

Для повышения конкурентоспособности предприятий трикотажной отрасли следует сосредоточить внимание на следующем.

Во-первых, выбор конкурентной стратегии развития может базироваться на стратегии оптимальных затрат, это позволит уменьшить затраты и увеличить прибыль предприятий, а также предоставит возможность продавать свою продукцию по ценам ниже, чем конкуренты. Характерные признаки эффективной конкурентной стратегии рынка — прежде всего, своевременный и правильный выбор освоения новых стратегических зон хозяйствования, расширение рынков сбыта трикотажной продукции, увеличение продаж и т.д.

Во-вторых, производительность работы в значительной мере зависит от достижения внутрифирменной синергии, поскольку это создает дополнительный потенциал для организации.

В-третьих, реформирование системы мотивации и управления персоналом предусматривает создание новой системы поощрений для работников, а также пересмотр существующей системы управления.

Кроме того, необходимо освоить новые виды продукции, а по возможности переход на альтернативные источники сырья.

Система информационного обеспечения может базироваться на принципах оперативности и достоверности, которая даст возможность своевременно реагировать на изменения во внутреннем и внешнем окружении.

Анализ конкурентоспособности трикотажных фабрик Украины показал, что уровень загрузки производственных мощностей недостаточный даже при использовании давальческого сырья.

Для поддержки конкурентных преимуществ трикотажных предприятий целесообразно постоянно обновлять производственные мощности, проводить активную инновационную политику относительно внедрения новых технологий.

Таким образом, приведенные факты свидетельствуют, что повысить конкурентоспособность украинских трикотажных предприятий на мировых рынках могут лишь настойчивая, грамотная, высокопрофессиональная работа, коренная реорганизация системы управления организацией с учетом новых рыночных ориентиров, своевременная правильно выбранная конкурентная стратегия предприятия и юридическая поддержка государства.

Р.Б. Сывак
ТАНХ (Тернополь)

ОСОБЕННОСТИ ВХОЖДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРАН СНГ В ЕВРОПЕЙСКИЕ СИСТЕМЫ

Мировая экономика конца XX в. ознаменовалась созданием транснациональных корпораций, которые своей мощью поставили под угрозу национальные экономики, особенно экономики постсоциалистических стран. Товаропроизводители этого региона, проведя технологическую ре-

организацию, не успели внедрить прогрессивные технологии управления и, утратив позиции на внешних рынках, не овладели рыночным потенциалом для создания собственных транснациональных объединений.

Предприятия стран СНГ сегодня стоят перед выбором: довольствоваться сегментами внутренних рынков и пассивно ожидать прихода ТНК или искать пути интеграции в европейские системы. Что касается европейских стран СНГ, то их геополитическое положение не оставляет им права выбора: входить или не входить в европейские системы. Вопрос ставится иначе: попадут ли их предприятия под влияние этих систем или войдут в них равноправными участниками, получают возможность изготавливать продукцию для мировых рынков и распоряжаться частью мировых ресурсов.

Для выявления специфических условий такой интеграции важно охарактеризовать особенности европейских систем.

Европейские системы объединяют субъекты хозяйственной деятельности, особенностями которых являются: различные формы собственности, различия в характере и целях функционирования, различия в производственной мощности и потребляемых ресурсах, рассредоточенность технических средств и трудовых ресурсов на большой территории, зависимость результатов деятельности от большого числа внешних факторов и смежных субъектов логистических систем.

Интеграционная политика Евросоюза предусматривает создание общеевропейской системы товаропродвижения, в которую должны войти транспортные системы, система распределительных центров, система информационного обеспечения. Такая европейская инфраструктура призвана улучшить логистический сервис и экологию, сократить издержки за счет снятия таможенных, налоговых, тарифных и других барьеров, формирования региональных грузопотоков.

Движущими факторами создания европейских систем являются выявление конкурентного потенциала, поиск дешевых ресурсов и расширение рынков сбыта для европейских товаров. Кроме того, в рамках таких систем могут решаться задачи формирования производственных альянсов предприятий, расположенных в разных регионах, способных создавать эффективные дистрибьюторские сети, тем самым создавая альтернативу ТНК, большинство которых имеют неевропейские корни.

Стоит отметить, в научных кругах менеджмента все чаще звучит гипотеза, что партнерство и сотрудничество компаний, а не конкуренция, являются залогом успеха и ключевым инструментом развития экономических систем.

Следует обратить особое внимание на европейские транспортные коммуникации. В последнее время Евросоюз тратит огромные усилия и ресурсы на переориентацию транспортных магистралей в сторону так называемого внешнего кольца, т.е. достижения равновесия в транспортном обеспечении центральноевропейских стран и стран "периферии" Евросоюза. Этот факт заслуживает особого внимания еще и потому, что до сих пор существуют двойные стандарты в области международных

транспортных отношений. К примеру, страны СНГ при железнодорожных перевозках руководствуются Соглашением о международном грузовом сообщении, в то время как в Евросоюзе действуют правила Женевской конвенции. Такое разногласие существенно влияет на логистический сервис и является одной из первоочередных задач при интеграции в европейские системы.

На наш взгляд, прежде чем рассматривать возможность участия в европейских системах, следует создать конкурентоспособные региональные системы. Поскольку многочисленные соглашения в рамках СНГ оказались малоэффективными и их положения в основном носят декларативный характер, целесообразно создавать логистические системы на хозяйственном уровне, закладывая в них потенциал будущих элементов европейских систем. Такие образования позволят преодолеть внутрилогистические разногласия и уверенно чувствовать себя в европейском экономическом пространстве.

Предпосылки создания таких систем должны базироваться на государственной поддержке развития международных и трансконтинентальных транспортных коридоров, создания комплекса распределительных логистических центров, присоединения к европейским транспортным соглашениям.

И.Б. Тимошенко
БГЭУ (Минск)

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛОРУССКИХ ТОВАРОВ НА РЫНКЕ ЕВРОСОЮЗА

В условиях расширения Европейского союза Республике Беларусь предстоит выработать новые подходы в области внешнеторговых отношений со странами ЕС.

В общем объеме экспорта Республики Беларусь страны ЕС занимают до 18 % , в условиях расширения ЕС объем экспорта республики в страны ЕС поднимется до текущей отметки в размере 34 % и затронет очень существенную часть белорусского экспорта.

Традиционно белорусский экспорт в страны Европы ассоциируется с такими общепризнанными товарами, как калийные и азотные удобрения, продукция нефтепереработки и нефтехимии, тракторы, текстильные изделия из льна, продукция деревообработки, сельскохозяйственная продукция и многое другое.

Существенной проблемой для белорусского экспорта остается установление антидемпинговых пошлин в отношении товаров, происходящих из Республики Беларусь.

Для осуществления экспортных поставок продовольственных товаров в ЕС существуют конкретные требования. В первую очередь, это касается проведения сертификации действующих производств по стандартам ЕС. В целях организации экспорта белорусских продуктов пита-