Міністерство освіти і науки України

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Економічний факультет

Мисів Ірина Мирославівна

“Стратегія виходу підприємства на зовнішній ринок”

073Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Автореферат на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти

Івано-Франківськ – 2022

Дипломна робота виконана в Прикарпатському національному університеті імені Василя Стефаника

Науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу Копчак Ю.С.

(науковий ступінь, вчене звання, прізвище, ім’я, по батькові, місце роботи, посада)

Рецензенти: кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Васильченко С.М.

(науковий ступінь, вчене звання, прізвище, ім’я, по батькові, місце роботи, посада)

Захист відбудеться «21» грудня 2022 р.

Дипломну роботу надано до захисту «14» грудня 2022 р.

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ЗМІСТ

Вступ

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЙ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

1.1. Сутність та особливості стратегій виходу підприємства на зовнішній ринок

1.2. Етапи виходу підприємства на зовнішній ринок

1.3. Фактори впливу на розробку виходу підприємства на зовнішні ринки

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА РОЗРОБКА СТРАТЕГІЙ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК, НА ПРИКЛАДІ ТзОВ “БПО Некстдор”

2.1. Загальна характеристика підприємства

2.2. Аналіз ЗЕД підприємства

2.3. Напрямки розвитку стратегії виходу ТзОВ “БПО Некстдор” на зовнішній ринок

Висновки до розділу 2

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЙ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК НА ПРИКЛАДІ ТзОВ “БПО Некстдор”

3.1. Науково-практичні рекомендації, а також розробка програми

          покращення формування конкурентних переваг підприємства

3.2. Обґрунтування фінансової ефективності та вплив запропонованих пропозицій на подальший міжнародній бізнес ТзОВ “БПО Некстдор"

Висновки до розділу 3

Висновки

Список використаних джерел

Додатки

**Загальна характеристика роботи**

**Актуальність дослідження.** За умов посилення співпраці вітчизняних та зарубіжних підприємств важливим є дослідження різних стратегій виходу на зовнішній ринок.

Як відомо, будь-яке сучасне підприємство на етапі активного розвитку та сталої підприємницької діяльності починає розширювати економічні зв’язки з партнерами та прагне вийти на безмежні зовнішні ринки. Сучасний міжнародний ринок створює величезні перспективи для вітчизняних підприємств. Але в той же час висуває свої додаткові вимоги. Невід’ємною рисою для зовнішніх ринків є нещадна конкуренція, тому вихід на зовнішній ринок окреслює використання лише новітніх методів управління підприємством.

Таким чином, проблема розробки стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок є актуальною темою, висвітленню якої і присвячується дана дипломна робота.

**Зв’язок роботи з науковими програмами, планами, темами.**

Робота виконана в межах науково-дослідної тематики кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника. Безліч вчених на наукових шкіл сьогодення приділили увагу дослідженню побудови стратегії виходу підприємств на зовнішні ринки. Найвідоміші з них–

П. Нортон, П. Друкер, М. Портер, Г. Мінцберг, вітчизняні вчені – О. Амоша, В. Андрійчук, В. Бойко та інші.

З однієї сторони, побудові стратегії присвячено багато наукових робіт, з іншої, потреба в безпомилкових способах дій та адаптації до конкретних ситуацій в даній сфері та на підприємстві залишається.

Інформаційну основу дослідження склали: роботи вітчизняних та іноземних вчених, опубліковані в економічній літературі, в тому числі та періодичних виданнях, програми вдосконалення підприємства, результати досліджень, укладені автором.

**Об’єктом дослідження** цієї наукової роботи є шляхи виходу підприємства на зовнішній ринок. Дослідження їхніх різновидів та економічної ефективності для підприємства.

**Основний зміст роботи**

**У розділі 1 «Теоретичні підходи до визначення стратегій виходу підприємства на зовнішній ринок»** досліджується міжнародне ділове середовище, яке, без сумніву, впливає на інтернаціональні стратегічні зусилля фірми. Це, зрозуміло, відображається на успішному бізнесі та розвитку компанії. Підприємства, які хочуть розширити свою діяльність на світових ринках, повинні провести повне дослідження та аналіз ринку. Одним із основних кроків, які необхідно зробити перед початком співпраці з іншими країнами та пошуком партнерів за кордоном, є аналіз середовища.

Ми дізнаємося, що процес глобалізації є однією з найбільш вагомих тенденцій, які пришвидшують динаміку зростання глобальних стратегій.

