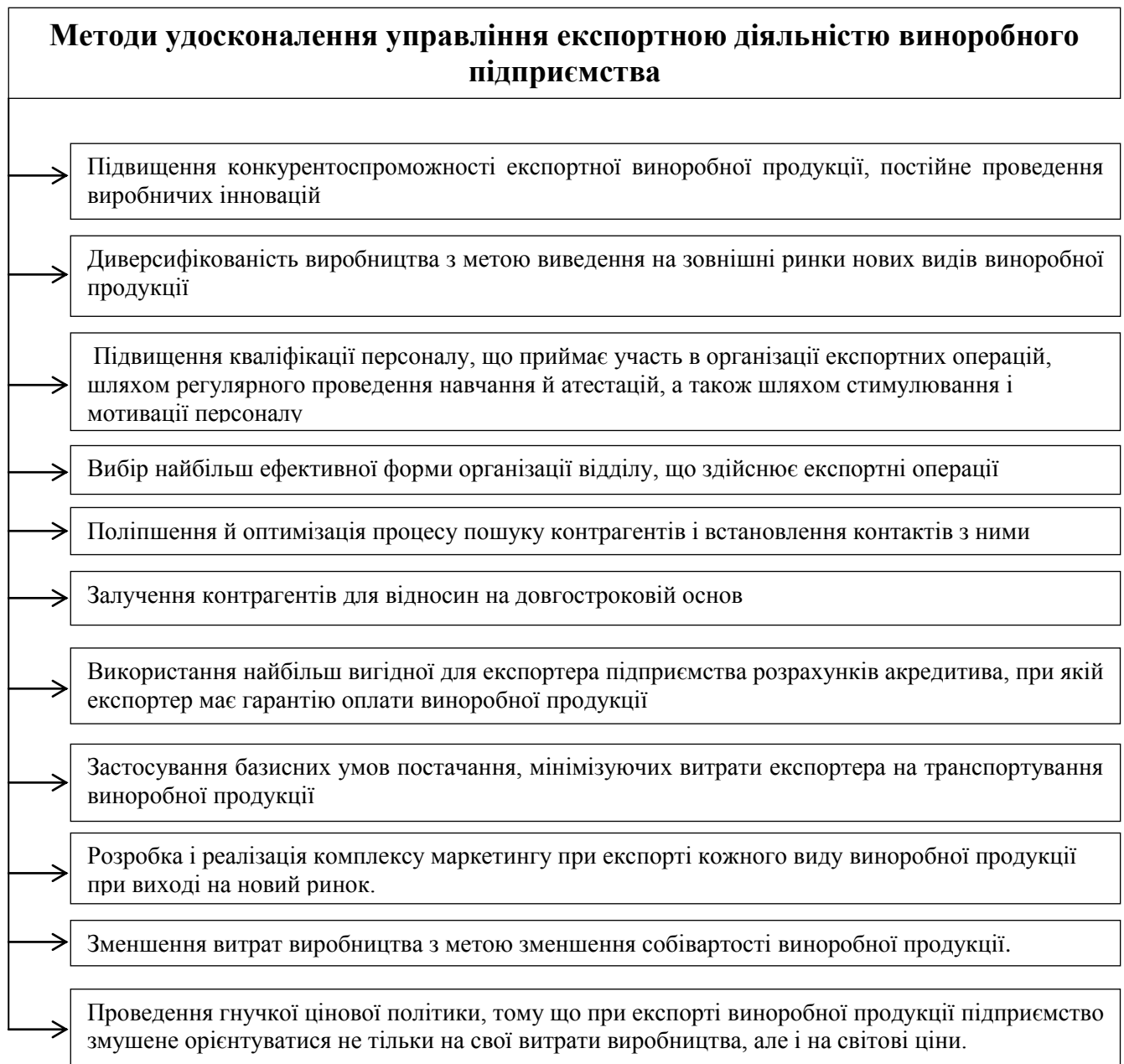


Рис.2. Розробка ефективних методів удосконалення управління експортною діяльністю виноробного підприємства

Складено автором на підставі: [5]

Якщо фірма обирає варіант прямого продажу, а не через посередника, їй необхідно створити діючу експортну службу. Пропонується наступна організація експортної діяльності в загальній структурі управління зовнішньоекономічною діяльністю на виноробному підприємстві (рис.3).

Головними завданнями експортної служби виноробного підприємства є: участь у розробленні стратегії ЗЕД підприємства; сприяння розвитку ЗЕД з метою прискорення його соціально-економічного розвитку; управління

експортним потенціалом підприємства, постійне його зміцнення й розвиток; забезпечення виконання зобов'язань, що випливають із договорів та угод із зарубіжними партнерами; вивчення кон'юнктури іноземних ринків, збирання і накопичення відповідної інформації; організація експортно-імпорتنих операцій, забезпечення їх ефективності; здійснення рекламної діяльності; організація протокольних заходів та ін. [6, с.4]



Рис.3. Запропонована організація експортної діяльності в загальній структурі управління зовнішньоекономічною діяльністю на виноробному підприємстві

Висновки і перспективи подальших розробок. В роботі складено схему та взаємозв'язок елементів системи управління експортною діяльністю виноробного підприємства, розглянуто комплекс заходів щодо удосконалення ефективності управління експортною діяльністю вітчизняного виноробного підприємства. Отже, дотримуючись зазначених методів управління експортною діяльністю, підприємство має можливість вийти на світовий ринок з якісною та конкурентоспроможною виноробною продукцією, значно покращити імідж не тільки підприємства, а й країни, а також підвищити ефективність зовнішньоекономічної діяльності, що в подальшому приведе до розширення виробництва в цілому. При розробці перспективних напрямків дослідження необхідно розрахувати економічний ефект впровадження запропонованих заходів удосконалення експортної діяльності на виноробному підприємстві.

Література

1. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посібник / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 463 с.
2. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств [Текст] / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2010. – № 3 (53). – С. 53-55.
3. Бестужева С.В. Управління експортною діяльністю підприємства [Текст] : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / С.В. Бестужева; Харківський держ. економічний ун-т. - Х., 2003. - 20 с.
4. Карлик Ю.Ю. Факторний аналіз діяльності підприємства за експортними контрактами / Ю.Ю. Карлик, М.Г. Бігдан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/Economics.htm>
5. Попова Т.Л. Удосконалення управління експортною діяльністю вітчизняного підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://professura.at.ua/forum/15-8-1>
6. Стефаненко М. М. Методологічні заходи удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві / М. М. Стефаненко // Економіка. Фінанси. Право. - 2012. - № 8. - С. 3-5.