

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

следствием создание атмосферы доверия и добрососедства, что служит критерием реализации контактной функции границы в противоположность её барьерным функциям и одновременно является залогом повышения эффективности дальнейших шагов социокультурной и хозяйственной интеграции.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Анализ экономического потенциала, социальной сферы и системы жизнеобеспечения приграничных и трансграничных территорий в рамках территориально-экономического комплекса Еврорегион «Донбасс» [Текст]: отчет СКНИИЭиСП, ИЭиВС ЮФУ / рук. Дружинин А.Г.; исполн.: Дружинин А.Г., Гонтарь Н.В., Кижикина В.В., Кирсанова Н.В., Кирьякова Т.С., Сухинин С.А. – 2011. – 158 с.
2. Анализ трансграничного обмена и конкурентных преимуществ территориально-экономического комплекса Ростовской области в рамках еврорегиона «Донбасс» [Текст]: отчет СКНИИЭиСП, ИЭиВС ЮФУ / рук. Дружинин А.Г.; исполн.: Дружинин А.Г., Гонтарь Н.В., Кижикина В.В., Кирсанова Н.В., Кирьякова Т.С., Сухинин С.А. – 2011. – 119 с.
3. Аналитические материалы по результатам мониторинга социально-экономического развития Ростовской, Донецкой и Луганской областей, а также приграничных муниципальных образований Ростовской, Донецкой и Луганской областей в рамках Еврорегиона «Донбасс» по итогам 2012 года / ГАУ РО «Региональный информационно-аналитический центр» Министерство экономического развития Ростовской области. – 79 с.
4. Бусыгина И.М. Политическая регионалистика. М.: Московский государственный институт международных отношений (университет). РОССПЭН, 2006. - 265 с.
5. Гражданкин А.С. ЕВРОРЕГИОНЫ И ИХ РОЛЬ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ // 12, 2012/ - с. 10-15.
6. Гранберг А.Г. Региональное развитие России. Опыт Европейского Союза. - М.: Экономист 2000. - с. 6-159.
7. Грамацки Г.Е. Политика пространственного развития в Европейском Союзе: европейские, национальные и региональные измерения // Региональная экономика. 2003. № 4. - с. 146-155.
8. Иванов И.Д. Европа регионов. - М.: Международные отношения, 1999. - 189 с.
9. Макарычев А.С. Регионы на международной арене: теория вопроса // Российские регионы как международные акторы. Аналитический доклад. - Новгород, 2000. - с. 6-18.
10. Полуценная М.В. Некоторые особенности приграничного сотрудничества в рамках еврорегионов. URL: [http:// www.mstu.edu.ru \(publish/conf/11 ntk/section/section 8_17/html\)](http://www.mstu.edu.ru/publish/conf/11_ntk/section/section_8_17/html).
11. Романов С. Региональный вектор внешней политики Германии. URL: <http://www.kvs.spb.ru/shtml>.
12. Российско-украинское пограничье: двадцать лет разделенного единства / Под ред. В.А.Колосова и О.И. Вендиной. – М.: ИГРАН, 2011.
13. Сухинин С.А. Подходы к анализу перспектив приграничного сотрудничества Ростовской области и Украины в рамках еврорегиона «Донбасс» [Текст]: Социально-экономическая география в XXI веке: вызовы и возможные ответы / Под ред. А.Г. Дружинина. Материалы международной научной конференции (Москва, 14 сентября 2013 г.) – Москва – Ростов н/Д, 2013. – с. 238 – 242.
14. Стратегия социально-экономического развития еврорегиона «Донбасс» на период до 2020 г. [Текст]: офиц. текст: [Одобрена на заседании Совета Еврорегиона «Донбасс» 10 апреля 2012 г., г. Луганск, Украина] – Ростов-на-Дону – Донецк – Луганск – Режим доступа: <http://euroregion-donbass.ru/about.php>, свободный (дата обращения: 14.04.2013).
15. Формы и направления межрегионального трансграничного сотрудничества. Монография / Под ред. проф. Ю.В. Макогона – Донецк: ДонНУ, 2012.
16. Gruchman B., Walk F. Transboundary cooperation in Polish-German Border Region // Regio Series Institute for Regional Development and Structural Planning. 2006. № 9. - p. 25-34.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сысой Ю.В., к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики предприятия Донецкого национального университета (Украина)

