

значно спадає. Коефіцієнт детермінації показує, що ступінь зв'язку, між даними показниками та показниками, що на нього впливають є теж високим. За допомогою тренду можна визначити, якою буде середньооблікова чисельність працівників у майбутньому і які заходи доцільно проводити за для покращення стану підприємства.

Висновки. Узагальнено слід зазначити, що для врегулювання негативних тенденцій в розвитку інтелектуально-кадрових ресурсів найбільш дієвими слід вважати заходи:

1. Покращення кадрового забезпечення: буде реалізоване за допомогою розробки довгострокових програм розвитку інтелектуально-кадрового потенціалу підприємства, в свою чергу, методом здійснення заходів буде систематизований аналіз кадрового забезпечення, цілі, що при цьому будуть досягнуті, слугуватимуть відновленню кадрового потенціалу, підвищенню його кваліфікованої і економічно-мобільної частини; забезпеченню перепідготовки кадрів, потреба в яких буде знижуватися в результаті структурних зрушень, модернізації виробництва й банкрутства. Показниками ефективності, що характеризуватимуть результат буде прийняття правильних рішень керівництвом, що в цілому позитивно впливатиме на ефективну діяльність підприємства.

2. Підвищення кваліфікації виробників: методами здійснення заходів буде систематизований аналіз кадрового забезпечення, цілі, що при цьому будуть досягатися, слугуватимуть відновленню кадрового потенціалу. Показники ефективності, що характеризують результат виступатиме підвищення загального рівня мотивації управлінського персоналу, посилюватиметься зв'язок між індивідуальним внеском в результаті колективної праці та рівнем заробітної плати.

Пропозиції щодо покращення кадрового потенціалу підприємств:

– сучасний етап розвитку економіки України характеризується динамікою зростання суспільного виробництва, і це вимагає зміни вимог до кадрів, які повинні вміти користуватися новітніми методами ефективної роботи з персоналом в сучасних організаціях;

– головними кроками у формуванні новітнього управлінського колективу – є команди молодих спеціалістів, які формувалися в період кризи;

– революційним кроком в розвитку управлінського колективу є формування єдиної команди складеної за соціально-психологічними вимогами;

– кадровий потенціал є системною економічною категорією, яка виражає соціально-трудова відносини між людським фактором відтворення та конкретною економічною системою.

Виходячи з цього, постає необхідність дослідження інноваційного процесу, взаємодії ринкового, інноваційного і виробничо-збутового потенціалів, визначення структури інноваційного потенціалу як комплексного, що об'єднує ці елементи. Пріоритетним напрямом державної політики розвитку інтелектуально-кадрового потенціалу на регіональному рівні повинне бути створення умов для його розвитку через збалансоване функціонування господарського комплексу регіону з урахуванням природно-ресурсного, науково-технічного, виробничого потенціалу.

Література

1. Бажан І. І. Сутність категорії “трудова потенціал” та її економічна природа / І. І. Бажан // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 1(20). – С. 69–73.
2. Богиня Д. Б. Основи економіки праці : навч. посібник / Д. Б. Богиня. – 2-ге вид., стереотип. – К. : Знання-Прес, 2001. – С. 313.
3. Бізюкова І. В. Кадри управління: підбір і оцінка : навч. посібник / І. В. Бізюкова. – М. : Економіка, 2005. – 450 с.
4. Большаков А. С. Современный менеджмент: теория и практика / А. С. Большаков. – СПб. : Питер, 2000. – 416 с.
5. Бойчук І. М. Економіка підприємства : навч. посібник / І. М. Бойчук. – К. : Атіка, 2002. – 480 с.

УДК 334.012.64.001:338.242.4.025.2

О. В. ЧЕРНЯВСЬКА, Т. С. ЮРКО

ВНЗ Укоопспілки “Полтавський університет економіки і торгівлі”

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розглянуто проблему трактування та сформовано авторське визначення категорії “організаційно-економічний механізм державної підтримки малого підприємництва”, проаналізовано його основні елементи.

The paper is the problem of interpretation of the author and formed definition of the category “organizational-economic mechanism of state support of small business”, analyzes its basic elements.

