

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ДЕРЖАВИ

Розглянуто та систематизовано чинники формування та розвитку експортної діяльності підприємства. Запропоновано підходи щодо їх класифікації. Обґрунтовано пропозиції щодо розробки методики, яка б враховувала вищезазначені чинники у формуванні стратегії конкурентоспроможності підприємства.

The factors of forming and development of export activity of enterprise are considered and systematized. Approaches are offered in relation to their classification. Suggestions are grounded in relation to development of method which would take into account afore-mentioned factors in forming of strategy of competitiveness of enterprise.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічна політика, ринкова трансформація, управління підприємством, внутрішній ринок, конкурентоспроможність.

Вступ. Зовнішньоекономічна діяльність є важливою та невід'ємною сферою господарської діяльності учасників ринкових відносин, яка ускладнює розуміння конкурентноздатності в результаті розширення конкурентного простору, а також у значущому розмірі доповнює систему регуляторів конкурентного середовища на наднаціональному рівні.

Загально визнано, що управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства слід розглядати як один з функціональних напрямів управління підприємством, тобто процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідних для того, аби сформувати та досягти цілей, що стоять перед організацією [2]. Забезпечення життєздатності, тобто цілісності як системи, є найважливішим завданням більшості організацій [1; 7], тому управління зовнішньоекономічною діяльністю, безперечно, є складовою менеджменту підприємства у цілому.

Розглядаючи сутність та завдання управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, дослідники, що займаються цим питанням єдині в думці стосовно специфічності цього напрямку управління, використання специфічних прийомів, форм та технологій менеджменту, некоректності його ототожнювання з управлінням в цілому.

Ефективна взаємодія економіки України зі світовим господарством можлива лише за умови створення у країні високо розвинутого експортного комплексу, структурні та функціональні характеристики якого мають визначатися у контексті основних тенденцій розвитку сучасного міжнародного бізнесу, стратегічних ресурсів розвитку країни та її національних інтересів.

Проблеми управління експортною діяльністю не є новими для економічної науки [4]. Вони виникали на різних етапах економічного розвитку багатьох країн світу. Актуальність цих проблем у таких державах як Україна, зумовлюється, насамперед, кризовим станом їх внутрішніх економічних систем, за яких експорт відіграє роль стримуючого фактору, запобігаючи подальшому кризовому розвитку подій.

У сучасних умовах глобалізації та інтернаціоналізації економічних відносин зовнішньоекономічна діяльність підприємств відіграє не тільки прогресивну роль [10], забезпечуючи участь держави в міжнародному розподілі праці і стимулюючи посилення конкурентної боротьби на внутрішньому та світовому ринках, але і формує деяку загрозу економічній безпеці держави, яка намагається інтегруватися в світовий економічний простір, використовуючи конкурентні переваги, основані виключно на дешевизні ресурсів, що використовуються в виробництві.

Ситуація, яка склалася нині у світі, показує, що ці переваги є короткостроковими. Тому розширення діяльності підприємств-експортерів потрібно розглядати не як результат росту конкурентоспроможності, а як один з її факторів, а також як фундамент для розвитку і використання конкурентних переваг більш високого рівня.

У зв'язку з цим особливу актуальність набуває необхідність створення принципіально нової системи управління конкурентоспроможністю підприємства, яка має враховувати не тільки потреби максимальної реалізації переваг, які вже є на рахунку підприємства, порівняно з конкурентами, але і необхідність стійкого підвищення конкурентоспроможності підприємства та усіх систем (регіону, галузі, національної економіки в цілому), елементом яких є це підприємство.

Проблеми ефективності зовнішньоекономічної діяльності України розкриваються в працях українських вчених: В. Г. Андрійчука, Л. К. Бесчасного, А. Г. Білоруса, В. С. Будкіна, В. М. Гейця, Н. А. Дудченко, Г. Н. Климко, А. І. Кредісова, І. І. Лукінова, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогона, Ю. М. Пахомова, С. І. Пирожкова, О. І. Рогача, Н. Г. Чумаченко, А. А. Чухно та ін. До зарубіжних дослідників цієї теми можна віднести таких авторів, як Дж. Ітон, Я. Корнаї, П. Кругман, М. Портер, Дж. Сакс, Р. Солоу, С. Фішер.

