

Виходячи з аналізу отриманої матриці вагонного депо Дебальцеве-сортувальне (таблиця 2) можна зробити наступні висновки:

- вигідне географічне положення забезпечує основні можливості підприємства та забезпечує достатній рівень його конкурентоспроможності в регіоні. Злиття експлуатаційних вагонних депо з сусідньою дистанцією сприятиме оптимізації експлуатаційної діяльності ДАК «Українські залізниці»;

- сучасні технології, високий кваліфікаційний рівень керівництва, потужна вагоноремонтна база, стабільне фінансове становище сприяють вибору та ефективній реалізації вертикальної диверсифікації, що має бути пов'язана з ремонтною діяльністю вагонного депо;

- основні загрози діяльності підприємства виходять з невизначеності політичного та економічного курсу країни та галузі, тому для покращення діяльності підприємства у всіх сферах необхідним є розробка та реалізація стратегії, що має забезпечити додатковий фінансовий прибуток. В якості інструменту досягнення поставленої мети виступає диверсифікація виробництва.

Висновки. В рамках реструктуризації структури управління вагонного господарства залізничного транспорту для підвищення конкурентних переваг галузі необхідним є досягнення синергізму серед його структурних підрозділів. В рамках корпоративної стратегії

пропонується віднести експлуатаційну (основну) діяльність вагонного депо Дебальцеве-сортувальне до структури управління експлуатаційного вагонного депо Щотове Донецької залізниці.

З метою забезпечення беззбитковості діяльності підсобно-допоміжної діяльності вагонного депо пропонується розробка та реалізація стратегії вертикальної диверсифікації, що полягає в розширенні послуг, які надаються.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Соболев Ю.В., Дикань В.Л., Дейнека О.Г., Позднякова Л.О. Стратегія підприємства та стратегічний менеджмент. – Х: Олант, 2002. – 416 с.
2. Клівець П.Г. Стратегія підприємства: Навч. посіб. – К.: Академвидав, 2007.- 320 с.
3. Володькина М.В. «Стратегический менеджмент»: Учебное пособие. – К: Знання-Прес, 2002. – 149 с.
4. Селіверстова Л.С. Шляхи формування ефективної стратегії підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - № 7 (85). – С. 133-136
5. Сич Є.М., Богомолова Н.І. «Стратегія розвитку залізничного транспорту України»//Збірник наукових праць Київського університету економіки і технологій транспорту: Серія «Економіка і управління». – Вип. 7. – КУЕТТ. 2005. – С.98 – 104

*Рецензент д.е.н., професор УкрДАЗТ Дейнека О.Г.
Експерт редакційної колегії к.е.н., доцент УкрДАЗТ Токмакова І.В.*

УДК 339.564:621(477.54)

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА І ПРОБЛЕМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

*Піддубна Л.І., к.е.н., доцент,
Семікоп Ю.О., аспірант (ХНЕУ)*

У статті з позицій системно-структурного підходу надано категоріальний аналіз експортного потенціалу підприємств, розкрито його структуру, проаналізовано стан та проблеми диверсифікації на прикладі підприємств машинобудування Харківської області.

Постановка проблеми та її зв'язки з науковими і практичними завданнями. Світова фінансова і економічна криза, обумовила істотне скорочення зовнішньоекономічних зв'язків українських підприємств і поставила проблему пошуку нових засобів і механізмів забезпечення їх

участі у міжнародному поділі праці. Особливо важливу роль у цьому пошуку набуває диверсифікація експортного потенціалу вітчизняних підприємств на основі вдосконалення його структури та нарощування технологічного рівня.

Використання стратегії диверсифікації експорту стало підґрунтям економічного відродження і зміцнення міжнародних конкурентних позицій таких країн світу, як Китай, Індія, Бразилія, Сингапур, Мексика, Республіка Корея та інші. Включення економік цих країн у світове господарство супроводжувалося і закріплювалося саме процесами диверсифікації експорту, які набували тим більшого значення, чим у більш кризовому стані знаходилися їх економіки. Ця ситуація прямо корелюється із сучасними реаліями української економіки, експортний потенціал якої виявився тією ланкою, яку з найбільшою силою вразила сучасна світова економічна криза.

Задача диверсифікації вітчизняного експорту постійно декларувалася протягом усього періоду незалежності України. Сьогодні її виключна актуальність визнається як на загальнодержавному рівні, так і в наукових колах. Проте у її вирішенні існує певний теоретичний і методичний «вакуум», який пов'язаний як із самими поняттями «експортний потенціал підприємства», «диверсифікація експорту», так і методами їх кількісної оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених частин загальної проблеми. Проблема дослідження сутності експортного потенціалу підприємства та його диверсифікації не є новою для економічної науки і практики. У більш широкому контексті – як форма організації бізнесу – вона є предметом підвищеної уваги у працях таких зарубіжних і вітчизняних вчених як

І. Ансофф, В. Баумоль, Д. Волошин, О. Дейнека, М. Дудченко, Б. Карлоф, Л. Позднякова, М. Портер, А. Чандлер. Проте, незважаючи на значний науковий доробок, певне коло теоретичних і методичних питань аналізу та оцінки експортного потенціалу підприємства залишається не достатньо розробленим.

