

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Основною метою управління конкурентним потенціалом є максимізація використання останнього, що можливе лише в умовах стабільного зовнішнього середовища.

Для постановки і рішення задач оптимізації управлінських рішень, направлених на ефективне використання та розвиток конкурентного потенціалу, потрібно враховувати такі основні принципи: орієнтація на основні цілі виробничо-господарського та соціально-економічного розвитку підприємства; чітке формулювання критерію оптимальності в однозначному варіанті; оптимальне функціонування кожного з локальних потенціалів, які входять до складу конкурентного потенціалу; врахування динамічності системних показників та обмеженості ресурсів; саморегулювання та саморозвиток відповідно до динаміки внутрішнього середовища; можливість довгострокової реалізації алгоритму оцінювання конкурентного потенціалу на підприємстві; можливість і доцільність оцінювання конкурентного потенціалу за допомогою економіко-математичних методів.

Основною метою управління конкурентним потенціалом є максимізація використання останнього, що можливе лише в умовах стабільного зовнішнього середовища. До основних напрямків подолання труднощів під час прийняття рішень, спрямованих на збереження конкурентного потенціалу підприємства, можна віднести наступні: досягнення узгодженості застосовуваних моделей і методів оцінки конкурентного потенціалу з достовірністю використовуваної інформації; комбінування економіко-математичних методів та аналізу для вирішення окремих задач оцінки.

Оптимальне функціонування і розвиток конкурентного потенціалу підприємства залежать від оптимізації управлінських рішень і організаційної структури управління, в рамках якої ці рішення розроблюються і реалізуються.

За таких умов діагностика конкурентного потенціалу набуває важливого значення, бо надає можливість встановлення системи пропорцій та визначення напрямків підтримки конкурентного потенціалу в збалансованому стані; дає можливість уникнути конфліктів та ефективно спланувати і використовувати свої ресурсні можливості. Результатом діагностування є повний опис поточного та перспективного становища підприємства. Виділяють три форми організації процесу діагностики: аналітична, експертна, імітаційна [2].

Важливе місце в діагностиці займає система моніторингу показників, що відображає рівень конкурентного потенціалу підприємства та оцінює отриману інформацію на актуальність, достовірність та цінність. Система моніторингу передбачає розроблений на підприємстві механізм постійного спостереження за контрольованими показниками його формування, визначення розмірів відхилення фактичних результатів від оптимальних, виявлення причин та оцінювання наслідків цього відхилення.

Для правильного визначення відхилення велике значення має встановлення масштабів припустимих відхилень. Класики менеджменту підкреслюють: «Визначення масштабу припустимих відхилень - питання кардинально важливе. Якщо взяти занадто великий масштаб, то проблеми, що виникають, можуть набути погрозливих рис. Але якщо масштаб взяли занадто невеликий, то організація буде реагувати на дуже незначні відхилення, що є руйнівним і потребує багато часу». Масштаб відхилень розробляється на підприємстві залежно від специфіки його діяльності з метою визначення дійсно важливих відхилень [4].

Висновки. Здатність досягнення певної міри реалізації можливостей конкурентного потенціалу промислових підприємств є необхідною умовою досягнення сталого розвитку підприємства на засадах проактивного розвитку.

Механізми підвищення рівня використання можливостей конкурентного потенціалу підприємства повинні ґрунтуватися на проактивній здатності процесів управління складовими конкурентного потенціалу.

За допомогою структурування процесу управління конкурентним потенціалом підприємства визначено рівень впливу елементів системи управління на виявлення найбільш пріоритетного напрямку використання стратегічних можливостей і, визначати пріоритети в розвитку відповідно до намчених цілей з метою ефективного функціонування на ринку, що дозволяє розглядати процес пошуку реалізації можливостей як окремих ресурс конкурентного потенціалу.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: 1989. – 519 с.
2. Бачевский Б.Е., Витюк Е.В. Оценка производственного потенциала предприятия. Экономика: проблемы теории та практики. 36. наук, праць Дніпропетровського національного університету. Вип. 196. Т. IV. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. — С. 926-932.
3. Білопольський М.Г. Управління маркетинговим потенціалом металургійних підприємств: Монографія / М.Г. Білопольський, Н.М. Маркова, О.В. Кленін, Р.О. Толпежников. – Донецьк: НАН України. Ін-т економіки пром-сті, 2010. – 228 с.
4. Гончаров В.М. Організація управління економічним потенціалом промислових підприємств: Монографія / В.М. Гончаров, М.В. Савченко, Д.В. Солоха та ін. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2008. – 202 с.
5. МакДональд М. Стратегическое планирование маркетинга. – СПб: Питер, 2000. – 320 с.
6. Толпежников Р.А. Проактивный механизм управления потенциалом промышленного предприятия / Р.О. Толпежников Р.А. // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. У двох частинах. – Черкаси: ЧДТУ, 2012. – Вип. 31. – Ч. II. – Т. 2. – С. 54-59.