Постановка завдання. Незважаючи на велику кількість наукових праць, значні досягнення в теорії і практиці управління експортною діяльністю підприємства, є низка питань, недостатня розробка яких знижує рівень управління та ефективність експортної діяльності вітчизняних підприємств.

Це стосується, зокрема, операційного визначення економічної сутності експорту як явища і процесу міжнародної економічної діяльності, що виражає специфічний вид взаємодії суб'єктів світового ринку, методологічних засад аналізу й оцінки експортної діяльності підприємства, ранжування та вибору найбільш сприятливих сегментів зовнішнього ринку, підвищення гнучкості експортного потенціалу вітчизняних підприємств в умовах зростаючої нестабільності зовнішнього середовища бізнесу. Дослідження цих аспектів є метою роботи.

Методологія. Теоретичною і методологічною основою дослідження стали праці вітчизняних і зарубіжних фахівців у галузі зовнішньоекономічної діяльності та міжнародної економіки. Основні методи, застосовані у роботі: комплексний та системний підходи.

Результати дослідження. Потреба у поглибленому науковому пошуку шляхів вдосконалення управління експортною діяльністю вітчизняних підприємств зростає і в силу тих позитивних зрушень і змін, що відбуваються в економіці України протягом останніх років і створюють додаткові можливості для реального впровадження таких моделей розвитку й експортних стратегій вітчизняних підприємств, які за значимістю для наших умов у вітчизняній економічній науці та практиці ще кілька років тому визначалися та оцінювалися як суто теоретичні концепції міжнародного бізнесу, здатні працювати лише в обмежених рамках його середовища.

Міжнародні економічні відносини як система і як різновид економічних відносин передбачають наявність певного роду зв'язків між її елементами – суб'єктами господарювання [3; 6]. Поняття «міжнародні економічні відносини» – це «контакти – взаємодія – зв'язки – відносини».

Окремою або спеціальною частиною міжнародної економічної діяльності виступає експортна діяльність. Як форма міжнародної економічної діяльності, експорт являє собою специфічний вид зв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин, який має власну структуру процесу, умови і правила його ведення, які включають як економічну, так і нормативно-правову частини трансграничних відносин і зв'язків.

З наведеного визначається аналітичний взаємозв'язок та субординація понять «експорт» (експортна діяльність), «експортний потенціал» та «конкурентні переваги», які у результаті досліджень нерідко розглядаються як однопорядкові і навіть ототожнюються. Вихідним поняттям експортної діяльності, є поняття «конкурентні переваги суб'єкта господарювання», яке визначає умови виникнення експортної діяльності як явища і процесу.

Якщо конкурентні переваги, є головною передумовою виникнення експортної діяльності, а отже, існування підприємства як системи, то експортний потенціал підприємства відбиває рівень адаптивності, гнучкості та стійкості підприємства, його життєздатність як самокерованої системи.

Управління експортною діяльністю підприємства неможливе без визначення та систематизації чинників її формування та розвитку [5]. Необхідність аналітичного дослідження чинників формування та розвитку експортного процесу як основи його значущості не викликає сумнівів та усвідомлюється усіма дослідниками питань експортної діяльності підприємства.

1. Залежно від місця виникнення чинники впливу на експортну діяльність підприємства поділяються на: внутрішні (ендогенні), виникнення та інтенсивність прояву яких залежить від діяльності підприємства, стану його виробничо-ресурсної бази, системи його менеджменту і зовнішні (екзогенні), виникнення та інтенсивність прояву яких не залежить від діяльності підприємства та обумовлюється станом зовнішнього середовища.

2. Залежно від джерела виникнення чинники впливу на експортну діяльність підприємства поділяються на: природно-ресурсні (кліматичні, забезпеченість речовинними чинниками виробництва, географічне розташування суб'єкта ЗЕД тощо); інформаційно-технологічні (бізнес-інформація та технологічні знання, які використовуються для прийняття рішень підприємством); управлінські, які пов'язані з системою менеджменту і дія яких обумовлює певний результат бізнес-діяльності підприємства; інтелектуальні, які визначають рівень кваліфікації робітників та персоналу підприємства, їх здатність генерувати та реалізовувати нові конкурентні переваги підприємства.

