

компании. Тем самым достигаются формирование новых ценностей и более эффективное использование и перераспределение капитала и других ресурсов предприятия.

Одной из главных целей для большинства предприятий, осуществляющих производственную деятельность в условиях рыночной экономики, является создание условий для долговременного производства и сбыта продукции и получение максимума прибыли в течение длительного периода устойчивой работы. Достижение запланированной цели для предприятия обеспечивается методами эффективного управления на основе стратегического планирования. Задача руководства при этом заключается в умелом использовании механизма адаптации, самоорганизации и устойчивого развития, включающего в себя обоснование и выбор перспективной стратегии, а затем постепенную реализацию и корректировку выбранной стратегии посредством стратегического планирования, выработки и реализации рациональных управленческих решений.

В заключение, следует сказать, что правильной стратегия будет только в том случае, если она увязывает будущее с настоящим, если в ней есть осмысление целей и путей их достижения. При этом при разработке, выборе и реализации стратегии важен здравый смысл. Именно здравый смысл может сыграть бесценную роль, предотвратив принятие, казалось бы, очевидного, но неправильного стратегического решения.

Список использованных источников:

1. Савельева Н.А. Стратегический менеджмент: учебник – Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 382 с.
2. Кукушкин С.Н. Планирование деятельности на 108 предприятии: учебник для вузов – М.: Издательство Юрайт, 2012. 350 с.
3. Глумков В.Н., Максимов М.М., Малышев Н.И. Стратегический менеджмент: Практикум. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 187 с.

ЭКСПОРТ КАК ФАКТОР ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСУДАРСТВ

*Рудницкий Д. Б.,
Витебск, Витебский государственный технологический университет*

В условиях глобализации мировой экономики возрастают объемы международной торговли, что приводит к усилению международной конкуренции. Для любой страны в этих условиях важно наращивать объемы экспорта. Это объясняется следующими факторами:

- 1) экспорт способствует росту ВВП страны и позволяет организациям создавать новые высокопроизводительные рабочие места, стимулируя занятость населения;

2) рост экспорта позволяет укрепить положение национальной валюты и способствует сбалансированному торговому балансу в государстве;

3) экспорт позволяет активизировать инвестиционный спрос и увеличить заказы в смежных отраслях;

4) экспортный сектор, чтобы конкурировать на внешних рынках, должен развивать и распространять инновационные технологии, заимствовать передовые научные разработки за рубежом.

Таким образом, экспорт товаров, работ и услуг оказывает влияние на конкурентоспособность национальной экономики. Это утверждение находит свое методологическое подтверждение в расчете показателя конкурентоспособности экономики страны.

В современной экономической литературе существует несколько подходов к оценке конкурентоспособности национальной экономики: 1) концепция Майкла Портера; 2) методология измерения конкурентоспособности Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР); 3) подход к определению конкурентоспособности Всемирного экономического форума (WEF); методика измерения страновой конкурентоспособности Международного института управленческого развития (IMD).

Майкл Портер выделяет четыре тесно связанных между собой фактора достижения конкурентоспособности страны, называемых ромбом конкурентоспособности:

1) развитую инфраструктуру: информационную, дорожную, финансовую, научную, а также качество человеческого капитала;

2) институциональные условия, в первую очередь правила, регулирующие условия ведения бизнеса и влияющие на экономику;

3) особенности внутреннего спроса, который влияет на набор товаров, производимых для потребления внутри страны, и влияет на объем инвестиций;

4) наличие в стране поддерживающих отраслей, которые, в свою очередь, влияют на возникновение производственных кластеров, определяющих специфику странового экспорта [1].

В методике ОЭСР национальная конкурентоспособность понимается в терминах конкурентоспособности товаров и услуг конкретной страны в сравнении с товарами других стран. Методика ОЭСР предполагает расчет двух основных параметров конкурентоспособности: импорта и экспорта.

Расчет конкурентоспособности по методике ОЭСР предполагает измерение относительной привлекательности товаров конкретной страны на внутреннем рынке и на рынке других стран. Конкурентоспособность страны по импорту определяется стоимостной привлекательностью внутренних товаров конкретной страны в сравнении с импортированными. В свою очередь, конкурентоспособность страны по экспорту рассчитывается как сравнение экспортной цены на товар с ценой товаров других экспортеров на всех рынках, на которых представлен товар конкретной страны [2].

Всемирный экономический форум ежегодно публикует отчет по конкурентоспособности экономик ряда стран, в котором конкурентоспособность измеряется на основе двух индексов: индекса глобальной конкурентоспособности (GCI) и индекса деловой конкурентоспособной активности (BCI).