Метою статті є категоріальний аналіз експортного потенціалу підприємства, розкриття його системної сутності і структури, оцінки стану та проблем диверсифікації на прикладі машинобудівних підприємств Харківської області.

Виклад основного матеріалу. Системна сутність і структура експортного потенціалу підприємства

Сучасна економічна теорія, на жаль, не дає вичерпної відповіді щодо терміну «експортний потенціал підприємства» як у площині економічної сутності, так і його структурно-функціональних характеристик. Основна маса публікацій з цієї

проблематики присвячена дослідженню експортного потенціалу країн, регіону або території [1 - 4]. Проте існуючий теоретичний апарат дозволяє розвинути уявлення економічної сутності експортного потенціалу підприємства як складного системно-структурного явища.

Згідно із визначенням що міститься у сучасній економічній енциклопедії, експорт являє собою «вивезення за кордон товарів, проданих іноземним покупцям і призначених для продажу на іноземних ринках або для переробки в інших країнах» [5, с. 489]. Проте у випадку, коли експорт розглядається не лише як процес, а як явище і реальна сила, яка спроможна впливати на стан зовнішньоекономічної діяльності підприємства, він набуває ознак потенціалу, тобто, прихованої здібності забезпечувати досягнення поставленої мети та розв'язання певної проблеми розвитку підприємства. Уявлення експорту як процесу і як явища (потенціалу) має важливе значення, оскільки дозволяє виявити його найістотніші характеристики як форми (процесу) виходу у «зовнішній світ» та як продуктивної сили (потенціалу), що забезпечує цей вихід.

Категоріальний аналіз експортного потенціалу підприємства, на думку авторів, має спиратися на методологічну схему «загальне – особливе - окреме». Загальним у цій схемі є термін «потенціал», що походить від латинського слова «*potentia*» - сила. У широкому сенсі він визначає можливість, наявні сили, запаси, ресурси, засоби які можуть бути використані. Тлумачний словник української мови також трактує потенціал як «приховані здібності, сили для будь-якої діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [6]. В економічному сенсі потенціал визначається як «наявні в економічного суб'єкту ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використовувати для досягнення поставленої мети» [5, с. 628]. Тобто, у ланцюзі «потенціал – економічний потенціал» останній виступає як особлива форма уособлення досягнутого рівня та здібностей суб'єкта щодо подальшого розвитку.

В сучасних дослідженнях економічного потенціалу наголос робиться переважно на ресурсну домінанту. Підтвердженням цього слугує дослідження Н. Ігнатенко і В. Руденко [7], які наводять частоту вживання у вітчизняній науковій літературі різних ознак поняття «економічний потенціал», асоціюючи його із:

- сукупністю природних умов, ресурсів, можливостей, запасів, цінностей – 42% випадків;
- потужністю виробництва, фондів, ресурсів – 18% випадків;
- ресурсними, економічними, природними, регіональними характеристиками – 16%;
- можливістю виробничих сил досягати певного ефекту – 8%.

Тобто у 58% випадків потенціал асоціюється із ресурсними характеристиками економічних систем (підприємства, регіону чи країни).

Проте, ресурсний підхід, незважаючи на частоту вживання, навряд чи можна дати вичерпне визначення експортного потенціалу підприємства. У міжнародному економічному середовищі, як свідчить світова практика, роль ресурсного чинника може стати обмеженою, і навіть «зведена нанівець» чинниками інституційного походження.

Як економічна категорія «експортний потенціал підприємства» характеризується якісними ознаками, що віддзеркалюють не лише ресурсні можливості національного економічного суб'єкта, а й потреби та інтереси зарубіжних країн та їх економічних агентів. І саме останні визначають, яким має бути експортний потенціал зарубіжного продуцента, щоб задовольняти їх потреби і інтереси, впливаючи таким чином на формування і розвиток як ресурсної бази, так і інших складових експортного потенціалу підприємства.

Розробляючи теоретичну модель експортного потенціалу підприємства, автори вважають, що продуктивнішим до її визначення є системно-структурний підхід, за яким експортний потенціал розглядається як частка економічного потенціалу підприємства, що забезпечує його зчеплення із зовнішнім ринком і усталене функціонування як суб'єкта міжнародної економічної діяльності. Такий методологічний підхід дозволяє визначити експортний потенціал підприємства як складне системне утворення взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів внутрішньої і зовнішньої дії економічного і позаекономічного походження.

Погляди на експортний потенціал підприємства як системно-структурне явище знаходять якщо не пряме, то опосередковане підтвердження в сучасних наукових працях. Так в економічній енциклопедії поняття «потенціал експортний» визначається «як здатність єдиного народногосподарського комплексу країни виготовляти максимальну кількість конкурентоспроможних товарів на світовий ринок, надавати якнайбільше якісних послуг і виконувати необхідну кількість робіт на замовлення іноземних країн і компаній» [8, с. 13].

