

## **ІННОВАЦІЙНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Песчанська В.Г

Науковий керівник – проф. каф. «Економічних систем і управління інноваційним  
розвитком», док. екон. наук Забарна Е.М.

Для успішного управління експортною діяльністю на підприємствах необхідно застосовувати інноваційні заходи. Інновації у сфері експортної діяльності умовно можна розділити на дві групи: які стосуються співпраці з наявними партнерами на вже завоюваних ринках та тих, що сприятимуть виходу підприємства на новий ринок збуту.

До першої групи слід віднести наступні: залучення контрагентів для відносин на довгостроковій основі. Це гарантує підприємству стабільний попит на його продукцію протягом довгого часу з гарантованим обсягом споживання та незмінністю вимог покупців щодо якості продукції; використання найбільш вигідної для експортера форми розрахунків акредитива, при якій експортер має гарантію оплати товару; використання ефективних систем контролю якості з метою недопущення відмовлення покупця від товару чи зниження ціни; здійснення поставок вчасно з метою забезпечення зобов'язань по виконанню контракту.

До другої групи рекомендованих змін слід віднести наступні: поліпшення й оптимізація процесу пошуку контрагентів і встановлення контактів з ними. Потрібно більш інтенсивно використовувати такі засоби пошуку контрагентів, як: інформацію в періодичній пресі; інформацію, що публікується самими фірмами (річних та балансових звітів про діяльність; проспектів та каталогів фірм); інформацію, що надається спеціалізованими організаціями (кредитно-довідковими бюро банків; спілками підприємців; торговими палатами; консультаційними фірмами; державними організаціями) інформація внутрішнього користування; національні і міжнародні довідники по фірмах; пошук нових покупців та ринків збуту.

Проте для виходу на новий ринок керівництву підприємств неодмінно слід розробити інноваційну стратегію, яка б слугувала конкретною поступовою інструкцією діяльності підприємства на декілька років.