

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра міжнародних економічних відносин

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи

на здобуття освітнього ступеня бакалавр

зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини

за освітньою програмою «Міжнародні економічні відносини»

**на тему: «Стратегія виходу міжнародних аутстафінгових компаній на
зовнішні ринки (на прикладі LLC Pharmbills, США)»**

Виконавець: студент ФМЕ, група 43

Дорофєєв Ілля Ігорович _____
(підпис)

Науковий керівник: к.е.н., доцент

Заєць Микола Артемович _____
(підпис)

ОДЕСА – 2024

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність кваліфікаційної роботи. Дослідження стратегій виходу міжнародних аутстафінгових компаній на зовнішні ринки є актуальним в сучасному бізнес-середовищі, яке функціонує в умовах глобалізації економіки та швидких змін у технологіях та комунікаціях. Зростаюча глобалізація створює унікальні можливості та виклики для аутстафінгових компаній. Дослідження стратегій виходу на зовнішні ринки дозволяє з'ясувати, як краще адаптуватися до міжнародного ринку праці та забезпечити успішну експансію. Розробка ефективної стратегії виходу на зовнішні ринки допомагає підвищити конкурентоспроможність компанії шляхом залучення нових клієнтів, розширення географії діяльності та оптимізації процесів. Успішна експансія на зовнішні ринки передбачає використання новітніх технологій та інноваційних підходів у роботі компанії. Дослідження цієї теми дозволить визначити оптимальний мікс технологій для досягнення цілей на міжнародному ринку. Експансія на зовнішні ринки супроводжується ризиками, такими як культурні відмінності, правові аспекти, валютні коливання тощо. Дослідження стратегій виходу дозволить виявити ці ризики та розробити ефективні заходи для їх мінімізації. Отже, дослідження стратегії виходу міжнародних аутстафінгових компаній на зовнішні ринки має велике значення для розвитку бізнесу в умовах глобалізації та допомагає забезпечити стійкий та успішний розвиток компаній у міжнародному контексті.

Дослідженням стратегії виходу міжнародних компаній на зовнішні ринки займалися такі закордонні та українські вчені як: М. Портер, П. Друкер, Ф. Котлер, Г. Гемель, Д. Деніелс, Г. Саймонс, В.А. Гейко, О.В. Долгополова, А.В. Буряк, Н.О. Казаченко, С.В. Панов, І.В. Закрижевська, Л.Г. Ліпич, та інші, які заклали основи та розвинули теоретичні підходи щодо формування зовнішньоекономічної стратегії підприємств.

Метою кваліфікаційної роботи Метою кваліфікаційної роботи є дослідження стратегії виходу міжнародних аутстафінгових компаній на зовнішні ринки на прикладі LLC «Pharmbills» (США) та формування пропозицій щодо її вдосконалення.

Для досягнення мети дослідження вирішено наступні **завдання**:

- розглянути поняття стратегії виходу компанії на зовнішній ринок;
- узагальнити класифікацію та особливості стратегій виходу компаній на зовнішні ринки;
- дослідити поняття аутстафінгу та чинники його стратегічного розвитку на міжнародному ринку;
- надати характеристику компанії LLC Pharmbills як суб'єкта міжнародної економічної діяльності;
- провести аналіз стратегії виходу на зовнішні ринки та оцінити її доцільність;

- дослідити фактори, що впливають на реалізацію стратегії виходу на зовнішні ринки LLC Pharmbills в умовах турбулентного ринку;
- розробити напрямки удосконалення стратегії виходу компаній на зовнішній ринок за рахунок оптимізації, впровадження механізмів контролю та оцінки ефективності стратегії виходу на зовнішні ринки для LLC «Pharmbills».

Об'єктом дослідження є стратегія виходу LLC «Pharmbills» на зовнішні ринки.

Предмет дослідження полягає формуванні теоретичних підходів та практичних пропозицій для удосконалення стратегії виходу на зовнішні ринки міжнародної аутстафінгової компанії LLC «Pharmbills».