Постановка проблеми. Малі підприємства відіграють структуротворчу функцію, продукуючи в країнах ЄС 60 % ВВП та 85 % робочих місць [1]. Роль, яку відіграють малі підприємства в економічному розвитку

різних країн світу об'єктивно обумовлює необхідність дослідження теоретичних засад формування та функціонування організаційно-економічного механізму державної підтримки малих підприємств.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження процесу формування механізму державної підтримки малого підприємництва зробили такі вітчизняні вчені, як А.В. Козаченко, А.С. Воронкова, В.Ю. Медяник, В.В. Назаров, І.П. Продіус, В.Ю. Буров.

Метою дослідження є поглиблення теорії визначення категорії та складових елементів “організаційно-економічний механізм державної підтримки малого підприємництва”.

Для досягнення зазначеної мети поставлено наступні **завдання**:

- систематизувати існуючі підходи до визначення категорій “організаційно-економічний механізм” та “державна підтримка малого підприємництва”;
- дослідити основні елементи організаційно-економічного механізму державної підтримки малого підприємництва;
- сформулювати трактування категорії “організаційно-економічний механізм державної підтримки малого підприємництва”.

Виклад основного матеріалу дослідження. З практичної точки зору важливим завданням є впорядкування основних категорій механізму державної підтримки малого підприємництва. У вітчизняній науці існують різні підходи щодо визначення категорій “державна підтримка підприємництва” (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття “державна підтримка підприємництва”

Автор	Визначення
<i>Основна мета – урахування інтересів суб'єктів господарювання</i>	
Н.Г. Агурбаш	Необхідний, об'єктивний процес, ціль якого забезпечити рівний доступ малих підприємств до необхідної інфраструктури, захистити від монополізації і недобросовісних постачальників сировини, матеріалів та послуг [2, с. 93]
О. Буланова	Будь-які державні заходи щодо фінансового сприяння суб'єктам господарювання, що створюють для цих суб'єктів прямі та приховані переваги і мають грошову оцінку [3, с. 68]
Г.М. Колісник	Невід'ємна складова державної політики сприяння розвитку малого підприємництва в сучасній економіці [4, с. 33]
В.М. Колот	Свідоме створення сприятливих правових, економічних, організаційних стимулів і умов для розвитку малого бізнесу, а також вкладання в нього матеріальних і фінансових ресурсів на пільгових умовах [5, с. 65]
<i>Основна мета – урахування інтересів суб'єктів господарювання та держави</i>	
А.В. Козаченко, А.С. Воронкова, В.Ю. Медяник, В.В. Назаров	Комплекс пріоритетних рішень, які обумовлюють основні напрями й форми правового, економічного й організаційного сприяння розвитку малого підприємництва з взаємним урахуванням інтересів держави й суб'єктів малого підприємництва та фінансування їх реалізації [6, с. 40]
З.С. Варналій	Сукупність пріоритетних рішень, які визначають основні напрями і форми правового, економічного та організаційного сприяння розвитку малого підприємництва з урахуванням інтересів держави та суб'єктів господарювання [7, с. 92]
І.П. Продіус	Політика держави, яка націлена на високоєфективне функціонування і розвиток підприємницького сектору економіки і сприяє балансу інтересів підприємців та суспільства в цілому, раціональному в довгостроковому аспекті використання ресурсного потенціалу країни [8, с. 15]
<i>Основна мета не визначена</i>	
В.Ю. Буров	Сукупність правових, політичних, соціальних, інформаційних, консультативних заходів, націлених на реалізацію цілей і принципів [9, с. 213]
С.Н. Шішкін	Спеціальна форма державного регулювання економіки і підприємницької діяльності [10, с. 187]

Джерело: систематизовано автором.

Складність впорядкування підходів до трактування категорії “державна підтримка малого підприємництва” обумовлена багатогранністю поняття та відсутністю в діючій нормативно-законодавчій базі офіційного його трактування. Виходячи з напрямів державної підтримки, перелік яких наведений в розглянутих автором нормативних документах, “державну підтримку малого підприємництва” можна розглядати як сукупність правових, економічних та організаційних заходів, реалізація яких забезпечує зростання якісних та кількісних показників розвитку малого підприємництва, шляхом створення сприятливого підприємницького середовища.

