ЕКОНОМІКА

Наталя Пархоменко

●

ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ Й КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ КООПЕРАТИВНО-ІНТЕГРАЦІЙНИХ ФОРМУВАНЬ

Анотація. У статті розглянуті теоретичні питання дослідження конкурентоспроможності кооперативно-інтеграційних формувань в аграрному секторі економіки. Виявлено і класифіковано фактори конкурентоспроможності, уточнені визначення окремих категорій, що використовуються при оцінці конкурентоспроможності, показаний взаємозв'язок факторів конкурентоспроможності й конкурентних переваг об'єктів. Введено поняття «конкурентний потенціал кооперативно-інтеграційного формування», на підставі чого показаний взаємозв'язок потенційної та реальної конкурентоспроможності. На прикладі реформованих сільськогосподарських організацій Гомельської області зроблена кількісна оцінка й проаналізована динаміка факторів конкурентоспроможності суб'єктів інтеграції в процесі реформування.

Вступ. Процес реформування аграрного сектора економіки Білорусі спрямований на зміцнення фінансового становища суб'єктів господарювання за рахунок реорганізації збиткових підприємств і створення на основі їхнього приєднання та продажу як майнових комплексів кооперативно-інтеграційних формувань різних типів. Можна говорити про ефективність цього процесу в короткостроковому періоді: всі реформовані організації вийшли на беззбитковий рівень виробничо-господарської діяльності, податкові пільги, що надавалися інвесторам, дозволили направити істотні капіталовкладення в розвиток виробничо-технологічної бази господарств, а можливість вчасно одержувати заробітну плату вплинула на зниження соціальної напруженості в організаціях. Незважаючи на позитивні тенденції, що намітилися в аграрному секторі країни, не можна забувати про необхідність створення умов для подальшого стабільного функціонування реформованих організацій, підвищення їхньої конкурентоспроможності на регіональних ринках на основі створення й зміцнення конкурентних переваг.

Основна частина. Конкурентоспроможність, у широкому сенсі, трактується як здатність продукції, галузі, підприємства бути представленим на ринку й успішно брати участь у здійсненні численних зв'язків і відносин, що мають місце в ринкових процесах [5]. Однією з основних особливостей категорії «конкурентоспроможність» є різноманіття об'єктів оцінки, тому в наукових публікаціях приводяться різні варіанти визначень конкурентоспроможності, а також системи факторів, критеріїв і показників, адекватних об'єктам її оцінки.

На сьогодні в економічній літературі накопичений досить великий матеріал, що охоплює питання дослідження й оцінки конкурентоспроможності підприємств. Аналіз основних підходів до визначення цієї категорії дозволяє сформулювати ті основні особливості, які виділені дослідниками та закладені в основу відповідних формулювань [1,4,7,9]. По-перше, конкурентоспроможність підприємства пов'язують, у першу чергу,

з ефективністю діяльності на основі кращого, ніж у конкурента, використання ресурсів. По-друге, найважливішою складовою конкурентоспроможності підприємства є конкурентоспроможність виробленої продукції. Окремими дослідниками як ключові характеристики конкурентоспроможності підприємства розглядаються «краще використання потенціалу» [9], а також «здатність займати певну частку ринку й сприяти збільшенню цієї частки» [3].

Під конкурентоспроможністю сільськогосподарської організації розуміється її здатність конкурувати, тобто суперничати, змагатися, домагатися кращих результатів і вищих прибутків у порівнянні з іншими сільськогосподарськими товаровиробниками в досягненні поставлених перед галуззю цілей і рішенні конкретних завдань [5].

У порівнянні з окремим сільськогосподарським підприємством, інтегроване формування є складнішим об'єктом для оцінки конкурентоспроможності, оскільки є системою, що поєднує кілька взаємозалежних і взаємодіючих підприємств. Необхідно відзначити, що питання аналізу й оцінки конкурентоспроможності інтегрованих агропромислових формувань дотепер не одержали поки достатнього висвітлення в наукових публікаціях.

Проведені нами дослідження дають підстави стверджувати, що основними складовими конкурентоспроможності кооперативно-інтеграційних формувань в аграрному секторі є:

- досягнення мети інтеграції;
- ефективне використання ресурсного потенціалу підприємств, що входять в інтегроване формування;
- виробництво продукції, що максимально задовольняє по якісних і цінових параметрах потреби споживачів;
- додатковий (синергетичний) ефект, що виникає в процесі взаємодії суб'єктів формувань.

