БАЛЕЦЬКА
Зоя Володимирівна
Zoya.miori@gmail.com
студент, Одеський національний політехнічний університет

УДК 339.5

ЛАПІН
Олексій Володимирович
a.v.lapin@mzeid.in
к.е.н., доцент, викладач, Одеський національний політехнічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ В ПРОЦЕСІ ВИХОДУ НА НОВІ РИНКИ ЗБУТУ

THE CONCEPTUAL MODEL OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMICAL SUPPORT OF EXPORT ACTIVITY FOR MANUFACTURING ENTERPRISES IN CONDITIONS OF ENTERING A NEW MARKET

Стаття присвячена дослідженню організаційно-економічного забезпечення експортної діяльності виробничих підприємств в умовах виходу на нові ринки збуту. В статті обрунтовано важливість системи організаційно-економічного забезпечення експортної діяльності на підприємстві та запропоновано власну концептуальну модель організаційно-економічного забезпечення експортної діяльності, створену за алгоритмічним принципом.

Статья посвящена исследованию организационно-экономического обеспечения экспортной деятельности производственных предприятий в условиях выхода на новые рынки сбыта. В статье обоснована важность системы организационно-экономического обеспечения экспортной деятельности на предприятии и предложена собственная концептуальная модель организационно-экономического обеспечения экспортной деятельности, созданную по принципу алгоритма.

The article is devoted to research of organizational and economical support of export activity for manufacturing enterprises in conditions of entering a new market. The article justifies an importance of organizational and economical support of export activity and offers another conceptual model of organi zationaland economical support of export activity, which is based on the principle of algorithm.

Ключові слова: *експортна діяльність, організаційно-економічне забезпечення, нові ринки збуту, зовнішньоекономічна діяльність*

Ключевые слова: *экспортная деятельность, оранизационно-экономическое обеспечение, новые рынки сбыта, внешнеэкономическая деятельность*

Keywords: *export activity, organizational and economic support, new markets, foreign economic activity*

ВСТУП

У процесі розвитку української економіки все більша кількість виробничих підприємств приймає рішення про вихід на зарубіжні ринки збуту. Сфера зовнішньоекономічної діяльності є дуже динамічною, її умови постійно змінюються, а наукові роботи швидко втрачають актуальність. На сучасному етапі вивчення експортної діяльності підприємств застосовується комплексний підхід для дослідження інструментарію забезпечення експорту. Проте для стадії виходу на нові ринки та початку експорту особливо важливим виступає його організаційно-економічне забезпечення. Організаційні та економічні інструменти управління часто застосовують спонтанно, хаотично, та не передбачають спланованої чіткої моделі дій при виході на новий ринок. Проте важливість організаційно-економічних елементів забезпечення експорту, таких як вибір способу виходу на ринку, складання маркетингової стратегії та ін. грають одну з найважливіших ролей в успішності виходу виробничого підприємства на міжнародний ринок. Тому наявність конкретної моделі організаційно-економічного забезпечення може суттєво спростити процес інтернаціоналізації виробничих підприємств України.

МЕТА РОБОТИ

Головна мета роботи – сформувати концептуальну організаційно-економічного забезпечення експортної діяльності виробничих підприємств в умовах виходу на нові ринки збуту.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою статті є наукові праці та матеріали періодичних видань. Під час написання статті застосовано методи аналізу і синтезу, узагальнення, порівняння, системного підходу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Організація зовнішньоекономічної діяльності експортних підприємств та її експортна складова є предметом ґрунтовних теоретичних та практичних досліджень багатьох науковців по всьому світу, в тому числі й українських. Дослідження окремих елементів організаційно-економічного забезпечення експортної діяльності проведені у роботах Д. Козаченко [1], Л. Малярця [2], В. Залізнюка [3]. Розвитку експортного потенціалу як на рівні підприємств, так і регіонів присвячені праці В. Отенко [4], В. Матвєєва [5], Н. Бутаса [6]. Узагальнення сутності експортної діяльності підприємств та формування методики її діагностики проведено у роботах М. Нагірної [7].

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Організаційно-економічне забезпечення експортної діяльності – це сукупність інструментів і методів, які дозволяють побудувати систему експортної діяльності підприємства найефективнішим способом. До організаційних інструментів, які може використовувати виробниче підприємство в процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю, відносять [8]: внутрішньокорпоративні механізми управління компанією; механізми управління технологічної та технічної базою підприємства; механізми управління персоналом; механізми управління попитом на продукцію підприємства методами маркетингу; розробка цінової стратегії для мінімізації собівартості продукції; впровадження інноваційних концепцій управління підприємством. У загальному вигляді система організаційних інструментів може бути представлена як сукупність двох рівнозначних елементів: вплив на структуру управління (регламентація діяльності і нормування в системі управління) і на процес управління (підготовка, прийняття, організація виконання і контроль за управлінськими рішеннями).