РЕЗЕРВЫ УКРАИНСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЫВКА

Трофимчук Г.П. Председатель Экспертного совета Фонда поддержки научных исследований «Мастерская евразийских идей» (Российская Федерация)

Трофимчук Г.П. Резервы украинского экономического рывка.

В статье рассматриваются возможности и методы применения дополнительных механизмов – в том числе информационного, социального, общественного и ряда других, – способных кардинально активизировать экономику Украины на международном и межрегиональном уровне. Автором приводятся доказательства того, что без этих важных составляющих национальная экономика не может выдержать конкуренции в глобальном мире.

Ключевые слова: глобальная экономика, конкурентные преимущества, украино-российское сотрудничество, межрегиональный обмен, мультивекторность, сильная Украина, евросоюз, таможенный союз.

Я постараюсь рассмотреть проблему экономического развития Украины в несколько ином аспекте. Чтобы не повторять те тезисы, технические выкладки и цифры, которые были представлены до меня и будут представлены после. Зачастую макроэкономика мешает. Например, не каждый украинец понимает выгоды украино-российских интеграционных проектов, так как их не разъяснили людям на простом и понятном языке.

Донецкая производственно-промышленная база – одна из наиболее мощных баз мировой экономики. Поэтому тот факт, что юбилейный XX Международный семинар на тему «Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект» проводится в этом месте, является показательным, символическим.

Донбасс заслуживает того, чтобы эта марка стала не только знаком продукции мирового качества, но и была узнаваемой по всему миру, вошла в сознание большинства народов мира, как это происходит сегодня с наиболее известными брендами, которые фактически превратились из национальных в экстерриториальные, с глобальным охватом. За счёт этого таким же знаком качества должна стать и сама Украина. Однако нельзя забывать, что для достижения этой цели нужны нестандартные методы информационной работы.

Когда африканский или австралийский ребёнок наденет на голову кепку с донецким логотипом, оставив в стороне бейсболки с

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

популярной, всепроникающей монограммой Нью-Йорка или эмблемой Adidas, этот день можно будет считать днём рождения новой Украины – мощной и независимой. Украины – как лидера Европы. Которая сама будет назначать себе партнёров. Считаю, что Россия нуждается именно в такой Украине. Миром правят символы и знаки, а не только бухгалтерия, и нашим бизнесменам об этом забывать нельзя.

На одном только росте производственных показателей нужного результата добиться невозможно. Поэтому информационная работа на международном уровне является необходимым, чуть ли не главным условием того, чтобы резко продвинуть вперёд, во всех мировых рейтингах, донецкий регион в частности и Украину в целом. При этом нельзя забывать, и напоминать, где только это возможно, что Донецк – это реальная экономика, а не торговля, не сомнительного вида услуги и финансовые операции, которые в один прекрасный день могут обрушить всю страну. Это то, что обеспечивает рост национального благосостояния, страхует общество при любых колебаниях мирового рынка.

Один только Донбасс способен вытянуть на себе всю Украину. При этом в запасе остаются Днепропетровск, Запорожье и другие «мортиры», которые также способны пробить себе верхние места в мировой экономике и оказать влияние на формирование глобальных рейтингов, которые пока что, к сожалению, составляются не нами, как бы мы ударно ни работали. Поэтому даже самые лучшие экономические показатели донецких предприятий могут не учитываться при их составлении. Нас всегда будут считать отстающими, маргинальными, окраиной цивилизации, если мы не возьмём эту ситуацию в свои руки, предложив миру свои собственные расчёты и шкалы.

Помимо правильной информационно-политической работы, другим необходимым условием укрепления украинской экономики является психологическая, по большому счёту духовная составляющая. В этом отношении совсем не случайным представляется то, что второй день семинара пройдёт в Святогорске. Кстати, здесь присутствует руководитель Международного центра развития социально значимых проектов «Святые Лавры Руси православной», показывающего пример практической реализации международного сотрудничества, закольцевавшего исторические знаковые места Украины, России, Белоруссии.

На «дорожную карту» этого сотрудничества остаётся лишь наложить экономическую часть, чтобы заработали все факторы роста и безопасности одновременно. Когда у бизнесмена за спиной стоит тот, кто защищает его духовно, то в этом случае бизнесмену не страшно ничего: за него будут силы иного порядка. И это не те светлые фанатики, которые, к большому сожалению, сегодня пытаются позиционировать себя во многих украинских городах, включая Киев, в качестве «православного авангарда».

Не будем забывать, что прежние купцы, стоящие на крепких духовных связях, были на порядок основательнее, элементарно богаче, чем современные предприниматели. Не исключено, что именно в этом месте кроется одно из главных противоречий между западным (европейским) и восточным (евразийским) миром. Те самые купцы, успешно торговавшие от Амстердама до Пекина, зачастую не заключали никаких формальных юридических договоров. Сегодня же компании подписывают полный пакет документов, но при этом не имеют никаких гарантий, что партнёр их не обманет.