Окремо розглядається вибір ринків для ведення бізнесу. Вибір ринків для входу має бути стратегічним курсом, який розцінює вибір входу на певний на ринок як складову загальної стратегії фірми. Вибір міжнародного ринку може чинити вплив на інші види діяльності фірми, адже фірмі потрібно знати про свої внутрішні перспективи, авторитетність та обмеження, щоб обрати відповідні зарубіжні цільові ринки.

**У розділі 2 «Аналіз та розробка стратегій виходу підприємства на зовнішній ринок, на прикладі ТзОВ «БПО Нестдор»»** розглядаємо ТзОВ “БПО Некстдор” як досить успішне підприємство, яке за підтримки зі сторони держави буде ще більш розвиненим ніж зараз. Підприємство надалі може створити велику частку затребуваних робочих місць й сприяти наступній швидкій інтеграції національної економіки в найсучасніші світові економічні процеси.

Головні напрями зовнішньоекономічної діяльності ТзОВ “БПО Некстдор” можна вважати аутсорсинг, консалтинг та медіа-аналіз. В усіх цих напрямах підприємство дуже добре зарекомендувало себе та своїх фахівців.

Проаналізувавши діяльність підприємства за останні роки отримуємо висновок, який доводить, що в загальному показники діяльності компанії ТзОВ «БПО Некстдор» досліджуваного періоду дотримуються тенденції до покращення.

**У розділі 3 «Напрямки удосконалення стратегій виходу підприємства на зовнішній ринок на прикладі ТзОВ «БПО Некстдор»** з метою підвищення рівня якості існуючих процесів і усунення нинішніх сформованих проблем розглядається введення в дію наступних рекомендації та пропозиції:

* Впровадження стандартів GDPR на ТзОВ “БПО Некстдор”. Універсальний

Загальний регламент захисту даних (GDPR) є положенням законодавства ЄС про захист даних.

* Вихід на китайський ринок.

Ця країна завжди займає перші місця в топі лідерів за обсягом промислового виробництва. Так як ТзОВ “БПО Некстдор” пропонує цікаві рішення в області автоматизації виробництва, то співпраця з китайськими компаніями може підвищити прибутки підприємства.

**Висновки**

У процесі написання магістерської дипломної роботи на тему “Стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок” (на прикладі ТзОВ “БПО Некстдор”): досліджено різноманітні теоретичні основи виходу компаній на зовнішній ринок та види його стратегій, проведено аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТзОВ “БПО Некстдор”, розглянуто головні фінансово-економічні показники діяльності підприємства за період з 2019 до 2021 рр., розроблено кроки підвищення ефективності стратегій виходу на зарубіжні ринки та шляхи підвищення конкурентоспроможності компанії, проаналізовано ефективність пропонованих дій, проведено розрахунок їх економічної доцільності.

У розділі 1 було проаналізовано вітчизняні та зарубіжні наукові дослідження

вчених, які займалися питанням виходу підприємства на зовнішній ринок, а саме: П. Нортона, П. Друкера, М. Портера, Г. Мінцберга, вітчизняні вчені – О. Амоша, В. Андрійчука, В. Бойка.

Розглядалися різні види стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок. Для внутрішнього виробництва - прямий та непрямий експорт, для зарубіжного- спільне підприємництво, пряме інвестування. У будь-яких з них є переваги та недоліки. Тому насамперед їх варто розглядати в контексті особливостей продукції.

Для ведення міжнародного бізнесу підприємству потрібно:

* проаналізувати світовий ринок аналогічної продукції;
* провести конкурентний аналіз галузі;
* проаналізувати внутрішній стан компанії;
* проаналізувати стратегію розвитку на ринку України;
* визначити місію, цілі виходу на зовнішній ринок та головні завдання.

Тоді виявивши основну проблеми з якими може зіткнутися підприємство на початку, можна сформулювати та оцінити стратегічні альтернативи розвитку компанії, а потім запропонувати шляхи розвитку компанії на зовнішньому ринку.

Другий розділ дипломної роботи присвячений вивченню ТзОВ «БПО Некстдор», розгляд його загальних характеристик та фінансово-економічного стану.

ТзОВ «БПО Некстдор» зареєстроване 17.03.2011 активно популяризує себе на економічному горизонті України, країн Північної та Південної Америки, а також посідає одне з проактивних місць серед національних компанії. Дане підприємство є бізнес-підрозділом The Edvantis Group, який може похвалитися більш ніж 18-річною успішною історією надання послуг аутсорсингу (в тому числі ІТ-аутсорсингу) південно- та північноамериканським підприємствам.

