**Бестужева Світлана Василівна. Управління експортною діяльністю підприємства: дисертація канд. екон. наук: 08.06.01 / Харківський держ. економічний ун-т. - Х., 2003м**

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| Бестужева С.В. Управління експортною діяльністю підприємства. – Рукопис.Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами. – Харківський державний економічний університет, Харків, 2003.В роботі на основі аналізу стану та можливостей розвитку експортного потенціалу підприємств фармацевтичної промисловості України виявлено вузлові проблеми і напрями вдосконалення управління експортною діяльністю підприємства в умовах транзитивної економіки.Розвинуто теоретико-методологічні засади управління експортною ді-яльністю підприємства на снові узгодження принципів та інструментів, що містяться у домінуючих підходах до управління – процесному, системному та ситуаційному, а також концептуальних положень стратегічного управління. Розроблено і запропоновано методичні підходи до сегментації, ранжування та оцінки привабливості зовнішніх ринків, механізмів формування ефективного експортного потенціалу підприємства. Визначено напрями посилення регулятивної функції держави в управлінні експортною діяльністю підприємств галузі на основі більш виваженого поєднання механізмів лібералізації і зваженого протекціонізму та шляхом активної участі у боротьбі підприємств на світових товарних ринках. |

 |
|

|  |
| --- |
| 1. Аналіз сучасного стану системи управління експортною діяльністю свідчить про її обмеженість щодо формування економічно детермінованої товарної структури експорту країни, підвищення експортоздатності вітчизняних підприємств. Наслідками дії ринкових регуляторів зовнішньої торгівлі є звуження до критичного рівня експортних можливостей підприємств фармацевтичної промисловості України, стрімке зростання витрат державного бюджету країни не тільки на критичний, але й на конкуруючий імпорт лікарських засобів, різке загострення конкурентної боротьби на внутрішньому фармацевтичному ринку, яке супроводжується зростанням випадків зловживань, корупції та тіньових зв'язків.2. Експортна діяльність підприємства містить у собі ознаки системи, якій властива певна форма функціонування, структура, елементи, мета й "передумови життєздатності". Матеріальним субстратом експортної діяльності підприємства як економічної форми підприємницького процесу є експортний потенціал – поняття, що відображає реальну систему внутрішніх і зовнішньоекономічних відносин, взаємодія яких зумовлює формування конкурентних переваг підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.3. За функціональним змістом управління експортною діяльністю підприємства визначається як система дій і рішень, пов'язаних з формуванням, розвитком та реалізацією експортного потенціалу підприємства. Вона спрямована на забезпечення його життєздатності як суб'єкта світогосподарських зв'язків. Складність управління експортною діяльністю підприємства обумовлюється насамперед специфічним його зовнішнім середовищем як багато-компонентної та негомогенної системи з нелінійною та нестійкою взаємодією її елементів, зіткненням у міжнародному економічному просторі не тільки інтересів та цілей окремих підприємств, а й загальнодержавних інтересів, пов'язаних із забезпеченням безпеки і суверенітету, із захистом економічного простору держави.4. Сучасний механізм зовнішньоекономічного регулювання більше сприяє витісненню вітчизняних підприємств із внутрішнього фармацевтичного ринку України, ніж зростанню їх конкурентоспроможності. Вирішення цієї проблеми вимагає активізації регулятивної функції держави, по-перше, шляхом коригування процесу зовнішньої лібералізації в бік поєднання механізмів відкритості економіки і зваженого протекціонізму і, по-друге, шляхом переорієнтації економічних функцій держави в бік більш активної участі у боротьбі її підприємств на світових товарних ринках.5. Сучасний світовий фармацевтичний ринок є одним з найбільш динамічних секторів світового господарства, середньорічні темпи розвитку якого у 5 разів перевищують аналогічний показник для промисловості в цілому. Головними причинами його фрагментованості є такі: активне використання мета-ресурсів (інтелектуальних, технологічних, інформаційних, управлінських) у виробництві лікарських засобів нового покоління, високі вхідні бар'єри у галузь, які основані на використанні патентних методів захисту нововведень та просторовий (територіальний) чинник, що перетворює світовий фармацев-тичний ринок у множину підринків зі стійкою та рухливою фрагментованістю. За цих умов особливого значення в управлінні експортною діяльністю підприємства набуває стратегічне позиціювання на основі сегментації, ранжування та вибору найбільш сприятливих для підприємства підринків.6. Розроблений і запропонований методичний підхід до сегментації та ранжування привабливості сегментів зовнішнього ринку, який ґрунтується на розробці ідентифікаційної карти оцінювання шляхом визначення CED-коефіцієнта як узагальнюючого показника стану експортної діяльності підприємства на основі багатофакторного дискримінантного аналізу та положення кожного сегмента у багатовимірному економічному просторі, забезпечує прийняття науково обґрунтованих рішень щодо методів та засобів ефективного освоєння підприємством цільових зовнішніх ринків, зростання при-бутковості його експортної діяльності.7. Формування ефективного експортного потенціалу підприємства має ґрунтуватись на визначених принципах, головними з яких є принцип реле-вантності, принцип гнучкості та принцип синергізму. Обґрунтовано, що в умовах зростаючого динамізму змін зовнішнього середовища більш прийнятним є адаптивний підхід, при якому критерій ефективності експортного потенціалу визначається не у площині "доходостворюючої" його функції (як відношення результати/витрати), а з позиції ступеня досягнення цілей його експортної стратегії (як відношення результат/мета).8. Методичний підхід, який ґрунтується на нівелюванні (абсорбції) зростаючої частки попиту на лікарські засоби шляхом управління запасами при збереженні виробничих потужностей та цінової дисципліни у галузі, сприяє формуванню гнучкості виробничого потенціалу вітчизняних підприємств, їх координації зі змінними параметрами попиту в умовах, коли останні набувають характеру тимчасового (сезонного) стрибка. Практичне застосування даного підходу до обґрунтування виробничих програм ФФ "Дарниця" та ФФ "Лубнифарм" підтверджує його більшу прийнятність як засобу підвищення гнучкості управління у порівнянні з моделями поведінки, що базуються на стратегіях ціноутворення. |

 |