Виходячи з цього, під конкурентоспроможністю кооперативно-інтеграційного формування ми будемо розуміти економічну категорію, що відбиває здатність суб'єктів інтеграції робити конкурентоспроможну продукцію, щонайкраще використовуючи власний ресурсний потенціал і позитивний синергетичний ефект взаємодії.

Для комплексного дослідження конкурентоспроможності інтегрованих формувань необхідне виявлення, аналіз та оцінка можливості використання їхніх факторів конкурентоспроможності.

Під фактором конкурентоспроможності нами розуміється рушійна сила або причина, під впливом якої змінюється рівень конкурентоспроможності об'єкта. Інакше кажучи, це все те, що може зробити або робить насправді вплив на здатність об'єкта конкурувати з іншими аналогічними. Фактор конкурентоспроможності доцільно розглядати також як необхідну й достатню причину для зміни одного або декількох критеріїв конкурентоспроможності інтегрованого формування.

Дослідження показують, що зміна факторів може робити як позитивний, так і негативний вплив на конкурентоспроможність об'єкта. Якщо конкурентоспроможність об'єкта підвищується, то про фактори конкурентоспроможності можна говорити як про його конкурентні переваги. У протилежному випадку аналізують конкурентні проблеми об'єкта [6].

Виходячи зі сказаного, можна сформулювати визначення конкурентної переваги як специфічної властивості, що забезпечує певну перевагу оцінюваному об'єкту в порівнянні з іншими аналогічними об'єктами і є результатом позитивної кількісної або якісної зміни фактора конкурентоспроможності. Пропоноване визначення, з одного боку, синтезує окремі елементи визначень конкурентних переваг, представлених у наукових публікаціях по даному питанню, з іншого боку - вказує на наявність і характер взаємозв'язку між факторами конкурентоспроможності й конкурентних переваг об'єктів.

Таким чином, наявність факторів конкурентоспроможності самих по собі є необхідною, але не достатньою умовою росту або зниження конкурентоспроможності. Для нейтралізації конкурентних проблем, створення й зміцнення конкурентних переваг об'єкта, конкурентоспроможністю необхідно управляти. На нашу думку, управління

конкурентоспроможністю можна розглядати як цілеспрямовану діяльність по перетворенню факторів конкурентоспроможності в його конкурентні переваги, а способи такого перетворення - як методи керування конкурентоспроможністю.

На основі наявних варіантів класифікацій, а також особливостей інтеграційних процесів в АПК усі фактори конкурентоспроможності кооперативно-інтеграційних формувань у найзагальнішому вигляді можуть бути представлені трьома блоками [2]:

1. Внутрішні фактори - являють собою рушійні сили або обмеження, що перебувають у рамках суб'єктів інтегрування. До цієї групи факторів ставляться: ресурсний потенціал суб'єктів інтеграції й ефективність його використання, стан менеджменту й маркетингу, якісні й цінові характеристики продукції.

2. Зовнішні фактори - проявляються у взаємодії суб'єктів інтеграції із зовнішнім середовищем. Прояв і спрямованість таких факторів прямо не залежать від діяльності суб'єктів інтеграційних відносин. До зовнішніх факторів можна віднести: інструментарій аграрної політики держави, тенденції розвитку світового ринку, стан і кон'юнктуру внутрішнього продовольчого ринку країни й регіону, адміністративні важелі впливу.

3. Інтеграційні фактори, поява яких визначається самим процесом інтеграції. Ця група факторів представляється найбільш перспективною для дослідження, оскільки пов'язана не тільки з появою можливості вирішення локальних проблем окремих суб'єктів інтеграції, але й з виникненням синергетичного ефекту взаємодії. При цьому цей ефект може бути як позитивним, так і негативним.