В інших також акцентується увага на «необхідність формування цілісної системи заходів державного стимулювання експорту з метою створення сприятливих економічних, правових, організаційних та інших умов для розширення експорту та надання вітчизняним виробникам відповідної допомоги у фінансовій, правовій, інформаційній, дипломатичній і маркетинговій сферах» [2, с. 181].

Підкреслюючи складний, системний характер експортного потенціалу, доречно навести і висловлювання проф. Дудченко М.А., який

визначає його як «реальну систему як внутрішніх економічних відносин, так і зовнішніх зв'язків. У ньому сфокусовані ресурсні, економічні, технологічні та інші порівняльні переваги країни» [1, с. 143].

Як явище-система, експортний потенціал підприємства характеризується структурою (складом елементів) і результатом взаємодії елементів. Роль останнього у системі є вирішальною: саме результат «вибирає», «стягує» і «фокусує на себе» ті елементи експортного потенціалу підприємства, які безпосередньо працюють на його досягнення, і навпаки, позбавляється від елементів із надлишковим ступенем свободи.

Функціональна роль експортного потенціалу полягає у реалізації цільових настанов зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Природа цих настанов може бути різною і формується за принципом забезпечення потреб зовнішніх ринків на ті чи інші продукти і послуги. Рівень задоволення цих потреб окремим підприємством може бути визначений кризь такі показники як обсяг експорту, якість експортованої продукції, рівень диверсифікації експорту, які визначають результат експортної діяльності, а по відношенню до її мети слугують критерієм ефективності експортного потенціалу підприємства.

Визнання за експортним потенціалом функції забезпечення потреб зовнішніх ринків, а виробничої бази, що створює ці товари і послуги, зумовлює потребу розгляду експортного потенціалу підприємства з двох методологічних позицій:

перша – як споживчого потенціалу, що реалізує мету експортної діяльності підприємства, яка полягає у задоволенні потреб зовнішнього ринку;

друга – як відтворювального потенціалу, що реалізує мету управління розвитком експортної діяльності підприємства, яка полягає в оптимізації фазового стану системи та забезпеченні усталеного функціонування підприємства як суб'єкта міжнародної економічної діяльності. Ця методологічна конструкція створює підґрунтя визначення експортного потенціалу у площині стану системи «підприємство – зовнішній ринок» як системи сполучених судин зі зворотним зв'язком (рис. 1.)

За існуючою класифікацією, основні ресурси, хоча і залишаються матеріальною основою експортного виробництва, поступово втрачають свою роль як внутрішній фактор формування експортного потенціалу, оскільки можуть бути компенсовані ресурсами зовнішнього походження. І навпаки, розвинені ресурси, і насамперед, такі як інфраструктура міжнародного бізнесу, інформаційно-технологічний і науковий потенціал, освітній рівень фахівців підприємств – поки що досить впевнено спираються на своє внутрішнє

(національне) походження, оскільки їх майже неможливо придбати на ринку. Але останнім часом їх втрати через «відплив інтелекту» стають для українських підприємств все відчутнішими. Роль спеціалізованих ресурсів особливо зростає в умовах інноваційно-технологічної конкуренції на зовнішніх ринках, коли вирішальними характеристиками виробів стають їх наукоємністю, інформаційністю, а засобами їх виробництва – «лідерні» та «проривні» технології.

Інституційна компонента експортного потенціалу підприємства (рис. 1.) віддзеркалює

нормативно-правове поле функціонування і розвитку експортоорієнтованих підприємств. Це поле не обмежується лише національно-державним простором, а й охоплює міжнародні правила і норми регулювання світогосподарської взаємодії, які апріорі мають міждержавні витoki і віддзеркалюють в собі національні – державні інтереси країн із їх протиріччями і асиметриями в потенціалах реалізації, що вносить істотні зміни в інституційний механізм регулювання розвитку експортного потенціалу підприємства.

