

References: 1. Kurylenko T. P. Problemy vyznachennia stavky dyskontuvannia [Problems of determining the discount rate] / T. P. Kurylenko, V. V. Khrustaliyova // Zbirnyk naukovykh prats "Teorii mikro-makroekonomiky" pry akademii munitsypalnoho upravlinnia. – 2009. – Vol. 32. – Pp. 43–51. 2. Diakonov K. M. Mekhanizm urakhuvannia vplyvu ryzykiv na otsinku finansovykh instrumentiv za dopomohoiu beta-koeffitsiienta [The mechanism of considering the risks impact on the measurement of financial instruments using the beta coefficient] / K. M. Diakonov, D. V. Oleksich // Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universitetu. – 2006. – Vol. 22. – Part 2. – Pp. 127 – 130. 3. Gray S. The public private partnership paradox [Electronic resource] / S. Gray, J. Hall // UQ Business School, University of Queensland, Australia. – Access mode : <http://ssrn.com/abstract=1582312> 4. Damodaran Online [Electronic resource] // Home page of A. Damodaran. – Access mode : <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/> 5. Discount Rate Principles for PPP Projects [Electronic resource] / Central PPP Unit. Ireland National Development Finance Agency, Dublin. – Access mode : <http://ppp.gov.ie/key-documents/guidance/central-guidance/> 6. Methodology for Quantitative Procurement Options Analysis, Discussion Paper [Electronic resource] // Partnerships British Columbia, Canada. – Access mode: <http://www.partnershipsbc.ca/files-4/documents/ProcurementOptionsAnalysisDiscussionPaperOctober142011.pdf> 7. National Public Private Partnership Guidelines: Discount Rate Methodology Guidance [Electronic resource] //Infrastructure Australia. – Access mode : http://www.infrastructureaustralia.gov.au/public_private/files/National_PPP_Guidelines_Vol_5Discount_Rate_Methodology_Guidance_Jan_09.pdf 8. Public Private Comparator (PPC) [Electronic resource] // PPP Knowledge Center. Netherlands Ministry of Finance, The Hague. – Access mode : <http://www.ppsbijhetriek.nl/dsresource?objectid=82485&type=org> 9. Public Private Partnership Manual [Electronic resource] // National Treasury PPP Unit. Pretoria, Republic of South Africa. – Access mode : <http://www.ppp.gov.za/Legal%20Aspects/PPP%20Manual/Module%2004.pdf> 10. The Green Book: Appraisal and Evaluation in Central Government

[Electronic resource] // HM Treasury, UK. – Access mode : http://www.hm-treasury.gov.uk/d/green_book_complete.pdf. 11. Dovidka pro vykonannia Planu upravlinnia derzhavnym borhom za I kvartal 2012 roku [Information of the Government Debt Management Plan for the first quarter of 2012] // Ministerstvo finansiv. – Access mode : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=338064&cat_id=255473 12. Rezultaty torhovoï sesii PFTS [Results of the PFTS trading session] [Electronic resource] // PFTS. – Access mode : http://www.pfts.com/p/uk/lastquote/?n_id=7955

Інформація про автора

Овсянникова Яна Олександрівна – аспірант кафедри банківської справи Київського національного університету імені Тараса Шевченка (03022, Україна, м. Київ, вул. Васильківська, 90а, e-mail: yasinya_@mail.ru).

Информация об авторе

Овсянникова Яна Александровна – аспірант кафедри банківського дела Київського національного університету імені Тараса Шевченка (03022, Україна, г. Київ, ул. Васильковская, 90а, e-mail: yasinya_@mail.ru).

Information about the author

I. Ovsiannykova – postgraduate student of Banking Department of Taras Shevchenko Kyiv National University (90a Vasylkivska St., 03022, Kyiv, Ukraine, e-mail: yasinya_@mail.ru).

*Рецензент
докт. екон. наук,
професор Гавкалова Н. Л.*

*Стаття надійшла до ред.
29.01.2013 р.*

ДО ПИТАННЯ КАТЕГОРІАЛЬНОГО ЗМІСТУ ТА СТРУКТУРИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.8:339.564

Шестакова О. А.