Методи дослідження. У процесі написання роботи були використані такі аналітичні методи: PEST-аналіз для виокремлення зовнішніх факторів, що впливають на підприємство; SWOT-аналіз для ідентифікації сильних та слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз; аналіз впливу факторів на діяльність підприємства, використання методу експертних оцінок; використання багатокутника конкурентоспроможності для оцінки позиціонування компанії на ринку; огляд існуючих стратегій та їхньої ефективності для розуміння найкращих практик у галузі.

Інформаційною базою дослідження виступають закони та інші нормативно-правові документи, монографічна та наукова література, інтернет-джерела, офіційна звітність та внутрішня фінансова звітність LLC «Pharmbills».

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (51 найменування). Загальний обсяг роботи становить **86** сторінок. Основний зміст викладено на 80 сторінках. Робота містить 19 таблиць, 9 рисунків. Додатки викладено на **11** сторінках.

Основні положення дослідження викладено в двох публікаціях:

1. Dorofeev I. Success of the competitive strategy of the outstaffing company LLC Pharmbills on the international market. Електронний збірник наукових студентських робіт студентської конференції «Минуле, сучасне, майбутнє», 10 квітня 2024 р., Одеса, ОНЕУ, випуск 14
2. Дорофєєв І. Чинники розвитку аутстафінгу на міжнародному та українському ринку. Збірник наукових праць кафедри міжнародних економічних відносин ОНЕУ «Світова економіка та міжнародні економічні відносини», 2024. Випуск 5 (у друці).

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ ВИХОДУ КОМПАНІЙ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК**» визначені поняття стратегії виходу компанії на зовнішній ринок, розглянута класифікація та особливості стратегій виходу компаній на зовнішні ринки, з'ясовані поняття аутстафінгу та чинники його стратегічного розвитку на міжнародному ринку.

У другому розділі **«АНАЛІЗ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ КОМПАНІЇ LLC «PHARMBILLS», (США)»** проведена загальна характеристика компанії як суб'єкта міжнародної економічної діяльності, здійснений аналіз стратегії виходу компанії LLC «Pharmbills» на зовнішні ринки та її ефективність, оцінені фактори, що впливають на реалізацію стратегії виходу на зовнішні ринки LLC «Pharmbills» в умовах турбулентного ринку.

У третьому розділі **«УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ КОМПАНІЇ LLC «PHARMBILLS» НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК»** обґрунтовані підходи до оптимізації стратегії виходу LLC «Pharmbills» на зовнішні ринки, запропоновані заходи з адаптації стратегії виходу на зовнішні ринки LLC «Pharmbills» до умов сучасного турбулентного ринку, розроблені рекомендації щодо вдосконалення механізмів регулювання, контролю та оцінки ефективності стратегії.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження у кваліфікаційній роботі бакалавра можемо зробити наступні загальні висновки.

Кожна із стратегій виходу підприємства на зовнішній ринок має свої переваги та недоліки. Отже, враховуючи багатогранність стратегій та наявність різних її типів, яким властива індивідуальна специфіка, підприємству, що бажає вийти на зовнішній ринок, необхідно приймати рішення про вибір стратегії послідовно, комплексно і виважено.

Дослідження стратегій виходу на зовнішній ринок вказує на різноманітність форм входу та ризиків, пов'язаних із ними. Форми входу на закордонний ринок різноманітні й пов'язані з досить різними ризиками й масштабами інвестицій. Отже, вибір оптимальної стратегії виходу на зовнішній ринок потребує уважного аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, а також розрахунку ризиків та можливих переваг для успішного впровадження та розвитку бізнесу на міжнародному рівні.

Аутстафінг – це тип моделі віддаленого найму, при якій компанія-підрядник надає фахівця або групу професіоналів для участі в проєкті клієнта на період дії контракту. Аутстафінг є результатом комплексу чинників, що включають: зростання глобалізації; розвиток технологій зв'язку; популярність роботи на віддаленій основі; потреба в гнучкості та ефективності у виконанні завдань.

