УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Рогачов Б.В., Івахненко А.В.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків

У сучасних умовах функціонування високотехнологічних підприємств, що характеризуються високим рівнем динамічності, нестабільністю, загостренням конкурентної боротьби на внутрішньому ринку, саме стимулювання розвитку експортної діяльності здатне забезпечити їх успішне функціонування та створити нові конкурентні переваги.

Основним завданням управління експортною діяльністю високотехнологічного підприємства є розробка та впровадження ефективного механізму управління, який зміцнює офіційні відносини і дозволяє створювати позитивні економічні та соціальні наслідки.

Для здійснення експортної діяльності високотехнологічне підприємство має насамперед провести комплексне дослідження ринків. Адже на основі комплексного вивчення ринків з урахуванням конкурентоспроможності запропонованого високотехнологічного товару визначаються найбільш доцільні форми та методи роботи на зовнішніх ринках: організації збуту, вихід на нові зовнішні ринки, використання мережі іноземних посередників і т.і. Також проведені розрахунки вкажуть на доцільність використання різних видів зустрічної торгівлі, постачання високотехнологічної продукції у розібраному вигляді або здачі її в оренду.

Більшість високотехнологічних підприємств, що працюють на зовнішніх ринках, пропонують свою високотехнологічну продукцію через посередників. Кожне з них прагне сформувати власний канал розподілу. Керівництву високотехнологічного підприємства необхідно виявити типи існуючих посередників, які могли б забезпечити функціонування каналу. Канали можуть бути різних рівнів (нульовий, однорівневий, дворівневий тощо). Вибір кількості рівнів каналів залежить від шляху, яким високотехнологічні товари рухаються від виробника до споживачів. Керівництву високотехнологічного підприємства необхідно визначити число посередників буде використано на кожному рівні каналу. Використання посередників пояснюється переважно їх неперевершеною ефективністю у забезпеченні широкої доступності високотехнологічного товару та доведення його до цільових ринків. Завдяки своїм контактам, спеціалізації, масштабам діяльності та досвіду посередники більш ефективно просувають продукцію високотехнологічного підприємства.

Таким чином, управління експортною діяльність для високотехнологічного підприємства має першорядне значення для зростання та успіху. Участь у міжнародній торгівлі може допомогти високотехнологічному підприємству залишатися конкурентоспроможним та збільшити розмір прибутку за рахунок скорочення витрат, виходу на нові ринки, стримування від волатильності внутрішнього ринку.