На основі застосування міждисциплінарного підходу виявлені ключові (родові) ознаки експортного потенціалу підприємства та розроблено структурно-логічну схему його формування. Доведено, що як наукове поняття експортний потенціал підприємства відображає інтегровану сукупність залучених до сфери експортної діяльності активів підприємства, які забезпечують реалізацію його цілей і місії на основі виробництва та реалізації товарів (послуг) на зовнішніх ринках. Обґрунтовано підхід до аналізу структури експортного потенціалу підприємства, що базується на виділенні основних функціональних агрегатів – виробничо-економічного, інвестиційно-інноваційного та організаційно-управлінського, а за ієрархічним принципом – основних (базисних), конкурентних і стратегічних активів.

Ключові слова: експортний потенціал підприємства, системно-діяльнісний підхід, експортоорієнтовані активи, функціональні агрегати, ієрархічна структура.

К ВОПРОСУ КАТЕГОРИАЛЬНОГО СОДЕРЖАНИЯ И СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.8:339.564

Шестакова Е. А.

На основе применения междисциплинарного подхода выявлены ключевые (родовые) признаки экспортного потенциала предприятия и разработана структурно-логическая схема его формирования. Доказано, что как научное понятие экспортный потенциал предприятия отражает интегрированную совокупность привлеченных в сферу экспортной деятельности активов предприятия, которые обеспечивают реализацию его целей и миссии на основе производства и реализации товаров (услуг) на внешних рынках. Предложен подход к анализу структуры экспортного потенциала предприятия, который базируется на выделении основных функциональных агрегатов – производственно-экономического, инвестиционно-инновационного и организационно-управленческого, а по иерархическому принципу – основных (базисных), конкурентных и стратегических активов.

Ключевые слова: экспортный потенциал предприятия, системно-деятельностный подход, экспортоориентированные активы, функциональные агрегаты, иерархическая структура.

ON CATEGORICAL CONTENT AND STRUCTURE OF ENTERPRISE EXPORT POTENTIAL

UDC 658.8:339.564

E. Shestakova

Based on a multidisciplinary approach, enterprise export potential key (generic) signs were identified and structural logic scheme of its formation was developed. It is proved, that, as a scientific term, export potential reflects integrated aggregate of assets of an enterprise, that were involved into export activity of this enterprise and that ensure the realization of its goals and mission, basing on producing and selling goods (services) to foreign markets. The author offered an approach to the analysis of enterprise export potential structure which is based on three main functional units, namely productive and economic investment and innovative, organizational and administrative. According to hierarchic principle main (basic), competitive and strategic assets can be named.

Key words: enterprise export potential, system-active approach, export-oriented assets, functional units, hierarchic structure.

Категорія "експортний потенціал підприємства" є однією з найважливіших складових понятійного апарату теорії міжнародної економічної діяльності. Жодне ґрунтовне дослідження проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності та підвищення міжнародної конкурентоспроможності мікроекономічних суб'єктів не залишає поза увагою питання їх узгодження з проблемою розвитку експортного потенціалу підприємства.

Проблематика цього напрямку досліджень є достатньо широкою. У працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як І. Ансофф, Є. Волкодавова, В. Геєць, Д. Даннінг, Б. Карлофф, В. Круглов, А. Мазаракі, Т. Мельник, М. Портер,

І. Скорнякова, Т. Циганкова, висвітлюються теоретико-методологічні аспекти пізнання сутності й структури експортного потенціалу підприємства, обґрунтовується тенденція зростання його системно-структурної складності й пропонуються методи та моделі формування механізму управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

Аналіз наявного наукового доробку дозволяє стверджувати, що, з одного боку, теорія експортного потенціалу підприємства все більше виокремлюється як відносно самостійний напрям наукових досліджень, а з іншого – слід констатувати наявність множини варіантів цієї теорії та існування широкого діапазону думок вчених щодо катего-

ріального змісту та структурно-функціональних характеристик експортного потенціалу підприємства.