Сисой Ю. В. Економічна діагностика в системі оцінки конкурентоспроможності вітчизняних підприємств

У статті систематизовано різні підходи до визначення категорії «економічна діагностика підприємства», розширено поняття економічної діагностики підприємства, під якою запропоновано розуміти сукупність методів якісного і кількісного аналізу, методів прогнозування і оцінки ефективності використання ресурсів підприємства для досягнення цілей розвитку бізнесу з урахуванням зовнішніх обмежень в рамках стратегічної зони господарювання. Також систематизовано і представлено в трьох напрямках механізм проведення діагностики економічної ефективності підприємства, а саме діагностики економічної ефективності виробництва, діагностики симптомів кризового стану, діагностики конкурентоспроможності підприємства. У частині діагностики економічної ефективності виробництва необхідно вимогою є спільність вектору спрямованості основних показників; з погляду антикризового управління ключовим етапом діагностики пропонується вважати оцінку платоспроможності і ліквідності; найбільш прийнятним варіантом діагностики конкурентоспроможності підприємства пропонується вважати взаємозв'язане поєднання вертикального, матричного, комплексного аналізу, а також оцінки конкурентних переваг продукції.

Ключові слова: економічна діагностика, оцінка конкурентоспроможності, діагностика кризи, методи діагностики, управлінське рішення.

Сысой Ю. В. Экономическая диагностика в системе оценки конкурентоспособности отечественных предприятий

В статье систематизированы различные подходы к определению категории «экономическая диагностика предприятия», расширено понятие экономической диагностики предприятия, под которой предложено понимать совокупность методов качественного и количественного анализа, методов прогнозирования и оценки эффективности использования ресурсов предприятия, для достижения целей развития бизнеса с учетом внешних ограничений в рамках стратегической зоны ведения хозяйства. Также систематизирован и представлен в трех направлениях механизм проведения диагностики экономической эффективности предприятия, а именно диагностики экономической эффективности производства, диагностики симптомов кризисного состояния, диагностики конкурентоспособности предприятия. В части диагностики экономической эффективности производства необходимым требованием является общность вектора направленности основных показателей; с точки зрения антикризисного управления ключевым этапом диагностики предлагается считать оценку платежеспособности и ликвидности; наиболее приемлемым вариантом диагностики конкурентоспособности предприятия предлагается считать взаимосвязанное сочетание вертикального, матричного, комплексного анализа, а также оценки конкурентных преимуществ производства.

Ключевые слова: экономическая диагностика, оценка конкурентоспособности, диагностика кризиса, методы диагностики, управленческое решение.

Sysoy Yu. Economic diagnostics in the system of estimation of competitiveness of domestic enterprises

In the article the different going is systematized near determination of category «economic diagnostics of enterprise», the concept of economic diagnostics of enterprise, under which it is suggested to understand the aggregate of methods of high-quality and quantitative analysis, methods of prognostication and estimation of efficiency of the use of resources of enterprise, is extended, for achievement of aims of development of business taking into account external limitations within the framework of strategic area of manage. Also systematized and presented in three directions mechanism of conducting

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

of diagnostics of economic efficiency of enterprise, namely diagnostics of economic efficiency of production, diagnostics of symptoms of the crisis state, diagnostics of competitiveness of enterprise. There is community of vector of orientation of basic indexes in part of diagnostics of economic efficiency of production a necessary requirement; from point of anticrisis management the key stage of diagnostics it is suggested to count the estimation of solvency and liquidity; it is suggested to consider associate combination of vertical, matrix, complex analysis, and also estimations of competitive edges of products the acceptable variant of diagnostics of competitiveness of enterprise.

Keywords: economic diagnostics, estimation of competitiveness, diagnostics of crisis, methods of diagnostics, administrative decision.

Развитие рыночных отношений в Украине привело к созданию совокупности предприятий различных форм собственности, функционирующих как в производственной, так и непроизводственной сфере. При этом их деятельность осуществляется на принципах хозяйственной самостоятельности, материальной заинтересованности в результатах хозяйственно-финансовой деятельности и экономической ответственности за эти результаты.