Компанія LLC «Pharmbills» діє в сфері медичних послуг, зокрема у сфері фармацевтики та організації медичних процедур. Вона надає послуги, пов'язані з розробкою, виробництвом та дистрибуцією медичних препаратів, а також забезпечує аутсорсинг медичного персоналу для лікарень та інших медичних установ. Крім того, компанія надає консультативні послуги в галузі медичної діагностики та лікування. У складі компанії працює понад 800 співробітників, які обіймають різноманітні посади: від початківців-фахівців до вищого

менеджменту у галузях продажів, фінансів, бухгалтерії, аудиту, документообігу, ІТ - підтримки та обслуговування клієнтів.

Для оцінки діяльності компанії LLC «Pharmbills» та розробці стратегії виходу на зовнішні ринки було проведено наступні заходи: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, оцінку фінансової продуктивності компанії, аналіз беззбитковості, аналіз конкурентоспроможності. Використання цих заходів надало можливість отримати більш повну картину для розробки стратегії підприємства та ефективність його діяльності.

Проведений SWOT-аналіз дозволив встановити, що компанія LLC «Pharmbills» має сильну позицію на ринку, що базується на високій репутації, високій якості послуг та гнучкому менеджменті. Проте вона також зіткнеться з внутрішніми обмеженнями, такими як недосконалість у прогнозуванні замовлень та нестача керівних посад у регіонах. У той же час, наявність можливостей для розширення та вдосконалення, таких як розширення штату працівників та впровадження нових технологій, може допомогти компанії зрости і стати конкурентоспроможнішою на ринку. Однак важливо також урахувати зовнішні загрози, такі як економічна нестабільність та конкурентний тиск, і розробити стратегії їх мінімізації. PEST-аналіз дозволив встановити, що політичні та економічні чинники мають середній вплив на діяльність компанії, соціальні чинники вважаються помірно впливовими, а технологічні чинники мають великий вплив.

По результатах фінансових показників ми можемо засвідчити, що спостерігається тенденція до зменшення виручки на 4,5 %, ймовірно, пов'язана зі зменшенням обсягу наданих послуг, зміною курсу долара. Компанія повинна уважно вивчити ці причини, щоб розробити стратегію по збільшенню обсягів продажів у майбутньому. Чистий прибуток теж показує динаміку до зменшення на 25,3% або на 5,048 млн. грн. Це значна динаміка зменшення і може бути покликано не лише зниженням виручки, але й збільшенням витрат. Компанія повинна провести детальний аналіз витрат, вивчити ефективність різних напрямків бізнесу та розробити стратегію по збільшенню прибутковості. Також ми бачимо, що собівартість наданих послуг зросла на 2%. Це може бути ознакою зростання витрат на надання послуг. Компанія повинна звернути увагу на оптимізацію процесів та контроль над витратами для збереження прибутковості.

Аналіз беззбитковості компанії LLC «Pharmbills» показав, що компанія стикається з викликами щодо збереження доходності та ефективного управління ресурсами, проте показники критичної точки обсягів продажів свідчать про потенційні можливості для росту. Рекомендується подальший аналіз і вдосконалення стратегій управління фінансами та оптимізації витрат.

Оцінка конкурентоспроможності показала, що у LLC «Pharmbills» існують сильні сторони, такі як високий рівень роботи та комунікації з клієнтами і активна рекламна діяльність, що сприяють підвищенню іміджу компанії та збільшенню обсягу наданих послуг. Однак у компанії також є слабкі сторони,

зокрема, нижча кількість клієнтів порівняно з конкурентами. Проте завдяки комплексному підходу, професіоналізму персоналу та запропонованій системі знижок, компанія має можливість залучити більше клієнтів і підвищити свою конкурентоспроможність.

Зважаючи на специфіку діяльності LLC «Pharmbills», можна зазначити, що дистанційна робота може мати деякі переваги, зокрема, доступ до глобального ринку талантів у сфері фармацевтики та зменшення витрат на офісні приміщення. Однак неефективним може бути складніше управління віддаленими командами та можливість виникнення проблем з безпекою даних. Тому компанія повинна збалансувати обидва підходи в залежності від конкретних завдань та потреб бізнесу.

