

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто трактування поняття "управління експортним потенціалом підприємства" та виділено управлінський підхід у запропонованих науковцями визначеннях. Здійснено аналіз та дослідження існуючих методичних підходів до процесу управління експортним потенціалом підприємства.

Аннотация. Рассмотрены интерпретации понятия "управление экспортным потенциалом предприятия" и выделены управленческие подходы в предложенных учеными определениях. Осуществлены анализ и исследование существующих методических подходов к процессу управления экспортным потенциалом предприятия.

Annotation. Different treatments of the term of "management of export potential of an enterprise" have been discussed and management approaches in the proposed definitions of scientists have been highlighted. The analysis and research of the existing methodological approaches to control of the export potential of an enterprise have been held.

Ключові слова: експортний потенціал підприємства, управління потенціалом, функції управління.

Проблема підвищення конкурентоспроможності завжди знаходиться у центрі уваги багатьох економічних систем. Підвищення конкурентоспроможності можливо досягти за допомогою формування та ефективної реалізації експортного потенціалу. Ефективність експортної діяльності будь-якого підприємства безпосередньо залежить від управління процесом формування та реалізації його експортного потенціалу.

Істотний внесок у розробку даного питання здійснили такі вчені: Пепа Т. В., Крушницька Г. Б., Ситичин П. П. Сучасні погляди на зазначені проблеми та рекомендації щодо їх розв'язання викладені у працях Пирець Н. М., Маніна П. В., Дружкіної М. А., Волкодавовой О. В. Серед зарубіжних вчених даному питанню приділяли увагу П. Ліндерт, М. Портер, Р. Харрод, Е. Грайпл, К. Ріттенбург, Д. Енгельхарт та ін.

Незважаючи на постійну увагу з боку науковців на питання, пов'язані з експортним потенціалом, відсутній універсальний і дієвий механізм управління та ефективного використання експортного потенціалу підприємствами галузей народного господарства та економіки України. Все це свідчить про потребу в подальшому дослідженні наведеного питання.

Метою дослідження є аналіз існуючих методичних підходів і вибір найбільш оптимального з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світової економіки та економіки України.

Управління різними за своєю природою системами базується на загальних принципах, які передбачають наявність інформації та кінцевої мети управління. Управління потенціалом підприємства – це означає створювати і формувати передумови, використовувати наявні умови для розвитку підприємства [1, с. 27]. У таблиці наведено визначення поняття "управління експортним потенціалом підприємства".

Таблиця

Аналіз теоретичних підходів до визначення поняття "управління експортним потенціалом підприємства"

п/п	Автор	Коротка характеристика	Управлінський підхід
1	2	3	4
1	Дружкіна М. А. [2, с.10]	Процес управління експортним потенціалом підприємства становить систему, на вході якої знаходиться весь масив доступної інформації про стан, тенденції та перспективи зовнішньоекономічних зв'язків підприємства, який піддається багатоетапній обробці з метою отримання на виході управлінського рішення, у формалізованому вигляді становить програму заходів щодо оптимізації того чи іншого аспекту розвитку експортного потенціалу	Системний

Закінчення таблиці

1	2	3	4
---	---	---	---

2	Волкодавовой О. В. [3, с. 118]	Управління експортним потенціалом є цілеспрямованим впливом на виробничий колектив і окремих працівників з метою планування, організації і координації їх дій для досягнення оптимальних результатів при здійсненні експортної діяльності підприємства при оптимальному	Функціональний
---	-----------------------------------	---	----------------

		використанні наявних ресурсів. Автор виділяє декілька зовнішніх і внутрішніх, взаємопов'язаних рівнів управління експортного потенціалу промислового підприємства. Кожен рівень управління експортом підприємства має свою функцію	
3	Манін П. В. [4, с. 42]	Управління експортним потенціалом зводиться до впливу на внутрішні елементи і варіювання ними з метою підвищення конкурентоспроможності на окремо взятому ринку. Процес управління експортним потенціалом промислового підприємства є особливим видом професійної діяльності, спрямованої на досягнення організації оптимальних результатів від експортно-маркетингової діяльності на основі розумного використання матеріальних трудових, фінансових, інформаційних та організаційних ресурсів, застосування різноманітних принципів, функцій і методів економічного стимулювання	Ресурсний

Процес управління експортним потенціалом складається з декількох етапів. З урахуванням необхідності прискорення процесів обробки та прийняття рішень обумовлюється ізростання ролі оцінки та аналізу.

При формуванні системи управління потенціалом підприємства доцільно використовувати функціональний підхід. Координація в процесах управління потенціалом реалізується в циклі функцій управління підприємством на основі оцінки й аналізу потенціалу підприємства. Принципи і функції управління підприємством будуть застосовуватись також і до кожного елемента в системі формування і реалізації експортного потенціалу.

Слід розглянути механізм управління експортним потенціалом підприємства в системі таких функцій: планування, організація, мотивація, контроль [3, с. 100].

Планування включає обґрунтування вибору і оцінку альтернативних варіантів розвитку. У кожному разі від об'єктивної оцінки параметрів експортного потенціалу, його обсягу та динаміки залежать: напрями, види та рівні системи стратегічного планування. Таким чином, формування системи стратегічного довго- і середньострокового та поточного планування повністю залежить від оцінки експортного потенціалу і визначає як ефективність реалізації експортного потенціалу, так і успіх діяльності підприємства на конкретному сегменті зарубіжного ринку.