Сложно себе даже представить, чтобы того, прежнего купца кто-то попытался обмануть, написав самый важный текст самым мелким шрифтом. Западный мир, в отличие от восточного является в этом виде деятельности непревзойдённым мастером, которого обыграть по его правилам практически невозможно.

По этой причине необходим здравый баланс между, так сказать, «добром и злом». Видимо, не зря оргкомитет нашего семинара одним из пунктов дискуссии поставил тезис о мультивекторности интеграции Украины, в том числе в смысле участия и в таких интеграционных экономических объединениях как ЕС и Таможенный союз. Возможно, голландец или немец отдал бы безоговорочное предпочтение Евросоюзу. Но украинец, в силу своей географической и ментальной базы не может себе этого позволить, и украинца надо понять.

Другая сторона проблемы, для украинца, состоит в том, что внутри себя он чётко осознаёт: с 1991 года он фактически живёт как в Европе. Ведь до 1991 года украинец не видел на своей территории ни финансовых кризисов, ни тотальной коррупции, ни лопнувших банков, и даже более того, не понимал, что газ, нефть и обычная вода из крана могут чего-то стоить. Сегодня и россиянин, и украинец вполне осознали эти преимущества свободной рыночной экономики. Именно по этой причине их и не устраивает существующий порядок вещей.

Уверен, что и большинство европейских народов поддержит такую точку зрения. Возможно, что на нашем сегодняшнем форуме мы и продемонстрируем им правильное направление развития, выход из вечного тупика, из бесконечного финансового кризиса. Подчёркиваю: мы – им, а не они нам.

Поэтому нам нужны варианты реального, а не декларативного международного сотрудничества, в том числе на межрегиональном уровне, который не подведёт никогда, так как люди на местах крепко стоят на своей земле и уходить с неё не собираются.

К примеру, украинский Донецк имеет прочные связи с российским Саратовом. Сегодня необходимо не только реанимировать эти связи, но вывести их на современный уровень. К примеру, в России существуют форматы городов-побратимов, когда тот или иной российский областной центр заключает договор с аналогичной административно-территориальной единицей Китая, но зачастую это не даёт никакого практического результата. Так нельзя. Поэтому украинско-российское торгово-экономическое сотрудничество должно продемонстрировать успешный пример всему миру, включая работу по инвестиционным проектам. Нужны новые пары украинско-российских городов побратимов, когда один брат помогает другому не на словах, а на деле.

Недавно я выступал на Антарктическом форуме, в котором участвовали, в частности, такие эксперты, как заместитель Государственного секретаря США по вопросам океанов, специальный представитель Комиссии США по исследованиям Арктики и другие ведущие специалисты в данной сфере. В ходе дискуссии мною был поставлен вопрос о нескольких странном присутствии Италии и Франции в расширенном списке «арктических держав», и в то же время полном отсутствии таких стран как Украина. Которая имеет не меньше прав – тем более при поддержке РФ – на участие в интересном и перспективном арктическом проекте. Тем более, обладая своей мощной производственно-экономической базой. Италия, выпускающая хорошую обувь, почему-то при этом претендует на Арктику, а Украина, которая выпускает всё остальное – без чего до Арктики невозможно добраться и там работать, – осталась в стороне.

Я привёл этот пример лишь для того, чтобы показать, насколько интересными могут быть экономические проекты, если Украина будет стремиться не только на Запад, где со времён Колумба заняты все места, но и на Север, где есть возможности для роста и промышленного рывка. Печально, что российско-украинская интеграционная повестка дня годами остаётся одной и той же: газ, тарифы, самолёт Ан-124. Пора обозначить новые, впечатляющие рубежи, которые будут привлекать к себе народы уже только самим заголовком, не говоря уже о практических результатах.

Итак, я хотел бы суммировать свои, надеюсь, простые и внятные предложения. Инновационный рывок, в котором несомненно нуждается Украина, базируется на нескольких связях: 1) экономика как таковая; 2) правильная информационная работа, прежде всего в агрессивных и конкурентных средах; 3) мощный духовный тыл; 4) запредельные, амбициозные цели. Также добавлю, что всё это не может быть воплощено в жизнь без экспертов, которые понимают, как это делается и могут координировать рабочий процесс. И ещё добавлю, что термин «рывок» подразумевает не эмоцию, а всего лишь краткий временной период, так как льготу на размеренный и длительный подъём для Украины никто не предусмотрел.

Недавно отмечалось 70-летие освобождения Донбасса от гитлеровских захватчиков. В считанные месяцы разрушенный Донбасс восстановил свой промышленный потенциал. Ни одна из мировых экономических зон ещё не доказала на практике аналогичной способности к выживанию и возрождению. Опыт такого выживания невозможно и близко сравнить с финансово-экономическим кризисом. Сегодня аналогичное возрождение и тягу к выживанию в суровых политических условиях вновь следует продемонстрировать всему миру.

Поэтому хочу пожелать успехов Украине, которая – с нашей скромной помощью – должна засверкать новыми, яркими красками.