

4. Федерализм: энциклопедический словарь / Гл. ред. С.Д. Валентей. М.: Инфра-М, 1997. – 288с.
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.А, Смовженко Т.С. Фінансовий словник . – 4-е вид. випр. та доп. – К.: Л.: Знання; ЛБІНБУ, 2002. – 567с.
6. Азаров М.Я. Формування бюджетної політики економічного зростання // Фінанси України. – 2006. - №9. – С. 3-9.
7. Запатріна І.В., Лебеда Т.Б. Бюджетна політика стимулювання економічного зростання та механізми її реалізації // Фінанси України. – 2006. - №4. – С. 38-45.
8. Радіонова І.Ф. Економічне зростання за участі державних фінансів // Фінанси України. – 2008. - №1. – С. 33-46.
9. Городяненко В.Г. Соціологія. Київ: Видавничий центр "Академія", 2002. – 462с.

*Рецензент к.е.н., доцент ХНЕУ Мартошева Л.С.
Експерт редакційної колегії к.е.н., доцент УкрДАЗТ Полякова О.М.*

УДК 339.564 (477.54)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ХАРЬКОВСКОГО РЕГИОНА

Демин С.С., преподаватель (ХНЭУ)

У статті проаналізовано сучасні тенденції розвитку експортної діяльності підприємств Харківського регіону. Розроблено комплекс системних заходів для практичного впровадження в організаційну структуру управління зовнішньоекономічної діяльності з метою підвищення конкурентноздатності підприємств регіону на зовнішньому ринку.

Постановка проблемы и ее связь с научными и практическими заданиями

Актуальность данного исследования объясняется тем, что практические аспекты формирования и эффективного использования экспортного потенциала украинских регионов остаются всё ещё недостаточно изученными. Одной из причин является то, что вопросы разработки и применения комплекса мероприятий по развитию экспортного потенциала как для предприятий участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД), так и для региона в целом, являются относительно новыми мероприятиями, практическое и эффективное внедрение которых требует высокого профессионального уровня специалистов ВЭД, а также выделения средств на эти мероприятия. В современной экономической науке немало работ, посвященных проблемам регионального экономического развития, повышения конкурентоспособности, экспортной деятельности регионов где, в частности, разрабатывались методологические подходы управления формированием и реализацией экспортного потенциала на макро и мезоуровнях. Решению этой проблемы посвящены труды отечественных

ученых: Жук М.В., Вардомского Л.Б., Скатерщиковой Е.Е., Бутаева Р.Ш., Сейфуллаевой М.Э [1,2,3,4]

Однако необходимо отметить, что качественно новые условия мирохозяйственного развития, членство Украины во Всемирной Торговой Организации (ВТО), требуют ясного и четкого формулирования новых целей и задач региональными экспортерами, а также разработки эффективных способов их реализации.

Цель исследования состоит в определении основных направлений совершенствования организационно-экономического механизма развития экспортной деятельности Харьковского региона.

Объектом исследования является экспортная деятельность Харьковского региона

Предметом исследования являются совокупность организационно – экономических и коммуникационных отношений, возникающих в процессе реализации экспортного потенциала Харьковского региона.

Изложение основного материала исследования. В последние годы мировую хозяйственную систему характеризуют не только

растущие внешнеторговые связи, но более интенсивные и глубокие взаимосвязи и взаимозависимости, выражающиеся в общих, согласованных между многими странами, торговых и валютно-финансовых режимах, связях технико-экономического характера, глубокой специализации и кооперации производства.

Ключевыми тенденциями развития этой системы на современном этапе являются непрерывный, постоянно ускоряющийся инновационный процесс и растущая глобализация товарных рынков.

К настоящему времени международные хозяйственные связи стали всеохватывающими, включающими не только обмен сырьем и готовой продукцией, но и одновременно все другие стадии воспроизводственного процесса, прежде всего научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). В этой связи доступ к мировым рынкам наукоемкой продукции и научно-технической информации выступает обязательным условием полноценного экономического роста. Причем внешнеэкономические связи имеют наибольшее значение для наукоемких отраслей промышленности, фундаментальной и прикладной науки, информационной инфраструктуры, финансовой системы. Без «подключения» к этим мировым системам развитие всей региональной экономики Украины серьезно затрудняется. Важный шаг в этом направлении уже сделан. С 16 мая 2008 года Украина официально является членом Всемирной Торговой Организации (ВТО). Однако встраивание в единую геоэкономическую систему может осуществляться на разных условиях, которые, в существенной мере определяются уровнем экспортного потенциала и структурой конкурентных преимуществ — как страны в целом, так и отдельных ее регионов.

