

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

розподіляється наступним чином – Єгипет (47,8%), Ліберія (31,9%) та Нігерія (7,5%). До країн Америки – США (65,4%), Канада (14,2%), Панама (13,6%).

Експорт послуг до країн світу у 2008р. розподілявся наступним чином: Російська Федерація (34,7%), Сполучене Королівство (6,3%), Кіпр (5,7%), Швейцарія (5,6%), США (5,0%), інші країни (49,0%).

В основному імпорт послуг надходив з таких країн: Російська Федерація (14,3%), Сполучене Королівство (13,8%), Кіпр (10,6%), Німеччина (8,2%), США (6,8%), інші країни (46,3%).

### Висновки.

Таким чином, активізація зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур регіону в умовах кризи економіки об'єктивно припускає прискорену трансформацію старих, традиційних, адміністративно-командних механізмів управління в нові, демократичні, ринкові форми регулювання.

Зовнішнє середовище підприємницьких структур регіону - це конкурентне середовище, де регіон здійснює реалізацію свого продукту. Стан такого середовища постійно змінюється. Тому найважливіше завдання формування стратегії регіону полягає в забезпеченні його ефективної адаптації до будь-яких значущих змін зовнішнього середовища.

### СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Бурдяк О.В. Конкурентоспроможність регіонів як необхідна передумова зростання конкурентоспроможності країни / О.В. Бурдяк // Матеріали третьої Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Україна наукова». Частина 3. – Київ, 2007. – С. 22-24.
2. Часовский С.А. Стратегія розвитку зовнішньоекономічного комплексу регіону в умовах глобалізації / С.А. Часовский // Механізм регулювання економіки. Зб. наук. праць. – Суми: Сумський державний університет, 2008. - №3. – С. 71 – 75.
3. Статистичний збірник «Зовнішня торгівля та інвестиційні відносини Донецької області з країнами ЄС в 2005-2008 роках / Держкомстат України. – Головне управління статистики у Донецькій області: Д 2009.– 66 с.

### РЕЗЮМЕ

У статті представлені основні причини розвитку негативних процесів в усіх складових зовнішньоекономічних зв'язків, як на рівні підприємств промислового комплексу, так і на рівні регіону.

Ключові слова: Зовнішньоекономічна діяльність, підприємницькі структури, товарний ринок, зовнішня торгівля

### РЕЗЮМЕ

В статье представлены основные причины развития негативных процессов во всех составляющих внешнеэкономических связей, как на уровне предприятий промышленного комплекса, так и на уровне региона.

Ключевые слова: Внешнеэкономическая деятельность, предпринимательские структуры, товарный рынок, внешняя торговля

### SUMMARY

The article presents the main causes of negative processes in all components of foreign economic relations, both at the enterprise level of industrial complex, and at the regional level.

Keywords: Foreign trade, business structure, product market, foreign trade

## РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ.

Гончар В.В., к.э.н., доцент кафедры «Экономики предприятий» ПГТУ

Калинин А.В., аспирант, ассистент кафедры «Экономики предприятий» ПГТУ<sup>1</sup>

На протяжении всей истории рыночных отношений существенное значение имеет интеграция предприятий, как одно из главных стратегических приемов. Прочность конкурентной позиции компании прямо зависит от структуры и интегрированности ее капитала. Фирмы стремятся к созданию конкурентных преимуществ с целью получения экономической прибыли. Это особо четко видно на примере украинской металлургической отрасли. Решение новых игроков о вступлении в отрасль, равно как и решения компаний, обороняющих свои позиции, зависят от того, насколько стратегия фирмы обеспечена ресурсами, в первую очередь финансовыми. Также это может служить толчком к различным видам стратегий развития или же в виде оборонительной к слиянию с равными или более сильными конкурентами в мощные вертикально интегрированные структуры.