Процес формування єдиного трактування категорії “механізм” в науковій літературі також триває, при цьому, результати систематизації підходів щодо визначення категорії “механізм”, що були отримані в результаті фундаментальних досліджень вітчизняних вчених, наприклад, О.В. Чернявської [11, с. 74–75], О.С. Кічук [12, с. 47–48], дають можливість визначити спільний вектор трактування її сутності. Більшість науковців розглядають механізм як сукупність або систему елементів, комплексне функціонування яких забезпечує досягнення певних визначених цілей. Враховуючи такий підходи автор пропонує розглядати організаційно-економічний механізм державної підтримки малого підприємництва як логічну структуру, яка виражена у взаємодії всіх її елементів та направлена на покращення кількісних та якісних показників розвитку малого підприємництва з

метою забезпечення суспільного добробуту та розвитку пріоритетних сфер національної економіки в довгостроковій перспективі з урахуванням інтересів майбутніх поколінь. У цьому понятті зосереджені як стратегічне планування формування політики державної підтримки, так і практична реалізація щоденного оперативного управління нею.

Основною метою організаційно-економічного механізму державної підтримки малого підприємництва є, на погляд автора, створення правових, економічних та організаційних засад. Для того щоб повніше охопити багатофункціональність поняття “організаційно-економічний механізм державної підтримки малого підприємництва”, необхідно визначити його елементи. Формування політики державної підтримки ґрунтується на принципах. У літературі сформовано декілька підходів до визначення основних принципів формування організаційно-економічного механізму державної підтримки малого підприємництва (табл. 2).

Таблиця 2

Підходи до визначення принципів формування політики державної підтримки малого підприємництва

Принцип	Автор						
	З.С. Варналій	В.Ю. Буров	Г.А. Говорушко	С.Є. Оринбасова	Г.М. Колісник	Н.І. Галан	В.М. Колот
Доцільність			+	+			
Адекватність			+				
Ефективність	+		+	+			
Передбачуваність/ послідовність			+		+		+
Прозорість		+	+	+			
Законність		+	+	+			
Збалансованість дій			+	+			
Служіння народу			+				
Соціальна справедливість	+	+					
Вільний доступ до ресурсів	+	+			+		+
Доступність інфраструктури	+	+					
Цілеспрямованість					+	+	+
Диверсифікації підтримки				+			
Орієнтованість						+	+
Переваги поворотної підтримки над безповоротною				+			
Багатомірність				+			

Джерело: побудовано автором на основі [79, с. 95–96; 9, с. 219; 13, с. 82–83; 4, с. 29; 5, с. 66].

Узагальнюючи досліджені погляди можна виокремити сім основних: ефективність, рівність доступу, доступність інфраструктури, доцільність, збалансованість, послідовність, законність державної підтримки.

Щодо визначення цілей малого підприємництва, в сучасній економічній літературі можна виділити два підходи. Представники першого підходу основні завдання та цілі організаційно-економічного механізму підтримки малого підприємництва виділяють на основі функціональних особливостей малого підприємництва. Наприклад, Варналій З.С., Буров В.Ю., Потаєв В.С., Суходолов А.П., Кічук О.С., визнають основними завданнями політики державної підтримки забезпечення зростання ВВП за рахунок суб'єктів малого підприємництва, залучення суб'єктів малого підприємництва до розв'язання соціально-економічних проблем на державному та регіональному рівнях, удосконалення структури малого підприємництва, створення конкурентного середовища, підвищення технологічного рівня виробництва малих підприємств, заохочення розвитку малих підприємств у пріоритетних галузях і на територіях пріоритетного розвитку, створення нових робочих місць, сприяння максимальної самореалізації громадян у підприємницькій діяльності, формування соціального прошарку власників та підприємців. Цього ж підходу притримуються і деякі зарубіжні дослідники. Наприклад, К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю у праці “Економіка: принципи, проблеми, політика” виділяють ідентичні завдання державної підтримки підприємництва [14, с. 26]. Автор підтримує представників іншого підходу, сутність якого полягає у визначенні цілей політики державної підтримки малого підприємництва на основі аналізу якісних характеристик національної економіки певної країни. З позиції такого підходу актуальності набуває дослідження реалізації політики державної підтримки малого підприємництва.

