

нів”). Виграють від кризи високотехнологічні галузі, вплив технологій на населення розвинутих країн буде підсилюватися. Отже, шостий технологічний уклад поки тільки формується, що відкриває для України можливість випереджального розвитку на гребені нової хвилі економічного зростання. Тому особливістю сучасного етапу технологічної політики держави як складової реалізації її економічної стратегії має бути підвищена увага до наукомістких галузей промисловості, оскільки останні все більше проявляють себе у вигляді каталізатора економічного зростання та створюють базу для втілення знань у промислові технології, які все більше набувають якості продуктивної сили.

У соціальному плані очікується, що наукомісткі технології можуть сприяти зміцненню демократичних процедур прийняття рішень, підвищенню ефективності управління та безперервному навчанню членів суспільства протягом всього життя. В економічному плані подальший етап їх еволюційного розвитку приводить до економіки знань – типу економіки, де сектора технологічної матеріалізації знань відіграють вирішальну роль, а виробництво знань є джерелом економічного зростання. На наше переконання, окрім промислової повинна бути розроблена технологічна політика, основними функціями якої є: формування сприятливого технологічного клімату; здійснення відповідних дій держави в інших країнах щодо присутності України в міжнародних технологічних ланцюжках; координація і досягнення узгодженості заходів щодо регулювання технологічної системи та заповнення пробілів в її організаційному розвитку.

Сьогодні, у ситуації виходу з кризи, повинна бути створена єдина система прогнозування за допомогою якої держава змогла б визначати стратегічні пріоритети розвитку країни в посткризовий період. А першим кроком до створення такої системи, на нашу думку, може бути створення на базі НАНУ відповідна структура (Міжвідомча координаційна рада) з питань соціально-економічного та науково-технологічного прогнозування, до складу якої можуть ввійти представники наукового співтовариства й державних органів виконавчої влади. Таким чином, в Україні має бути здійснений принципово важливий вибір, що стосується того, у якому ступені модернізація національної економіки повинна здійснюватися на основі запозичення закордонного технологічного досвіду, а в якому – на базі власних наукових досягнень і розробок. Від цього вибору будуть залежати стратегічні пріоритети науково-технологічного розвитку економіки як складові конкурентної стратегії.

Література

1. Федулова Л. І. Технологічний розвиток економіки України : монографія / Л. І. Федулова. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАНУ, 2006. – 627 с.
2. Технологічна модернізація промисловості України / За ред. Л. І. Федулової ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2008. – 472 с.
3. Делягин М. Г. Драйв человечества. Глобализация и мировой кризис / М. Г. Делягин. – М. : Вече, 2008. – 528 с.
4. Глазьев С. Ю. Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике / С. Ю. Глазьев. – М. : ГУУ, 2008.
5. Технологии будущего [Электронный ресурс]. – [http : // stanislavnaumovru/2009/07/%d0%](http://stanislavnaumovru/2009/07/%d0%).
6. Глобальная технологическая революция 2020 г. [Электронный ресурс]. – [http : // www. presentation. ru/articles/tech_revolution_19_07_06_print.html](http://www.presentation.ru/articles/tech_revolution_19_07_06_print.html).
7. Зеленые технологии : что мы о них знаем? / Я. Хосни, Д. Беннетт, А. Трифилова, В. Грузиненко // Инновации. – 2009. – № 3. – С. 27–32.
8. The National Nanotechnology Initiative. Strategic Plan. National Science and Technology Council, Committee of Technology, Subcommittee on Nanoscale Science, Engineering, and Technology. – Washington, 2007.
9. Сравнительный анализ результатов исследований в области нанотехнологий [Электронный ресурс]. – [http : // dis2.informika.ru/print/sci/analit/analit1](http://dis2.informika.ru/print/sci/analit/analit1).

УДК 339.564

І. Ю. ВОЛЬВАЧ, Т. В. ЯКИМЧУК
Херсонський національний технічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті зроблено аналітичний огляд теоретико-методичних підходів до сутності зовнішньоекономічного потенціалу та існуючих методик його оцінки. Підкреслюється важливість виявлення резервів зовнішньоекономічної діяльності підприємств з метою ефективного управління потенціалом.

The article includes an analytical overview of the theoretical and methodological approaches to the explanation and evaluation of the foreign economic potential. The authors underline the importance of the reserves revelation in foreign economic activities of the enterprises for the purpose of efficient potential management.