**Анализ последних исследований и публикаций:** Исследованием данной проблемы занимались такие известные экономисты как Г. Филипс, Дж. А. Бэндер, Т.Р. Льюис, К.Р. Харви, Дж. Р. Грэм, М. Бейкер, Дж., Гальчинский А..

**Выделения нерешенной проблемы:** Насколько эффективной будет концентрация украинских металлургических компаний на основе вертикальной интеграции.

**Цель научной статьи:** Определение оптимальной стратегии вертикальной интеграции для предприятий металлургического комплекса Украины.

**Результаты исследования:** Особенностью экономического процесса в Украине является то, что собственные средства металлургических предприятий надолго останутся основным источником финансирования их деятельности. Сложилась ситуация, когда собственных ресурсов для развития предприятия недостаточно, а привлечение заемных ограничено высокой степенью риска вложений в производственную деятельность. Объем привлечения инвестиций в различные регионы Украины зависит от состояния инвестиционного климата, последовательности проведения рыночных реформ, уровня развития экономического потенциала, динамики преобразования производственной, финансовой и деловой инфраструктур, интенсивности использования природных ресурсов.

Металлургия Украины — базовая отрасль народного хозяйства Украины, обеспечивает более 25 % промышленного производства государства (в среднем более 100 млрд. гривен в год), дает около 40 % валютных поступлений в Украину и более 10 % поступлений в государственный бюджет Украины [1]. Роль метпредприятий в народном хозяйстве страны за последние годы показана в табл. 1.

Таблица 1

Роль метпредприятий в народном хозяйстве страны

Показатель	Значение
Доля в промышленном производстве государства	25%
Доля валютных поступлений	35-40%
Доля в ВВП Украины	27%
Доля поступлений в государственный бюджет	10%
Доля метпредприятий в структуре экономики Донецкой области	более 50%
количество занятых на предприятиях	500 тыс.чел

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

Украина является одним из лидеров стран-производителей черных металлов в мире и занимает 7 место по объему производства стали и 3 место — по объему экспорта металлопродукции. Часть продукции, производимая металлургическими предприятиями, составляет 30 % в общем промышленном производстве и составляет 42 % от общих объемов экспорта Украины. Свыше 80 % металлопродукции экспортируется в страны Европы, Азии, Ближнего Востока, Южной Америки.

События на мировом рынке металла привели к дальнейшим изменениям в производственно-технологической структуре отрасли. Обозначилась поляризация двух основных направлений развития металлургии – с ориентацией на микро – и макрорынки, дополняемых системой торгово-сервисных организаций. Стратегия развития крупных корпораций позволила им выйти за пределы емкости традиционных рынков. В странах со стабильными рынками сбыта возникли условия для успешного развития металлургических предприятий, в частности высокоэффективных мини-заводов, удовлетворяющих местный спрос. Начало XXI века отмечено завершением создания новых производителей металла с высоким уровнем концентрации производства (Южная Корея, Китай), ориентированных на внешние источники сырья и рынки сбыта продукции, а также массовым развитием мини-заводов на базе местных ресурсов первичного и вторичного сырья.[2].

Главные рынки сбыта уже распределены между крупнейшими поставщиками, однако сейчас формируются новые – это в первую очередь азиатские страны и ближний Восток, на рынках которых Западные лидеры вынуждены остро конкурировать с производителями из СНГ, Китая и Индии. [3]

Главными конкурентными преимуществами на данном рынке являются цена и качество, поэтому ведущие игроки вкладывают значительные средства в техническое перевооружение предприятий и вертикальную интеграцию.

В целом рынок обладает высокими входными барьерами и появление новых конкурентов маловероятно. Важной тенденцией в развитии территориальной организации черной металлургии становится в последние годы установление все более тесных производственно-организационных связей металлургических предприятий с их клиентами, далеко идущая координация в планировании производства и сбыта, предусматривающая поставку не просто материалов, а продукции соответствующих типоразмеров на основе индивидуального заказа.

Для того, чтобы выдерживать конкуренцию не внешних рынках украинским металлургическим нужна четкая финансовая стратегия. Стратегией финансового управления называют систему решений и намеченных направлений деятельности, рассчитанных на долгосрочную перспективу и предусматривающих достижение поставленных целей и финансовых задач по обеспечению оптимальной и стабильной работы хозяйственной структуры исходя из сложившейся действительности и планируемых результатов.

Для расчета общего положения предприятия построим матрицу профиля, в которой рассчитаем итоговый результат анализа.

Для наглядности происходящих процессов, сделаем экономическую диагностику на основе SNW и PEST анализа металлургических предприятий, не входящие в крупные интегрированные структуры – ОАО «ММК им. Ильича» и ОАО «Запорожсталь».

При SNW-анализе оценивается состояние внутренней среды предприятия по ряду позиций. Каждая позиция получает одну из трех оценок: сильная (Strength); нейтральная (Neutral); слабая (Weakness).

В отличие от анализа слабых и сильных сторон по матрице SWOT-анализ, SNW – анализ так же предлагает среднерыночное состояние (N). Основная причина добавления нейтральной стороны является, то что «зачастую для победы в конкурентной борьбе может оказаться достаточным состояние, когда данная конкретная организация относительно всех своих конкурентов по всем кроме одной ключевым позициям находится в состоянии N, и только по одному в состоянии S». В таблице 2 представлена общая матрица SNW – анализа для этих предприятий.

Как видно из данной матрицы у предприятий отсутствуют отметки в поле «S», что свидетельствует о необходимости принятия дополнительных мер по предотвращению снижения конкурентоспособности предприятия. Главной проблемой является отсутствие вертикально интегрированной структуры, которая бы снизила зависимость от поставщиков сырья. Также можно рассмотреть более подробный SNW анализ по основным составляющим. (таблица 3)

Таблица.2

Общая матрица SNW – анализа для ОАО «ММК им. Ильича» и ОАО «Запорожсталь»

Наименование стратегической позиции	Качественная оценка позиции		
	Сильная (S)	Нейтральная (N)	Слабая (W)
Стратегия организации		+	
Бизнес-стратегии			+
Оргструктура			+
Финансы		+	
Продукт как конкурентоспособность			+
Структура затрат			+
Дистрибуция как система реализации продукции		+	
Информационная технология		+	
Инновации как способ к реализации на рынке продуктов		+	
Дополнительные стратегические позиции (с учетом специфики организации)		+	

Таблица 3

SNW анализ финансовой среда

Составляющие внутренней среды	Оценка		
	S	N	W
<b>Финансы</b>			
1. Ликвидность/ платежеспособность		+	
2. Рентабельность		+	
3. Оборачиваемость		+	
4. Финансовая устойчивость		+	
5. Наличие обоснованного финансового бюджета		+	
6. Наличие внешних источников финансирования		+	
7. Репутация организации как заемщика в финансовых кругах		+	
8. Возможность размещения свободных финансовых средств		+	

Из данного анализа следует отметить, что у комбината им. Ильича наиболее сильно развит фактор кадров. Однако такие важные факторы как финансовый и производственные не являются сильными. Следовательно для предприятия важно рассматривать пути повышения эффективности использования производственных ресурсов. Совершенствовать финансовую структуру, а также рассматривать различные попытки привлечения дополнительного капитала.

Позиции украинских производителей, в т.ч. и исследуемых предприятий, могут быть восстановлены при улучшении качества продукции и снижении ее себестоимости, а этого можно добиться лишь техническим перевооружением производства. На это потребуются много миллиардные инвестиции, однако это позволит сохранить и усилить позиции национальных производителей металлопродукции.

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

Следовательно, основной задачей для данных предприятий является поиск финансовых средств. Оно может рассчитывать на государственную поддержку, также коммерческие кредиты, использование своих резервных фондов, однако этого будет недостаточно, следовательно, придется продавать непрофильные активы, находящиеся на балансе предприятия, и входить в тесную кооперацию, а возможно и сливаться с другими производителями Украины или других стран.

Таблица 4

*Четырехпольная матрица PEST – анализа*

Политика	Экономика
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Принятие нормативных актов, имеющих обратную силу</li> <li>• Монополизм основных игроков сырья</li> <li>• Ориентация на рыночное регулирование экономики</li> <li>• Снижение стабильности в обществе</li> <li>• Проявление в органах государственной власти лобби от различных политических групп</li> <li>• Либерализация внешнеэкономического сотрудничества</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Угроза высоких темпов инфляции. Эмиссия денежная</li> <li>• Рост курса доллара</li> <li>• Дефицит государственного бюджета</li> <li>• Изменение структуры государственных расходов</li> <li>• Спад производства</li> <li>• Рост безработицы</li> <li>• Изменение системы налогообложения</li> </ul>
Социум	Технология
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Активность ( в т.ч. деловая) населения</li> <li>• Снижение (увеличение) уровня образования</li> <li>• Рост уровня образования</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• НТП в сфере производства</li> </ul>

Таблица 5

Анализ влияния факторов

Группы факторов	Вероятность события или проявления фактора	Важность фактора или события	Влияние на компанию
Политические	высокая	0,4	4
Экономические	высокая	0,3	5
Социальные	низкая	0,1	4
Технологические	низкая	0,2	5

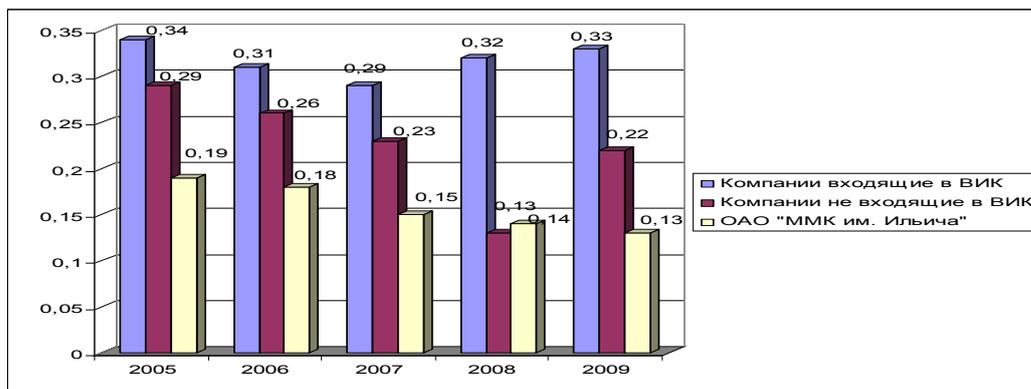


Рис. 1. Отношение прибыли предприятий входящих

Из данного графика видно, что предприятия не имеющие своей сырьевой базы, или мощной финансовой поддержки ( на примере ОАО «ММК им. Ильича» или ОАО «Запорожсталь»), с каждым последующим годом оказывают все меньшее влияние на отрасль в целом. Это приводит к выводу о необходимости их дальнейшего продвижения, а это невозможно без надежных каналов поставки сырья и значительных инвестиционных возможностей. Поэтому можно утверждать что данными компаниями может быть реализована или широкая программа по привлечению капитала инвесторов ( в т.ч. через IPO) или они вынуждены сливаться с более сильными отраслевыми игроками. Поэтому, чтобы успешно противостоять динамичной конкуренции иностранных транснациональных компаний, Украине необходимо создавать свои крупные корпорации, ориентированные на деятельность на мировом рынке металлов, и появление вертикально интегрированных промышленно-финансовых структур — необходимый этап в становлении отечественных ТНК. Существует ряд вопросов на которые компании следовало бы ответить если онка решается на процедуру слияния:

Слияния и поглощения часто представляют собой оптимальное стратегическое решение, особенно в тех ситуациях, когда союзы и партнерства не позволяют компании получить желаемые ресурсы и возможности. Отношения собственности надежнее, чем отношения партнерства, поэтому слияние и поглощение дают возможность достичь высокой степени интеграции объединяющихся компаний.[4]

Слияние с другой компанией, в том числе конкурентной, или ее поглощение может значительно укрепить рыночную позицию компании и открыть новые возможности достижения конкурентных преимуществ. Объединившись, компании укрепляют технологическое преимущество, расширяют и совершенствуют конкурентные возможности, расширяют ассортимент товаров и услуг, в том числе за счет создания новых, осваивают новые регионы, укрепляют финансовое положение, что позволяет инвестировать дополнительные средства в НИОКР, расширяют производственные мощности, осваивают новые регионы. Более того, объединение деятельности часто приводит к значительному снижению издержек, так что прежняя компания с высоким уровнем затрат становится конкурентоспособной со средним или низким уровнем издержек.

Интеграция в крупные вертикально – интегрированные компании может дать отечественным метпредприятиям следующие преимущества:

- обеспечение контролируемыми источниками сырьевого обеспечения;
- стремление металлургических компаний к контролю над рынками сбыта конечной продукции;
- возможность экономии на масштабах производства благодаря концентрации капитала и производства, единой инфраструктуре и возможности маневра капиталом, мощностями, потоками сырья и продукции;
- необходимость создания эффективно управляемой организации производства и сбыта готовой продукции, обусловленная природными, технологическими и экономическими факторами;
- содействие интеграции вертикально структурированных компаний в мировой рынок и обеспечение конкурентоспособности таких структур на мировом рынке металлов. [5]

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

Тем не менее, слияния и поглощения не всегда приводят к ожидаемому результату, иногда вследствие изначально завышенных ожиданий, а иногда из-за непредвиденных трудностей, полностью предусмотреть которые заранее невозможно. Объединение деятельности двух компаний, особенно крупных и с разнообразными видами деятельности, часто вызывает различные проблемы интеграции, в том числе жесточайшее сопротивление работников и конфликты из-за несовместимости стилей управления и корпоративной культуры. Достижение предполагаемого снижения издержек, получение необходимой информации и навыков, расширение конкурентных возможностей может оказаться не таким быстрым делом, как ожидалось, или, что еще хуже, не осуществиться вообще.

**Выводы:** Была выполнена экономическая диагностика основных предприятий отрасли, которые не имели собственной сырьевой базы. Ее результаты показали, что влияние данных предприятий на ситуацию в отрасли падает, и происходит потеря ими конкурентных преимуществ. Интерес выбранной темы обуславливается и тем, что в исследованиях, посвященных проблеме формирования стратегий финансирования, не достигнуто универсального понимания данного явления, не выявлены до конца характерные особенности моделей интеграции бизнес-структур и не даны оценки их эффективности. Из этого следует то, что пути интеграции украинских металлургических предприятий в вертикально – интегрированные холдинги является на сегодня наиболее оптимальным выбором для укрепления их позиций как на национальном так и на международных рынках.

### РЕЗЮМЕ:

Основой для разработки стратегий финансирования с проведением комплексного анализа конкурентоспособности предприятий отрасли. У роботі була проведена економічна діагностика, що включає SNW і PEST аналіз. Були зроблені висновки, що для підприємств, які не володіють власною ресурсною базою найбільш оптимальним є варіант злиття у вертикально, – інтегровані холдинги, що дозволить зберегти їх профіль діяльності і підвищить їх фінансові показники.

Ключові слова: економічна діагностика, вертикальна інтеграція, стратегія фінансування, конкурентоспроможність.

### РЕЗЮМЕ:

Основой для разработки стратегий финансирования является проведение комплексного анализа конкурентоспособности предприятий отрасли. В работе была проведена экономическая диагностика, включающая в себя SNW и PEST анализа. Были сделаны выводы, что для предприятий, которые не обладают собственной ресурсной базой наиболее оптимальным является вариант слияния в вертикально – интегрированные холдинги, что позволит сохранить их профиль деятельности и повысит их финансовые показатели.