3. Залежно від характеру походження вони поділяються на: чинники ринкового походження, які визначають обсяги та асортиментну структуру експорту підприємства, його експортну стратегію і відбивають кон'юнктуру зовнішнього ринку, умови та рівень його конкуренції; виробничі чинники, які відбивають стан та функціональні характеристики виробничо-ресурсної бази підприємства; чинники інституціонального походження, дія яких пов'язана із зовнішньоторговельною політикою держави та діяльністю системи міжнародних інститутів з координації та контролю світової торгівлі.

4. Залежно від наслідків прояву чинники впливу на експортну діяльність підприємства поділяються на: загальні, дія яких призводить до змін в загальних умовах здійснення експортної діяльності підприємства; специфічні, дія яких змінює умови експорту підприємства окремої галузі; індивідуальні, дія яких безпосередньо обумовлює зміни в експортній діяльності окремого підприємства.

5. Залежно від ступеня впливу на рівень експортної діяльності підприємства вони поділяються на: основні, вплив яких на рівень експортоздатності підприємства є визначальним, і другорядні, вплив яких на рівень конкурентоспроможності порівняно з першими не є визначальним.

6. Залежно від ступеня взаємообумовленості чинники формування та розвитку експортної діяльності підприємства поділяються на: незалежні, які визначаються певними подіями або тенденціями, і похідні, які є наслідками дії причинно-наслідкового зв'язку між певними подіями або рішеннями.

7. Залежно від часу дії розрізняють постійні та тимчасові чинники формування та розвитку експортної діяльності підприємства. Постійні чинники визначають загальний рівень експортоздатності підприємства; тимчасові – змінюють цей рівень внаслідок тих чи інших подій.

8. Залежно від спрямованості дії розрізняють чинники, які стимулюють розвиток експортної діяльності, і чинники, які стримують цей розвиток.

9. Залежно від характеру визначення розглядають: потенційні та фактичні (наявні) чинники формування та розвитку експортоздатності. Потенційні чинники обумовлюють ймовірність досягнення певного рівня експортоздатності, фактичні обумовлюють певний його рівень у визначений час.

Найважливіше значення у процесі дослідження чинників формування та розвитку експортного потенціалу підприємства має виокремлення груп зовнішніх та внутрішніх чинників експортоздатності, виділення різноманітних груп чинників у межах кожної з них [8; 9]. Під час дослідження зовнішніх чинників, зазвичай, виокремлюються міжнародні та національні чинники формування та розвитку експортоздатності підприємства.

Міжнародні чинники експортоздатності підприємства обумовлюються ситуацією поза межами країни, станом та кон'юнктурою світових ринків, вимогами міжнародних інституцій щодо координації та контролю світових торговельних та фінансових потоків. У їх складі можуть бути виділені такі групи:

1) загальноекономічні (стадія циклу розвитку світової економіки, кон'юнктура світових товарних ринків, зовнішньоекономічна політика іноземних держав, глобалізація конкуренції і світогосподарських процесів, розвиток інтеграційних процесів у світовому економічному просторі, регіоналізація міжнародної економічної взаємодії тощо);

2) науково-технологічні (технологічний протекціонізм, технологічна стратифікація країн, звуження відкритого ринку технологій та формування «технологічних мереж» тощо);

3) військово-політичні (політика іноземних країн щодо соціально-економічних та політичних перетворень в Україні, політичний клімат та стан розвитку міжнародних відносин; військово-політичні конфлікти в окремих регіонах світу тощо);

4) інституціонально-економічні (які пов'язані з вимогами іноземних держав щодо рівня якості, безпеки, екологічності товарів, що імпортуються, та діяльністю міжнародних інституцій, зокрема СОТ, щодо координації та контролю світових торговельних потоків тощо).

Вплив міжнародних чинників на формування експортоздатності підприємства є прямим, оскільки воно безпосередньо взаємодіє з іноземними суб'єктами господарювання.

Враховуючи зовнішній борг Державного бюджету України міжнародні чинники значною мірою визначають і загальну фінансово-економічну ситуацію в Україні, а отже, рівень інфляції, стабільність національної валюти, кредитні ставки тощо, що також має суттєве значення для експортної діяльності вітчизняних підприємств.