Метою даної статті є спроба обґрунтувати категоріальний зміст поняття "експортний потенціал підприємства" з позицій міждисциплінарного підходу та розвинути підходи до аналізу його структури й елементного складу.

"Точкою опору" в сучасних дослідженнях сутності й структури експортного потенціалу підприємства є діалектична схема "загальне – особливе – конкретне", що у контексті аналізу трансформується у ланцюг причинностей "потенціал – економічний потенціал – експортний потенціал підприємства". Згідно з цією схемою, поняття "експортний потенціал підприємства" визначається або як складова (частина) економічного потенціалу підприємства [1], або як здатність (максимальна чи потенційна) підприємства до експортування товарів (послуг) [2; 3], або як обсяг товарів (послуг) підприємства, що можуть бути вироблені та реалізовані на світових ринках [4] тощо.

За наведеними дефініціями методологічні підходи до обґрунтування сутності експортного потенціалу підприємства відповідають логіці структурного, функціонального та цільового (результативного) підходів. Але за всієї їх важливості жоден із них не забезпечує достатньої повноти й глибини аналізу сутності експортного потенціалу підприємства. Аналіз причин методологічної обмеженості цих

підходів висвітлює їх прямиий зв'язок зі станом розробки теорії економічного потенціалу підприємства, яка, як зазначає І. Карапейчик [5, с. 289], саме переживає важкий етап перенесення загальнонаукового поняття "потенціал" у сферу економічних досліджень.

Порушуючи завдання розвитку теорії експортного потенціалу підприємства, автор виходить з того, що визначення сутності та концептуальних основ формування експортного потенціалу підприємства має велике теоретичне і практичне значення. За цим поняттям приховуються ресурсні передумови функціонування та розвитку експортоорієнтованого підприємства, системні джерела його міжнародної конкурентоспроможності та інституційний механізм регулювання конкурентної взаємодії суб'єктів на світових ринках. Наведене розуміння контексту дослідження дозволяє виявити ключові (родові) ознаки експортного потенціалу підприємства – його системність, ресурсність та інституціональність, інтегроване відображення яких вимагає застосування системно-діяльнісного підходу [6].

Застосування цього підходу дозволяє розширити методологічну базу дослідження в контексті системного відображення сутнісно-необхідних передумов і закономірностей експортного потенціалу підприємства, що у формі структурно-логічної схеми наведено на рис. 1.



Рис. 1. Структурно-логічна схема формування експортного потенціалу підприємства (системно-діяльнісний підхід)

Наведена на рис. 1 схема відображає міжнародну економічну діяльність як системний комплекс, що включає: підприємство, зовнішній ринок та інституційний механізм їх взаємодії та реалізації цілей. Метою підприємства як суб'єкта експортної діяльності є вихід на зовнішній ринок із метою збуту результатів діяльності (товарів, послуг), що забезпечує відтворювальну основу його існування як системи. Функціонування зовнішнього ринку пов'язане з перманентним витоком під тиском конкуренції частини потенціалу його розвитку, який може бути відновлений лише на основі залучення ззовні потенціалу підприємств, які прагнуть увійти до зовнішнього ринку.

Сутнісно-необхідною передумовою реалізації цілей підприємства і зовнішнього ринку є наявність у потенціалі зовнішньоекономічної діяльності підприємства позитивно-релевантних активів, властивості яких є адекватними властивостям потенціалу розвитку зовнішнього ринку. Це дозволяє визначити експортний потенціал підприємства як інтегровану сукупність залучених до сфери експортної діяльності активів підприємства, які забезпечують реалізацію його цілей і місії на основі виробництва товарів і послуг та задоволення потреб зовнішніх ринків.