Для мети дослідження конкурентоспроможності доцільно, на наш погляд, використати категорію «конкурентний потенціал підприємства». Х. А. Фасхієв і О. В. Попова під конкурентним потенціалом підприємства мають на увазі як реальну, так і потенційну здатність компанії розробляти, виготовляти, збувати й обслуговувати в конкретних сегментах ринку конкурентоспроможні вироби, тобто товари, що перевершують по якісних і цінових параметрах аналоги й користуються пріоритетним попитом у споживачів [8]. Дане трактування, на наш погляд, необхідно уточнити, оскільки запропонований варіант, з одного боку, не вказує на джерело здатності підприємства до виробництва конкурентоспроможної продукції, яким є всі види ресурсів, з іншого боку, при формулюванні варто врахувати специфічні особливості кооперативно-інтеграційних формувань. Тому під конкурентним потенціалом кооперативно-інтеграційних формувань аграрного сектора економіки ми будемо розуміти вихідні виробничі можливості суб'єктів інтеграції, зумовлені кількістю і якістю окремих ресурсів, які є в їхній наявності. Кількісно виражений конкурентний потенціал становить потенційну конкурентоспроможність формувань, у той час як реальна конкурентоспроможність визначається ступенем і рівнем ефективності використання конкурентного потенціалу.

Виходячи з наведеної класифікації факторів конкурентоспроможності кооперативно-інтеграційних формувань безпосередню кількісну оцінку можна одержати з таких основних факторів, як конкурентний потенціал організацій, рівень ефективності використання ресурсів, конкурентоспроможність продукції, що випускається, і додатковий ефект взаємодії.

Оцінка конкурентного потенціалу інтегрованих формувань Гомельської області, створених на базі 74 реформованих сільськогосподарських організацій, здійснювалася нами за показниками забезпеченості земельними й трудовими ресурсами, сільськогосподарськими, тваринними й основними засобами, при цьому проаналізована їхня динаміка в процесі реформування.

Аналіз забезпеченості інтеграційних формувань земельними ресурсами здійснений на основі розрахунку питомої ваги сільськогосподарських угідь кожної організації в загальній площі сільгоспугідь у відповідному районі. Логіка такого підходу полягає в тому, що більша площа сільськогосподарських угідь потенційно формує при ефективному їхньому використанні більший обсяг виробленої продукції, тобто ріст даного показника означає збільшення потенційної можливості у порівнянні з іншими організаціями, нарощування обсягів виробництва кінцевої продукції. Крім того, збільшення питомої ваги сільгоспугідь організації в загальній площі району свідчить про відповідне зниження цього

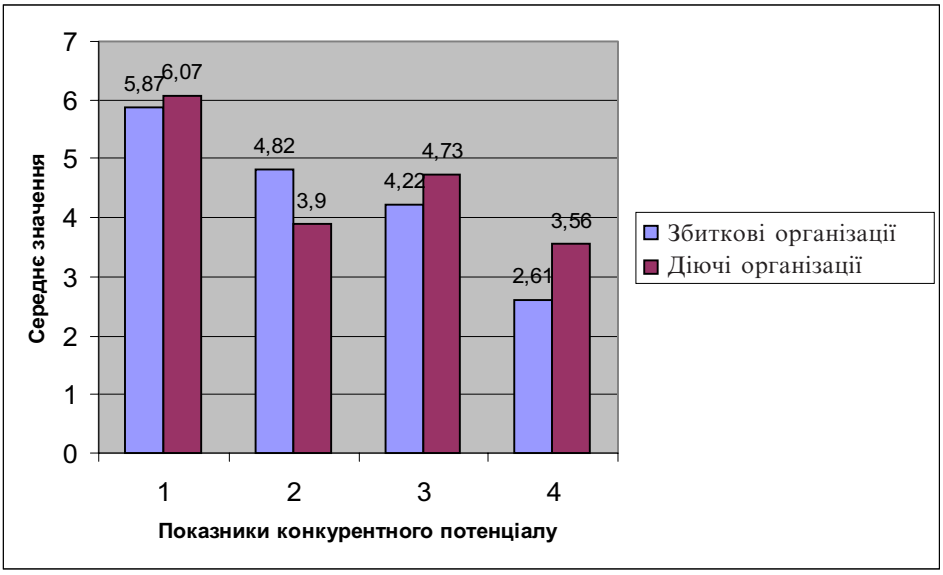
показника в інших господарств-конкурентів, а значить, зменшення їхньої конкурентоспроможності.