Національні чинники формування та розвитку експортоздатності підприємства формуються в межах країни та можуть бути розподілені за рівнем агрегування на:

1) чинники макrorівневої дії: економічні (стан розвитку економіки, її галузева та територіальна структура, податкова, кредитна та зовнішньоекономічна політика держави тощо); політичні (визначають політичну ситуацію в країні, характер державного регулювання економіки, темпи та напрямок реформування економічної системи тощо); природні (визначають рівень статичних переваг вітчизняних підприємств, ресурсні та кліматичні умови їх господарювання, географічне розташування тощо);

2) чинники мезорівневої дії: економічні (структура галузевого ринку, рівень конкуренції на внутрішньому ринку, ємність внутрішнього ринку тощо); науково-технологічні (відбивають галузеві особливості НТП, тривалість життєвого циклу виробів (технологій) тощо).

Внутрішні чинники, що обумовлюють стан експортної діяльності підприємства також достатньо різноманітні. Виокремлення внутрішніх чинників формування та розвитку експортоздатності підприємства найбільш доцільно здійснювати на основі таких ознак як: напрямок діяльності, види ресурсів, що використовуються підприємством у його експортній діяльності, та функціональних підсистем менеджменту підприємства.

Залежно від напрямку діяльності підприємства доцільним є виокремлення чинників формування та розвитку експортоздатності, що пов'язані з:

– операційною діяльністю: міжнародний маркетинг, структура поточних витрат, рівень використання основних фондів, розмір страхових запасів, асортиментна політика, виробничий менеджмент;

– інвестиційною діяльністю: інвестиційний менеджмент, обсяг інвестиційних ресурсів, довжина інвестиційного горизонту, якість обґрунтування інвестиційних проєктів;

– інноваційною діяльністю: інноваційний менеджмент, витрати на НДДКР, якість інноваційних проєктів, швидкість генерації і ринкової реалізації нововведень, рівень їх науково-технологічної новизни;

– фінансовою діяльністю: фінансова стратегія підприємства, структура його активів та їх ліквідність, рівень фінансових ризиків, фінансовий менеджмент тощо.

Залежно від виду ресурсів, що використовуються підприємством та обумовлюються результати його експортної діяльності доцільно виокремити чинники формування та розвитку експортоздатності підприємства, які пов'язані зі станом:

– техніко-технологічних ресурсів – станом та якістю основних фондів, матеріало-сировинних ресурсів, рівнем матеріало-, фондо- та енергомісткістю виробництва, технологічним рівнем виробництва;

– інтелектуальних ресурсів – якість та рівень кваліфікації управлінського, виконавчого та виробничого персоналу, плінність кадрів тощо;

– інформаційних ресурсів – володіння стратегічною та оперативною інформацією, стан інформаційного забезпечення експортної діяльності;

– фінансових ресурсів – забезпечення власним капіталом, його мобільність, можливість отримання та обсяги позичкового капіталу, рівень прибутковості експорту;

– товарних ресурсів – асортимент та обсяг товарних та страхових запасів;

– організаційних ресурсів – стан організаційної структури управління, стиль та засоби управління, ефективність управлінських рішень;

– просторових ресурсів – територіальні умови експортної діяльності, інфраструктура регіону, рівень можливостей територіальної диверсифікації експорту.

Такий підхід до класифікації чинників дає можливість визначити, ефективність залучення чи використання яких саме видів ресурсів зумовлює зростання рівня експортоздатності підприємства.

Залежно від функціонального спрямування менеджменту доцільно виділяти чинники, що пов'язані зі станом:

– загального менеджменту – рівнем відповідності сучасним вимогам загальних принципів управління підприємством, опануванням сучасних методів аналізу, планування та прийняття рішень, використанням стратегічного підходу;

– операційного (виробничого) менеджменту – оптимальність виробничої програми, рівень прибутковості окремих експортних товарів, організація виробничого процесу, стан системи постачання;

– міжнародного фінансового менеджменту – управління формуванням та використанням окремих видів активів, рівень фінансового ризику, рівень фінансової взаємодії на зовнішніх ринках тощо;

– міжнародного маркетингу – рівень товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики на зовнішніх ринках, дослідження стану, динаміки та прогнозування розвитку окремих сегментів світового ринку;

– інвестиційного менеджменту – відбір та реалізація ефективних інвестиційних проєктів, рівень збалансованості інвестиційних потреб та можливостей, рівень ліквідності інвестиційного портфелю підприємства;

– інноваційного менеджменту – інноваційна активність підприємства, якість і обґрунтування інноваційних проєктів, інноваційна інфраструктура регіону, технологічна позиція та технологічна стратегія підприємства.