Новизна запропонованого підходу до розкриття сутності експортного потенціалу підприємства полягає в

тому, що: по-перше, виділені ключові (родові) ознаки явища, які визначають його специфіку та особливості в понятійному апараті теорії міжнародної економічної діяльності. По-друге, підкреслюється нетотожність понять "зовнішньоекономічний потенціал підприємства" і "експортний потенціал підприємства", оскільки перше передбачає відсутність експортування та реалізацію потенціалу підприємства в країні базування, а друге – тільки транскордонну "технологію" його реалізації (експорт). По-третє, акцентовано увагу на сутності експортного потенціалу підприємства як системного ресурсу, структура якого детермінується метою експортної діяльності підприємства і за принципом зворотного зв'язку зазнає впливу зовнішнього ринку. Внутрішні та зовнішні умови формування експортного потенціалу підприємства обумовлюють варіативність його структурного складу, їх з'ясування потребує більш детального розгляду.

Структурний аналіз експортного потенціалу підприємства достатньо широко представлений у сучасних економічних дослідженнях [1 – 3; 7 – 12], у яких залежно від мети, а головне – від належності до певної школи економічної думки, науковці пропонують свій "кут зору" на елементний склад експортного потенціалу підприємства. Діапазон розбіжностей характеризують уявлення "ядра" експортного потенціалу підприємства, яке для представників неокласичної школи утворює виробничий потенціал [2], для інституціоналістів – інституційний потенціал [10], для представників теорії інформаційного суспільства – інформаційний потенціал [11], для прихильників технологічного глобалізму – інноваційний (технологічний) потенціал [12], для представників менеджризму – управлінський потенціал [8] тощо. Такий плюралізм думок, на перший погляд, виглядає як "глухий кут", у якому дослідники не можуть досягти згоди в інтерпретації структури експортного потенціалу підприємства. Але, на думку автора, частково істина присутня в кожній із наведених концепцій, що, у свою чергу, відображає багатоаспектний характер проблеми структуризації експортного потенціалу підприємства. Жодна окремо взята теоретична концепція не здатна забезпечити вирішення цієї проблеми, й абсолютно необхідним є комплексний підхід, що поєднує в собі різні методологічні підходи та інструментарій аналізу.

У математичній термінології можна стверджувати, що експортний потенціал підприємства є певною "нечіткою множиною" елементів, яка характеризується тим, що функція належності елементів може набувати будь-яких значень в інтервалі $[0; 1]$, а не тільки значення 0 або 1 [13]. Для того щоб встановити, які саме елементи належать до "нечіткої множини" експортного потенціалу підприємства, важливо, передусім, визначитися з критеріями належності або ознаками структуризації. Автор цієї роботи вважає, що структурний аналіз експортного потенціалу підприємства доцільно здійснювати за двома критеріальними ознаками – результативною, якою є рівень експортної конкурентоспроможності підприємства, і функціонально-факторною ознакою, якою є вид експортоорієнтованого активу підприємства. Ідея полягає в тому, щоб за цими ознаками у "нечіткій множині" визначити лише ті елементи, які утворюють "структурну матрицю" експортного потенціалу підприємства, в якій джерелом його розвитку є суперечність у співвідношенні елементів. Зміна цих співвідношень (структури) дає поштовх для зміни експортного потенціалу підприємства, узагальнюючим проявом якого є зростання експортної конкурентоспроможності підприємства. Вирішення цього завдання вимагає застосування системного підходу, який дозволяє подати експортний потенціал підприємства як складну поліструктуру із взаємозв'язками та взаємодією елементів, які можуть бути згруповані у три основні функціональні агрегати експортного потенціалу підприємства –

виробничо-економічний, інвестиційно-інноваційний (технологічний), організаційно-управлінський. Кожен із цих агрегатів є основою реалізації основних видів діяльності експортоорієнтованого підприємства – виробничої (операційної), інвестиційно-інноваційної та організаційно-управлінської, взаємодія яких у формі онтологічної схеми наведена на рис. 2.