В економічній літературі реалізацію політики державної підтримки малого підприємництва науковці розглядають у розрізі форм, напрямів та видів державної підтримки малого підприємництва. Напрями державної підтримки прийнято поділяти на прямі та непрямі. В теорії та практиці підтримки малого підприємництва сформовано два підходи до визначення прямої та непрямой форми підтримки. На думку представників першого під-

ходу пряма форма передбачає надання пільгових позик, часткове гарантування позик, надання інформаційних послуг, створення правової бази безпосередньо державними організаціями. До непрямої форми підтримки малого підприємництва науковці відносять пільги, що надаються фінансово-кредитними посередниками (комерційними банками, науково-дослідними центрами тощо) за участі співпраці з державними органами. Автор підтримує прихильників іншого підходу, серед яких З.С. Варналій, Продиус І.П., Дідківська М.І., пряму підтримку малого підприємництва розуміють надання певних ресурсів безпосередньо суб'єктам підприємницької діяльності з метою стимулювання їх розвитку. Відповідно до даного підходу, прямі заходи включають надання субсидій, надання позик, формування державних фондів тощо. До непрямих форм перераховані науковці віднесли фінансування заходів, які націлені на розвиток галузі в цілому, наприклад податкові знижки, податкові пільги, знижки на науково-дослідницькі витрати. Цей підхід також використовується аналітиками елементів інфраструктури підтримки малого підприємництва на національному рівні (табл. 3).

Таблиця 3

Форми та види державної підтримки малого підприємництва		
Форма підтримки	Напрямок підтримки	Вид підтримки
Пряма	Фінансово-кредитна	Лізинг. Франчайзинг. Цільове бюджетне фінансування. Пряме субсидування. Пільгове кредитування. Мікрокредитування
	Інформаційно-консультативна	Проведення семінарів та тренінгів. Поширення друкованої та електронної літератури
	Законодавчо-нормативна	Розробка стратегій. Розробка та вдосконалення нормативно-правових актів
Непряма	Фінансово-кредитна	Податкові пільги. Податкові знижки

Побудовано на основі [2, с. 94–95; 9, с. 189–190; 8, с. 14].

Найважливіший, на думку більшості науковців принцип формування політики державної підтримки малого підприємництва – ефективність, елементом функціонування організаційно-економічного механізму державної підтримки малого підприємництва є також оцінка ефективності. Як зазначає Колісник Г.М., в науковій літературі питання оцінки ефективності державної підтримки малого підприємництва є маловивченим. Серед найбільш поширених у практиці методик оцінки ефективності можна назвати методику ранжування регіонів, затверджену Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва, Методику розроблену Українського фонду підтримки підприємництва та методику результативних показників бюджетних програм для місцевих бюджетів за видатками, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, затверджені наказом Мінфіну України. У науковій літературі в останні роки також почався процес формування методичного забезпечення державної підтримки малого підприємництва. Цьому питанню присвячені роботи Волковського В.Г., Заревчацька Т.В., Колісник Г.М. (табл. 4).

Таблиця 4

Методики оцінки ефективності реалізації організаційно-економічного механізму державної підтримки малого підприємництва

Показник	Методика розрахунку
1	2
Оцінка ефективності малого підприємництва у межах формування механізму державного регулювання [15, с. 266]	
Коефіцієнт рентабельності діяльності	$R_0 = ЧД/ФР$, де $ФР$ – фінансовий результат діяльності підприємства (чистий прибуток або чистий збиток); $ЧД$ – чистий дохід від реалізації товарів, робіт послуг
Коефіцієнт участі інвестиційної діяльності у формуванні негативного грошового потоку	$K_{i0}НГП = НГП/НГП_{i0}$, де $НГП_{i0}$ – негативний грошовий потік від інвестиційної діяльності; $НГП$ – загальна сума негативного грошового потоку у періоді, що досліджується
Обчислення рейтингу регіонів за розвитком малого підприємництва	
Загальний рейтинговий бал регіону	$R_j = \sum(R_{kj} \cdot f_k)$ де R_j – загальний рейтинг j -го регіону; R_{kj} – частковий рейтинг j -го регіону; f_k – вага k -ї групи показників.