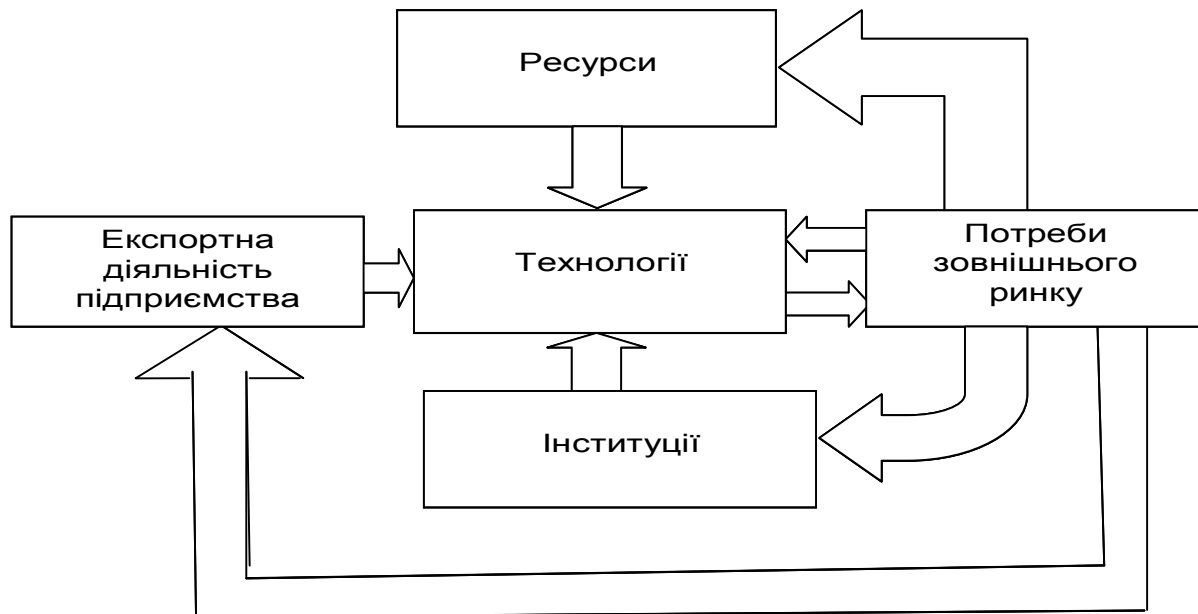


Рисунок 1 - Модель взаємозв'язку основних складових експортного потенціалу підприємства.

Отже, поняття «експортний потенціал підприємства» може бути визначене як системне явище, що характеризує можливість підприємства виконувати функцію суб'єкта міжнародної економічної діяльності, задовольняючи потреби зовнішніх ринків, природа яких пов'язана зі здійсненням експортної діяльності підприємства.

Оскільки експортний потенціал віддзеркалює принцип функціонування системи «підприємство – зовнішній ринок», то критеріальною ознакою можливостей підприємства виконувати функцію суб'єкта міжнародної економічної діяльності є рівень задоволення потреб зовнішнього ринку. У залежності від цього експортний потенціал підприємства як об'єкт управління (рис. 1.) формує зворотний сигнал (імпульс), який має корегувати систему експортної діяльності підприємства до змінних умов зовнішнього ринку. Одним із найефективніших засобів корегування характеристик експортного потенціалу підприємства є його диверсифікація.

Диверсифікація експортного потенціалу підприємств машинобудування Харківської області: аналіз і оцінка стану

Аналіз і оцінка експортного потенціалу вітчизняних підприємств у переважній більшості наукових праць здійснюються у площині міжнародних порівнянь та з використанням відповідних рейтингів, за якими «внутрішні» реалії значно поступаються «зовнішнім». Найбільш суттєвим недоліком досліджень із цієї проблематики є відсутність системного з'ясування причин структурно-технологічної деформації експортного потенціалу українських підприємств у трансформаційний період, що обумовили стрімкі погіршення їх міжнародних конкурентних позицій. Сукупна дія цих причин зумовила появу феномену «реверсу» у розвитку експортного потенціалу українських підприємств, що наочно проявляється у негативній динаміці його кількісних і якісних характеристик у 1991 – 2008 рр..

Протягом усього періоду незалежності України наочно простежуються п'ять етапів

«реверсного» розвитку експортного потенціалу українських підприємств, що віддзеркалюють «анатомію» падіння їх міжнародної конкурентоспроможності (рис. 2)

Перший етап розвитку (рис.2) віддзеркалює глибоку системну помилку, яка була допущена на початковому етапі трансформаційних перетворень в українській економіці. Наприкінці 1994 р. сталася ситуація, коли підтримка відтворювальних процесів в Україні в загрозованих масштабах стала залежати від конкурентоспроможності двох

експортоорієнтованих галузей – металургії та базової хімії. Умови підтримки конкурентоспроможності цих галузей ставились у пряму залежність від дешевизни робочої сили або від залучення іноземних інвестицій для модернізації технологічних процесів і підвищення якості металопродукції. І перше і друге означало додаткову мобілізацію ресурсів на користь «валютних» галузей та одночасне послаблення, насамперед, високотехнологічних галузей.