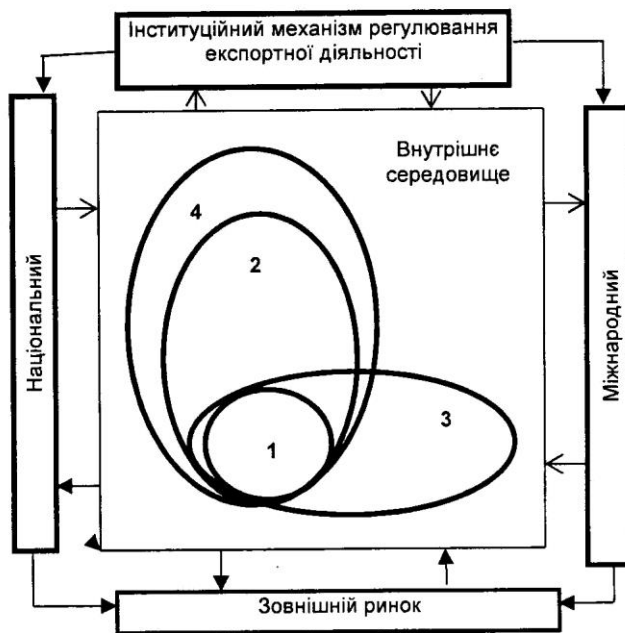


Рис. 2. Онтологічна схема взаємодії функціональних агрегатів експортоорієнтованого підприємства

Зміст наведеної на рис. 2 схеми стає більш зрозумілим з урахуванням взаємного розташування функціональних агрегатів експортоорієнтованого підприємства. Базисну роль відіграють матеріальні активи (у вигляді кола), насамперед – машини і технологічні процеси, які в умовах ринкових відносин набувають форми основного капіталу. Основний капітал є найбільш значущим операційним активом, або субфункціональним агрегатом, який детермінує стан експортного потенціалу та рівень конкурентоспроможності підприємства, що підтверджується відтворювальною політикою і практикою нагромадження основного капіталу в розвинених країнах світу.

Але якими б високорозвиненими не були операційні активи, їх використання здійснюється через виробничо-економічну діяльність персоналу підприємства (контур 2). Термін "виробничо-економічна діяльність" відображає принцип раціональності виробництва як процесу комбінування субфункціональних потенціалів (ресурсів), який, згідно з роботою [14, с. 73], має бути ефективним за критерієм технічної мінімізації витрат або технічної максимізації випуску продукції. Результатом виробничо-економічної діяльності підприємства є готова продукція експортного призначення, доходи від реалізації якої стають джерелом формування інших видів субфункціональних агрегатів.

Третій функціональний контур складає інвестиційно-інноваційна (технологічна) діяльність (див. рис. 2). Її виокремлення в самостійний функціональний агрегат зумовлюється, по-перше, самим характером розширеного відтворення експортної діяльності підприємства – через реновацію основних та відшкодування оборотних ресурсів, і по-друге – сучасною тенденцією прогресуючої інноватизації (технологізації) експортних потенціалів підприємств та їх конкурентоспроможності, яка детально висвітлена в роботі [15].

Четвертий контур утворює організаційно-управлінська діяльність (див. рис. 2), яка повністю охоплює виробничо-економічну і частково інвестиційно-інноваційну діяльність. Це пояснюється як існуванням пропорцій розширеного відтворення, так і закономірностями розвитку науково-технічного прогресу, які не можуть визначатися лише за бажанням управлінських кадрів.

Наведений склад основних функціональних агрегатів формує типову структуру експортного потенціалу підприємства, в якій співвідношення функціональних агрегатів визначається ситуацією експортної діяльності підприємства, яка, згідно з роботою [6], охоплює суб'єкт з його управлінською основою і середовище діяльності, а також відносини і зв'язки між ними, які дозволяють формувати адекватні типу конкурентних переваг підприємства комбінації елементів його експортного потенціалу.