Однако постоянные трансформации во внешней среде оказывают существенное влияние на устойчивое функционирование и развитие предприятия, тем самым, формируя противоречия в воспроизводственных процессах, поскольку динамичность среды функционирования предприятий практически всегда обуславливает изменение условий хозяйствования, которые влияют на их финансово-экономическую устойчивость, что только подтверждает необходимость самоконтроля и анализа деятельности предприятия.

Самоконтроль, как и любой другой вид контроля, не возможен без полной, точной и своевременной информации. Информация является основой всей экономической и управленческой деятельности предприятия, но для того, чтобы она могла быть эффективно использована в управлении хозяйственными процессами, нужно разработать такой механизм ее сбора и систематизации, который с максимальной эффективностью мог быть использован менеджментом. Именно данная проблема стала предпосылкой возникновения экономической диагностики предприятия.

Под экономической диагностикой понимается систематический сбор, отображение, анализ и обработка данных специальными методами в различных аспектах производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Диагностика представляет собой функцию, которая при помощи информации связывает исследователей с рынками, потребителями, конкурентами, со всеми элементами внешней среды и непосредственного окружения. Методы диагностического исследования связаны с принятием решений во всех аспектах управленческой деятельности. Они снижают уровень неопределенности и касаются всех элементов предприятия, его внешней среды в тех направлениях, которые формируют основу роста прибыльности за счет увеличения доли продаж конкретного продукта на выбранном рынке. С вопросом повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия неразрывно связана диагностика его конкурентоспособности, поскольку только на основе такой оценки могут быть сделаны выводы о степени конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

В связи с этим целью статьи является исследование механизма экономической диагностики предприятия, а также систематизация приемов экономической диагностики в направлении своевременной и реалистичной оценки инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности отечественных предприятий.

Теоретические основы диагностики достаточно широко представлены в работах отечественных и зарубежных экономистов: Г. Баканова, Ю. Бахрамова, А. Вартанова, Г. Воронина, В. Глухова, О. Дмитриевой, Е. Короткова, А. Муравьева, В. Рапопорта, А. Шеремета, Б. Коласса и др. Они определили природу и формы диагностики, ее место в экономическом анализе, исследовали процедуры и методы диагностики, разработали приемы практического применения диагностического анализа на предприятии.

Экономическая диагностика ориентирована как на распознавание экономических противоречий, так и на разработку мероприятий для их решения. Комплексный характер экономической диагностики заключается в том, чтобы проследить динамику исследуемых процессов во взаимосвязи, исследовать прямые и косвенные связи между процессами. Диагностические методы призваны отражать причинно-следственные связи и зависимости».

О.Дмитриева считает, что «экономическая диагностика близка к экономическому анализу, однако это не одно и то же. Они различаются по целям, задачам и используемым инструментам» [4, с. 34]. Анализ определяет количественное значение параметров, выявляет отклонение разных параметров от нормы. Диагностика представляет собой синтетический вывод о состоянии исследуемого объекта, который осуществляется на основе различной аналитической информации, ее обобщения и сопоставления. Следовательно, основное отличие экономической диагностики от анализа заключается в ее целевой направленности на выявление отклонений и норм». При этом совокупность операций, которая локализует причину отклонения объекта от нормального функционирования, называют функциональной диагностикой, а ту, которая определяет отклонение параметров объекта от заданной нормы, - параметрической диагностикой.

А.Муравьев предлагает понимать под экономической диагностикой «способ установления характера нарушений нормального хода хозяйственного процесса на основе типичных признаков, свойственных данному нарушению» [6, с. 137].

Согласно В. Глухову и Ю. Бахрамову, «диагностика экономической системы - это совокупность исследований по определению целей функционирования предприятия, способов их достижения и выявлению недостатков» [3, с. 428].

По мнению А. Вартанова, введение термина «диагностика» связано не с целью обозначения нового вида анализа, а чтобы подчеркнуть, что основное внимание должно уделяться интерпретации тех или иных экономических результатов деятельности предприятия» [1, с. 17].