Сутність економічних інструментів полягає в тому, щоб через вплив на економічні інтереси співробітників компанії та інших осіб, які беруть участь в економічній діяльності компанії за допомогою економічних важелів (заробітної плати, премій, прибутку, податків, пільгових цін тощо) організувати ефективне управління виробництвом. В основі даних інструментів лежить матеріальне стимулювання, спрямоване на підвищення відповідальності та зацікавленості менеджерів у прийнятті ефективних управлінських рішень, а також стимулювання співробітників проявляти ініціативу при вирішенні поставлених завдань без спеціального розпорядчого впливу [9]. Економічні методи забезпечення спираються на всі важелі господарювання: прибуток, фінанси, кредити, рентабельність, фондовіддачу, заробітну плату тощо.

Одна з моделей організації експортної діяльності, яка відображає організаційно-економічного забезпечення виходу компаній на зарубіжні ринки це трикомпонентна модель експортної діяльності підприємства, запропонована Аль-Оста С.А.–А. [10]. Особливістю моделі є те, що в її межах експортна діяльність підприємства подана як наслідок перетворення передекспортної діяльності у форму операції з експорту шляхом реструктуризаційних адаптивних змін. Така модель експортної діяльності загалом і її передекспортний компонент зокрема, характерні для підприємств, що знаходяться на різних рівнях інтернаціоналізації діяльності, тобто як для тих, хто здійснює випадковий експорт, так і для підприємств, які систематично постачають продукції на зарубіжні ринки збуту.

Найважливішим для цього дослідження є те, що в цій моделі чітко виділені саме організаційно-економічні функції підприємства, а саме: становлення зовнішньоекономічних інтересів; аналіз кон'юнктури міжнародного ринку; розроблення стратегії експортної діяльності; аналіз і розрахунок цін, проробка конкурентних матеріалів; проведення рекламної кампанії; пошук та вибір іноземного контрагента.

Проте у такого визначення організаційно-економічного забезпечення можна виділити наступні недоліки. Організаційно-економічне забезпечення присутнє на протязі всієї кожного етапу експортної діяльності підприємства, а не тільки у перед експортному періоді, тому на нашу думку його потрібно виділити у кожній компоненті. Оцінка експортного потенціалу представлена автором як виробничо-господарська функція, але розвиток експортного потенціалу, на нашу думку, також є питанням скоріш організаційно-економічного забезпечення. До того ж, на трикомпонентній моделі не відображений момент переходу підприємства до нових етапів експортної діяльності. Дослідивши та проаналізувавши, як представлені моделі та інструменти організаційно-економічного забезпечення у роботах сучасних вітчизняних науковців, можемо зробити висновок, що існують глобальні моделі експортної діяльності підприємства, проте не сформовано моделі виключно організаційно-економічного забезпечення. Інструментарію організаційно-економічного забезпечення приділяється увага у наукових роботах, проте немає сформованої моделі. До того ж, питання організаційно-економічного забезпечення у контексті виробничих підприємств не є достатньо вивченим.

Для створення моделі організаційно-економічного забезпечення експортної діяльності виробничого підприємства перш за все необхідно визначитися з концепцією. Проаналізувавши, які моделі вже є розглянуто та сформовано у науковому середовищі, ми пропонуємо зосередитися у моделі на наступних аспектах.

По-перше, нова модель повинна акцентувати увагу саме на організаційно-економічному забезпеченні експортної діяльності та організаційному та економічному інструментарії.

Другий аспект формування моделі організаційно-економічного забезпечення експортної діяльності – акцент на тому, що модель розроблюється для виробничого підприємства. Це змушує враховувати фактори, які є характерними саме для виробництва, а не торгової фірми або, компанії, що займається послугами. Так, виробниче підприємство має змогу безпосередньо в своїх межах вдосконалювати та змінювати характеристики товару. Інша важлива особливість – у виробничого підприємства, зазвичай, на так сильно розвинуті адміністративні підрозділі, відділи управління персоналом, маркетингу та після продажного сервісу.