З метою визначення рівня забезпеченості реформованих сільськогосподарських організацій трудовими ресурсами був розрахований показник «Кількість працюючих на 100 га сільськогосподарських угідь». Необхідність аналізу з використанням цього показника продиктована тим, що абсолютний показник кількості працюючих у кожній організації поза зв'язком із площею сільгоспугідь не дозволяє оцінити потенційну можливість сільськогосподарських організацій, забезпечити своєчасну і якісну обробку кожної одиниці наявної площі. З огляду на той факт, що особливістю сучасного аграрного ринку праці є яскраво виражений трудодефіцитний характер, ріст даного показника свідчить про зміцнення конкурентного потенціалу господарств.

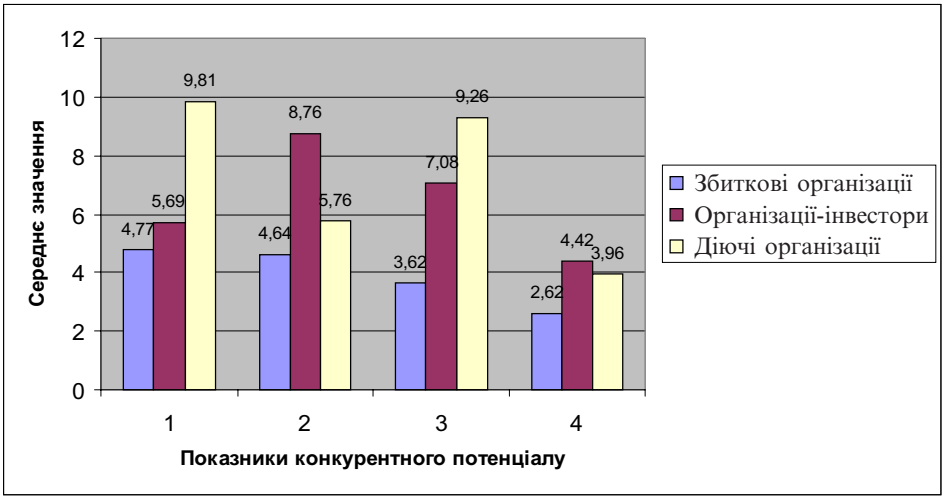
Важливу роль у розвитку галузей молочного й м'ясного скотарства грає кількісний і якісний склад поголів'я ВРХ, багато в чому визначальний конкурентний потенціал сільськогосподарських організацій. Аналіз забезпеченості реформованих господарств тваринами здійснений на основі розрахунку питомої ваги поголів'я ВРХ кожного господарства в загальному поголів'ї ВРХ відповідного району. Вибір саме цього показника зумовлений тими ж міркуваннями, які враховувалися при визначенні забезпеченості організацій земельними ресурсами.

Оцінка забезпеченості реформованих сільськогосподарських організацій основними засобами здійснена на підставі розрахунку й аналізу динаміки показника фондооснащеності, тобто кількості основних засобів у вартісному вираженні, що доводяться на одиницю площі сільськогосподарських угідь. Теоретично такий підхід має ряд обмежень, пов'язаних з оцінкою вартості основних засобів, але в рамках даного аналізу здається нам цілком виправданим, тому що більша величина фондооснащеності в порівнянні з іншими організаціями є свідченням якщо не кращого кількісного складу основних засобів, то меншого ступеня їхнього зношування.

Результати узагальненої оцінки динаміки конкурентного потенціалу реформованих сільськогосподарських організацій у розрізі розрахованих показників і форм інтеграції представлені на малюнках 1 і 2. Дані по збиткових організаціях й інвесторах наведені на 1 січня 2004 року, по діючих організаціях - на 1 січня 2006 року.



Малюнок 1 - Середні значення показників конкурентного потенціалу вертикально-інтегрованих організацій



1 - питома вага площі сільськогосподарських угідь у загальній площі сільгоспугідь районів, %; 2 - кількість працюючих на 100 га сільськогосподарських угідь, людина/100 га; 3 - питома вага поголів'я ВРХ у загальному поголів'ї ВРХ районів, %; 4 - фондооснащеність, млн. руб./га

Малюнок 2 - Середні значення показників конкурентного потенціалу горизонтально-інтегрованих організацій

Як показано на малюнках, збиткові організації, реформування котрих здійснювалося за вертикальним принципом, мали в середньому вищий конкурентний потенціал, ніж приєднані до сільськогосподарських організацій, виняток становить показник фондооснащеності, за яким середні оцінки приблизно рівні.