1	2
Соціально-економічний ефект фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва фондами підтримки підприємництва (за методикою Українського фонду підтримки підприємництва)	
Кількість профінансованих проектів	a^*
Сума наданої фінансової допомоги	
Створено суб'єктів малого підприємництва	
Створено робочих місць	
Збережено робочих місць	
Збільшено надходжень в бюджет	$\Delta F = (\sum F_1 / \sum F_0) \cdot 100,$ де ΔF – частка різниці надходжень до бюджету; $\sum F_1$ – сума надходжень до бюджету в аналізованому році; $\sum F_0$ – сума надходжень до бюджету в базовому році
Збільшено обсяг виробництва	$\Delta V = (\sum V_1 / \sum V_0) \cdot 100,$ де ΔV – частка різниці обсягів виробництва; $\sum V_1$ – обсяг виробництва в аналізованому році; $\sum V_0$ – обсяг виробництва у базовому році
Методика оцінки рівня ефективності підтримки розвитку малого підприємництва з використанням комплексного підходу [4, с. 142–146]	
Ефективність фінансово-кредитної підтримки розвитку малого підприємництва	$ЕДП_{(фк)} = НК/ЗСП,$ де $ЕДП_{(фк)}$ – ефективність державної підтримки фінансово-кредитна; $НК$ (надані кредити) – кредити надані новоствореним підприємствам, а також підприємствам, які отримали кредити і розширили свій вид діяльності; $ЗСП$ (загальна сума надходжень) – загальна сума надходжень до бюджету від підприємств, яким було надано кредити
Показник ефективності підтримки малого підприємництва на законодавчому рівні	$ЕДП_{(з)} = ЗКП/ВНП,$ де $ЕДП_{(з)}$ – ефективність законодавчої державної підтримки; $ЗКП$ – загальна кількість підприємств, що функціонують у зв'язку з пільговим законодавством, та надходження від цих підприємств сумарної суми податків до бюджету всіх рівнів; $ВНП$ – витрати від недоплати податків, який подається щоквартально в податкову адміністрацію платниками податку із зазначеними сумами, недоотриманими бюджетом
Показник ефективності надання підтримки малого підприємництва на консультаційному рівні	$ЕДП_{(ік)} = ЗК/В,$ де $ЕДП_{(ік)}$ – ефективність державної інформаційно-консультаційної підтримки; $ЗК$ – заощаджені суб'єктами малого підприємництва кошти у зв'язку з консультаційними послугами членів спілок асоціації на утримання юристів, аудиторів, передплати періодичних видань, а також заощаджених коштів у разі штрафних санкцій органами ДПП та апелювання юристами спілки асоціації; $В$ – витрати коштів на проведення консультацій.
Результативних показників бюджетних програм для місцевих бюджетів за видатками, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів [16, с. 31–32]	
Показники затрат: – обсяг видатків для надання фінансової підтримки суб'єктам підприємництва (малим, середнім підприємствам і фізичним особам-підприємцям); – обсяг видатків на виконання заходів з реалізації територіальної програми сприяння розвитку малого та середнього підприємництва.	a
Показники продукту: – кількість суб'єктів підприємництва, яким планується надати фінансову підтримку; – кількість заходів з реалізації територіальної програми сприяння розвитку малого та середнього підприємництва.	

1	2
Показники якості: – темп зростання кількості суб'єктів підприємництва, яким надано фінансову підтримку, порівняно з попереднім роком; – темп зростання розміру фінансової підтримки одного суб'єкта підприємництва порівняно з попереднім роком; – темп зростання обсягу витрат на виконання одного заходу порівняно з попереднім роком.	$y = y_1/y_0,$ де y_1 – абсолютний показник у звітному році; y_0 – абсолютний показник у базовому році.
Показники ефективності: – середня сума надання фінансової підтримки одному суб'єкту підприємництва; – середній обсяг витрат на виконання одного заходу	$G(x_1; x_2; x_n) = \sqrt{X1 * X2 * Xn}$

Примітка. *a – абсолютний показник. Систематизовано автором.