Постановка проблеми. Сучасні процеси глобалізації вимагають більш широкого залучення вітчизняних підприємств до сфери міжнародних економічних відносин. Для розроблення ефективної стратегії поведінки на зовнішньому ринку необхідно знати здатність (потенціал) підприємств до здійснення зовнішньоекономічної діяльності та виявляти найкращі способи його використання.

Зараз у практиці планово-економічних розрахунків показник зовнішньоекономічного потенціалу не планується, не розроблено також єдиної типової методики для його оцінки. Проте, оцінка результатів виробничо-господарської діяльності за допомогою показника “потенціал ЗЕД” більш актуальна, ніж із використанням традиційних показників виробничого чи експортного потенціалу, оскільки специфіка сучасних міжнародних зв’язків надзвичайно різнобічна. Показник потенціалу ЗЕД характеризує співвідношення між реальними можливостями підприємства в умовах жорсткої конкуренції та потенціальними, що дозволяє вносити корективи у діяльність підприємства. Розрахунки зовнішньоекономічного потенціалу необхідні при розробці основних напрямів експорту та імпорту продукції, створенні програми розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств та визначенні оптимальної кількості коштів, що направляються на розвиток ЗЕД.

Аналіз останніх досліджень. У сучасній науковій літературі однозначного тлумачення поняття “зовнішньоекономічний потенціал” не існує. Бізнес-словник дає таке узагальнене визначення: “ЗЕД потенціал – це сукупність виробничих чинників, що забезпечують можливість ефективного виходу підприємства на зовнішній ринок”. Отже в основі потенціалу ЗЕД лежить виробничий потенціал який, як поліструктурна система, представляє собою “сукупність функціонуючих ресурсів” [1].

У наведеному визначенні потенціалу ЗЕД підкреслюється його особлива характеристика, яка полягає у необхідності досягненні ним визначеного рівня конкурентоспроможності. При цьому під конкурентоспроможністю потенціалу розуміється “комплексна порівняльна характеристика, яка відображає ступінь переваги сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу по відношенню до сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів” [2]. А, отже, виробничі чинники можуть лише тоді забезпечити ефективний вихід підприємства на зовнішній ринок, коли “успіх у конкурентній боротьбі стає не стільки функцією виробництва, скільки функцією управління та залежить від якості, ефективності управління, організації виробництва...” [2, с. 53].

Вивчення літератури показало, що у багатьох роботах присвячених цій проблемі визначення потенціалу ЗЕД зводиться до оцінки експортного потенціалу підприємств, під яким розуміють “можливості виробництва необхідної кількості товарів з метою реалізації відповідно до своєї якості та конкурентоспроможності потребам міжнародного ринку”.

Сучасна зовнішньоекономічна діяльність охоплює різні напрямки роботи підприємства, це – зовнішньоторговельна, інвестиційна, виробнича кооперація у галузі обміну товарами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності тощо. У зв’язку із цим, автор роботи [3] дає більш розгорнуте та точне визначення потенціалу ЗЕД, як “сукупної здатності підприємства до ефективної участі у світо-господарських зв’язках, утриманню та подальшій ринковій експансії своєї продукції, реалізації спільних коопераційних проектів, інвестиційних угод, спільного управління підприємством”.

Ціль статті – зробити аналітичний огляд методичних підходів до комплексної оцінки зовнішньоекономічного потенціалу підприємства в контексті управління його ефективністю.

Основний матеріал дослідження. Сутнісна характеристика потенціалу ЗЕД та мета його дослідження зумовлює особливості методичних підходів щодо його оцінки.

Аналіз літератури показав, що основними цілями дослідження потенціалу ЗЕД є:

- 1) визначення його об’ємних характеристик, наприклад, фактичного обсягу зовнішньоекономічної діяльності (реального експортного потенціалу);
- 2) оцінка якісних та кількісних характеристик потенціалу;
- 3) визначення рівня використання потенціалу;
- 4) виявлення резервів використання потенціалу.

Так, методика, запропонована Г.І. Яковлевим [3], передбачає визначення потенціалу ЗЕД як похідної від ринкового потенціалу підприємства у звітному році у вартісному вираженні. За думкою автора, потенціал ЗЕД повинен розраховуватися на базі виробничого потенціалу підприємства, але з урахуванням обмежень, що відкладаються специфікою зовнішньоекономічної діяльності. Остання визначається, по-перше, відповідністю нормам та нормативам, що прийняті у міжнародній практиці, а, по-друге, експортпридатністю та конкурентноздатністю продукції. У якості узагальнюючого показника для характеристики ступеня використання виробничого потенціалу пропонується виручка від реалізації продукції:

$$I_{\text{ЗЕД}} = I \cdot I \cdot \sqrt{K_f \cdot K_g \cdot K_a \cdot \dots \cdot K_n},$$

де $I_{\text{ЗЕД}}$ – виручка від реалізації продукції, що проектується на підприємстві, тис. грн;

K_f – індекс конкурентноздатності підприємства;

K_g – індекс, що характеризує достатню ємність внутрішнього та зовнішнього ринку для споживання товарів підприємства у звітному році;

Ka – індекс адаптованості до міжнародних підприємницьких стандартів;

Kп – коефіцієнт сприятливості торгово-економічних режимів країн-учасниць міжнародної торгівлі.

