

УДК 351:339.5

А. О. Машков,
аспірант, Академія муніципального управління

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ МЕТОДІВ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Статтю присвячено обґрунтуванню шляхів підвищення ефективності організаційних методів державного стимулювання зовнішньоекономічної діяльності. Запропоновано напрями нарощування експортного потенціалу України.

The article is devoted to study ways of improving the efficiency of organizational methods of stimulation of foreign trade activities. Directions increase the export potential of Ukraine.

ВСТУП

Одним з пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку зовнішньоекономічної діяльності в сучасному геоелектронному просторі, безумовно, є активізація взаємовигідних відносин з іншими країнами на основі нарощення експортного потенціалу.

Системні наслідки новітніх перетворень для України дуже серйозні. Значення набувають проблеми об'єктивного добору пріоритетних завдань територіального розвитку, на яких стратегічно необхідно зосередити сили і кошти як на державному, так і регіональному рівнях. На нашу думку, однією з таких проблем є раціональне використання величезних експортних ресурсів регіонів України на основі активного застосування інструментарію, прийомів, методів, форм міжнародного маркетингу.

На сучасному етапі розвитку в Європі регіони стають об'єктами зовнішньоекономічних відносин. Однак у контексті процесу глобалізації світової економіки виникає потреба комплексного аналізу наявних у регіонах експортних можливостей, вибору регіональними підприємствами оптимальної маркетингової стратегії виходу на міжнародні ринки і розробки тактичних прийомів її реалізації. Методики оцінки потенціалу і маркетингової привабливості регіонів України можуть бути, в першу чергу, використані для аналізу перспектив розвитку конкретного регіону і вироблення в цьому зв'язку ефективної маркетингової стратегії його розвитку.

Проблеми експортного потенціалу та зовнішньоекономічної діяльності висвітлені в працях В.Д. Андріанова, С.Ю. Глазьева, Л.В. Дейнеко, А.В.

Єнгіарова, М.І. Захматова, С.Г. Камолова, Є.Г. Кочетова, М.А. Кравця, Д.М. Крука, А. Личкіна, А.А. Мальцева, В.Н. Мосіна, Б.М. Мочалова, В.І. Пили, Б. Плишевського, В.А. Смирнова, А. Тодосейчука, Ю.В.Токарева, І.П. Фамінського, М.І. Фащевського, Л.Г. Чернюк, В.С. Яцкова та інших учених. Вони розглядають експортний потенціал в різних аспектах (економічний, ресурсний, природно-ресурсний, об'єктний, господарсько-об'єктний і т.д.). Та проблема його оцінки дотепер знаходиться в сфері наукового дослідження.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є розробка заходів вдосконалення механізму використання і розвитку експортного потенціалу України.

РЕЗУЛЬТАТИ

У державній політиці удосконалення організаційного механізму управління експортним потенціалом пріоритетними є такі завдання:

— створення чіткої системи пріоритетів сталого розвитку експортного потенціалу продукції при застосуванні відповідних організаційних методів;

— нормативно-правове, а також політико-структурне забезпечення пріоритетного розвитку експортного виробництва високотехнологічної продукції і виробів з деревини з високим ступенем переробки, зокрема засобами зменшення або скасування податку на додану вартість (ПДВ) на експорт продукції;

— застосування економічно виправданої (на базі

точкової підтримки) промислової, кредитної, податкової, організаційної політики сприяння експортному виробництву;

— надання державних гарантій експорту, сприяння створенню компаній зі страхування і перестрахування ризиків у зовнішньоекономічній діяльності, а також кредитних та інвестиційних ризиків у цій сфері;

— сприяння формуванню конкурентного середовища в експортному виробництві за рахунок протидії спробам монополізації експортної діяльності, розширення кола підприємств-експортерів;

— комплексна оптимізація механізму регулювання структури та умов експортно-імпоротної діяльності на основі виваженої оцінки ролі та місця України в системі міжнародного поділу праці.

Загалом, процес управління експортним потенціалом продукції доцільно реалізовувати за наступними принципами:

— програмно-цільовий принцип, відповідно до якого розвиток експортного потенціалу може бути підкорений виконанню чітко визначеної мети та розробки на її основі програми реалізації;

— принцип комплексності, який передбачає узгодженість управління експортним потенціалом з іншими показниками виробничо-господарської діяльності;

— принцип науковості, вимогою якого є постійне удосконалення методології аналізу та планування експортноорієнтованих можливостей на базі використання багатомірного статистичного аналізу, економічно-математичного моделювання, побудови імітаційних та оптимізаційних моделей неперервності, дотримання чого передбачає узгодженість рішення потенційних та перспективних завдань управління експортним потенціалом ресурсів у єдиний процес.

Таким чином, з урахуванням головної мети, завдань та принципів будується система управління експортним потенціалом, визначається конкретний зміст цього управління та послідовність його здійснення.

Перший етап управління експортним потенціалом продукції передбачає формування інформаційної бази.