Ситуаційний підхід до трактування структури експортного потенціалу підприємства знаходить якщо не пряме, то опосередковане відображення в багатьох працях вітчизняних і зарубіжних вчених [16; 17]. У розгорнутому вигляді він наведений у роботі С. В. Ємельянова [17], де її автор доводить, що в економіках розвинених країн діють фірми, які на внутрішніх і зовнішніх ринках експлуатують різні типи конкурентних переваг – ресурсно-факторні, технологічні, інноваційні, глобальні. При цьому кожному типу конкурентних переваг і стадії конкурентоспроможності фірми відповідає своя структура експортного потенціалу та свій набір елементів, хоча ця залежність визначається не лише галузевими особливостями, а й змінами під впливом науково-технологічного прогресу. Використання логічної конструкції "тип конкурентних переваг – структура експортного потенціалу підприємства" дозволяє стверджувати про некоректність порівняння структур експортних потенціалів підприємств, які експлуатують різні типи конкурентних переваг і знаходяться на різних стадіях конкурентоспроможності.

Між елементами експортного потенціалу підприємства існують складні взаємозв'язки та впорядкованість, що обумовлює важливість виділення рівнів їх субординації за принципом ієрархічності. Згідно з теорією багаторівневої ієрархічних систем [18], експортний потенціал підприємства може бути поданий як багаторівнева ієрархічна структура, в якій функціональні взаємозв'язки між рівнями визначаються за ступенем значущості активів у формуванні міжнародної конкурентоспроможності підприємства (рис. 3).



Рис. 3. Схема ієрархічної (рівневої) структури експортного потенціалу підприємства

Найнижчий рівень в ієрархічній структурі експортного потенціалу підприємства (див. рис. 3) складають другорядні активи, які в разі потреби достатньо легко можуть бути сформовані власне підприємством, придбані ззовні або виведені із підприємства, наприклад, на умовах аутсорсингу.

Другий рівень складають основні (базисні) активи, функціональна роль яких визначається тим, що без них підприємство взагалі не може існувати як суб'єкт експортної діяльності. До цієї категорії відносяться активи, які в західних наукових виданнях ідентифікуються за класом фізичних, а у вітчизняних – матеріальних активів. При цьому, на думку західних вчених, самі по собі базисні активи не створюють конкурентних переваг, а є лише критично необхідним інгредієнтом стратегії формування [19, с. 19].

Третій і четвертий (найвищий) рівні структури експортного потенціалу підприємства утворюють конкурентні та стратегічні активи, які в економічній літературі ідентифікуються за класом нематеріальних активів. Функціональна роль цих активів є різною: якщо перші забезпечують подолання бар'єрів входження у зовнішній ринок, то другі (стратегічні активи) забезпечують формування ексклюзивних конкурентних переваг, що спонукають суб'єктів, які діють на зовнішньому ринку, до перерозподілу на ньому ринкової влади продуцентів. Розмежовуючи поняття "управління" та "координація", ієрархічний принцип структуризації елементів експортного потенціалу підприємства істотно підвищує якість продукування управлінських рішень, що забезпечується, з одного боку, розширенням повноважень у прийнятті рішень на окремих рівнях ієрархії, а з іншого – принципом координації рішень за постулатом суміщеності цілей стратегічного, тактичного й оперативного рівнів управління.

Запропоновані в статті методологічні підходи до визначення сутності та структури експортного потенціалу підприємства формують підґрунтя для розвитку цієї галузі наукового знання. Завданням подальшого наукового пошуку має стати формування ефективних механізмів управління розвитком експортного потенціалу вітчизняних підприємств, адекватних сутності об'єкта управління та умовам сучасної міжнародної конкуренції.

Література: 1. Бегма В. М. Деякі аспекти експортного потенціалу українського оборонно-промислового комплексу / В. М. Бегма, Г. І. Мазуров // Проблеми науки. – 2007. – № 7. – С. 45–51. 2. Пирець Н. М. Фактори розвитку експортного потенціалу України / Н. М. Пирець // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій : регіональний аспект. – Донецьк : ДонНУ, 2004. – С. 166–170. 3. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг : теоретичні моделі та бізнес технології : [монографія] / Т. М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2004. – 400 с. 4. Дружиніна В. В. Першозавдання експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності / В. В. Дружиніна, Л. В. Різниченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7 (109). – С. 246–252. 5. Карапейчик І. Н. Логика использования потенциалов в задачах управления предприятием / И. Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2012. – № 9. – С. 285–290. 6. Заруба В. Я. Общая теория деятельности как методологическая основа моделирования социально-экономических систем / В. Я. Заруба // Конкурентоспроможність : проблеми науки та практики : монографія / під ред. В. С. Пономаренка, М. О. Кизима, О. М. Тищенко – Х. : ВД "ИНЖЕК", 2010. – С. 90–109.