Третій аспект, який було використано у побудові моделі – це принцип алгоритму. Поняття алгоритму – одне з основних понять в програмуванні та інформатики. Це послідовність команд, призначена виконавцю, в результаті виконання якої він повинен вирішити поставлену задачу. Алгоритм повинен описуватися на формальній мові, яка виключає неоднозначність тлумачення. Виконавець може бути людиною або машиною. Виконавець повинен вміти виконувати всі команди, що становлять алгоритм. Безліч можливих команд звичайно і спочатку суворо задано. Дії, що виконуються за цими командами, називаються елементарними. Запис алгоритму на формальному мові називається програмою. Іноді саме поняття алгоритму ототожнюється з його записом, так що слова «алгоритм» і «програма» – майже синоніми. Невелике розходження полягає в тому, що під алгоритмом, як правило, розуміють основну ідею його побудови [11]. У процесі створення моделі організаційно-економічного забезпечення експортної діяльності в процесі виходу на новий ринок збуту буде спроба використати саме принцип побудови алгоритму, тобто описувати ряд дій у результаті яких буде вирішена поставлена задача, в даному випадку – створення ефективної системи організаційно-економічного забезпечення експортної діяльності на виробничому підприємстві.

Четвертий принцип побудови моделі – вона повинна бути гнучкою, адаптуватися до різних галузей виробництва та легко та зручно конкретизуватися.

Це змушує враховувати фактори, які є характерними саме для виробництва, а не торгової фірми або, компанії, що займається послугами. Так, виробниче підприємство має змогу безпосередньо в своїх межах вдосконалювати та змінювати характеристики товару. Інша важлива особливість – у виробничого підприємства, зазвичай, на так сильно розвинуті адміністративні підрозділі, відділи управління персоналом, маркетингу та після продажного сервісу.

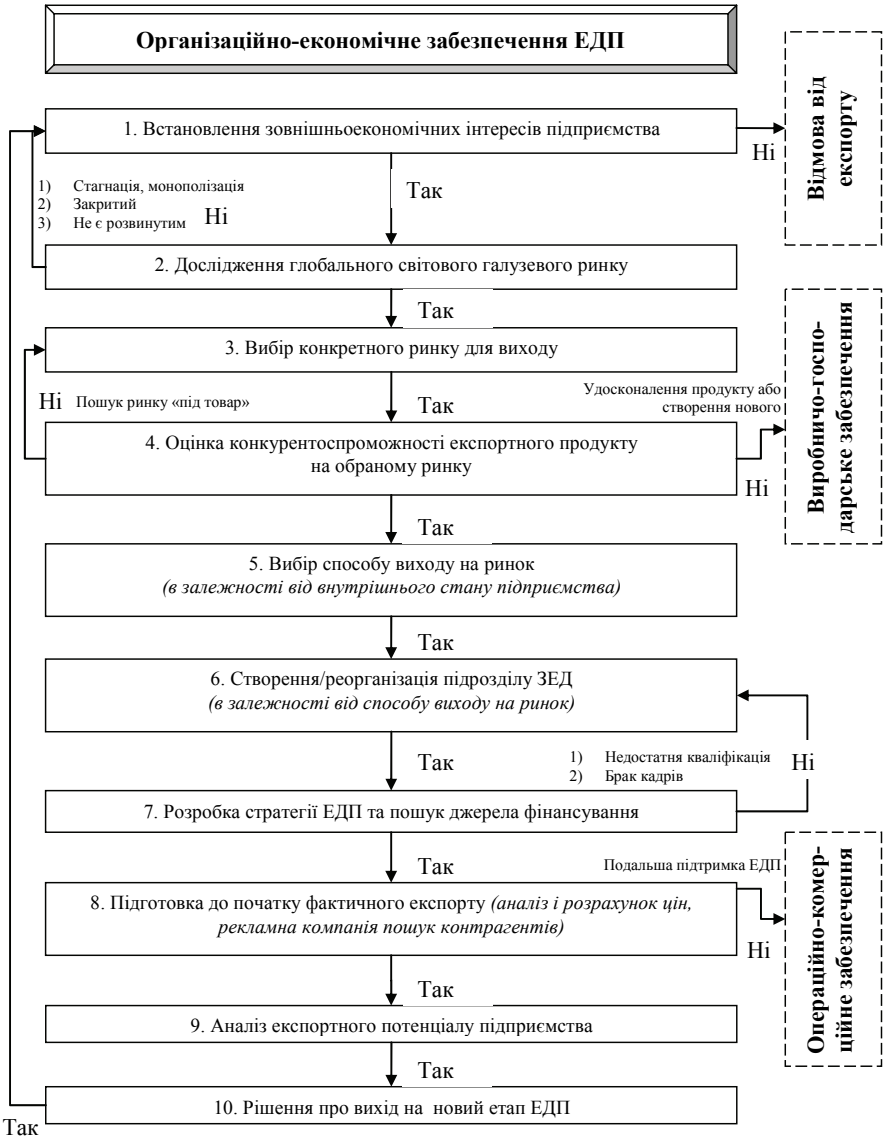

Рис. 1. Концептуальна модель організаційно-економічного забезпечення експортної діяльності виробничого підприємства в процесі виходу на новий ринок збуту [власна розробка]