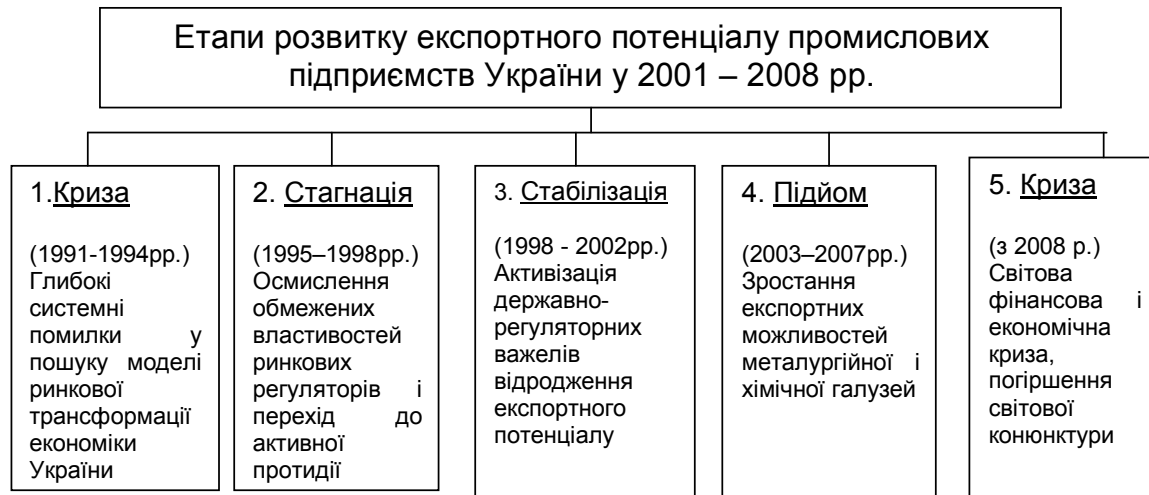


Рисунок 2 - Етапи розвитку експортного потенціалу промислових підприємств (1991 – 2008 рр.)

Другий етап (1995 – 1998 рр.) можна вважати етапом переходу до активної протидії кризовим явищам, стримування спаду промислового виробництва і започаткування фінансової стабілізації. Незважаючи на певні прорахунки, в цілому у промисловому секторі економіки України у цей період було створено умови для припинення обвальної кризи і переходу до стадії стагнації з наступним зростанням виробництва і експорту.

Третій етап (1999 – 2002 рр.) позначився активізацією державних зусиль щодо стабілізації, а потім відродження промислового потенціалу та нарощування експорту. Цьому сприяло, зокрема, прийняття низки програмних документів щодо основних засад промислового розвитку країни. Знаковим явищем цього етапу стало прийняття нового Митного кодексу, що сприяв більш виваженому регулюванню експортно-імпортних операцій.

Четвертий етап (2003 – 2007рр.) можна визначити як етап прискореного нарощування промислового потенціалу та зростання експортних можливостей промисловості. Найважливішим явищем цього етапу можна вважати вивід промислового потенціалу за обсягами виробництва

промислової продукції практично на рівень 1990 року.

П'ятий етап, що почався у 2008 році, наочно виявив глибоке протиріччя між існуючим станом і стратегічним завданням розвитку експортного потенціалу промислових підприємств України. Уся вразливість його неефективної структури виявилася у перебігу світової фінансової і економічної кризи, що розпочалася у 2008 році, коли вже на початковому її етапі обсяг українського експорту зазнав нищівного обвалу і призвів до різкого погіршення макроекономічних параметрів розвитку української економіки. Причини цього обвалу є більш зрозумілими у контексті порівняння інноваційно-технологічної парадигми промислового розвитку, що втілюють розвинені країни, і «детехнологізації» промислового сектору, що характеризує двадцятирічний тренд його розвитку і обумовлює зростання розриву у конкурентоспроможності українських підприємств та їх зарубіжних конкурентів.

Звужені можливості повноцінного оперування вітчизняних підприємств на ринках розвинених країн певною мірою віддзеркалює географічна структура експорту підприємств машинобудування Харківської області (рис. 3).

Економіка підприємства

Наведена на рис. 3 географічна структура експорту підприємств машинобудування Харківської області свідчить про низький рівень засвоєння ринків країн ЄС (у 2008 р. – 3,1%), що зумовлюється низьким технологічним рівнем продукції, орієнтованим переважно на потреби ринків країн третього світу та пострадянського простору.

Висновок, згідно з яким «детехнологізація» експортного потенціалу є головною причиною зниження міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств, підтверджують дані розрахунків сучасного рівня диверсифікації машинобудівних підприємств Харківської області (таблиця 1).