Зміст організації як функції полягає у встановленні постійних і тимчасових взаємин між усіма підрозділами підприємства, визначенні порядку й умов функціонування підприємства. Враховуючи специфіку зовнішньоекономічної діяльності підприємства при формуванні та реалізації експортного потенціалу пропонується розглянути, крім обов'язкової організації виробництва, такі специфічні моменти, як організацію проведення зовнішньоторговельних операцій і організацію відділу ЗЕД на підприємстві.

Мотивація включає оцінку потенціалу персоналу та працівників підприємства. В організації експортної діяльності мотивація виробничого персоналу сприяє підвищенню конкурентоспроможності товару за рахунок поліпшення трудової дисципліни, підтримання належного рівня виробничого процесу.

Контроль є заключним етапом у управлінському циклі, допомагає виділити небажані відхилення від намічених значень і включає коригування раніше прийнятих рішень, показників і умов їх виконання, виконується адаптація до нових умов на закордонних ринках. На даному етапі доцільно визначити індикатори ефективності використання та розвитку потенціалу підприємства.

Механізм управління експортним потенціалом підприємства, запропонований Маніним П. В. [4, с. 22], включає шість етапів. На першому етапі формується система показників, критеріїв, індикаторів і параметрів розвитку всіх складових експортного потенціалу підприємства. Вивчення зовнішнього ринку спрямоване на виявлення та вивчення ринкового попиту, конкурентних переваг товару і облік вимог до експортованих продуктів для більш обґрунтованої орієнтації науково-технічної і виробничо-збутової діяльності фірми, на випуск конкурентоспроможних видів продукції з тим, щоб забезпечити досягнення мети експорту підприємства. Формування місії є важливим елементом формування стратегії підприємства. Місія підприємства – це вершина дерева цілей стратегічного управління. Правильно сформульована місія, яка доступна для розуміння і в яку вірять, може бути вагомим стимулом для досягнення стратегічних завдань. Наступним етапом управління експортним потенціалом є формування стратегії його використання або експортної стратегії. Головним при досягненні цілей експортної стратегії є ефективне оперативне управління експортним потенціалом. Головним важелем управління таким процесом слугує добре поставлений економічний аналіз експортної діяльності підприємства. Завершальним етапом управління експортним потенціалом є організація обліку і контролю реалізації експортного потенціалу.

У моделі Дружкіної М. А. схематично зображено процес розробки й прийняття управлінських рішень на основі наявної інформації та враховуючи мету експортної діяльності та існуючі обмеження. В результаті виконання процесу управління відбувається оптимізація використання експортного потенціалу.

На думку автора, підхід управління експортним потенціалом, сформуований Маніним П. В., відповідає головним принципам щодо систем управління: оцінка та аналіз ситуації на кожному етапі управління, а також інтеграція отриманих результатів для формування інформаційного поля формування та прийняття управлінських рішень; об'єктивне співвідношення при врахуванні факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища; врахування поточної ситуації та перспектив її розвитку; розгляд експортного потенціалу не як статичного, а як динамічного явища.

Етап оцінки та аналізу дозволяє сформувати інформаційну базу для обґрунтування прийняття і реалізації оптимальних управлінських рішень за рахунок уявлення про можливості та обмеження внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Розробка місії, цілей та стратегії підприємства відноситься до стратегічного планування діяльності підприємства та визначають напрям розвитку підприємства, а отже, обумовлюють вибір засобів та методів формування експортного потенціалу підприємства та шляхів його реалізації й розвитку.

Механізм управління, запропонований Маніним П. В., є комплексним підходом та має поточний та стратегічний характер. Реалізація даного механізму управління експортним потенціалом підприємства дозволяє досягти реалізації головних функцій та цілей поточного та стратегічного управління. До цілей і функцій, які виконуються на поточному рівні, можна віднести: використання наявного потенціалу і, як наслідок, ефективна діяльність підприємства з виробництва і реалізації продукції; виявлення та оцінка факторів, що впливають на нього, і створення умов для формування та розвитку експортного потенціалу.

Заключний етап управління експортним потенціалом підприємства спрямований на оцінку результативності виконання поставлених цілей та стратегії їх досягнення.

Отже, експортний потенціал визначає лише експортні можливості підприємства, але реалізація цих можливостей залежить, насамперед, від ступеня ефективності сформованої системи управління.

Наук. керівн. Бестужева С. В.

Література: 1. Отенко І. П. Стратегічне управління потенціалом підприємства : монографія / І. П. Отенко. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 254 с. 2. Дружкіна М. А. Ефективність управління експортним потенціалом в Україні : автореф. дис... канд. екон. 08.05.00 / М. А. Дружкіна ; Інститут економіки УрО РАН. – К., 2008. – 22 с. 3. Волкодавова О. В. Теоретичні та методологічні основи формування та реалізації експортного потенціалу промислових підприємств : дис. 08.00.05 / О. В. Волкодавова. – К., 2007. – 347 с. 4. Манін П. В. Управління експортним потенціалом промислових підприємств (на прикладі підприємств Республіки Мордовія) : дис... канд. екон. 08.00.05 / П. В. Манін. – К., 2005. – 245 с.