В данном контексте актуализируется потребность в разработке адекватного новой парадигме регионального развития организационно-экономического механизма формирования и развития экспортного потенциала регионов Украины, способствующего росту международной конкурентоспособности и конкурентному позиционированию страны в структуре мирохозяйственных связей. Под организационно-экономическим механизмом формирования экспортной деятельности региона мы понимаем всю совокупность управленческих приемов и инструментов, способствующих конкурентному позиционированию региона в глобальной экономике.

В самой общей форме механизм формирования экспортного потенциала региона можно охарактеризовать как совокупность ряда основных элементов, образующих

взаимосвязанную систему, в которой они тесно переплетены и активно взаимодействуют.

Представляется, что важнейшими из них являются:

- организационные формы региональных предприятий, позволяющие им активно интегрироваться в мировую экономику;
- внешнеэкономические связи региона, их структура и принципы развития;
- правовые формы и методы регулирования внешнеэкономической деятельности региона; режим для иностранного инвестирования;
- международный маркетинг как интегрирующая функция управления экспортными и совместными предприятиями;
- планирование как важное звено в процессе формирования экспортного потенциала: система показателей планирования деятельности и оценки эффективности экспортных и совместных производств;
- финансово-экономическая поддержка регионального экспорта.

Одновременно с этим возникает необходимость определить основные факторы, условия и организационные инструменты формирования, наращивания и эффективного использования экспортного потенциала украинских регионов.

В формировании экспортного потенциала каждого региона целесообразно выделить два типа конкурентных факторов, предопределяющих успешность выхода регионов на мировой рынок:

1. Внешние факторы, т.е. те факторы, которые существуют вне региональной системы хозяйства, представляя тенденции развития мирового рынка, общегосударственные и межрегиональные конкурентные позиции.

К ним можно отнести:

современные особенности развития мировой экономики, (учёт периодичности возникновения кризисных состояний);

- глобальную конкуренцию;
- место Украины в мировой торговле;
- уровень экономического развития Украины и использования достижений НТП;
- государственную политику поддержки экспорта;
- межрегиональную конкуренцию внутри страны по выходу на внешний рынок.

2. Внутренние факторы, т.е. факторы, идентифицируемые при исследовании экспортного потенциала в самой региональной экономике.

Это, прежде всего:

- уровень экономического развития региона и емкость внутреннего рынка;
- комплекс ресурсов региона;
- состояние рыночной инфраструктуры;
- информационная прозрачность;

- наличие определённых условий участия во внешнеэкономических связях (возможности для увеличения экспорта, товарная специализация и конкурентоспособность экспортной продукции, маркетинговая и инвестиционная привлекательность региона);

- экономико-географическое положение региона;

- социально-политические и экологические факторы;

- уровень эффективности административно-управленческого аппарата региона.

К внутренним конкурентным факторам следует также отнести разработку региональной программы развития экспорта и повышения инвестиционной привлекательности Харьковского региона [5]. Предварительное исследование экспортного потенциала предприятий Харьковского региона указывает на актуальность выполнения следующих задач:

1. Сохранение/повышение / конкурентоспособности расположенных в регионе экспортно-ориентированных предприятий.

2. Создание в регионе предприятий нового типа (в частности, с участием иностранного капитала).

3. Определение условий конкурентной борьбы, выработка эффективной экспортной стратегии, а также детального анализа существующих конкурентных преимуществ для предприятий-экспортёров, которые обеспечивают превосходство над конкурентами при выходе на внешние рынки.

Поскольку состояние конкурентной среды определяется, с одной стороны, процессами развития в социальной, технологической, политической сферах, а с другой - уровнем менеджмента субъектов ВЭД, оптимальностью выбора экспортной стратегии предприятия, то детальный учет вышеназванных факторов позволит объективно оценить и эффективно реализовать имеющиеся конкурентные преимущества региона.

Очевидно, что к существенно значимым в качественном отношении параметрам, обеспечивающим конкурентные преимущества региона, необходимо также отнести географическое положение региона, уровень его экономического развития и степень развитости рыночной инфраструктуры, коммуникационные и логистические возможности, образовательный, кадровый и экспортный потенциал региона.

Таким образом, повышение конкурентоспособности региона, подразумевает развитие его экспортного потенциала являющегося одним из главных её инструментов. Исследования, проведенные наиболее авторитетными центрами по изучению конкурентоспособности стран мира

International Institute for Management Development, World Economic Forum. , показывают, что экспортирующий бизнес более конкурентен, чем бизнес, нацеленный только на внутренний спрос. В Отчете глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ) - Global Competitiveness Report 2008-2009 Украина заняла 72 место из 131 страны участвующих в рейтинге, уступив России – 51, Казахстану - 66, Азербайджану – 69 [6]. Стремление конкурировать на внешних рынках является естественным стимулом к повышению эффективности собственно бизнеса, то есть эти процессы тесно взаимосвязаны. На примере развития экономик Малайзии, Сингапура, ряда европейских стран видно, что экспорт в значительной степени является фактором их устойчивого роста.

Выборочные опросы украинских предпринимателей показывают, что всего 15% украинских предприятий заявляют о готовности работать по нормам и правилам ВТО [7]. Большая часть руководителей рассматривает членство страны в ВТО как очередную проблему, а не как вызов, задачу, успешное решение которой будет ступенью совершенствования бизнеса. Ведь членство Украины в ВТО дает возможности вести коммерческую деятельность в принципиально новой организационно-правовой среде на

равных условиях с участниками мирового рынка, обеспечивающими 95% оборота мировой торговли. Внешнеторговый оборот Харьковской области со странами СНГ достиг 2432,5 млн. дол. США, что составляет 60% от всего объема внешнеторговых операций региона. При этом объем внешней торговли товарами в 2008 году только с Российской Федерацией составил 55.7 % от общего внешнеторгового оборота области и, в среднем, вырос на 25% (рост объемов торговли со странами СНГ за 2008год - 5%). [8] (табл.1). Это свидетельствует, в том числе, и о растущих интеграционных связях региона, однако отрицательным фактором можно считать некоторое «привязывание» ВЭД региона к внешнеэкономическим связям с Россией, возникновения элемента экономической зависимости и в условиях нестабильности политических отношений между государствами может негативным образом сказаться не только экономике региона, но и всего государства – возникновение торговых войн, применение тарифных и нетарифных барьеров с Российской стороны и др. Альтернативой может быть только географическая диверсификация экспортных поставок отечественной продукции и как следствие, устранение фактора риска в экономическом развитии.

Таблиця 1

Изменение показателей внешней торговли Харьковской области 2007-2008 годах

Наименование показателя	2007 год	2008 год	2008 год в % к 2007г.
Объем внешней торговли всего, млн. дол. США	3435,8	4026,6	117,2
Экспорт, млн. дол. США	1147,4	1551,6	135,7
Импорт, млн. дол. США	2288,5	2475,0	109,3
Сальдо, млн. дол. США	-1141,1	-923,4	80,9

На сегодняшний день в стране нет программы, (а соответственно и развитой инфраструктуры) которая систематизировала региональные мероприятия направленные на продвижение и поддержку отечественного экспорта. Имеющиеся структуры (торгово-промышленные палаты, ассоциации, отечественные консалтинговые компании) не в состоянии оказать услуги содействия экспортёрам на должном уровне, поскольку сами имеют ограниченные знания и доступ к экспертизе. Услуги иностранного консалтинга недоступны для предприятий из-за дороговизны и, кроме этого, не всегда эффективны и полезны без должного учета национальной практики ведения бизнеса и внешнеэкономических операций.

Диалог между государством и не сырьевым бизнесом долгое время находится на этапе намерений и деклараций, а не в режиме эффективного сотрудничества, и не носит системного характера. Эффективность рабочего диалога также снижается отсутствием консолидации национального бизнеса, позволяющего вести диалог с единых согласованных позиций. Кластеры в Украине не развиваются из-за отсутствия знаний и неумения применять мировые наработки в местных условиях. Не способствует развитию кластеров невысокая компетентность в этой области, как органов власти, так и бизнес структур, отсутствие культуры информационной открытости, что приводит к недобросовестной конкуренции и недоверию между потенциальными участниками кластера. Это, свою очередь, приводит к недостаточной эффективности использования существующей законодательной базы, а также бюджетных средств, выделяемых для классического содействия продвижению экспорта на внешние рынки. Все это диктует необходимость построения продуманной, согласованной со всеми заинтересованными сторонами институциональной системы продвижения экспорта, создания конкретного механизма помощи предпринимателям, готовым вывести свою продукцию за рубеж.

На региональных уровнях, существенный экономический эффект, по мнению автора, создаст организация (например, на базе областных управлений внешнеэкономических связей с общей координацией их работы управлением развития экспортного потенциала Министерства

промышленной политики Украины) высокопрофессиональных рабочих групп сервисной поддержки экспорта, осуществляющих системный и последовательный подход к мероприятиям по развитию экспортного потенциала предприятий региона. Здесь, наиболее важным, представляется деятельность по следующим направлениям:

- диагностика экспортного потенциала предприятия;
- разработка стратегии экспорта и сопровождение ее реализации;
- поиск экономически выгодных поставщиков, инвестиционных возможностей для предприятия;
- составление подробных анализов рынка стран ЕС представляющих интерес для сбыта отечественной продукции, инвестирования;
- знакомить региональных предпринимателей со спецификой работы в различных регионах мира, организационная поддержка харьковских компаний при выходе на зарубежные рынки.
- размещение информации о предприятии в международных деловых сетях и базах данных;
- подготовка предприятия к внедрению системы менеджмента качества и к сертификации по международным стандартам;
- содействие в привлечении международных (International Trade Centre, Швейцария) экспертов /консультантов/.
- Ввод в действие электронного портала информационной поддержки для потенциальных экспортёров региона: создание базы данных по странам и секторам рынка со статистическими и аналитическими данными, контактами, маркетинговой, правовой информацией.

Выводы.

1. Усовершенствование регионального организационно-экономического механизма экспортной деятельности имеет существенное значение для развития экспортно-образующих предприятий региона, а равно и повышения его конкурентоспособности.

2. Успешный выход предприятий Харьковского региона на мировой рынок, для которого сегодня характерны возрастающие риски и неопределенность особенно в условиях мирового

кризиса, во многом определяется тем, насколько качественно и эффективно менеджмент региональных предприятий сможет использовать комплекс разработанных мероприятий по развитию экспорта.

3. Организационно-экономический механизм формирования экспортного потенциала региона должен быть единой, слаженно работающей системой состоящей из разнообразных составляющих, ориентирующих экспортнообразующие предприятия Харьковского региона как субъект конкурентной борьбы на активные, фактически атакующие действия по удержанию имеющихся и завоеванию новых позиций на зарубежных рынках.

4. Для поддержания и развития конкурентоспособности региона необходим постоянно действующий и обновляемый в соответствии с изменяющимися требованиями мирового рынка комплекс мероприятий направленных на расширение географической структуры экспорта, увеличение его объемов, с укреплением рыночных позиций и удержания симпатий потребителей внутреннего и зарубежного рынка.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Жук М.В. Экспортный потенциал региона. Теория, методология, практика. Чернівці.: вид. Рута 2002. - 199с.
2. Вардомский Л.Б., Сктерщикова Е.Е. Внешнеэкономическая деятельность регионов России: Учебное пособие для вузов М.: Изд. АРКТИ, 2002. - 320с.
3. Нагдиев С.А., Бутаев Р. Ш., Асаилов А.А. Экспортный потенциал экономики Республики Дагестан. Махачкала. 2001. - 193с.
4. Сейфуллаева М.Э. Маркетинговая составляющая регионального развития Маркетинг в России и за рубежом 2002. - №5, 39-41с.
5. Регіональна програма розвитку экспортного потенціалу Харківської області на 2007-2008 роки Офіційний сайт Харківської обласної державної адміністрації. // kharkivoda.gov.ua
6. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2008-2009 // www.weforum.org
7. Аналітичний центр центр Разумкова // www.uceps.org/ukr/index.php
8. Офіційний сайт Державного комітета статистики України // ukrstat.gov.ua

*Рецензент д.э.н., профессор ХНЭУ Малахова Н.Б.
Эксперт редакционной коллегии к.э.н., доцент УкрГАЗТ Полякова Е.Н.*

УДК 658.114

ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ РІВНЯ ЗАХИСТУ ПІДПРИЄМСТВ АВТОТРАНСПОРТУ ВІД НЕДРУЖНІХ ПОГЛИНАНЬ НА ОСНОВІ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ

*Дикань В.Л., д.е.н., професор,
Зайцева І.Ю., докторант (УкрДАЗТ)*

У статті надано оцінку рівня захисту підприємств автотранспорту від недружніх поглинань на основі бального методу побудови закону розподілу для випадкової величини з метою визначення і аналізу залежності вірогідності поглинання автотранспортного підприємства від кількості набраних при анкетуванні балів.

Постановка проблеми та її зв'язок з науковими чи практичними завданнями. В Україні у ході приватизації, що відбувалася переважно у формі акціонування державних і муніципальних підприємств, стався перерозподіл власності. При цьому нові власники зіткнулися з проблемою формування такої системи управління, яка б враховувала інтереси власників – утримувачів акцій, менеджерів, що управляють, і найманого персоналу. Перед автотранспортними підприємствами виникла необхідність вибрати

стратегію розвитку кожного акціонерного товариства і узгоджувати інтереси його учасників. Сучасні тенденції ведення бізнесу такі, що підприємство, яке перейшло в приватні руки в ході приватизації, несе на собі значні ризики ворожого поглинання.

В цих умовах стати об'єктом поглинання ризикують багато вітчизняних підприємств, що суттєво б'є не лише по економічній безпеці окремо взятого суб'єкта господарювання, але і по економічній безпеці країни в цілому. Останні