Французский экономист Б. Коллас считает, что заниматься диагностикой значит рассматривать в динамике симптомы явлений, которые могут задержать процесс достижения поставленных целей и решения задач, подвергнуть опасности запланированную деятельность. Это предусматривает корректирующие решения или пересмотр целей и прогнозов. Знание признака (симптома) позволяет быстро и достаточно точно установить характер нарушений, не выполняя непосредственных измерений, то есть без действий, которые нужны в дополнительном времени и средствах [5, с. 377].

Диагностикой проблемой называют анализ величины и соотношения параметров организационно-производственной системы и рыночной среды, а также изменения этих соотношений с целью определения причин и места (по иерархическим уровням системы) возникновения проблемы.

Методы проведения диагностики экономической эффективности производства давно привлекают внимание отечественных и иностранных экономистов. Особое внимание к этой проблеме в индустриально развитых странах обусловлено разными факторами.

Во-первых, в процессе производства имеет место значительный рост используемого живого и овеществленного труда.

Во-вторых, четко определилась тенденция истощения природных ресурсов и повышения доли затрат общественного труда на их добычу.

В-третьих, резко увеличились расходы на прикладные научные исследования и проектно-конструкторские разработки.

В-четвертых, возникла необходимость в управлении этим процессом в интересах всего общества. Общеизвестно, что процесс производства осуществляется на основе объединения и использования трех его элементов: предметов труда (оборотные фонды), средств труда (основные фонды) и непосредственно труда (персонал).

При проведении диагностики предприятия для получения объективной оценки экономической эффективности производства необходимо провести диагностику использования тех затрат, которые дали возможность получить тот или иной результат.

Таким образом, экономическая эффективность производства является комплексной оценкой конечных результатов использования ресурсов производства.

Необходимым требованием для формирования системы показателей диагностики экономической эффективности производства (обобщающие и отдельные) является общность вектора их направленности, структуры обобщающих и отдельных показателей и единиц их измерения.

Следует также отметить, что выбор показателей зависит от вида диагностического анализа, который проводится на предприятии (экспресс-анализ, комплексный анализ и др.).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Общезвестно, что в целом экономическая эффективность производства определяется отношением конечного результата процесса производства к затратам. Формируя систему показателей для измерения экономической эффективности, следует учитывать, что они должны не только затрагивать вопрос об эффективности используемых ресурсов, но и заключать в себе показатели, которые характеризуют качество произведенной продукции, ее конкурентоспособность. Это будут показатели отношения прибыли предприятия от операционной деятельности к расходам на производство в целом (обобщающий показатель) и к расходам его элементов (отдельные показатели).

Повышение качества продукции влияет на ее количество, экономию ресурсов и более полное удовлетворение потребностей потребителей. Таким образом, показатели качества характеризуют процесс интенсификации производства, что отражается как на результатах производства, так и на затратах ресурсов.

Следует отметить, что использование стоимостных показателей статистической отчетности как результата деятельности в настоящее время не может дать корректное представление об объеме произведенной продукции. Поэтому этот показатель необходимо корректировать на темпы инфляции, курсы валют и т.п.

На наш взгляд, данный комплекс диагностических процедур является очевидной стартовой фазой какого-нибудь процесса реструктуризации производства. В большинстве случаев он связан с привлечением инвестиций. От качества результатов, полученных в итоге диагностики экономической эффективности, будет зависеть эффективность принятия тех или иных управленческих решений (преимущественно инвестиционных).

Таким образом, экономическую диагностику можно определить как совокупность методов качественного и количественного анализа, методов прогнозирования и оценки эффективности использования ресурсов предприятия для достижения целей развития бизнеса с учетом внешних ограничений в рамках стратегической зоны ведения хозяйства.

Вместе с тем, одной из основных задач экономической диагностики на предприятии является своевременное выявление симптомов кризисного состояния, которое может возникнуть в результате действия внешних и внутренних факторов.

К внешним факторам следует отнести:

- экономические: кризисное состояние экономики страны, общий спад производства, инфляция, нестабильность финансовой системы, рост цен на ресурсы, изменение конъюнктуры рынка, неплатежеспособность и банкротство партнеров. Одной из причин несостоятельности субъектов хозяйствования может быть неотрегулированная фискальная политика государства.