Процес реформування відбився позитивними зрушеннями за середніми показниками оснащеності земельними ресурсами й сільськогосподарськими тваринами, при цьому ріст показника відбувся не тільки щодо збиткових організацій, але й у порівнянні з показниками інвесторів на момент початку реформування. Результати істотного скорочення чисельності працюючих у процесі реформування вплинули на зменшення середнього значення показника забезпеченості трудовими ресурсами: якщо по вертикально-інтегрованих організаціях чисельність працюючих на 100 гектарів площі скоротилася в межах однієї людини, то зменшення цього показника по горизонтально-інтегрованих структурах виявилося значнішим - у середньому на 3 чоловіки. Аналізуючи динаміку середніх показників фондооснащеності, можна помітити незначний (до 1 млн. руб. на гектар) ріст цього показника по вертикально-інтегрованих формуваннях і деяке зниження - по горизонтально-інтегрованих.

У цілому на 1 січня 2006 року утворені в процесі реформування горизонтально-інтегровані організації в середньому мають вищий конкурентний потенціал у порівнянні з вертикально-інтегрованими. Така ситуація пояснюється укрупненням господарств при їхньому злитті, що вплинуло в першу чергу на показники забезпеченості земельними ресурсами й сільськогосподарськими тваринами, оскільки частка реформованих організацій за інших рівних умов у цьому випадку автоматично збільшилася. Однак високий конкурентний потенціал є необхідною, але не достатньою умовою високої конкурентоспроможності господарств - немаловажним є ефективне використання наявних ресурсів.

Ефективність використання земельних ресурсів і сільськогосподарських тварин проаналізована нами в динаміці з використанням натуральних показників продуктивності, таких як урожайність зернових і картоплі, удій молока від однієї корови й середньодобовий приріст ваги ВРХ. На підставі отриманих точкових оцінок показників продуктивності були виявлені діапазони коливань значень розглянутих показників по групах господарств у процесі реформування й розраховані середні величини, які можна проаналізувати, використовуючи дані таблиці 1.

Таблиця 1 - Діапазон коливань і середні значення показників продуктивності реформованих організацій

Найменування показника	Діапазон коливань			Середнє значення		
	збиткові організації на 1.01.04	Організації-інвестори на 1.01.04	діючі організації на 1.01.06	збиткові організації на 1.01.04	організації-інвестори на 1.01.04	діючі організації на 1.01.06
1. Урожайність зернових, ц/га	8,7-30,6	13,8-48,9	13,3-54,2	18,9	24,2	24,6
2. Урожайність картоплі, ц/га	5-199	21-274	28-291	98	127	124,8
3. Удій молока від однієї корови, кг	955-3122	1261-5666	1658-6560	1783	2661	3103
4. Середньодобовий приріст ваги ВРХ, г	198-512	263-823	332-932	358	428	483

Як свідчать дані таблиці 1, по кожному з розглянутих показників продуктивності можна спостерігати досить широкий діапазон їхніх значень у межах кожної групи сільськогосподарських організацій. По показниках урожайності зернових і картоплі проглядається чітка диференціація продуктивності в межах районів, що мають певні природно-кліматичні умови, причому процес реформування не вплинув на характер цієї тенденції.

Порівняльний аналіз показників удою молока на одну корову й середньодобовий приріст ваги ВРХ дозволяє зробити висновок, що найвища продуктивність сільськогосподарських тварин досягається на великих спеціалізованих сільськогосподарських підприємствах, що функціонують у галузях молочного та м'ясного скотарства.

Аналіз динаміки середніх по групах організацій показників продуктивності показує, що по всіх розглянутих показниках сільськогосподарські організації-інвестори в середньому мають вищу продуктивність, ніж збиткові організації. Крім того, у процесі реформування по трьох із чотирьох розглянутих показників (виключення становить урожайність картоплі) можна спостерігати збільшення середніх значень показників продуктивності, з яких найвищий темп росту досягнуть по середньому удою молока на одну корову - 116,6% у порівнянні із сільськогосподарськими інвесторами на момент початку реформування. Необхідно відзначити, що не для всіх сільськогосподарських організацій реформування відбилося позитивними зрушеннями в показниках продуктивності (таблиця 2).

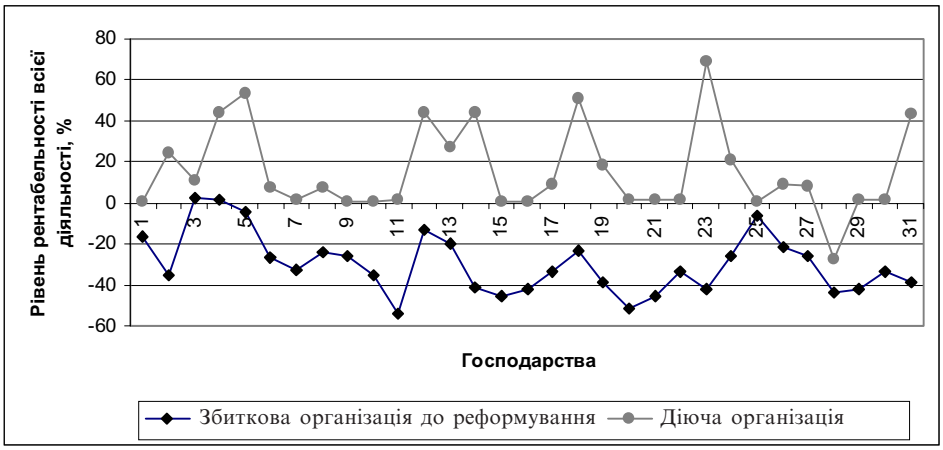
Таблиця 2 - Узагальнюючі дані динаміки показників продуктивності реформованих організацій

Найменування показника	Організації, що підвищили в процесі реформування показники продуктивності					
	до збиткової організації		до сільськогосподарського інвестора		до обох організацій (додатковий ефект)	
	усього	в %	усього	в %	усього	в %
1. Урожайність зернових, ц/га	43	66	17	65	18	69
2. Урожайність картоплі, ц/га	22	34	11	42	5	19
3. Удій молока від однієї корови, кг	65	100	21	81	22	85
4. Середньодобовий приріст ваги ВРХ, г	61	94	20	87	19	83

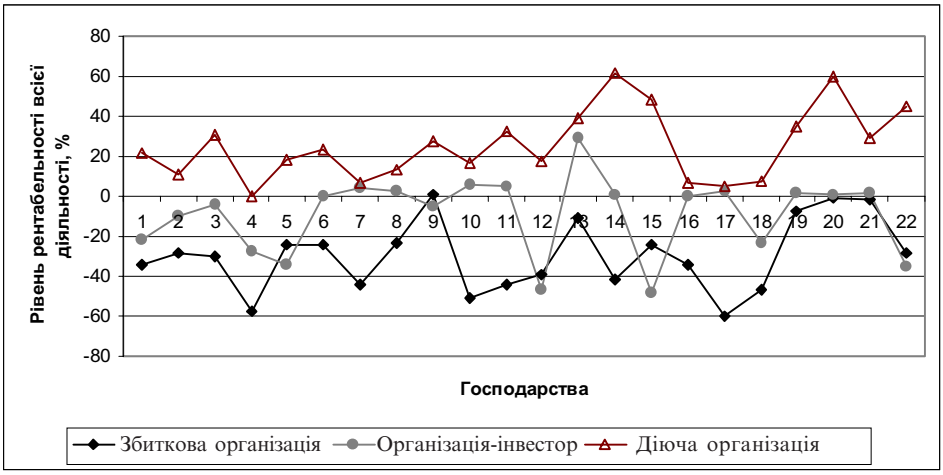
З даних таблиці 2 видно, що в порівнянні з показниками збиткових організацій у діючих структурах збільшився рівень продуктивності насамперед сільськогосподарських

тварин. Перевищення показників продуктивності діючих організацій над середніми значеннями відповідних показників обох організацій до реформування є, на наш погляд, тим додатковим ефектом, що викликаний, з одного боку, самим фактом інтеграції, з іншого боку - супровідним інтеграційним додатковим інвестуванням господарств. Виникнення додаткового ефекту за даними таблиці можна спостерігати в 69% і 19% організацій по врожайності відповідно зернових і картоплі, у більше 80% господарств додатковий ефект виявився в показниках удою молока й приросту ваги ВРХ.

Інтегральним показником, що характеризує ефективність використання всіх видів ресурсів організацій, є рентабельність. Динаміка даного показника в процесі реформування становить для нас особливий інтерес, оскільки її позитивна спрямованість свідчитиме про досягнення однієї з основних цілей проведеного в республіці процесу реформування аграрного сектора - подоланні збитковості сільськогосподарського виробництва й підвищенні його ефективності. Графічно динаміка рентабельності реформованих організацій по варіантах інтеграції представлена на малюнках 3-4.



Малюнок 3 - Рівень рентабельності всієї діяльності в реформованих господарствах (по варіантах вертикальної інтеграції)



Малюнок 4 - Рівень рентабельності всієї діяльності в реформованих господарствах (по варіантах горизонтальної інтеграції)

На малюнках 3-4 показано, що абсолютна більшість реформованих організацій вийшла на беззбитковий рівень виробництва, при цьому в окремих господарствах рівень рентабельності всієї діяльності перевищує 50-відсотковий рубіж. Незважаючи на те, що приєднання збиткових господарств лягло додатковим фінансовим навантаженням на організації-інвестори, багато хто з них збільшив рентабельність своєї діяльності в

порівнянні з дореформеним періодом, що видно на малюнку.

Таким чином, у результаті реформування вдалося перебороти збитковість діяльності господарств, значно підвищити продуктивність тварин і ефективність використання земельних ресурсів. У цілому ефективність виробництва продукції тваринництва в розглянутих організаціях вища у порівнянні з галуззю рослинництва, де на результати значний вплив роблять природно-кліматичні умови району й погодні умови даного конкретного року.

Одним з визначальних факторів конкурентоспроможності продукції кооперативно-інтеграційних формувань є ціна. Для аналізу цінових конкурентних переваг продукції реформованих організацій доцільно як базу для порівняння використати середні реалізаційні ціни на сільськогосподарську продукцію у відповідному районі й області в цілому. Узагальнені дані, що характеризують цінові співвідношення на продукцію реформованих сільськогосподарських організацій, наведені в таблиці 3.

Таблиця 3 - Загальні відомості про співвідношення цін на сільськогосподарську продукцію

Найменування сільськогосподарської продукції	Кількість діючих організацій, середня реалізаційна ціна яких			
	вище, ніж середня		нижче, ніж середня	
	по району	по області	по району	по області
Зерно	17	14	41	44
Картопля	18	18	27	27
Молоко	22	23	35	34
М'ясо ВРХ	20	20	38	38

З даних таблиці 3 видно, що в аналізованих організаціях з усіх видів сільськогосподарської продукції спостерігається тенденція реалізації продукції за цінами, нижчими, ніж у відповідному районі й області. Виходячи із цього, можна припустити наявність цінових конкурентних переваг реалізації продукції. Однак у процесі порівняльного аналізу цін і показників ефективності виробництва продукції була виявлена закономірність, що відбиває протиріччя між конкурентоспроможністю сільськогосподарської продукції за ціною й конкурентоспроможністю організації.

Відповідно до теорії, конкурентоспроможною з погляду споживача є та продукція, що за інших рівних умов дозволяє задовольнити потреби з найменшими витратами. При цьому перевагу така продукція одержує не тільки в кінцевих споживачів, але й у підприємств, що виступають як покупці сировини з метою її подальшої переробки. Разом з тим проведена державою цінова політика в аграрному секторі не дозволяє сільськогосподарським організаціям реалізовувати свою продукцію по вільних ринкових цінах, а витратний метод ціноутворення має ряд обмежень. Важливим фактором тут виступає й проблема цінового диспаритету, що у більшості випадків призводить до значного перевищення витрат на виробництво продукції над середніми реалізаційними цінами і, як наслідок, до збитковості виробництва продукції. Таким чином, продукція, рівень цін якої є прийнятним для споживача, не забезпечує для виробника не тільки розширеного, але й простого відтворення, що негативним чином впливає на його конкурентоспроможність. У таких умовах виграє та організація, якій вдається у рамках проведеної державою цінової політики забезпечити мінімальні витрати на виробництво продукції. Тому при дослідженні й оцінці конкурентоспроможності сільськогосподарських організацій як вартісні показники доцільно використати не ціну, а собівартість одиниці продукції.