Индекс глобальной конкурентоспособности составлен из 113 переменных, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития.

Все переменные объединены в 12 контрольных показателей, определяющих национальную конкурентоспособность: 1) качество институтов; 2) инфраструктура; 3) макроэкономическая стабильность; 4) здоровье и начальное образование; 5) высшее образование и профессиональная подготовка; 6) эффективность рынка товаров и услуг; 7) эффективность рынка труда; 8) развитость финансового рынка; 9) уровень технологического развития; 10) размер внутреннего рынка; 11) конкурентоспособность компаний; 12) инновационный потенциал [3].

Международный Институт управленческого развития для оценки глобальной конкурентоспособности стран использует четыре группы факторов, каждая из которых, в свою очередь, включает пять групп критериев: 1) экономическая среда (внутренняя экономика, внешняя торговля, иностранные инвестиции, уровень занятости, уровень цен); 2) эффективность правительства (государственные финансы, фискальная политика, институциональное устройство, бизнес-законодательство, общественное устройство); 3) эффективность бизнеса (производительность, рынок труда, финансы, практика управления); 4) инфраструктура (базовая инфраструктура, технологическая инфраструктура, научная инфраструктура, здоровье и окружающая среда, образование) [4].

Кроме представленных выше подходов существует методика оценки конкурентоспособности страны российского ученого, профессора Высшей школы экономики Е. Ясина. Он выделил четыре видовые группы конкурентоспособности: 1) внешнюю конкурентоспособность, 2) внутреннюю конкурентоспособность, 3) конкурентоспособность по ресурсам, 4) конкурентоспособность институтов [5].

Внешнюю конкурентоспособность Е. Ясин определяет, как способность экономики страны продавать товары и услуги на мировых рынках, наличие в структуре экспорта достаточного количества товаров и услуг, обеспечивающего устойчивость платежного баланса страны [5].

В рамках данной видовой группы можно выделить такой показатель конкурентоспособности национальной экономики как экспорт. Он позволяет определить спрос на производимые продукты на мировом рынке, а также способствует привлечению в страну денежной массы.

Таким образом, на основе анализа представленных подходов можно сделать вывод, что экспорт является важнейшим показателем оценки конкурентоспособности национальной экономики страны.

Список использованных источников:

1. Porter, Michael E. (1998), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press: New York.
2. OECD. 1997. *Industrial Competitiveness: Benchmarking Business Environments in the Global Economy*.
3. Kiel Institute for the World Economy. 2014. *A New Global Index of Infrastructure: Construction, Rankings and Applications*.
4. IMD. 2014. *IMD World Competitiveness Yearbook*.
5. Ясин, Е. Конкуренентоспособность и модернизация российской экономики / Е. Ясин // *Вопросы экономики*. – 2004. – № 7. – С. 4-32.

СОПРЯЖЕНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СФЕРЫ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ: ИНТЕРЕСЫ БЕЛАРУСИ

*Румянцев В. А.,
Минск, Институт экономики НАН Беларуси*

На момент распада СССР именно Беларусь была базой перегрузки товаров в страны Совета экономической взаимопомощи и Европейского союза. Система железнодорожных транспортных сообщений государств – участников Содружества Независимых Государств (далее – СНГ, Содружество) между собой, а также с третьими странами основывается на направлениях, которые сформировались еще в составе Советского Союза.

В настоящее время плотность дорожной сети общего пользования Беларуси составляет 419 км на 1000 кв. км территории и является одной из самых высоких среди стран – участниц СНГ. Протяженность международных автомобильных дорог стран – участниц Содружества, проходящих по территории Республики Беларусь, составляет 3900 км, в том числе 1600 км на маршрутах двух международных транспортных коридоров, определенных по международной классификации под номером II (Восток – Запад) и под номером IX (Север – Юг) с ответвлением IX В. Их участками являются автомобильная дорога М1/Е30, которая через Беларусь связывает Российскую Федерацию с Западной Европой, и М8/Е95, соединяющая Финляндию, Литву, Россию, Украину, Молдову, Румынию, Болгарию и Грецию. По территории Беларуси проходит участок водного пути международного значения Е40. Протяженность эксплуатируемых внутренних водных путей республики составляет около 1700 км, в т. ч. около 1030 км с гарантированными габаритами судовых ходов. [1]. РУП «Национальный аэропорт Минск» занимает преимущественное географическое расположение, так как находится на пересечении наиболее значительных авиалиний, связывающих Западную Европу и СНГ.