Такий підхід надає можливість виявити чинники зміни рівня експортосдатності підприємства, які залежать від діяльності фахівців відповідної функціональної служби апарату управління підприємством.

Значимість впливу окремих зовнішніх та внутрішніх чинників залежить від стану розвитку підприємства та від стадії життєвого циклу порівняльних переваг, якими володіє певне підприємство. Загалом, слід погодитися з думкою тих фахівців, які вважають, що для підприємств України зовнішні чинники формування експортоспроможності є більш вагомими, якщо не переважними.

Чинники формування та розвитку експортоспроможності підприємства діють не ізольовано, а системно, що посилює наслідки дії окремо взятого чинника. Дія кожного чинника експортоспроможності обумовлює причинно-наслідкові зв'язки, вивчення та формалізація яких може стати підґрунтям моделювання процесу формування та розвитку експортоспроможності підприємства.

Висновки. Наукова новизна дослідження проявляється у визначенні та систематизації чинників формування та розвитку експортної діяльності підприємства, їх класифікація за рядом ознак. Це дає можливість чіткіше формулювати завдання, що мають стояти перед підприємством, разом з тим вживати заходи для збереження підприємств. Також це дає можливість визначити і загальну фінансово-економічну ситуацію в Україні.

Практичне значення полягає в тому, що результати цього дослідження можуть бути покладені в основу розробок різнопланових стратегій розвитку конкурентоспроможності підприємств.

Подальші наукові дослідження доцільно присвятити розробці методики, яка б враховувала вищезазначені чинники в формуванні стратегії конкурентоспроможності підприємства.

Література

1. Білорус О. Г. Глобалізація і безпека розвитку [Текст]: моногр. / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. – К.: КНЕУ, 2001. – С. – 733. ISBN 978-966-02-42.
2. Майер Джеральд М. Основні проблеми економіки розвитку [Текст]: пер. з англ. / М. Джеральд Майер, Е. Джем Паух, Антон Філіпенко (кер. проєкту та наук. ред.). – К.: Либідь, 2003. – С. 684. – ISBN 966-06-0282-0.
3. Мазаракі А. А. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні [Текст]: навч. посіб. / А. А. Мазаракі, В. В. Юхименко, Л. П. Серова, О. П. Гребельник, Т. Д. Ліпихіна / Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К.: КНИГА, 2003. – С. 190–191. – ISBN 966-96274-6-X. – ISBN 966-629-094-4.
4. Розвиток секторів і товарних ринків в Україні: НАН України, Інститут економічного прогнозування; за ред. проф., д.е.н. В. О. Точиліна. – Ужгород, 2001. – С. 400.
5. Рокоча В. В. Міжнародна економіка [Текст]: навч. посіб.: у 2 кн. / В. В. Рокоча. – К.: Таксон, 2000. – Кн. 1: Міжнародна торгівля: теорія та політика. – С. 320. – ISBN 966-7128-30-X.
6. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини [Текст]: підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / А. С. Філіпенко. – К.: Либідь, 2006. – С. 390 : іл. – ISBN 966-05-0432-7., 2006. – С. 470.
7. Луцишин З. О. Глобалізація світу та проблеми економічної безпеки держави [Текст] // Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. праць. – Вип. 25 – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2005. – С. 34–42.
8. Гальчинський А. С. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) «Шляхом Європейської інтеграції» [Текст] / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, С. Г. Бабенко, Я. Б. Базилюк, Б. В. Букринський. – Офіц. вид. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с. – ISBN 966-7773-68-X.
9. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності [Текст]: навч. посіб. – 3-є вид., перероб. і доп. / О. А. Кириченко. – К.: Знання-Прес, 2002. – С. 384: рис. – Бібліогр.: в кінці гл. – ISBN 966-7767-51-5.
10. Волынский Г. С. Проблемы рыночной трансформации [Текст] / Г. С. Волынский. – Х.: Фактор, 2007. – С. 232. – Библиогр.: с. 211–219. – ISBN 978-966-312-732-3.