Для оптимізації стратегії виходу на міжнародні ринки, треба укласти стратегічні партнерства з місцевими підприємствами або агентами, які мають глибокі знання ринку та можуть допомогти нам впевнено входити на нові ринки. Розробити маркетингові стратегії, спрямовані на місцеві аудиторії. Використовувати маркетингові інструменти, що працюють ефективно в конкретному регіоні. Враховувати культурні особливості та цінності країни, в яку ми виходимо, у своїй стратегії. Спланувати ефективну логістику та постачання, щоб забезпечити надійність та швидкість доставки послуг на міжнародні ринки та постійно відстежувати результати нашої стратегії виходу на міжнародні ринки.

Загалом, поточна система управління у LLC «Pharmbills» має свої сильні сторони, такі як чітка структура та професіоналізм персоналу, але потребує певного вдосконалення, зокрема в плані комунікації між відділами та системи звітності для підвищення ефективності управління аутстафінгом.

Для удосконалення стратегії виходу на зовнішній ринок та її адаптації до умов сучасного турбулентного ринку були розроблені додаткові заходи, які, на мою думку, допоможуть компанії LLC «Pharmbills» адаптувати свою стратегію до сучасних умов ринку та збільшити її ефективність у виході на нові ринки.

Також, були надані ключові механізми, які дозволять компанії LLC «Pharmbills» ефективно контролювати та оцінювати ефективність своєї стратегії виходу на зовнішній ринок та забезпечити досягнення стратегічних цілей.

АНОТАЦІЯ

Дорофєєв І.І., «Стратегія виходу міжнародних аутстафінгових компаній на зовнішні ринки (на прикладі LLC Pharmbills, США)».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» за освітньою програмою «Міжнародні економічні відносини». – Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2024 р.

Кваліфікаційна робота бакалавра складається з трьох розділів. Об'єктом дослідження є стратегія виходу LLC «Pharmbills» на зовнішні ринки.

У роботі визначені поняття стратегії виходу компанії на зовнішній ринок, розглянута класифікація та особливості стратегій виходу компаній на зовнішні ринки, з'ясовані поняття аутстафінгу та чинники його стратегічного розвитку на міжнародному ринку.

Надана загальна характеристика компанії як суб'єкта міжнародної економічної діяльності, здійснений аналіз стратегії виходу компанії LLC «Pharmbills» на зовнішні ринки та її ефективність, оцінені фактори, що впливають на реалізацію стратегії виходу на зовнішні ринки LLC «Pharmbills» в умовах турбулентного ринку.

Обґрунтовані підходи до оптимізації стратегії виходу LLC «Pharmbills» на зовнішні ринки, запропоновані заходи з адаптації стратегії виходу на зовнішні ринки LLC «Pharmbills» до умов сучасного турбулентного ринку, розроблені рекомендації щодо вдосконалення механізмів регулювання, контролю та оцінки ефективності стратегії.

Ключові слова: стратегія, міжнародна економічна діяльність, зовнішній ринок, турбулентний ринок, фактори впливу, заходи реалізації стратегії, аутстафінг.

ANNOTATION

Dorofeev I.I., "Strategy for International Outsourcing Companies to Enter External Markets (on the Example of LLC Pharmbills, USA)".

Qualifying work for the bachelor's degree in specialty 292 "International Economic Relations" under the educational program "International Economic Relations". - Odessa National Economic University. - Odessa, 2024.

The bachelor's qualifying work consists of three chapters. The object of the study is the strategy of LLC "Pharmbills" for entering external markets.

The paper defines the concept of company's strategy for entering external markets, examines the classification and features of strategies for entering external markets, clarifies the concept of outsourcing and factors of its strategic development in the international market.

The provided overview includes a general characterization of the company as a subject of international economic activity, an analysis of LLC "Pharmbills" exit strategy to external markets, its effectiveness, and an evaluation of the factors influencing the implementation of "Pharmbills" exit strategy into external markets in turbulent market conditions.

Approaches to optimizing the strategy for LLC "Pharmbills" to enter external markets are justified, measures for adapting the strategy for entering external markets of LLC "Pharmbills" to the conditions of the modern turbulent market are proposed, and recommendations for improving the mechanisms of regulation, control, and evaluation of the strategy's effectiveness are developed.

Keywords: strategy, international economic activity, foreign market, turbulent market, influencing factors, strategy implementation measures, outstaffing.