- политические: политическая нестабильность общества, внешнеэкономическая политика государства, разрыв экономических связей, потеря рынков сбыта, изменение условий экспорта и импорта, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, антимонопольной политики, предпринимательской деятельности и прочих проявлений регулирующей функции государства. Усиление международной конкуренции в связи с развитием научно-технического прогресса.

- демографические: численность, состав народонаселения, уровень благосостояния народа, культурный уклад общества, определяющие размер и структуру потребностей и платежеспособный спрос населения на те или другие виды товаров и услуг.

Внутренние факторы.

1. Дефицит собственного оборотного капитала как следствие неэффективной производственно-коммерческой деятельности или неэффективной инвестиционной политики.

2. Низкий уровень техники, технологии и организации производства.

3. Снижение эффективности использования производственных ресурсов предприятия, его производственной мощности и как результат высокий уровень себестоимости, убытки, "проедание" собственного капитала.

4. Создание сверхнормативных остатков незавершенного строительства, незавершенного производства, производственных запасов, готовой продукции, в связи с чем происходит затоваривание, замедляется оборачиваемость капитала и образуется его дефицит. Это заставляет предприятие залезать в долги и может быть причиной его банкротства.

5. Плохая клиентура предприятия, которая платит с опозданием или не платит вовсе по причине банкротства, что вынуждает предприятие самому залезать в долги. Так зарождается цепное банкротство.

6. Отсутствие сбыта из-за низкого уровня организации маркетинговой деятельности по изучению рынков сбыта продукции, формированию портфеля заказов, повышению качества и конкурентоспособности продукции, выработке ценовой политики.

7. Привлечение заемных средств в оборот предприятия на невыгодных условиях, что ведет к увеличению финансовых расходов, снижению рентабельности хозяйственной деятельности и способности к самофинансированию.

8. Быстрое и неконтролируемое расширение хозяйственной деятельности, в результате чего запасы, затраты и дебиторская задолженность растут быстрее объема продаж. Отсюда появляется потребность в привлечении краткосрочных заемных средств, которые могут превысить чистые оборотные активы (собственный оборотный капитал). В результате предприятие попадает под контроль банков и других кредиторов и может подвергнуться угрозе банкротства.

Движение к кризисному состоянию начинается в момент возникновения кумулятивного роста величины отклонения тех или тех показателей, которые характеризуют состояние внешней и внутренней среды функционирования фирмы, от долгосрочных тенденций динамики этих показателей. Существуют и конкретные симптомы наступления кризисного состояния предприятия. К ним относятся:

- уменьшение объемов реализации продукции;

- спад спроса на продукцию;

- сокращение прибыльности производства;

- потеря клиентов и покупателей;

- увеличение объема неликвидных оборотных средств;

- неритмичность производства;

- низкий уровень использования производственного потенциала;

- увеличение расходов на производство и реализацию продукции;

- снижение уровня производительности труда;

- сокращение количества рабочих мест;

- достижение значительной суммы долгов.

Процесс роста процентных ставок и цен предопределяет подорожание сырья, материалов, комплектующих изделий, которое опережает повышение цен на готовую продукцию, увеличивает при других одинаковых условиях кредиторскую задолженность предприятия. Все это нуждается в дополнительных кредитных ресурсах и, как следствие, приводит к негативным изменениям в структуре обязательств предприятия через повышение средней стоимости пассивов.

В дальнейшем проявляются кризисные явления, которые обусловлены резкими изменениями структуры баланса предприятия, а именно: трудности с наличностью и резкое уменьшение денежных средств на счетах; увеличение дебиторской задолженности (резкое снижение ее тоже может быть негативным явлением, потому что будет свидетельствовать о трудностях со сбытом, рост запасов готовой продукции); увеличение кредиторской задолженности; снижение объемов продаж (хотя перед ликвидацией предприятия возможная полная распродажа его продукции). Кроме того, характерной чертой является задержка с представлением отчетности, наличие конфликтных ситуаций на предприятии.

С точки зрения антикризисного управления и экономической диагностики особую роль играет обоснованная оценка платежеспособности и ликвидности.