7. Дубков С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С. Дубков, С. Дадалко, Д. Фоменок // Вестник Белорусского национального технического университета. – 2012. – № 4. – С. 29–35. 8. Волкодавова Е. В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика : монография / Е. В. Волкодавова. – Самара : Издательство Самарского государственного экономического университета, 2007. – 159 с. 9. Управління експортним потенціалом України : монографія / А. А. Мазаракі, В. В. Юхименко, О. П. Гребельник та ін. ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київський національний торговельно-економічний університет, 2007. – 210 с. 10. Castells M. The Institutions of the New Economy [Electronic resource] / M. Castells // Conference, Queen Elizabeth Hall, London. 19 June. – Access mode : <http://www.bmel.ac.uk/research/virtosoc/text/events/castells.Htm>. 11. Perez C. Technological Revolution and Techno-economic Paradigms / C. Perez // Working Paper. – 2009. – № 20. – P. 4–16. 12. Fatemi K. Contemporary developments in international business / K. Fatemi and D. Jourdan. – Paris : ESKA, 2002. – 432 p. 13. Френкель А. Основания теории множеств / А. Френкель, И. Бар-Хиллел ; [пер. с англ.]. – М. : Наука, 1966. – 192 с. 14. Фандель Г. Теория виробництва і витрат / Г. Фандель ; [пер. з нім.]. – К. : Таксон, 2000. – 520 с. 15. Піддубна Л. І. "Технологізація" конкурентоспроможності: теоретико-методологічні аспекти / Л. І. Піддубна, О. А. Шестакова // Економіка розвитку. – 2012. – № 1 (61). – С. 5–11. 16. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография / А. Э. Воронкова. – [2-е изд., стереотипн.]. – Луганск : Издательство Восточноукраинского национального университета им. Владимира Даля, 2004. – 320 с. 17. Емельянов С. В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности / С. В. Емельянов. – М. : Международные отношения, 2001. – 408 с. 18. Месарович М. Теория иерархических многоуровневых систем / М. Месарович, Д. Мако, И. Такахаара. – М. : Мир, 1973. – 344 с. 19. Cypher J. M. The Process of Economic Development / J. M. Cypher, J. L. Dietz. – London, New York, 2004. – 234 p.

References: 1. Behma V. M. Deiaki aspekty eksportnoho potentsialu ukrainskoho oboronno-promyslovoho kompleksu / V. M. Behma, H. I. Mazurov // Problemy nauky. – 2007. – No. 7. – P. 45–51. 2. Pyrets N. M. Faktory rozvytku eksportnoho potentsialu Ukrainy / N. M. Pyrets // Problemy rozvytku zovnishnoekonomichnykh zvyazkiv ta zaluchennia inozemnykh investitsii: rehionalnyi aspekt. – Donetsk : DonNU, 2004. – Pp. 166–170. 3. Tsyhankova T. M. Mizhnarodnyi marketynh: teoretychni modeli ta biznes tehnologii : [monohrafiia] / T. M. Tsyhankova. – K. : KNEU, 2004. – 400 p. 4. Druzhynina V. V. Pershoshzavdannya eksportnoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv z metoiu pidvyshchennia ikhnoi konkurentospromozhnosti / V. V. Druzhynina, L. V. Riznychenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – No. 7 (109). – Pp. 246–252. 5. Karapeychik I. N. Logika ispolzovaniya potentsialov v zadachakh upravleniya predpriyatyyem / I. N. Karapeychik // Biznes Inform. – 2012. – No. 9. – Pp. 285–290. 6. Zaruba V. Ya. Obschaya teoriya deyatelnosti kak metodolohicheskaya osnova modelirovaniya sotsialno-ekonomicheskikh sistem / V. Ya. Zaruba // Konkurentospromozhnist : problemy nauky ta praktyku : monohrafiia / pid. red. V. S. Ponomarenka, M. O. Kyzuma, O. M. Tyshchenka – Kh. : VD "INZhEK", 2010. – Pp. 90–109. 7. Dubkov S. Formirovanie i otsenka eksportnoho potentsiala promyshlennykh predpriyatyy / S. Dubkov, S. Dadalko, D. Fomenyuk // Vestnik Belorusskogo natsionalnogo tekhnicheskogo universiteta. – 2012. – No. 4. – Pp. 29–35. 8. Volkodavova E. V.