Висновки. На підставі вищевикладеного можна зробити висновок, що основними внутрішніми факторами конкурентоспроможності суб'єктів кооперативно-інтеграційних формувань є: конкурентний потенціал суб'єктів інтеграції, ефективність використання всіх видів ресурсів, конкурентоспроможність продукції, що випускається, і додатковий (синергетичний) ефект взаємодії. Процес реформування аграрного сектора в Республіці Білорусь спрямований на створення й зміцнення конкурентних переваг сільськогосподарських організацій за рахунок їхнього укрупнення й додаткового

інвестування виробничо-господарської діяльності. Разом з тим необхідний комплекс організаційно-економічних заходів, реалізація яких дозволила б привести у відповідність інтереси виробника й споживача, забезпечивши випуск конкурентоспроможної продукції АПК, і на цій основі створення додаткових конкурентних переваг суб'єктів інтеграції.

Джерела та література:

1. Єлєнєва Ю.Я. Основні положення концепції забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Ю.Я. Єлєнєва, А.М. Кротков // Сучасне керування. - 2002. - № 3. - С. 121-143.

2. Запольський М.І. Механізм удосконалювання інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки / М.І. Запольський, Е.А. Кожевніков, Н.В. Пархоменко, С.Е. Астраханцев / Під ред. Гусакова В.Г., акад., докт. економ. наук, проф. - Мінськ: Центр аграрної економіки Інституту економіки НАН Білорусі, 2006. - 267 с.

3. Зулькарнаєв І.У. Метод розрахунку інтегральної конкурентоспроможності промислових, торговельних і фінансових підприємств / І.У. Зулькарнаєв, Л.Р. Ільясова // Маркетинг у Росії й за рубежем. - 2001. - № 4. - С. 17-27.

4. Кротков А.М. Конкурентоспроможність підприємства: підходи до забезпечення, критерії, методи оцінки / А.М. Кротков, Ю.Я. Єлєнєва // Маркетинг у Росії й за рубежем. - 2001. - № 6. - С. 59-68.

5. Лідінфа Е. П. Організація ринку сільськогосподарської продукції (на прикладі Орловської області): автореф. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / Е. П. Лідінфа // Російський державний аграрний заочний університет [Електронний ресурс]. - 2006. - Режим доступу: http://www.rgazu.ru/db/avtoref/ Lidinfa.htm. - Дата доступу: 22.01.2007.

6. Пархоменко Н. Оцінка конкурентоспроможності інтегрованих агропромислових формувань / Н. Пархоменко // Аграрна економіка. - 2006. - № 5. - С. 19-23.

7. Трубілін А. Конкурентоспроможність - головний фактор ефективності виробництва / А. Трубілін // АПК: економіка, керування. - 2002. - № 12. - С. 39-46.

8. Фасхієв Х.А. Як виміряти конкурентоспроможність підприємств / Х.А. Фасхієв, Е.В. Попова // Маркетинг у Росії й за рубежем. - 2003. - № 4. - С. 53-68.

9. Яшева Г. Конкурентоспроможність підприємств: методика оцінки й результати / Г. Яшева // Фінанси. Облік. Аудит. - 2000. - № 4. - С. 17-20.

Мемет Абібуллаєв

●

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Ринкові відносини, що поглиблюються в Україні, повинні грунтуватися на інноваційних засадах. Це стосується як мікро-, так і макроекономічних систем. Необхідність переходу на інноваційний шлях розвитку національної економічної системи значно актуалізує наукові дослідження з цієї багатовекторної проблематики. Теоретичним і прикладним аспектам інноваційного розвитку присвячено багато наукових праць вітчизняних учених: Ю. Бажала, Л. Безчасного, В. Герасимчука, В. Геєця, Н. Гончарової, М. Данька, С. Ілляшенка, Н. Краснокутської, О. Лапка, І. Лукінова, В. Семиноженка та ін. Застосування методології різних економічних теорій для обгрунтування вирішення практичних проблем інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва та моделювання цього процесу досліджуються в працях російських (В. Маєвського, А. Ляско, П. Завліна, Д. Кокоріна та ін.) та іноземних економістів (Е. Андерсена, Дж. Досі, Дж. С. Меткалфа, Р. Нельсона, П. Стонемана, С. Уїнтера, Й. Шумпетера та ін.).

Переважна більшість наукових розробок з проблематики інноваційної діяльності присвячена розв'язанню наукових завдань щодо сутності інновацій, їх наукової класифікації та методичному інструментарію забезпечення ефективності впровадження інноваційних процесів [1, 2, 3 та ін.]. Проте поза увагою вітчизняних дослідників залишаються проблемні питання якості інноваційного розвитку, а також його чинників.