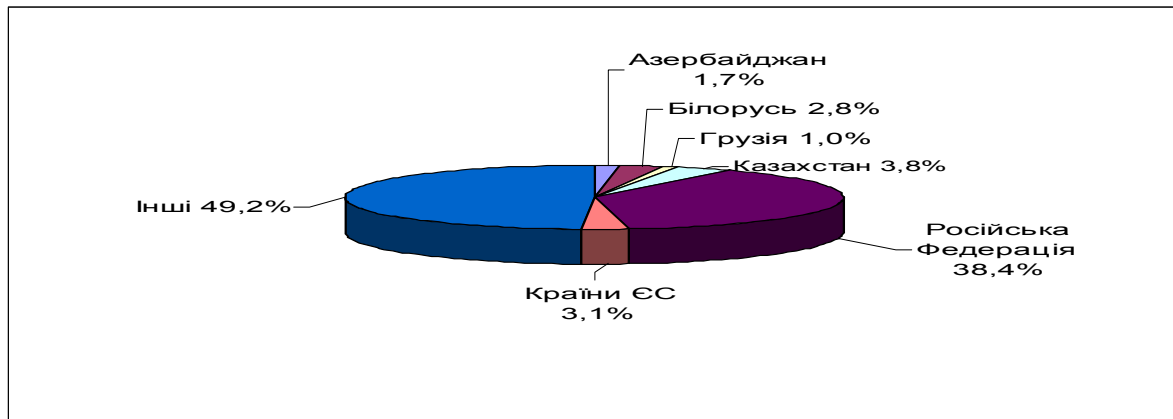


Рисунок 3 - Географічна структура експорту машинобудівних підприємств Харківської області (2008р.)

Таблиця 1
Динаміка рівня продуктової диверсифікації експорту підприємств машинобудування Харківської області (2003 – 2007 рр.)*

Підприємства	2003	2004	2005	2006	2007
ДНВП «Об'єднання Комунар»	0,52	0,44	0,52	0,48	0,52
АТ «Енергомашкомплект»	0,19	0,21	0,39	0,49	0,61
ВАТ «Електромашина»	0,36	0,32	0,26	0,27	0,29
ДП «Харківський машинобудівний завод ФЕД»	0,41	0,49	0,52	0,56	0,62
ДП «Завод ім. Малишева»	0,21	0,20	0,19	0,17	0,18
ВАТ «Харківський машинобудівний завод Світло шахтаря»	0,62	0,68	0,69	0,68	0,71
ТОВ «ХАРПІ Трейдинг»	0,71	0,75	0,73	0,78	0,76
ВАТ «ХТЗ ім. С.Орджонікідзе»	0,12	0,16	0,13	0,16	0,14
ЗАТ «Завод «Південкабель»	0,59	0,62	0,68	0,70	0,76
ВАТ «Укрелектромаш»	0,16	0,12	0,19	0,21	0,17
ВАТ «Турбоатом»	0,29	0,38	0,40	0,47	0,58
ВАТ «Завод ім. Фрунзе»	0,20	0,18	0,17	0,14	0,13
ТОВ «Автрамат-маркетинг»	0,26	0,22	0,19	0,17	0,26
ДП «Завод «Електроважмаш»	0,14	0,29	0,39	0,58	0,72
ЗАТ «Завод турбокомпресорів»	0,11	0,14	0,16	0,14	0,19
ЗАТ «Барвенківський машинобудівний завод»	0,17	0,22	0,16	0,12	0,11
АТ «Промдизель»	0,18	0,21	0,26	0,17	0,14
ВАТ «Лозівський завод «Трактородеталь»	0,14	0,16	0,17	0,26	0,25
ВАТ «Турбогаз»	0,21	0,24	0,27	0,22	0,28
ВАТ «Монометр»	0,38	0,42	0,56	0,62	0,60
Підприємства машинобудування у середньому	0,30	0,32	0,35	0,37	0,40

* Розраховано авторами за індексами диверсифікації [9] та статистичними даними підприємств машинобудування Харківської області.

Як свідчать дані табл. 1, у 2003-2007 рр. відбувалося поступове зростання середнього рівня продуктової диверсифікації експорту підприємств машинобудування Харківської області. За методом розрахунку, що ґрунтується на співвідношенні обсягів основного експортного товару і решти експорту, загальну динаміку визначає зростання показника з 0,30 у 2003 р. до 0,40 у 2007р.. Аналіз

позитивної динаміки зростання рівня продуктової диверсифікації підприємства у 2003-2007 рр. у певній мірі віддзеркалює підвищувально-відновлювальний етап розвитку цих підприємств, більшість з яких у 90-х роках ХХ ст. опинилися у стадії економічної рецесії і значною мірою втратили свої позиції, у тому числі на ринках країн пострадянського простору.

Дані таблиці 1 свідчать про значний відрив найбільш потужних машинобудівних підприємств області за рівнем їх продуктової диверсифікації експорту яких у 2007 р. складав: ЗАТ «Завод Південкабель» - 0,76; ВАТ «Завод «Світло шахтаря» 0,71; ДП «Електроважмаш» - 0,72; ТОВ «ХАРП Трейдинг» - 0,76. Варто зазначити, що тенденція до вибору стратегії диверсифікації більш потужних підприємств є характерною у світовій практиці і зумовлюється, як зазначають фахівці, їх можливостями більш активно використовувати специфічні активи (нові технології, методи маркетингу, власний бренд та управлінський досвід) в експортній діяльності.

Серед машинобудівних підприємств регіону, варто виділити ті, які з великим відривом від лідерів мають найнижчі рівні продуктової диверсифікації експорту: ВАТ «ХТЗ ім. Орджонікідзе» (0,14); АТ «Промдизель»

(0,14); ВАТ «Укрелектромаш» (0,17); ВАТ «Завод ім. Фрунзе» (0,13), рівень диверсифікації експорту яких не виходить за межі «вузького спектру» і не перевищує 1 – 2 продуктової групи.