Тісну залежність між потенціалом ЗЕД та конкурентоспроможністю підприємства підкреслюють автори методики [4]. Запропонована ними якісна оцінка потенціалу ЗЕД передбачає визначення системи показників конкурентоздатності підприємства, а саме:

– показники реальної конкурентоздатності підприємства у ЗЕД: індекс росту кількості країн для експорту продукції; індекс обсягу експорту продукції; частка товарів фірми на внутрішньому та зовнішньому ринках; експортна квота;

– показники потенційної конкурентоздатності підприємства у ЗЕД. Прямі: частка сертифікованих на відповідність міжнародним стандартам видів продукції підприємства; показники сертифікованості виробництва; відношення цін на продукцію підприємства і конкурентів; наукоємність продукції; питома вага імпортованих комплектуючих у готовому виробі. Побічні: коефіцієнт оновлення асортименту продукції; частка витрат на товаропросування у бюджеті компанії; рівень кваліфікації персоналу; продуктивність праці; плинність кадрів.

У методиці, запропонованій у роботі [5], оцінка та аналіз потенціалу базується на його декомпозиції до рівня складових. До них відносяться: виробничий потенціал, потенціал експортної діяльності, потенціал імпортованої діяльності, фінансові можливості підприємства та конкурентоспроможність продукції. У процесі аналізу, кожний елемент зовнішньоекономічного потенціалу розглядається як сукупність показників, які об'єднують у єдину систему за допомогою графоаналітичного способу, у результаті чого формується, так званий, "радар ЗЕД". Дана методика дає можливість визначити ступінь використання елементів потенціалу на підприємстві або порівнювати його із аналогічним показником підприємств галузі.

Практична цінність аналізу потенціалу полягає у можливості керувати ним, а це, у свою чергу, визначається наявністю відповідних резервів.

Резерви – це можливі напрями покращення ефективності діяльності підприємства у будь-якій сфері, у тому числі у ЗЕД.

Згідно існуючої класифікації [6], можна запропонувати таку систему резервів (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація резервів розвитку потенціалу ЗЕД підприємства

Категорія резерву	Резерв	
	зовнішній	внутрішній
Організаційні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Удосконалення законодавства у сфері ЗЕД. 2. Гармонізація національних та міжнародних стандартів. 3. Державна підтримка експортоорієнтованих підприємств. 4. Сприяння у налагодженні співпраці між зацікавленими сторонами. 5. Інформаційне забезпечення ЗЕД 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Удосконалення системи управління. 2. Створення підрозділів ЗЕД. 3. Розвиток міжнародної кооперації. 4. Проведення активної маркетингової діяльності
Техніко-технологічні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведення інноваційної політики. 2. Введення митних пільг на імпорт нового устаткування 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Технічне переозброєння та модернізація виробництва. 2. Впровадження системи ISO 9100. 3. Сертифікація продукції
Соціальні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Підготовка професіоналів у сфері ЗЕД 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Удосконалення відбору, розвитку та мотивації персоналу. 2. Створення організаційної культури
Економічні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Фінансування та страхування експортних операцій. 2. Пільгове кредитування. 3. Державні дотації швидкозростаючих експортних галузей 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дослідження резервів зниження собівартості. 2. Удосконалення механізмів управління фінансовими потоками. 3. Удосконалення підходів до оцінки ефективності ЗЕД

Наведена класифікація резервів показує, що управління потенціалом ЗЕД це складна багаторівнева система. Досягнення максимально можливого результату виробничо-комерційної діяльності на зовнішніх ринках можливо лише за умови комплексного та системного виконання функцій планування, організації, мотивування та регулювання на рівні макро- та мікросередовища підприємств. Слід зауважити, що внутрішні резерви набувають особливого значення на етапі формування, а зовнішні резерви – на стадії реалізації зовнішньоекономічного потенціалу підприємства.

