

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Ширяєва Н.Ю., к.т.н., доцент
(кафедра менеджменту і маркетингу)

Для ознайомлення потенційних замовників та потенційного укладання комерційних угод, менеджмент у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств будівельної галузі демонструє власний інноваційний потенціал через участь у національних та міжнародних виставках.

Економічна ефективність зовнішньоекономічного потенціалу розраховується комплексом показників виставково - ярмаркової діяльності будівельного підприємства за рік: кількість контрактів, укладених протягом року на виставках ($P_{рік}$); загальна сума угод, укладених за рік ($D_{рік}$); середня вартість однієї угоди ($S_{ср}$); частка угод, укладених на національній або закордонній виставці, у загальному обсязі угод за рік ($d_{угод}$). Показник $d_{угод}$ визначають за декілька років.

Керуючись показником частки угод, укладених на певній виставці, у загальному обсязі реалізації продукції будівельного підприємства за рік та середньою вартістю одного контракту, керівництво розуміє профільні напрямки зростання експортного потенціалу та економічної ефективності у сфері реалізації виставкової діяльності.

Середня вартість однієї комерційної угоди ($S_{ср}$):

$$S_{ср} = \frac{D_{рік}}{P_N} \quad (1)$$

де P_N - кількість комерційних угод, укладених на виставці N .

Частка комерційних угод, укладених на національній або міжнародній виставці, у загальному обсязі угод за рік ($d_{угод}$):

$$d_{угод} = \frac{D_N}{D_{рік}} \cdot 100\% \quad (2)$$

де D_N - сума угод, укладених на одній із виставок (виставка N).

Інтенсивність передпродажної демонстрації усієї номенклатури продукції підприємства (i), як частки експонованої продукції у номенклатурі будівельного підприємства визначається за формулою:

$$i = (g_{рік} : G_{рік}) \cdot 100\% \quad (3)$$

де $g_{рік}$ - кількість видів експонованої протягом року продукції;

$G_{рік}$ - кількість видів продукції будівельного підприємства за номенклатурою в аналізованому році.