На другому етапі здійснюється аналіз основних показників виробництва та експортної діяльності підприємств-суб'єкта ЗЕД, а також проводиться оцінка можливостей подальшого їх зростання. У ході проведення цієї роботи, аналізуючи обсяг, склад та структуру виробництва і реалізації продукції в минулих періодах, визначаються тенденції розвитку і фактори, що впливають на зазначені процеси з урахуванням факторів зовнішнього середовища. Результатами проведеної аналітичної роботи є вивчення можливостей галузі щодо подальшого зростання обсягів виробництва та реалізації продукції.

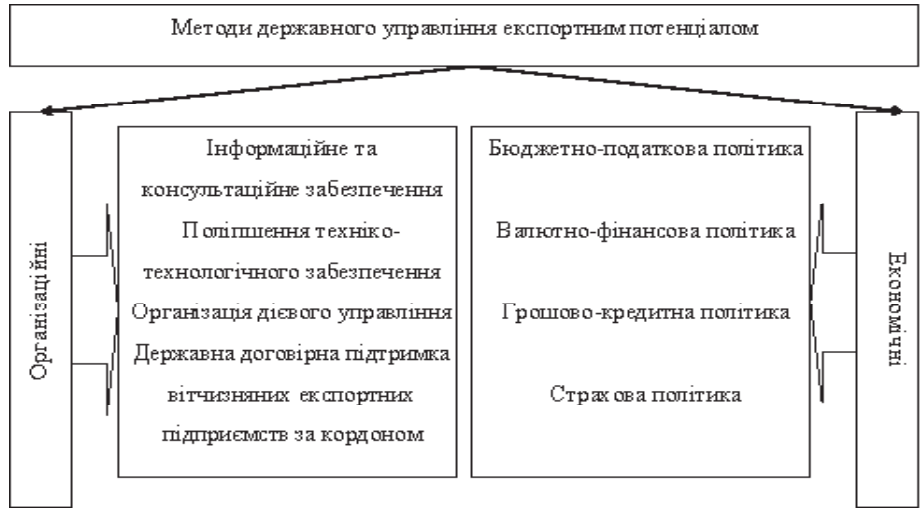


Рис. 1. Методи державного управління експортним потенціалом

Третій етап управління експортним потенціалом продукції пов'язаний з визначенням загального рівня експортноорієнтованих можливостей підприємств-суб'єкта ЗЕД. Результатом цього етапу є обґрунтування обсягу та структури виробництва і експортних поставок продукції на зовнішній ринок.

На четвертому етапі розробляються напрями та шляхи подальшого покращення головного елемента реального рівня експортного потенціалу суб'єкта господарювання, а також визначається розмір необхідного фінансування та його джерела.

На п'ятому етапі управління експортним потенціалом здійснюється контроль за виконанням поставлених завдань. На цьому етапі порівнюють досягнені результати з плановими показниками, вносять необхідні корективи у попередньо розроблені плани.

Реалізація заходів щодо управління процесами розвитку експортного потенціалу відбувається за допомогою методів, весь спектр яких можна поділити на дві групи — економічні та організаційні (рис. 1).

За допомогою економічних методів стимулювання експорту пропонуються переважно фінансові стимули для проведення експортної діяльності, причому покриття зовнішньоекономічних ризиків по експортних кредитах знижують експортні ціни, покращуючи таким чином міжнародну конкурентоспроможність підприємства. Організаційні методи полегшують управлінські функції при здійсненні експортної діяльності.

За визначеною на рис. 1 структурою методів управління експортним потенціалом галузі на макrorівні до організаційних методів можна віднести наступні:

1. Інформаційне та консультативне забезпечення експортних операцій. Програми в рамках цього інструменту слугують переважно забезпеченню такими необхідними знаннями, щоб вони могли проводити експортні операції. Це може робитися через засоби масової інформації (книги, брошури, інструкції і т.д.) або персональні консультації. У першому випадку (потенційний) експортер отримує стандартизовану інформацію, в той час як у другому — індивідуальну, отже, цілеспрямовану і більш ефективну допомогу. Встановлення контактів представляє собою форму допомоги, яка відкриває шлях до інформаційних джерел. Тому

воно відноситься саме до цього інструменту управління експортом.

