

УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Мейта В.І.

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», м. Харків

У статті розглянуто науково-методичні засади формування та управління експортним потенціалом підприємства.

Актуальність дослідження управління експортним потенціалом пояснюється тими підвищеними вимогами до експортної продукції підприємства, які пред'являються в сучасних умовах господарювання.

Управління експортним потенціалом підприємства є цілеспрямованою діяльністю керівництва, яка включає розробку системи напрямків розвитку експортного потенціалу. Дуже важливо враховувати вплив різноманітних факторів макро-, мезо- та мікрорівня, які можуть призвести до істотного зміну у функціонуванні всієї системи.

До ключових чинників формування експортного потенціалу, управління якими забезпечує його ефективну реалізацію, відносять: конкурентоспроможність продукції, можливість виробництва експортного товару в заданих обсягах, якість ресурсного забезпечення виробництва експортного асортименту, якість товаропровідної і збутової мереж, наявність відділу ЗЕД на підприємстві, характер комунікацій, що використовуються.

Сукупний вплив цих чинників зачіпає всі стадії управління експортним потенціалом підприємства. Їх аналіз повинен проводитися не послідовно, а системно. В цьому випадку забезпечується синергетичний ефект стійкого підвищення ефективності формування і реалізації експортного потенціалу на заданих сегментах зарубіжних ринків.

Проведені дослідження підтверджують, що управління експортним потенціалом передбачає управління не самим потенційним експортом продукції, а змінами стану експортної системи, що передбачає механізм управління, починаючи від організації виробництва до оптимізації реалізації товарного потенціалу.

Таким чином, управління експортним потенціалом є траєкторією руху будь якої корпорації. Ефективне управління експортним потенціалом повинно бути головним пріоритетом в системі корпоративного управління.