Згідно з концепцією умов виходу на нові ринки збуту, головними алгоритмічними ланками організаційно-економічного забезпечення експортної діяльності виробничого підприємства є наступні: встановлення зовнішньоекономічних інтересів підприємства; дослідження глобального світового галузевого ринку; вибір конкретного ринку для експорту та обґрунтування економічної доцільності експорту; оцінка конкурентоспроможності експортного продукту на обраному ринку; вибір способу виходу на ринок (в залежності від фінансово-господарського стану підприємства); створення або реорганізація підрозділу ЗЕД (в залежності від обраного способу виходу на ринок); розробка стратегія експортної діяльності підприємства та пошук джерела фінансування; підготовка до фактичного експорту (розрахунок цін, рекламна компанія, пошук контрагента тощо); аналіз експортного потенціалу підприємства прийняття рішення про вихід на новий етап експортної діяльності.

На базі проведеного дослідження було сформовано власну концептуальну модель організаційно-економічного забезпечення експортної діяльності виробничого підприємства в процесі виходу на новий ринок збуту зазначена рис. 1.

В центрі сформованої моделі – саме організаційно-економічне забезпечення. Виробничо-господарське та операційно-комерційне забезпечення залишається у даній концептуальній моделі поза увагою. Важливо зазначити, що дану модель легко конкретизувати та застосовувати на практиці. До того ж, вона є довгостроковою, бо включає в себе в тому чисті можливість виходу на новий етап експортної діяльності. Алгоритмічні зв'язки моделі можуть та повинні розширюватися та конкретизуватися в залежності від специфіки середовища, в якому оперує підприємство.

ВИСНОВКИ

Організаційно-економічне забезпечення експортної діяльності – дуже важлива частина управління зовнішньоекономічною діяльністю будь-якого підприємства. Ефективність експорту залежить насамперед від доцільності застосування тих чи інших організаційних та економічних інструментів управління. В сучасних економічних умовах виробничі підприємства постійно знаходяться у процесі пошуку нових ринків збуту. Тому систематизація організаційно-економічного забезпечення експортної діяльності підприємства є невід'ємною частиною обов'язків менеджера ЗЕД. Запропонована концептуальна модель призначена систематизувати процес організаційно-економічного забезпечення та підвищити ефект від виходу на нові ринки збуту шляхом ретельного стратегічного управління.

Список використаних джерел

1. Козаченко Д.М. Удосконалення технічного забезпечення та технологій експортних перевезень зернових вантажів в Україні / Д.М. Козаченко, Р.Г. Коробйова, Р.Ш. Рустамов // Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2015. – №4. – С. 121–127.

2. Малярець Л.М. Аналіз ефективності експортно-імпортної діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу / Л.М. Малярець, Г.В. Моргун. // Бізнес Інформ. – 2015. – №1. – С. 165–171.

3. Залізнюк В.П. Прогнозування ефективності маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства / В.П. Залізнюк // Економіка і організація управління. – 2014. – №3. – С. 99–103.

4. Отенко В.І. Оцінка рівня експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств: методичне забезпечення / В.І. Отенко, І.О. Бараннік // Бізнес Інформ. – 2017. – №4. – С. 256–261.

5. Матвєєв В.В. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування / В.В. Матвєєв, І.К. Ярмоленко // Ефективна економіка. – 2015. – № 1.

6. Бугас Н.В. Експортний потенціал у системі зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства / Н.В. Бугас, Ю.А. Пилипенко // Вісник КНУТД. – 2015.– №6 (93). – С. 34–38.

7. Нагірна М.Я. Інструментарій етіологічної діагностики експортно-імпортної діяльності підприємств / М.Я. Нагірна // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2015. – № 12 (2). – С. 81–86.

8. Пыткин А.Н. Организационные и экономические инструменты управления предприятиями энергетики в конкурентной среде / А.Н. Пыткин, А.И. Хисанова // Российское предпринимательство. – 2013. – №15. – С. 109–122.

9. Вершигора Е.Е. Менеджмент / Е.Е. Вершигора – М.: ИНФРА-М, 2007. – С. 214–248.

10. Аль-Оста С.А. Трикомпонентна модель експортної діяльності підприємства / С.А. Аль-Оста // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 1. – С. 213–220.

11. Борисенко В.В. Основы программирования / В.В. Борисенко. – М.: Интернет университет информационных технологий, 2005. – 345 с.