Важливим організаційним методом державної політики сприяння реалізації експортного потенціалу в умовах поглиблення світової фінансової кризи та погіршення кон'юнктури зовнішніх ринків є розвиток і зміцнення інформаційної бази процесу забезпечення функціонування галузі у зовнішньоекономічному середовищі. Адже формування і активна реалізація експортного потенціалу не можуть бути раціональними за відсутності достовірної інформації про поточні і перспективні потреби зарубіжних ринків і умови діяльності та державне регулювання на них, про наявні в регіоні можливості для задоволення потреб зарубіжного ринку, про фірми-конкуренти і про потенційні фірми-партнери тощо [1]. Без надійної інформаційної бази важко розраховувати на серйозні успіхи регіонального експорту. Уряд має взяти на себе основну турботу по зміцненню інформаційно-консультаційної служби, щоб кожен експортер мав можливість отримати необхідну інформацію. Систему інформаційно-методичної підтримки державою потенційних експортерів можна реалізувати, створивши:

а) державний галузевий банк інформації з питань зовнішньоекономічної діяльності. Це мала б бути неприбуткова установа, що фінансується з бюджетних асигнувань. Такий банк мав би надавати інформацію і методичну допомогу на пільгових умовах. Його роботі мало б сприяти створення Автоматизованої інформаційно-пошукової системи (АІПС) з питань зовнішньоекономічної діяльності підприємств-суб'єктів ЗЕД;

б) комерційний (напівдержавний) інформаційний центр експортного маркетингу. Зарубіжними прикладами подібних баз даних є наступні:

— AGRICOLA (розробник — Міністерство сільського господарства США; Інформаційні центри, які надають бази даних — DIALOG, DIMDI);

— AGRIS (розробник — Організація ООН з продовольства і сільського господарства; Інформаційні центри, які надають бази даних — ESA-IRS, DIALOG, DIMDI, IAEA) [2].

2. Поліпшення техніко-технологічного забезпечення. Як свідчать об'єктивні дані, у загальній вартості основних фондів (ОФ) наявна значна частка (близько 25%) невірбних ОФ. Крім того, основні виробничі фонди (ОВФ) характеризуються високим ступенем матеріальної зношеності і моральної застарілості устаткування, особливо парку спеціальних машин і механізмів. Вказане дає підстави вважати сучасний стан ОВФ неоптимальним та таким, що не забезпечує в повній мірі виконання стратегічного завдання — підвищення ресурсного потенціалу та екологічних стандартів території. Для виправлення ситуації необхідними є:

а) цільові капітальні вкладення (інвестиції) та значне збільшення обсягу обігових коштів підприємств-суб'єктів ЗЕД;

б) те, що всі технології експлуатаційних та господарських робіт мають бути переорієнтовані на екологізацію виробництва та його продуктів.

3. Організація дієвого управління виробництвом. Система управління також вимагає суттєвих змін,

які треба здійснювати, виходячи з реальної ситуації в економіці та позитивного кінцевого реформування галузі. Метою вдосконалення господарських відносин має бути не задоволення відомчих, групових чи особистих інтересів "реформаторів", а створення ефективного економіко-правового механізму в галузі. У ході цього процесу повинні бути максимально враховані інтереси суспільства, держави і кожного громадянина, що саме по собі є досить непростою проблемою [4; 5]. Однак вона, на наш погляд, може бути вирішена шляхом:

а) поетапного реформування системи управління саме на базі збалансованої стратегії раціонального використання ресурсів;

б) впровадження екологічного менеджменту, який здійснюється суб'єктами економічної діяльності не з примусу владних структур, а виходячи з еколого-економічної доцільності.

4. Державна договірна підтримка розвитку експортного сектору за кордоном. Вивчення сучасного досвіду свідчить, що головним елементом організаційного інструментарію є захист і підтримка національних суб'єктів господарювання на рівні центральних і місцевих органів державної влади у дискримінаційних діях з боку іншої держави.

ВИСНОВКИ

Держава має постійно вживати системні організаційні заходи щодо забезпечення участі вітчизняних суб'єктів господарювання у міжнародних торгівельно-економічних відносинах. Кабінет Міністрів України має забезпечувати захист зовнішньоекономічних інтересів суб'єктів господарювання в антидемпінгових і спеціальних розслідуваннях, що проводяться стосовно українського експорту.

Визначено, що саме використання організаційних методів регулювання та стимулювання експорту є найбільш ефективним. Вплив таких заходів регулювання та стимулювання експорту не залежить від головного елемента кон'юнктури національного та міжнародного ринків — різниці в рівнях світових та внутрішніх цін, коливання валютних курсів тощо.

Література:

1. Голіней С.В. Державне регулювання експортного потенціалу України / С. В. Голіней // Механізм збалансованого розвитку промислового виробництва. — 2005. — № 4. — С.130—139.
2. Дем'яненко А.Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия / Дем'яненко А.Г. // Економіка, фінанси, право. — 2005. — № 2. — С. 22—28.
3. Ефективність державного управління / [Ю. Бажал, О. Кілієвич, О. Мертенс та ін.]; за заг. ред. І. Роспутенка. — К.: Вид-во "К.І.С.", 2002. — 420 с.
4. Жаліло Я.А. Економічна безпека держави, підприємства, особи в інтегрованому суспільстві / Я.А. Жаліло // Актуальні проблеми міжнародних відносин. — К.: ВПЦ "Київський ун-т", Ін-т міжнар. відносин. — 2001. — Вип.26. — С. 24—27.
5. Кадуріна Л.О. Облік аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Навчальний посібник. / Л.О. Кадуріна. — К.: