

Механизмом реализации вышеуказанных мероприятий могут выступать целевые субсидии. Их результатом являются производство фирмой конкурентоспособной продукции, возможность изучения новых зарубежных рынков сбыта, предоставление финансовых гарантий при осуществлении внешнеэкономических операций.

Субсидии могут реализовываться в двух формах.

Первая форма – постоянные действующие программы поддержки, которые оказывают содействие предприятиям в поиске новых зарубежных партнеров (программа поддержки малых и средних предприятий ВЭД, действующая в земле Бранденбург (Германия). Предусматривается организация поездок руководителей местных предприятий зарубеж, организация выставок, поддержка в вопросах сертификации продукции, предоставление информации о возможных иностранных партнерах), а также помощь при финансовом страховании внешнеэкономических операций. Как пример – «Банк Развития» Республики Бавария (Германия), обеспечивающий выполнение договорных обязательств импортера перед экспортером (местное предприятие).

Вторая форма – временные субсидии, направленные на поддержку вновь создаваемых фирм, намеренных создавать продукцию с высоким уровнем конкурентоспособности на зарубежных рынках. Эти программы не оказывают прямого влияния на повышение заработной платы или прибыли, но вследствие роста конкурентоспособности продукции может вырасти региональный экспорт, и как следствие – региональные доходы и занятость. Примером может служить целевые субсидии правительства земли Нижняя Саксония (Германия), где на поддержку фирм, занимающихся биотехнологиями, ежегодно выделяется в среднем 1 миллион евро.

Как результат: функционируют 230 предприятий с высоким экспортным потенциалом, обеспечивающие более 10 тысяч рабочих мест.

Источники и литература

1. Михеева Н. Н. Региональная экономика и управление. Учебное пособие для вузов. – Хабаровск: Изд-во РИО-ТИП, 2000;
2. Сайты Интернет

Шаронов В. РАЗВИТИЕ СЭЗ И ТПР В ДОНЕЦКОМ РЕГИОНЕ

Донецкий регион, как один из самых промышленно развитых в Украине, представляет особый интерес с точки зрения решения проблем привлечения инвестиций. С середины 90-х годов, несмотря на то, что в Донецкой области был накоплен колоссальный производственный потенциал в добывающих и других отраслях, наращивание ресурсов стало невозможным и нецелесообразным. Начиная с 1991 года область ежегодно теряла от 7 до 17 процентов объемов производства. Рынок диктовал свои условия: сокращались масштабы добычи угля, производства металла, машиностроительной и другой продукции. С остановкой производств возникла безработица. Главные причины – техническая и технологическая отсталость, нарастающий дефицит энергоресурсов, гипертрофированная структура экономики, в которой топливно-энергетический и металлургический комплексы занимают 78 процентов. Чтобы переломить естественный ход процессов деградации производительных сил, необходимо было выработать новую стратегию, которая позволила бы перейти на качественно новый уровень развития.

Особую роль в этом сыграла реализация Программы социально-экономического развития Донецкой области на 1998–2000 годы, которая предусматривала создание благоприятных условий инвестирования для отдельных территорий.

Инвестиционная стратегия региона, предложенная Донецкой облгосадминистрацией, нашла свое отражение сначала в Указе Президента Украины «О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области», а затем и в одноименном Законе, одобренном Верховной Радой Украины в декабре 1998 года. Создание в регионе специальных экономических зон и территорий приоритетного развития поддержал Президент Украины Л.Кучма. Его поддержка стала определяющим фактором в возникновении СЭЗ в Донбассе. Их две – специальная экономическая зона «Донецк» – это технопарк, на базе которого осуществляется развитие новых высокотехнологичных производств для выпуска товаров на экспорт и внутренний рынок. И – СЭЗ «Азов» в Мариуполе, ее функциональное назначение – перевалка транзитных грузов и производство товаров на экспорт.

Специальные экономические зоны и специальный режим инвестирования – это точечный механизм стабилизации социально-экономической ситуации на тех или иных территориях. Кроме того, они способны оказывать стабилизирующее влияние и на соседние регионы. Так, в Донецкой области в реализации проектов принимают участие в качестве поставщиков и подрядчиков 2,5 тыс. предприятий Украины.

С введением Закона Украины «О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области» среднегодовой объем иностранных инвестиций в экономику области в 4 раза превысил показатели всех предыдущих лет. Это одновременно способствовало росту активности отечественных инвесторов.

За три года функционирования специального режима инвестиционной деятельности в Донецкой области портфель прямых инвестиций (или общая стоимость одобренных проектов) превысил 1 млрд.долл.США, а точнее, составил 1 млрд. 63 млн.дол., или 5,8 млрд.грн. Не менее важно, что все проекты связаны с полной или частичной модернизацией 49 действующих предприятий и созданием 56 новых производств.

Что же касается Донецкой области, то достигнутый в регионе прирост промышленного производства почти на 60 проц. обеспечен за счет выпуска продукции в рамках закона о СЭЗ. Многие предприятия обрели второе дыхание и полученную прибыль реинвестируют в свое развитие. Кроме решения экономических проблем, немаловажен социальный аспект. Так вот предприятия, реализующие инвестиционные проекты характеризуются социальной стабильностью. Заработная плата на них вдвое выше среднеобластной.

Исходя из опыта Донбасса, можно сделать вывод о перспективности использования СЭЗ и ТПР в качестве инструмента

развития региона, как в целом по стране, так и в АР Крым в частности.

Источники и литература

1. <http://donbass-gateway.com.ua>
2. Андрей Ключев: Мы стали привлекательными для инвесторов. «День», 07.08.02
3. <http://www.for-ua.com>

Шевцова Е.А.

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ВЭД) ПРЕДПРИЯТИЯ, КАК ИНСТРУМЕНТ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Основная масса успешно работающих отечественных предприятий является экспортноориентированными. И каждое из них стремится войти в международные технологические цепочки изготовления продукции, для того чтобы ослабить жесткость конкуренции между производителями на рынок сбыта. В эпоху глобализации мирохозяйственных связей менеджмент предприятий вынужден строить свою стратегию поведения на основе бизнес-планирования. Основная цель бизнес-плана – достижение разумного и выполнимого компромисса между тем, что фирма хочет и что может сделать.

В структуре экспорта Харьковской области преобладает продукция машиностроения и металлообработки (> 36%); пищевая продукция (> 15%); продукция химических предприятий (> 15%).

Однако, только одна треть предприятий разрабатывает бизнес-планы, основы корпоративного управления. Логика и успехи во ВЭД неразрывно связаны с ответами на вопросы: где находится фирма, куда она движется, и какие инструменты нужно задействовать, чтобы достичь поставленных целей. Но для этого во ВЭД предприятий, необходимо пройти как минимум три этапа в бизнес-планировании: анализ, оценка целей и ресурсов и составление собственно стратегического плана.

Для реализации экспортно-импортных операций во ВЭД предприятий региона можно использовать идеи, изложенные в работе Захарченко В.И. „Менеджмент во внешнеэкономической деятельности”, Харьков: ООО „Одиссей”, 2003. – С. 168-224. Очевидно начинать анализ надо с внешней сферы, в которой действует фирма (предприятие). К внешней сфере относятся: рынок, перспектива, логистика, конкуренты и потребители. Цель такого анализа – определение сильной и слабой стороны субъекта рынка, выявить те сферы, где еще не достигнуты успехи. Опыт западных фирм показывает, что при регулярном проведении анализа (не реже 2 раз в год) успех, как правило, гарантирован.

К внутренней среде относятся: маркетинг, менеджмент, финансы, производство и персонал. Ключевыми являются план маркетинга и план управления бизнесом. Предугадать потребности мирового рынка пройти жесткую конкурентную борьбу поможет период планирования бизнеса (долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные планы). В практике планирования ВЭД приводятся различные временные периоды. Так в книге Дроздовой Г.М. „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства”. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 172с. период долгосрочного планирования составляет до 25 лет, среднесрочного – до 5 лет и краткосрочного до 2 лет. Обычно план на предприятиях (фирмах) разрабатывают на 3 года с детальной проработкой первого года и укрупненным прогнозом на последующие 2 года, хотя план может быть составлен и на 5 лет, и на 1 год.

Чаще всего технология разработки бизнес-плана на предприятии выглядит в виде схемы, приведенной на Рисунке.



Рисунок. Главные составляющие бизнес-плана

В разработке и реализации бизнес-плана ВЭД заинтересованы менеджеры, собственники и инвесторы. Традиционно бизнес-план разрабатывается для банков-инвесторов. Так, большинство западных банков требуют обязательного представления бизнес-плана для получения кредита.

Для менеджеров, собственников и инвесторов есть общие выгоды составления и реализации бизнес-плана, которые можно свести к следующему: оценка возможностей фирмы или проекта; установление целей деятельности фирмы и бюджетов; определение требуемого количества финансовых средств; уяснение иерархии целей (идей); создание команды; практика в проведении анализа и презентации; помощь в получении денег; оценка ликвидности и риска; оценка качества управления.

Качество управления зачастую является более важным фактором гарантии кредитов, чем активы фирмы. Часто не только содержание плана, но и то, как он оформлен и представлен может иметь значение при принятии решения о выделении денег.

Для получения кредита, а тем более западного, необходимо следующее: показать, что шансы возврата денег (окупаемости инвестиций) очень велики; внушить доверие, что ваша команда эффективна; показать, что имеется хороший рынок сбыта для вашей продукции или услуг. Чтобы достигнуть этих целей, важно сообщить инвестору что-то интригующее о перспективах вашего бизнеса. Составляя свой бизнес-план, следует исходить из реалий, что кредиторам представляется много аналогичных планов, и что следует сразу захватить внимание кредитора, заставить его внимательно просмотреть