Ключевые слова: экономическая диагностика, вертикальная интеграция, стратегия финансирования, конкурентоспособность.

### SUMMARY:

The basis for the development of financing strategies is to conduct a comprehensive analysis of industry competitiveness. The paper was carried out economic diagnostics, which includes SNW and PEST analysis. The conclusions were made that, for businesses that do not have its own resource base, the best option is to merge into a vertically - integrated holdings, which will keep their profile of activities and improve their financial performance.

Keywords: economic diagnostics, vertical integration, strategy of financing, competitiveness.

## СОВРЕМЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ УКРАИНЫ В ЕВРО-АЗИАТСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО.

**Грузан А.В.**, старший преподаватель Донецкого университета экономики и права, аспирант

Украина, получив независимость после распада Советского Союза, столкнулась с необходимостью самостоятельно строить отношения с другими странами мирового сообщества и, кроме того, искать новые пути сотрудничества с бывшими постсоветскими государствами. При этом возникший ряд проблем, связанных с разрушением налаженной системы. С самого начала политической независимости Украины было очевидно, что она не может ни справиться с этими проблемами поодиночке, ни находиться в изоляции от других стран. Именно в то время (1991-1992гг.) возникшая острая необходимость определения основных направлений международного сотрудничества Украины. Сформировалась интеграционная стратегия, которая имеет дуалистический характер, и обусловленная теми или другими историческими приоритетами страны. В целом, ее можно свести до двух ключевых векторов: евразийский, что припускает отношения со СНГ и Россией, и европейский, направленный на сотрудничество со странами, как Восточной Европы, так и ЕС.

В целом на момент получения Украиной независимости вопроса выбора оптимальных направлений развития ее внешнеэкономического отношения было очень актуальным, и дискуссии по этому поводу проводятся и сегодня.

Факторы, которые характеризуют состояние развития экономики страны и при этом, что влияют на выбор интеграционной стратегии можно представить как:

1. Результирующие факторы, которые отбивают положение в экономике вследствие объективных причин:
  - динамизм экономики страны;
  - эффективность промышленного производства;
  - общее состояние ресурсного обеспечения и инфраструктуры.
2. Факторы субъективного характера ( фактора-предпосылки):
  - состояние человеческих ресурсов;
  - роль государства;
  - готовность к стимулированию торговой деятельности;
  - политика государства относительно нововведений;
  - социально-политическое состояние в обществе.
3. Факторы, которые относятся до обеих групп:
  - динамизм рынка, включая уровень деловой активности и т.д.;
  - развитие финансовой системы.

При анализе возможных альтернатив интеграционных отношений Украины за данными факторами, в зависимости от того, какой критерий положить в основу выбора, оптимальным оказывается или вариант, направленный на углубление и повышение эффективности сотрудничества со странами СНГ (с точки зрения существующих для этого предпосылок и возможности практической реализации такого пути), или направление интеграции в сторону европейских стран (из позиции глобальных целей Украины и преимуществ, которые в перспективе она могла бы получить от членства в ЕС).

Но если развитие отношений с ЕС есть довольно проблематичным и интеграция Украины в это объединение может рассматриваться лишь в отдаленной перспективе, то первое направление экономической интеграции есть абсолютно реальным и реализуется практически путем членства Украины в СНГ, ОЧЭС и ГУАМ. Ключевая роль в развитии Черноморского региона должна быть отведена экономическому сектору. При этом первоочередными задачами есть создание единых или взаимозависимых транспортных, коммуникационных и энергетических систем, которые в свою очередь, прибавят динамики сотрудничеству в сфере промышленного развития, торговли, туризма, экологии, ускорит интеграционные процессы в регионе.

Как показал опрос трудоспособного населения Украины в 2006 году, более 60% за то, чтобы Украине остаться в СНГ (рис. 35)