Под платежеспособностью предприятия понимается его способность своевременно производить платежи по своим обязательствам. В процессе анализа изучается текущая и перспективная платежеспособность. Текущая платежеспособность за отчетный период может быть определена по данному балансу путем сравнения суммы его платежных средств со срочными обязательствами. Превышение платежных средств над срочными обязательствами свидетельствует о платежеспособности предприятия. О платежеспособности могут сигнализировать

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

отсутствие денег на расчетном счете и других счетах в банке, наличие просроченных: кредитов банку, займов, задолженности финансовым органам, нарушение сроков выплаты средств по оплате труда и т.д.

При определении платежеспособности используются показатели ликвидности. Известны две концепции ликвидности. По одной из них под краткосрочной (до одного года) ликвидностью понимается способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства. По другой концепции ликвидность – это готовность и скорость, с которой текущие активы могут быть превращены в денежные средства. При этом учитывается и степень обесценивания текущих активов в результате быстрой их реализации. [8, с. 27]

Отсутствие краткосрочной ликвидности может означать, что предприятие не способно использовать деловые возможности, если таковые появляются. Низкий уровень ликвидности – это отсутствие свободы действий администрации. Более серьезным последствием неликвидности является неспособность предприятия оплатить свои текущие долги и обязательства, что может привести к вынужденной продаже долгосрочных финансовых вложений и активов, а в крайней форме – к неплатежам и банкротству.

Платежеспособность и ликвидность выступают как признаки и как основа финансовой устойчивости фирмы. Данное требование предполагает, что фирма должна иметь возможность оплачивать свои производственные потребности, поэтому индикатором устойчивого состояния в этом случае является отрегулированный баланс денежных потоков. В настоящее время именно несбалансированность денежных потоков хозяйствующих субъектов является одной из основных причин их нестабильного состояния.

При выявлении таких причин и структурировании проблемы становится очевидным, что неплатежеспособность фирм-производителей может возникнуть в результате воздействия двух основных факторов – неплатежеспособности потребителей продукции или серьезных трудностей с реализацией этой продукции. В свою очередь, на оба эти фактора оказывают воздействие другие различные причины, внутренние и внешние. К основным внешним причинам в украинских условиях следует отнести такие как, нестабильность экономического положения в стране в целом, неотрегулированность правового обеспечения хозяйственной деятельности, несовершенство налоговой политики. Внутренние факторы неплатежеспособности предприятий порождаются, как правило, неквалифицированностью руководителей и неэффективностью менеджмента во всех или отдельных его компонентах: маркетинг, техническая политика, финансовая политика.

В то же время экономическая диагностика является отправной точкой разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности хозяйствующего субъекта и в то же время – критерием результативности этих мероприятий. Кроме того, оценка конкурентоспособности является методологической основой для анализа и, как следствие, выявления путей повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Диагностика конкурентоспособности хозяйствующего субъекта необходима в целях:

- разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности;
- выбора контрагентов для совместной деятельности;
- составления программы выхода предприятия на новые рынки сбыта;
- осуществления инвестиционной деятельности;
- осуществления государственного регулирования экономики.

Основные методы диагностики конкурентоспособности [2]:

• *вертикальный анализ*, при котором исследуется структура показателей путем постепенного спуска на более низкий уровень детализации;

• *матричные методы*. Данный подход базируется на маркетинговой оценке деятельности предприятия и его продукции. В основе методики – анализ конкурентоспособности с учетом жизненного цикла продукции предприятия.

• *методы, основанные на оценке конкурентоспособности продукции предприятия*. Эта группа методов базируется на суждении о том, что конкурентоспособность предприятия тем выше, чем выше конкурентоспособность его продукции. Для определения конкурентоспособности продукции используются различные маркетинговые и квалиметрические методы, в основе большинства которых лежит нахождение соотношения цена-качество.

• *комплексные методы*. Оценка конкурентоспособности предприятия в рамках подобных методов ведется на основании выделения текущей и потенциальной конкурентоспособности предприятия. В большинстве случаев текущая конкурентоспособность определяется на основании оценки конкурентоспособности продукции предприятия, потенциальная – по аналогии с методами, основанными на теории эффективной конкуренции.

• *методы, основанные на теории эффективной конкуренции*. Суть подхода заключается в балльной оценке способностей предприятия по обеспечению конкурентоспособности. Каждая из сформулированных в ходе предварительного анализа способностей предприятия по достижению конкурентных преимуществ оценивается экспертами с точки зрения имеющихся ресурсов [2].

Рассмотренные направления анализа могут применяться в любой последовательности и в любом сочетании. Разложение по элементам затрат может быть применено к любому из частных показателей по обособленным центрам деятельности.

И, наоборот, разложение по центрам деятельности может быть применено к любому из частных показателей относительной эффективности той или иной составляющей затрат. Наиболее целесообразным является разложение первоначального показателя конкурентоспособности по обособленным центрам деятельности, а затем – разложение каждого из полученных показателей конкурентоспособности по составляющим затрат. Данные о классификации методов оценки конкурентоспособности предприятия, которые чаще всего используются в современной экономической практике представлены в таблице.

Таблица

Классификация методов оценки конкурентоспособности предприятия

№	Название	Сущность метода
1	Матрица Портера	Построена на основе факторов, наиболее значимых для конкурентной позиции предприятия
2	SWOT-анализ	Позволяет проанализировать слабые и сильные стороны внутренней среды организации, потенциальные угрозы внешней среды и на основе анализа выявить существующие возможности для развития фирмы.
3	Оценка с позиции сравнительных преимуществ	Основным критерием являются низкие издержки. производство и реализация товара более предпочтительны, когда издержки производства ниже, чем у конкурентов.
4	Профиль требований	Сущность данного метода заключается в том, что с помощью шкалы экспертных оценок определяется степень продвижения организации и наиболее сильный конкурент. В качестве критерия используется сопоставление профилей. Преимуществом метода является наглядность.
5	Матрица БКГ	Позволяет определить положение предприятия на рынке относительно конкурентов, а также позволяет выработать практические рекомендации по улучшению уровня конкурентоспособности.
6	Метод экспертных оценок	Основан на обобщении мнений специалистов-экспертов о вероятностях риска. Интуитивные характеристики, основанные на знаниях и опыте эксперта, дают в ряде случаев достаточно точные оценки. Экспертные методы позволяют быстро и без больших временных и трудовых затрат получить информацию, необходимую для выработки управленческого решения.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Недостатки методов. Подавляющее большинство методик основывается на выявлении факторов, определяющих конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, при этом упор делается на создании их исчерпывающего перечня. Однако система факторов конкурентоспособности предприятия является открытой, а множество элементов этой системы - нечетким.

Таким образом, количество факторов конкурентоспособности практически бесконечно, следовательно, как бы ни был обширен их перечень, он все равно не будет исчерпывающим, а значит, и основанная на таком неполном перечне оценка конкурентоспособности предприятия будет неадекватной. Для оценки выявленных исследователями факторов конкурентоспособности, а также определения ряда других показателей используются приблизительные оценки, «экспертные методы», страдающие существенной субъективностью и условностью. Конечно, в ряде случаев избежать такого подхода невозможно, однако использование подобных оценок в качестве базового метода приводит к весьма слабой математической связи исходных факторов с оцениваемым показателем конкурентоспособности.

Ряд методик при оценке конкурентоспособности предприятий основывается на весьма сложных идеализированных построениях: вводятся новые для экономической науки определения и показатели, строятся различные матрицы, вводятся новые системы координат и так далее. И хотя логическая обоснованность используемых теоретических моделей не вызывает сомнения, в конкретных экономических условиях хозяйствующего субъекта эти модели предстают как абстрактные. В результате этого в ряде случаев не только невозможно осуществить точную количественную оценку того или иного параметра, но и вовсе сложно дать ему четкое определение. Все это существенно снижает возможность математической обработки вводимых категорий и не позволяет адекватно оценить конкурентоспособность предприятия.

Определенные сложности вызывает сведение различных по природе технико-экономических показателей в единый показатель конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Здесь экономисты вводят коэффициенты, определяющие весовое значение каждого из оцениваемых факторов. Однако различные экономические факторы в каждой конкретной экономической ситуации в различной степени влияют на конкурентоспособность предприятий, поэтому неправомерным является заведомое установление единых весовых коэффициентов для всех хозяйствующих субъектов [2].

Таким образом, методологический аспект реализации экономической диагностики осуществляется благодаря грамотному и взаимосвязанному комбинированию методов оценки и анализа внутренней и внешней среды предприятия, показателей платежеспособности и ликвидности, вертикального, матричного, комплексного анализа конкурентоспособности предприятия с обязательной оценкой конкурентных преимуществ продукции. Таким образом можно достичь наибольшей полноты и точности информации и принятия эффективных управленческих решений.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Вартаков А.Н. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология. / А.Н. Вартаков. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 80с.
2. Воронов Д.С. Оценка конкурентоспособности предприятия: электронный ресурс. – Режим доступа: www.kplib.ru/article.php?page=207
3. Глухов В.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. / В.В. Глухов, Ю.М. Бахрамов. – М.: Санкт-Петербург, 2009. – 615с.
4. Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика. / О.Г. Дмитриева. – СПб.: СПбУЭФ, 2009. – 90с.
5. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы. / Пер с франц. по ред. проф. Я. Соколова. – М.: Финансы, 2005. – 576с.
6. Муравьев А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. / А. Муравьев. - М.: ЮНИТИ, 2010. – 428с.
7. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Р.А. Слав'юк. – Київ: Центр навчальної літератури, 2011. – 460 с.
8. Фашевский В.Н. Об анализе платежеспособности и ликвидности предприятия / В.Н. Фашевский // Финансы України, 2010. - №3. - с.27.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Тараненко І.В., к.е.н., доцент, завідувач кафедри маркетингу Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля (Україна)

Тараненко І.В. Інституціональні механізми підвищення конкурентоспроможності країн на засадах інноваційної інтеграції.

За результатами проведеного дослідження виявлено доцільність інноваційної інтеграції країн на засадах запропонованої автором концепції геоінноваційних кластерів, які являють собою подібні за рівнем інноваційного потенціалу групи країн та їх національних інноваційних систем у складі глобальної економічної системи. Показано, що належність до геоінноваційного кластера необхідно брати до уваги при визначенні напрямків міжнародної інноваційної інтеграції, географічної і товарної диверсифікації експорту продукції, міжнародної кооперації, способів участі в регіональних та глобальних виробничих та логістичних ланцюгах. Розроблено пропозиції щодо інституціонального механізму інноваційного співробітництва країн у складі міжнародних інтеграційних об'єднань, зокрема ОЧЕС, СНД, ЄврАзЕС, МЕРКОСУР та ін. у формі міжнародного інноваційного альянсу з метою створення підґрунтя для формування спільного інноваційного простору на основі якісно нової системи інноваційних зв'язків.

Ключові слова: глобальна економічна система, геоінноваційний кластер, інноваційна інтеграція, конкурентоспроможність, системна інновація, інноваційний потенціал.

Тараненко И.В. Институциональные механизмы повышения конкурентоспособности стран на основе инновационной интеграции.

По результатам проведенного исследования выявлена целесообразность инновационной интеграции стран на основе предложенной автором концепции геоинновационных кластеров, которые представляют собой подобные по уровню инновационного потенциала группы стран и их национальных инновационных систем в составе глобальной экономической системы. Показано, что принадлежность к геоинновационному кластеру необходимо учитывать при определении направлений международной инновационной интеграции, географической и товарной диверсификации экспорта продукции, международной кооперации, способов участия в региональных и глобальных производственных и логистических цепях. Разработаны предложения относительно институционального механизма взаимного инновационного сотрудничества стран в составе международных интеграционных объединений, в частности ОЧЭС, СНГ, ЕврАзЭС, МЕРКОСУР и др. в форме международного инновационного альянса с целью создания основы для формирования общего инновационного пространства при помощи качественно новой системы инновационных связей.

Ключевые слова: глобальная экономическая система, геоинновационный кластер, инновационная интеграция, конкурентоспособность, системная инновация, инновационный потенциал.

Taranenko I.V. Institutional mechanisms for enhancing competitiveness based on innovation integration.

The results of the study revealed feasibility of innovation based integration based on author's concept of geoinnovation clusters that are similar in terms of innovation potential group of countries and their national innovation systems within the global economic system. It is shown that belonging to a certain geoinnovation cluster must be taken into account in determining the areas of international innovation based integration of geographic and product diversification of exports, international cooperation, ways to participate in regional and global production and logistics chains. A proposal for an institutional mechanism for mutual innovation based cooperation in international integration groups, in particular the BSEC, CIS,