Варто зазначити, що упродовж п'яти років для 16 із 20 підприємств динаміка рівня продуктової диверсифікації експорту є застиглою, що свідчить як про відсутність ресурсних чинників активізації процесу диверсифікації експорту, так і про інертність експортної політики цих підприємств. Наведені у табл. 1 дані демонструють висхідну динаміку рівня продуктової диверсифікації експорту таких відносно невеликих підприємств як ВАТ «Манометр» (зростання показника з 0,30 у 2003р. до 0,60 у 2007р.), АТ «Енергомашкомплект» (із 0,19 у 2003р. до 0,61 у 2007р.), що є свідченням «правильного управління» з точки зору активізації експорту.

Слабким місцем продуктової диверсифікації експорту підприємств машинобудування Харківської області, порівняно з іноземними компаніями, є низька питома вага експортованої продукції, що вироблена за технологіями п'ятого і шостого технологічних укладів, про що свідчать дані, які наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Структура експорту продукції машинобудівних підприємств Харківської області, виробленої за технологіями різних технологічних укладів (2003-2007рр.)

№ п/п	Експорт Технологічні уклади					
		2003	2004	2005	2006	2007
1	Третій технологічний уклад	27,7	26,7	30,0	22,3	21,8
2	Четвертий технологічний уклад	68,4	70,2	65,8	72,9	73,6
3	П'ятий технологічний уклад	3,9	3,1	4,2	4,8	4,6
4	Шостий технологічний уклад	-	-	-	-	-
	Разом (%)	100	100	100	100	100

Як свідчать дані табл. 2 більш ніж 95 % експортованої у 2007 р. підприємствами машинобудування продукції вироблено за технологіями третього і четвертого технологічних укладів. Продукцію, що відповідає п'ятому технологічному укладу (бортові прилади систем керування для ракетно-космічної галузі (ДНВП «Комунар») та авіаційні агрегати для авіабудування (ДП ХМЗ «ФЕД»), експортують лише два великих підприємства, які мають певні, хоча й обмежені можливості впровадження інноваційних технологій та ефективного менеджменту. На загальному рівні прискореного зростання наукоємних технологій в економіках

розвинених країн структура вітчизняного експорту машинобудування є вкрай вразливою. Основна причина полягає у різкому зниженні інноваційно-технологічної активності підприємств у трансформаційний період та відсутність в Україні таких важливих елементів інноваційної системи як інноваційна інфраструктура; венчурний капітал; ринок технологій; законодавча і нормативно-правова база інноваційного розвитку.

Підтвердженням технологічної консервації експорту продукції машинобудування регіону слугують дані які наведені у табл. 3.

Таблиця 3

Питома вага експорту ІТ – технологій в структурі експорту підприємств машинобудування Харківської області та інших країн

	Польща	Іспанія	Італія	Фінляндія	Росія	Франція	Китай	Корея	Підприємства машинобуд. Харк. обл.
Промисловий експорт усього (%):	100	100	100	100	100	100	100	100	100
у тому числі ІТ – технологій (%)	3,24	7,04	7,68	20,94	9,09	19,15	29,81	32,76	4,1

Не дивлячись на певне зростання експорту ІТ – технологій підприємствами Харківської області у 2003-2007рр. за цим показником вони суттєво відстають від конкурентів не тільки розвинених, а й таких країн як Росія, Китай, Малайзія, Бразилія, Мексика та інших. При тому, що, наприклад, за кількістю сертифікованих програмістів Україна посідає 7 місце у світі, поступаючись лише США, Росії, Індії, Китаю, Ірландії та Ізраїлю, в структурі українських підприємств практично відсутні програмні продукти вітчизняних фахівців.

Однією з причин такого стану, є відсутність висококваліфікованих маркетинг-менеджерів, які були б спроможні вивести високоякісний продукт на світовий ринок. Українські наукові надбання у цій сфері зарубіжним споживачам майже невідомі. Погоджуючись у цілому з такою «управлінською» оцінкою експертів Ради конкурентоспроможності України, слід водночас врахувати більш широкий ресурсний аспект проблеми, пов'язаної з низькою роллю інтелектуального чинника конкурентоспроможності вітчизняного експорту.

У той час як у провідних зарубіжних компаніях питома вага нематеріальних активів у балансах досягає двох третин від суми активів, а в середньому в промисловості розвинених країн вона коливається від 7 до 15 %, на підприємствах машинобудування Харківської області цей показник за підрахунками авторів упродовж п'яти років не перевищує рівня 2 %. Якщо вважати вартість нематеріальних активів за оцінкою інтелектуального капіталу підприємств, то можна зробити висновок, що до вкрай низької якості продуктової структури експорту машинобудівних підприємств Харківської області.

