

мой политикой и интересами Международного валютного фонда и Федеральной резервной системы США, чем с политикой правительства РФ. Банк, который не дает экономике необходимый объем ликвидности для динамичного развития. И какой смысл Беларуси переходить на единую валюту с Россией, в которой такая эмиссионная ситуация? Смысла никакого нет.

Создание эмиссионного центра, который выпускал бы новую евразийскую валюту, позволил бы решить вопрос эмиссии без каких-либо потрясений, удовлетворив интересы обеих сторон. Центробанки России, Беларуси должны бы выполнять технические функции. Эмиссией валюты целесообразно бы было заниматься надгосударственному Центробанку Евразийского союза. Принципиально важно делать новый эмиссионный центр независимым от сложившейся системы гегемонии доллара и евро, когда выпуск своей валюты в обращение возможен только при покупке валют других государств, главными из которых являются валюты США и Евросоюза. Это был бы важный шаг, способный достаточно быстро и эффективно решить проблемы финансирования национальных экономик России и Беларуси.

Появление наднационального финансового регулятора безусловно обострит конкурентную борьбу Союзного государства с крупнейшими мировыми игроками, поскольку создание новой валюты, не привязанной к доллару и евро автоматически переключит финансовые, товарные и ресурсные потоки из США и Европы в Россию, Беларусь и другие государства, которые будут использовать новую валюту. Фактически это стал бы открытый вызов крупнейшим державам мира, потому делать такие шаги необходимо только будучи готовыми к противостоянию с лидерами мировой экономики.

Процесс стоит начинать, если есть конечная цель, которую можно и нужно достигнуть. Однако стоит отметить, что без Украины такая цель недостижима.

Сегодня высказываются опасения, что после создания Таможенного союза или по мере развития Евразийского экономического союза Союзное государство или уйдет, или растворится в более масштабном проекте [2].

Создание Союзного государства является не целью, а инструментом. И если этот инструмент сегодняшней политике необходим, значит нужно его развивать. И даже, несмотря на появление новых инструментов – Таможенного и Евразийского союзов, не думаю, что необходимо делать какие-то шаги по демонтажу Союзного государства России и Беларуси. Строительство Союзного государства – это движение в правильном направлении, которое, дойдя до определенной точки, может здесь пока остановиться. Поскольку параллельно начинается движение в более интересном формате.

Вообще, надо понимать, что движение к воссоединению в единое целое разорванного на части народа – это, без ложного пафоса, святая задача. И здесь совершенно неважно, в какой форме она будет реализована, под каким названием этот процесс дойдет до логического конца. Поэтому не нужно бояться растворения того или иного проекта в другом, более успешном. По сути это все – движение в одном направлении. Как будет называться это новое объединенное мощное государство – совершенно неважно. Оно может называться Киевская Русь с центром в Киеве, может – Евразийский союз с центром в другом городе, может называться еще как-то с центром в Москве или Минске – все это неважно, а важна его суть.

Необходимо отметить, что руководство России, равно как и руководство Беларуси, последовательно отстаивает интересы интеграции и последовательно двигается в этом направлении. Что касается России, то, конечно, она является и должна являться центром, который восстанавливает это разрушенное единство [1].

Возникает еще один вопрос, связанный с Союзным государством. Это вопрос идеологии, на которой должен базироваться этот союз. На мой взгляд, это должна быть идеология здравого смысла, идеология патриотизма.

Формирование единых целей союзным государствам позволит решить ряд остро стоящих проблем, одной из которых является проблема снижения общей численности населения, демографическая проблема. Рост благосостояния нации в результате интеграции окажет непосредственное влияние и на демографическую ситуацию в странах участницах, также интеграционные процессы будут способствовать укреплению внешнеполитических позиций на мировой арене.

Резюмируя сказанное выше можно констатировать, что Россия и Беларусь имеют большие перспективы усиления экономических связей, причем в разных форматах: развития союзного государства, превращения таможенного союза в аналог Евросоюза, становления Евразийского экономического союза влиятельной экономической и политической силой.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Астапов, К. Формирование единого экономического пространства стран СНГ // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – №1. – С. 16–21.
2. Барков, А.В. Проблемы гармонизации в Евразийском экономическом сообществе // Журнал российского права. – М. – 2012. – №8. – С. 16–19.
3. Горчак, М.О. Совершенствование механизма таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности РФ / М.О. Горчак, В.Г. Свинухов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 3. – С. 25–32.

Материал поступил в редакцию 04.09.13

IVASCHENKO S.M. Integration of Russia and Belarus: economic achievements and perspective directions of cooperation

This paper discusses the key aspects of current and future trends in the development of the Russian-Belarusian relations.

УДК 339.9

Трунина И.М.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К МЕХАНИЗМУ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Постоянный рост экономики любого государства требует благоприятных рамочных условий для бизнеса и активного подключения факторов инновационности в экономическую жизнь, предусматривающий системное усиление конкурентных преимуществ по сравнению с другими странами мира, и способствует увеличению притока прямых иностранных инвестиций, а также повышению адаптивности экономической системы к внешним возмущениям. Конкурентоспособность экономики, методы ее определения и связь с динамикой роста на различных этапах экономического цикла уже не первое

десятилетие находятся в центре внимания экономистов и руководителей предприятий, поскольку качество тех или иных оценок и степень их соответствия современным экономическим реалиям существенно сказываются на основательности стратегических решений государства на всех уровнях экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Научные основы для современных исследований конкурентоспособности страны заложено Майклом Портером в «Стратегиях конкуренции».

Дальнейшее развитие теория конкурентоспособности получила в

Трунина Ирина Михайловна, к.э.н., доцент кафедры международной экономики Восточноукраинского университета им. Владимира Дала.

исследованиях Г. Б. Арро, Д. Веймер, Е. Вайнинг, А. Варнер, К. Ланкастера, Р. Лукаса, В. Нордхауза, П. Ромера, Д. Стиглиц, Г. Холлис, Р. Фатхутдинова. Тщательного внимания заслуживают работы Л. Антонио, А. Завады, Ю. Иванова, А. Костусева, Р. Кузьмина, И. Крюковой, О. Мельниченко, О. Нагорного, В. Нагний, В. Талах.

Цель статьи. Разработка теоретических аспектов и практических рекомендаций при формировании механизма оценки конкурентоспособности предпринимательской деятельности.

Многогранность конкурентоспособности предприятия как целостного экономического явления и неоднозначность и разнообразие существующих методик ее диагностики и оценки требует применения методологии системного анализа при изучении сложных, взаимосвязанных, взаимообусловленных проблем формирования конкурентоспособности предприятий с учетом внутренних и внешних связей предприятия, количественного сравнения альтернатив и критериев их оценки. Функционирование предприятий на рынке зависит от своевременного реагирования на изменения их конкурентоспособности, включает в себя сложный комплекс характеристик. На основе обобщения применяемых научных принципов и подходов к изучению конкурентоспособности предприятия выделены основные ее составляющие: конкурентоспособность, потенциал предприятия, рыночная активность. Указанные характеристики являются взаимосвязанными и взаимодействующими объектами управления, сочетание результатов достижения которых в целостную систему способствует обеспечению такого свойства предприятия, как способность его к существованию на рынке.

Основополагающим направлением диагностики является оценка фактического уровня конкурентоспособности предприятия. Неоднозначность методологических подходов, существующих в современной экономике, к исследованию конкурентоспособности предприятия предопределяет и многовариантность используемых методов ее оценки.

Базовыми принципами оценки уровня конкурентоспособности предприятия являются:

- комплексность – результаты исследования конкурентоспособности предприятия должны соединять и оценку эффективности процесса его адаптации к изменяющимся условиям функционирования, и степень реализации стратегического потенциала, и конкурентные позиции предприятия относительно одного или нескольких конкурентов, рассматриваются как база сравнения;
- системность – основой для оценки уровня конкурентоспособности и разработки соответствующих рекомендаций могут выступать только результаты системного анализа влияния факторов внешней и внутренней среды предприятия с учетом междофакторных взаимосвязей и обусловленного ими синергетического эффекта;
- объективность – результаты исследования и оценки конкурентоспособности предприятия должны базироваться на полной и достоверной информации о внешних и внутренних условиях его функционирования и отражать реальные конкурентные позиции предприятия;
- динамичность – основной задачей исследования конкурентоспособности является не статическая оценка фактических конкурентных позиций предприятия на конкретный момент времени, а прогнозирование их изменений и разработка на этой основе эффективных управленческих решений;
- непрерывность – процесс исследования и оценки конкурентоспособности и изменений ее уровня должна носить непрерывный характер (путем создания системы мониторинга рынка факторов конкурентоспособности, конкурентных позиций предприятия), поскольку дискретные оценки не всегда дают возможность своевременно зафиксировать скачкообразные изменения факторов конкурентоспособности, оценить возможные тенденции динамики конкурентных позиций предприятия и своевременно принять и реализовать соответствующие управленческие решения;
- оптимальность – в соответствии с этим принципом объектом исследования является не только сам уровень конкурентоспособности, но и степень эффективности его достижения. Так, очень необходима комплексная оценка путей достижения опре-

деленных конкурентных позиций с учетом как прямых расходов, связанных с реализацией мероприятий по регулированию конкретного фактора, так и потенциальных расходов на развитие и поддержку конкурентного преимущества в будущем [5].

Общий порядок исследования, оценки и, в целом, управление конкурентоспособностью предприятия охватывает следующие принципиальные этапы: проявление факторов внешней и внутренней среды, влияющие на уровень конкурентоспособности предприятия, и оценка их значимости; группировка факторов, анализ их внутрigrупповых и межгрупповых взаимосвязей, оценка влияния выбранных для исследования факторов (или групп факторов) на уровень конкурентоспособности предприятия и количественное определение этого уровня; прогнозирования изменений включенных в модель факторов вследствие возможных изменений условий внешней и внутренней среды; прогнозирования уровня конкурентоспособности предприятия; выяснения путей и методов повышения конкурентоспособности, разработка комплекса мер по повышению конкурентоспособности, оценка прямых и косвенных затрат на реализацию разработанных мероприятий, выбор критерия эффективности мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия, определение эффективности разработанных мероприятий и выбор оптимального комплекса регулирующих воздействий, принятие соответствующих управленческих решений [4].

Большинство методик предполагает сопоставление практически идентичных предприятий, производящих схожие товары и услуги и действующих в схожих экономических условиях. Вместе с тем, развитие товарно-денежных отношений приводит ко все большей диверсификации предприятий, все большей дифференциации товаров и услуг, различий в экономических условиях деятельности предприятий. Все сложнее становится определить четкие географические границы того или иного рынка, установить перечень конкурирующих товаров и предприятий, что влечет за собой непримиримость подобных методик оценки конкурентоспособности предприятий.

Выбор показателей оценки конкурентоспособности фирмы, методики в целом зависит от многих факторов: цели проведения оценки, сферы бизнеса, имеющейся информации и т.д. Конкретный набор показателей зависит от метода оценки конкурентоспособности предприятия.

Классификация методов оценки конкурентоспособности предприятия предполагает их деление на отдельные группы по определенному признаку. Чаще таким признаком выступает форма представления результатов оценки, в соответствии с которой выделяют графические, матричные, расчетные и комбинированные (расчетно-матричные, расчетно-графические) методы (таблица 1) [3].

От правильности выбора критерия оценки конкурентоспособности товара зависит и точность самой оценки. При этом критерии должны быть выбраны не на базе предположений, личного опыта, а на основе детального изучения потребительского спроса, т.е. проведение маркетинговых исследований.

Таким образом, чтобы оставаться конкурентоспособным, промышленное предприятие должно выполнять основные требования к критериям и показателям конкурентоспособности продукции. Ожидаемые результаты оценки конкурентоспособности могут быть использованы для выбора путей оптимального повышения конкурентоспособности продукции и конкретного решения рыночных задач. Это позволит определить основные направления укрепления конкурентных позиций отдельных предприятий и целых отраслей.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия разномерно характеризует его существование на рынке, позволяет оценить текущее и будущее состояние, отбирать различные варианты управленческих решений (альтернативы), которые обеспечивают переход из одного состояния в другое. Благодаря многовариантности формирования конкурентоспособности предприятия, его диагностика становится составляющей процесса стратегического планирования, связанного с потребностью в разработке управленческих решений относительно характера и направлений деятельности предприятия. В процессе диагностики определяется степень достижения критерия удовлетворения всех заинтересованных сторон рыночного сегмента. Исходя из этого, диагностика конкурентоспособности предприятия признана

Таблица 1. Базовые критерии и группы показателей конкурентоспособности предприятия

Категории	Группы показателей
Наличие и обеспеченность производственными ресурсами	Уровень обеспеченности техникой, зданиями, оборудованием, их техническая исправность, возраст, технологии, уровень организации производства работ, площадь земельных угодий, поголовье скота и птицы
Наличие и обеспеченность материально-техническими ресурсами	Характеристика и источники материально-технического снабжения, численность, надежность поставщиков, характер отношений с поставщиками
Обеспеченность кадрами	Обеспеченность и квалификация персонала; текучесть кадров, потребность в новых кадрах, психологический климат в коллективе
Система управления организацией	Организационно-правовая форма предприятия; характер и форма собственности; число уровней управления, распределение прав и ответственности, нормы управляемости, расходы на управление, методы управления; стиль руководства, система коммуникаций; схема информационных систем
Эффективность производственной деятельности предприятия	Эффективность управления производственным процессом; экономичность использования производственных затрат; рациональность и эффективность использования основных и оборотных фондов; производительность труда
Деловая активность предприятия и эффективность организации сбыта	Уровень затоваренности готовой продукцией, рентабельность продаж, уровень загрузки производственных мощностей, надежность поставщиков: скорость реакции на заказ; объемы поставок сырья; инвестиционная привлекательность
Конкурентоспособность продукции	Качество продукции; цена продукции
Финансовое состояние организации	Показатели имущественного положения; показатели ликвидности и платежеспособности предприятия; показатели финансовой устойчивости; показатели деловой активности: показатели финансовых результатов деятельности предприятия

средством создания информационно-аналитической основы для разработки и принятия управленческих решений по обеспечению условий функционирования предприятия на рынке. Исследования показали, что к основным принципам формирования системы показателей оценки уровня конкурентоспособности предприятий нужно отнести [2]:

- связь индикаторов со стратегией развития предприятия в долгосрочной перспективе;
- релевантность (индикаторы должны четко отражать главную цель и подчиненные ей комплиментарные цели развития предприятия);
- целостность охвата всех сфер деятельности предприятия и всех иерархических уровней управления, необходимость учета как финансовых, так и нефинансовых индикаторов;
- интегрированность в систему менеджмента предприятия и информационная доступность индикаторов для всех менеджеров;
- информационная прозрачность, наглядность и доступность индикаторов (в систему входят такие показатели, которые можно оперативно отслеживать и которые не требуют значительных средств по их формированию, а также простыми для анализа и сопоставления данных);
- взаимосогласованность, взаимозависимость и сбалансированность индикаторов;
- формальное представление и количественное выражение значений индикаторов (расчет числовых значений индикаторов по однозначным алгоритмам без субъективных оценок, перевод качественных значений в количественную шкалу на основании теории нечетких множеств и формирования лингвистических переменных);
- ограниченность количества индикаторов (не более 25).

Успех в текущей деятельности не гарантирует светлое будущее. У менеджеров возникает естественный вопрос оценки ранга своего предприятия среди конкурентов. Установка своего места в рыночной среде - первый шаг в управлении конкурентоспособностью предприятия.

Ошибка в выборе метода измерения может привести к принятию ошибочных управленческих решений. Оценка конкурентоспособности предприятия является сложной задачей, которая сводится к выявлению наиболее значительных числовых показателей конкурентоспособности и их интеграции. Действительно, любой объект – это не что иное, как набор показателей качества, при изменении которых происходят количественные и качественные изменения объекта.

Большинство методов оценки конкурентоспособности предприятия базируется на употреблении различных коэффициентов для анализа производственной деятельности, финансового положения, эффективности инвестиций и т.д.

Основными показателями конкурентоспособности предприятия являются:

- экономический потенциал и эффективность деятельности (активы, основной капитал, собственный и заемный капитал, объем продаж, доля на рынке, прибыль);
- уровень управления (формы организации и опыт функционирования элементов хозяйственного механизма с позиции нововведений и ответственности);
- производственный и сбытовой потенциалы, указывающие на возможность фирмы производить и реализовывать ту или иную продукцию в необходимых количествах в необходимые сроки (наличие сырьевой базы, производственные и сбытовые мощности, объем и направления капиталовложений, определяющих производственную политику, и т.д.);
- научно-исследовательский потенциал (организация и направление научных исследований, ежегодные расходы на НИОКР, число патентов на изобретения, оценка возможности занятия фирмой монопольного положения в какой-либо области техники и т.д.);
- финансовое положение (платежеспособность, кредитоспособность и условия кредитования, структура капитала – отношение собственного капитала к общей сумме активов и т.д.);
- репутация фирмы, ее рыночная стратегия, инновационная деятельность;
- состояние квалификации трудовых ресурсов [1].

Заключение. Конкурентоспособность представляет собой зону, в которой в известных пределах интересы производителей и потребителей сходятся. Следовательно, при оценке конкурентоспособности учитываются не только совокупность показателей, касающихся в основном сферы ведения операций и эксплуатации товара, но и другие критерии (комплекс условий его реализации, возможности поставок, сервисного обслуживания, утилизации и др.), важные для потребителей конкретного рынка. В этом случае для оценки конкурентоспособности предприятия выбирается система показателей эффективности производственной деятельности предприятия, финансового положения предприятия, эффективности организации сбыта и продвижения товара, конкурентоспособности товара и эффективности инновационного проекта.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Скибицкий, А.Н. Антикризисный менеджмент: учеб. пособие – К.: Центр учебной литературы, 2009 – 568 с.
2. Кизим, Н.А. Сбалансированная система показателей: монография / Н.А. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зинченко – М.: ИД "ХНЭУ", 2007. – 192 с.

3. Экономика предприятия: сборник практических задач и конкретных ситуаций: учеб. руководство / С.Ф. Покропивный, Г.А. Швиданенко, А.С. Федонин [и др.]; под ред. С.Ф. Покропивный. – М.: Финансы, 2000. – 328 с.
4. Управление конкурентоспособностью предприятия: учебное пособие / С.М. Клименко, А.С. Дуброва, Д.А. Барабас [и др.]. – М.: Финансы, 2006. – 527 с.
5. Теоретические основы конкурентной стратегии предприятия: монография / Под общ. ред. д-ра экон. наук, профессора Ю.Б. Иванова, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Тищенко – М.: ХНЭУ, 2006. – 384 с.

Материал поступил в редакцию 18.06.13

TRUNINA I.M. Methodological going near the mechanism of estimation of competitiveness of entrepreneurial activity

The article summarizes the classification definitions of the category of "competitiveness", identified the need for and the procedure for diagnosis of competitiveness in the enterprise, the main methods of its implementation.

УДК 338.432

Янченко З.Б.

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Введение. Обострение кризисных тенденций в мировой экономике при одновременном усилении процессов глобализации и интернационализации приводит к ухудшению условий хозяйствования отечественных предприятий, разрушению устойчивых деловых взаимосвязей и наработанных схем совершения хозяйственной деятельности, говоря другими словами – к возрастанию неопределенности и нестабильности функционирования предприятий. Усложнение взаимодействия с внешней средой поднимает на качественно новый уровень борьбу за удержание конкурентных позиций, освоение новых рынков и методов хозяйствования. Успешное ведение конкурентной борьбы требует поиска наличествующих резервов развития и активизации инновационного фактора развития предприятия – как в контексте осуществления производства, так и касаясь принятия управленческих решений и формирования стратегии развития предприятия. Инновационный курс развития предприятия непосредственно связан с развитием и наращиванием его инновационного потенциала.

Максимизация инновационной составляющей развития предприятия зависит от эффективности управления инновационным потенциалом, которое определяется гармоничностью и сбалансированностью его развития. Обеспечение сбалансированного развития инновационного потенциала, в свою очередь, осуществляется с помощью одновременного и пропорционального развития отдельных его составляющих и поддержки между ними оригинальных взаимосвязей и зависимостей. Таким образом, гарантия эффективного развития инновационного потенциала предприятий (в том числе и аграрных) требует четкого представления о его структуре.

Проблемы содержательного наполнения понятия инновационного потенциала, его структуры, формирующейся как совокупность отдельных составляющих, связанных между собой сложными взаимосвязями, и определения совокупности факторов, совершающих определяющее влияние на инновационный потенциал предприятий, рассматриваются в научных работах многих отечественных и иностранных исследователей. Существенный вклад в изучение вышеупомянутых вопросов сделали Ю. Бабанова, Ю. Бойко, А. Гречан, Т. Гринько, П. Завлин, С. Ильенков, А. Казанцев, В. Комышник, Л. Оголев, К. Фримен, Л. Филиппина, В. Чабан, Л. Шамина.

Несмотря на значительное количество наработанных материалов по исследуемому вопросу, следует отметить, что противоречия касаясь содержания и структуры инновационного потенциала предприятий до сих пор решены не полностью: все еще имеет место его отождествление с научно-техническим, творческим или интеллектуальным потенциалами. К тому же, не получив достаточного рассмотрения вопрос об особенностях инновационного потенциала предприятий, совершающих аграрное производство и руководствующихся в своей деятельности концепцией устойчивого развития.

Целью статьи являются исследование и анализ научных подхо-

дов к определению структуры инновационного потенциала предприятий, разработка его расширенной структуры ввиду совокупности ресурсов, формирующих ресурсное обеспечение предприятия, и особенностей осуществления хозяйственной деятельности на примере аграрных предприятий.

Понятие «инновационный потенциал» стало результатом бурного развития феномена инновационной деятельности, имевшего место в начале 80-х гг. XX века и обеспечение которого происходило благодаря мощной исследовательской деятельности. Инновационный потенциал представляет собой способность предприятия осуществлять инновационную деятельность, что проявляется в восприятии новых идей, разработке и внедрении инноваций, реализуется частично или полностью и определяется совокупностью существующих материальных и интеллектуальных ресурсов.

Следствием популярности преобладающего среди широкой общественности ресурсного подхода стало представление о структуре инновационного потенциала как о совокупности ресурсов, содействующих наращиванию конкурентоспособности предприятия благодаря использованию инноваций (рис. 1).

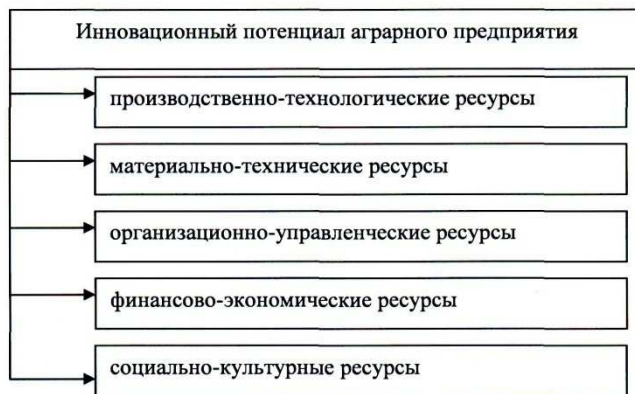


Рис. 1. Структура инновационного потенциала аграрного предприятия (ресурсный подход)

При этом все виды ресурсов являются равноправными и совершают равнозначное воздействие на инновационное развитие. Преимуществом такой концепции представления структуры инновационного потенциала является комплексность подхода, то есть выделение в его составе всех ресурсов, существующих на предприятии и совершающих влияние на реализацию инновационной деятельности. Подход можно считать оправданным, поскольку все эти ресурсы в своей совокупности принимают участие в формировании инновационного потенциала предприятия. Вместе с тем, можно выделить и

Янченко Зинаида Борисовна, заслуженный экономист Украины, к.э.н., начальник Департамента экономического развития, торговли и международного сотрудничества Житомирской областной государственной администрации, Украина.