Як аутсорсингова компанія підприємство надає широкий спектр економічних та інформаційних послуг, які позитивно впливають на впізнаваність України на міжнародному економічному ринку.

В підприємства задіяний тільки один офіс у м. Львів, проте, від дуже сучасно та комфортно обладнаний. Для працівників надається все необхідна для роботи техніка. В приміщенні офісу навіть є невеличка бібліотека, завдання якої підтримувати психологічний благоустрій співробітників.

Проаналізувавши основні фінансово-економічні показники діяльності ТзОВ «БПО Некстдор» за період з 2019 до 2021 рр. можна зробити висновок, що економічна ефективність підприємства є досить сприятливою, це підтверджує коефіцієнт рентабельності. Діяльність ТзОВ «БПО Некстдор» впродовж досліджуваного періоду була прибутковою. Цей факт чітко відстежується у розмірі чистого прибутку (збитку) підприємства.

Основними сферами зовнішньоекономічної діяльності, якими займається ТзОВ “БПО Некстдор” можна вважати медіа-аналіз, аутсорсинг та консалтинг.

Медіа аналіз дає можливість ідентифікувати головні тенденції ринку або зміни у споживчих уподобаннях, а також дає виразне уявлення про основну тематику публікацій у ЗМІ, а також, що дуже важливо у соціальних медіа.

Аутсорсинг - процес передачі функції, на якій компанія не спеціалізується - зовнішньоекономічної діяльності - підприємства іншій компанії, яка профільно цим займається. Головними партнерами підприємства в даній сфері є ProTech IT Solutions та MAS Global Consulting.

Консалтинг - це так само процедура делегування ходу оптимізації бізнес-процесів іншій компанії або профільному спеціалісту. Консалтинг відбувається одноразово або нерегулярно, але при цьому завдання вирішуються негайно.

Я вважаю, що продумана політика у сфері ІТ-аутсорсингу та стратегія сприяння його розвитку з ініціативи держави, не лише у проаналізованому підприємстві, але і в інших вітчизняних компаніях, може трансформувати цю діяльність на потужний чинник зростання національної економіки.

У 3 розділі було виявлено, що при виході на зовнішній ринок підприємство має як слабкі (неповна відповідність європейським стандартам), так і сильні сторони (географічне положення, якість обслуговування, висококваліфікований персонал). Наступні рекомендації та пропозиції були розроблені для покращення діючих процесів та усунення існуючих проблем.

Першою пропозицією було розглянуто впровадження стандарту GDPR на ТзОВ “БПО Некстдор”. Загальний регламент захисту даних (GDPR) — це положення закону ЄС про захист даних та конфіденційності, яке набуло чинності 25 травня 2018 року. Як відомо, GDPR поширюється на всі підприємства, що працюють в або з ЄС або які обробляють «особисті дані» його резидентів. Порушення стандартів GDPR може дорого коштувати вашому бізнесу, а штрафи за недотримання можуть сягати 20 мільйонів євро. Крім того, клієнти компанії або порушують договори або взагалі їх не підписують, тому що вони не відповідають європейським стандартам GDPR. Все це є причиною недоотриманого прибутку. Щоб запровадити стандарт GDPR на підприємстві потрібно провести комплексний аудит технічної, юридичної та адміністративної складових діяльності, за яким слідує юридична документація та технічне узгодження, і, нарешті, впровадження на адміністративному рівні.

Друга пропозиція – початок співпраці з китайськими партнерами. Китай посідає перше місце серед найбільш конкурентоспроможних країн за обсягом промислового виробництва. ТзОВ “БПО Некстдор” пропонує цікаві рішення у галузі автоматизації виробництва, тому вихід на китайський ринок може принести компанії новий рівень прибутку. Успішний вихід на китайський ринок вимагає не лише технологій, а й уміння правильно вести переговори з китайськими партнерами та розбиратися у технічних ідеях, затребуваних у Китаї. Покроковий план початку співпраці з китайськими партнерами включає визначення перспективних сегментів ринку, розуміння менталітету і бізнес-культури, вибір і перевірку місцевих партнерів, локалізацію, присутність компанії на китайських платформах (особливо впізнаваність в соцмережах) і юридичні дослідження. Не менш важливою є адаптація продукції до конкретних вимог місцевого ринку.

Проаналізувавши ефективність цих пропозицій очікується збільшення прибутку, яке відбувається за рахунок розширення ринку збуту та появи нових клієнтів. Запропоновані шляхи розвитку міжнародного бізнесу ТзОВ “БПО Некстдор” підтверджують доцільність їхнього впровадження на підприємстві.