Серед усіх проблем, пов'язаних з інтелектуальним ресурсом забезпечення конкурентоспроможності українського експорту, слід зазначити досить низьку дешевизну цього ресурсу через низький рівень оплати праці. Проблема полягає не тільки у тому, що подальше стримування зростання оплати інтелектуальної праці зводять нанівець конкурентні переваги

підприємств, оскільки спричинює незацікавленість у високопродуктивній праці і генеруванні інновацій. Вона полягає, насамперед, у тому, що активізуються міграційні процеси і головною проблемою стає не тільки низький рівень оплати, а й абсолютне скорочення висококваліфікованого персоналу підприємств.

Рівень диверсифікації експорту підприємств регіону може бути суттєво підвищений через інтернаціоналізацію попиту – поширення інтересу до їх продукції з боку зарубіжних споживачів. Вирішення цієї проблеми вимагає відповідних економічних і організаційно-управлінських зусиль. Окрім переходу на міжнародні норми і стандарти з виготовлення, експлуатації і сервісного обслуговування продукції та проведення її сертифікації, суттєвої уваги вимагає розвиток відповідної ринкової інфраструктури за кордоном, а саме: формування розгалуженої системи збуту товарів і послуг, створення мережі торговельних представництв, комерційних агентств, оптових складів, виставкових комплексів тощо, які мають сприяти формуванню попиту зарубіжних споживачів і просуванню продукції вітчизняних підприємств на закордонних ринках. Вирішувати ці питання кожному окремому підприємству дуже складно і роль державних і парадержавних структур в цьому процесі важко переоцінити.

Істотно змінити існуючий технологічний рівень експорту машинобудівних підприємств регіону у короткостроковому періоді навряд чи є можливим. Певний час в експортній політиці вони вимушені реалізовувати збалансовану стратегію диверсифікації, спираючись, з одного боку, на накопичення потенціалу прориву до наукомістких виробництв V і VI технологічних укладів, а з іншого – на системне вдосконалення існуючих індустріальних технологій III і IV технологічних укладів із використанням світових і вітчизняних науково-технологічних розробок.

Висновок. Наведене у статті уявлення системно-структурної сутності експортного потенціалу підприємства створює підґрунтя формування ефективних стратегій диверсифікації

як засобу підвищення міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств. Це стосується, насамперед, стратегії технологічної модернізації експортного потенціалу, яка має стати домінуючою у прориву вітчизняних підприємств до світового рівня конкурентоспроможності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Дудченко М.А. Диверсифікація експортного потенціалу України / Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Буркін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – С. 143 – 157.

2. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: у 2т. – Т. II / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін., К.: КНЕУ, 2006. – 592 с.

3. Пилипенко І.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.

4. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. – К.: Наукова думка, 2003. – 324 с.

5. Економічна енциклопедія. У трьох томах. Т. 1. Відповідальний редактор Мочерний С.В. – Київ.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864с.

6. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перунь», 2005. – 728с.

7. Игнатенко Н.Т., Руденко В.П. Природно – ресурсный потенциал территории: географический анализ и синтез. – К.: Вища школа, 1986. – 164 с.

8. Економічна енциклопедія. У трьох томах. Т. 3. Відповідальний редактор Мочерний С.В. – Київ.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952с.

9. Collop F.M., Monahan J.L. A Generalized Index of Diversification: Trends in U.S. Manufacturing // The Review of Economic and Statistics. 1991. Vol. 73. P. 318 – 330.

*Рецензент д.е.н., професор УкрДАЗТ Дейнека О.Г.
Експерт редакційної колегії к.е.н., доцент УкрДАЗТ Полякова О.М.*

УДК 658.013.051

МОДЕЛЬ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СТРУКТУРНИЙ ЕЛЕМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ

*Прохорова В.В., к.е.н., доцент (ХНЕУ),
Кучеренко О.О., здобувач (УкрДАЗТ)*

Стаття присвячена розробці моделі адаптивного управління промислових підприємств у системі управління економічною безпекою, що дає можливість підвищити фінансовий результат функціонування підприємства за допомогою впровадження наукових рішень в організаційно-економічній політиці підприємства.

Постановка проблеми та її зв'язки з науковими чи практичними завданнями. Тривале української економіки в умовах кризи призводить до суттєвих деформацій, як в економічній кон'юктурі, так і в мотивах поведінки господарських суб'єктів і, як наслідок, до значної трансформації управління економічними системами. Це визначає необхідність розробки і застосування нових адаптивних механізмів управління підприємствами в системі організаційно-економічного забезпечення процесу управління економічною безпекою підприємства.

Існуючі підходи до моделювання макро- та мікроекономічної динаміки не завжди можуть адекватно відобразити реальну ситуацію, тому що, по-перше, ґрунтуються на описі відомих процесів пристосовування, які в умовах трансформаційної економіки часто виявляються перекрученими, і, по-друге, не описують всього різноманіття мотивів поведінки господарських суб'єктів. Виникає необхідність у розробці і застосуванні нового економіко-математичного інструментарію для управління структурними змінами в економічних системах в умовах впливу дестабілізуючих