Eksportnyy potentsial promyshlennykh predpriyatyy : teoriya, metodolohiya, praktika : monografiya / E. V. Volkodavova. – Samara : Izdatelstvo Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta, 2007. – 159 p. 9. Upravlinnia eksportnym potentsialom Ukrainy : monohrafiia / A. A. Mazaraki, V. V. Yukhymenko, O. P. Hrebelnyk ta in. ; za zah. red. A. A. Mazaraki. – K. : Kyivskiy natsionalnyi torhovelno-ekonomichnyi universytet, 2007. – 210 p. 10. Castells M. The Institutions of the New Economy [Electronic resource] / M. Castells // Conference, Queen Elizabeth Hall, London. 19 June. – Access mode : <http://www.bmel.ac.uk/research/virtosoc/text/events/castells.Htm>. 11. Perez C. Technological Revolution and Techno-economic Paradigms / C. Perez // Working Paper. – 2009. – No. 20. – P. 4–16. 12. Fatemi K. Contemporary developments in international business / K. Fatemi and D. Jourdan. – Paris : ESKA, 2002. – 432 p. 13. Frenkel A. Osnovaniya teorii mnozhestv / A. Frenkel, I. Bar-Hillel ; [per. s angl.]. – M. : Nauka, 1966. – 192 p. 14. Fandel H. Teoriia vyrobnytsva i vytrat / H. Fandel ; [per. z nim.]. – K. : Takson, 2000. – 520 p. 15. Piddubna L. I. "Tekhnolohizatsiia" konkurentospromozhnosti: teoretyko-metodolohichni aspekty / L. I. Piddubna, O. A. Shestakova // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1 (61). – Pp. 5–11. 16. Voronkova A. E. Strategicheskoe upravlenie konkurentospobnym potentsialom predpriyatyya : diagnostika i organizatsiia : monografiya / A. E. Voronkova. – [2-e izd., stereotipn.]. – Lugansk : Izdatelstvo Vostochnoukrainskogo natsionalnogo universiteta im. Vladimira Dalya, 2004. – 320 p. 17. Emelyanov S. V. SShA : mezhdunarodnaya konkurentospobnost natsionalnoy promyshlennosti / S. V. Emelyanov. – M. : Mezhdunarodnye otnosheniya, 2001. – 408 p. 18. Mesarovich M. Teoriya ierarkhicheskikh mnogourovnevnykh sistem / M. Mesarovich, D. Mako, I. Takakhaara. – M. : Mir, 1973. – 344 p. 19. Cypher J. M. The Process of Economic Development. / J. M. Cypher, J. L. Dietz – London, New York, 2004. – 234 p.

Інформація про автора

Шестакова Олена Андріївна – аспірант кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: elena_shestakova@rambler.ru).

Информация об авторе

Шестакова Елена Андреевна – аспірант кафедри міжнародної економіки та менеджменту ВЕД Харківського національного економічного університету (61166, Україна, г. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: elena_shestakova@rambler.ru).

Information about the author

E. Shestakova – postgraduate student of the Department of International Economy and Management of Foreign Economic Activity of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: elena_shestakova@rambler.ru).

*A double-blind
peer review has been held.*

*Стаття надійшла до ред.
12.02.2013 р.*