До резервів, що мають вирішальне значення при формуванні потенціалу ЗЕД, можна віднести резерви з підвищення конкурентоспроможності продукції, виробничий потенціал, наявність відділу ЗЕД на підприємстві

(управлінський потенціал ЗЕД). Наявність відділу ЗЕД можна розглядати як суб'єкту складову потенціалу, що створює передумови раціонального використання матеріально-речовинних чинників.

При виході на зовнішній ринок підприємство потрапляє в умови жорсткої міжнародної конкуренції, а робота у цих умовах потребує використання сучасних методів управління. Особливі вимоги висуваються не тільки до конкурентоспроможності товарів, що експортуються, а й до творчого використання маркетингових методів: знання особливостей національного законодавства, ділових звичаїв, політичних факторів.

Перед працівниками відділів ЗЕД ставляться задачі щодо організації та проведення зовнішньоторговельних операцій, пов'язаних із підготовкою і проведенням переговорів, розробкою контрактів, розрахунком цін, організацією доставки товарів та ін. Отже, проблему вдосконалення потенціалу ЗЕД необхідно розглядати у контексті розвитку усього підприємства і особливо його системи управління.

Висновки. Огляд методик оцінки потенціалу ЗЕД дозволив зробити висновок, що ця проблема повністю не вирішена. Для удосконалення процесу управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, необхідно проводити оцінку у розрізі резервів розвитку потенціалу ЗЕД, що потребує як удосконалення системи резервів ЗЕД, так і методик їх оцінки.

Література

1. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2004. – 360 с.
2. Федонін О. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2005. – 261 с.
3. Яковлев Г. И. Управление конкурентоспособностью промышленных предприятий : теория и практика (на материалах работы предприятий промышленности) : Автореф. дис... д-ра экон. наук (08.00.05) / Г. И. Яковлев. – Самара : Самарский гос. экон. ун-т, 2007. – 49 с.
4. Технология [Электронный ресурс] // [http : // www.ideasandmoney.ru](http://www.ideasandmoney.ru).
5. Чиранова Т. И. Комплексная оценка внешнеэкономического потенциала промышленного предприятия региона / Т. И. Чиранова [Электронный ресурс] // Регионология. – 2009. – № 2. – [http : // www.regionsar.ru](http://www.regionsar.ru).
6. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навч. посібник / Під заг. ред. А. І. Кредісова. – К. : Фенікс, 1997. – 448 с.

УДК 330.837(043.2)

Ю. Б. ГОЛЛЯК

Національний авіаційний університет

СУТНІСТЬ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОЦІНКИ ВИЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ МІЖРЕГІОНАЛЬНИХ МІЖГАЛУЗЕВИХ ЗВ'ЯЗКІВ

У статті розглянута проблема вдосконалення міжрегіональних товарообмінних зв'язків в рамках процесів реструктуризації економіки регіонів. Запропоновані шляхи розвитку цих зв'язків, які необхідно розглядати з позицій встановлення системи стабільних взаємовигідних економічних стосунків між всіма регіонами світу.

In the article the problem of improvement of cross-regional barter relations is considered within the framework of processes of restructuring of economy of regions. The ways of development of these connections which must be examined from positions of establishment of the system of stable mutually beneficial economic relations between all of regions of the world are offered.

Постановка проблеми. Порівняльне соціально-економічне становище кожного регіону, його відносний рівень економічного добробуту, у визначальній мірі залежить від того, яке місце займає даний регіон в системі територіального розподілу суспільної праці.

Міжрегіональний розподіл праці і витікаюча із нього міжрегіональна торгівля тісно взаємозв'язані із системою міжнародного розподілу праці і міжнародної торгівлі. При цьому в міжрегіональній торгівлі, як правило, відсутні політичні, адміністративні, митні і інші бар'єри, які, незважаючи на процеси лібералізації і глобалізації світової економіки, зберігають свій вплив на міжнародні економічні відносини.

Аналіз публікацій. Економічне зростання в різних країнах і регіонах, зокрема в слабозрозвинутих, досягається завдяки їх участі в товарообмінних зв'язках. Д. Рікардо на основі теорії відносних (порівняльних) переваг довів, що кожна країна може отримати економічну вигоду від спеціалізації і обміну в результаті наявних відмінностей в співвідношенні витрат на вироблювані продукти [1]. Проведений ним аналіз дозволив зробити наступні два основні висновки:

– вигреш при обміні походить не з абсолютної переваги окремих територій (на що вказував А. Сміт), а з того, що співвідношення витрат в різних регіонах різні [2];

– виробництво і споживання всіх товарів може бути збільшене, якщо регіони спеціалізуються на виробництві і торгівлі тими товарами, по яких вони володіють порівняльними перевагами.