У процесі дослідження теоретичних основ формування організаційно-економічного механізму державної підтримки малого підприємництва автором виявлено, що на ефективність реалізації політики державної підтримки підприємництва широко впливають особливості розвитку національної економіки, що обумовлює необхідність дослідження практики формування та функціонування організаційно-економічного механізму державної підтримки малого підприємництва в Україні та в інших країнах.

Висновки. У вітчизняній науковій літературі не вирішено залишається питання трактування категорії “організаційно-економічний механізм державної підтримки малого підприємництва”. На основі результатів систематизації існуючі підходи, до трактування категорій “організаційно-економічний механізм” та “державна підтримка малого підприємництва” автор пропонує розглядати організаційно-економічний механізм державної підтримки малого підприємництва як логічну структуру, яка виражена у взаємодії всіх її елементів та направлена на покращення кількісних та якісних показників розвитку малого підприємництва з метою забезпечення суспільного добробуту та розвитку пріоритетних сфер національної економіки в довгостроковій перспективі з урахуванням інтересів майбутніх поколінь.

Результати систематизації існуючих у вітчизняній літературі досліджень політики державної підтримки малого підприємництва свідчать, що до його основних елементів відносяться принципи формування та цілі політики державної підтримки малого підприємництва, основні блоки та оцінка ефективності реалізації організаційно-економічного механізму державної підтримки малого підприємництва.

В результаті синтезу існуючих підходів до визначення принципів формування політики державної підтримки малого підприємництва виокремлено сім основних: ефективність, рівність доступу, доступність інфраструктури, доцільність, збалансованість, послідовність, законність державної підтримки.

Найважливіший, на думку автора, принцип формування політики державної підтримки малого підприємництва – ефективність, елементом функціонування організаційно-економічного механізму державної підтримки малого підприємництва є також оцінка ефективності. В теорії та практиці в останні роки почався процес формування методичного забезпечення оцінки ефективності державної підтримки малого підприємництва. Однак, аналіз існуючих методик свідчить про необхідність формування єдиного підходу до оцінки ефективності реалізації організаційно-економічного механізму державної підтримки малого підприємництва.

Література

1. Opportunities for the internationalisation of European SMEs: final report [Electronic resource]. – Mode off access: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/web_internationalisation_opportunities_for_smes_final_report_aug_2011_en.pdf
2. Агурбаш Н. Г. Государственное регулирование развитием малых предприятий : монография / Н. Г. Агурбаш. – М. : Палеотип, 2005. – 194 с.
3. Буланова О. Державна підтримка підприємств реального сектору економіки України в умовах її інтеграції в СОТ та ЄС / О. Буланова // Економіка України. – 2011. – № 2. – С. 68–78.
4. Колісник Г. М. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні : дис... канд. екон. наук : 08.00.03 / Г. М. Колісник. – Л., 2007. – 211 с.
5. Колот В. М. Підприємство: організація, ефективність, бізнес-культура : навч. посібник / С. М. Колот, І. М. Рєпіна, О. В. Щербина. – 3-тє вид. – К. : КНЕУ, 2010. – 444 с.
6. Малый бизнес: устойчивость и компенсаторные возможности : монография / А. В. Козаченко, А. Э. Воронкова, В. Ю. Медяник, В. В. Назаров. – К. : Лібра, 2003. – 328 с.
7. Варналій З. С. Основи підприємництва : навч. посібник / З. С. Варналій. – К. : Знання-Прес, 2002. – 239 с.

8. Организация предпринимательской деятельности : монография / И. П. Продус, Т. А. Владимирова, Н. И. Дашенко, Ю. И. Продус. – О. : Наука и техника, 2004, – 392 с.
9. Буров В. Ю. Малое предпринимательство в Забайкальском крае / В. Ю. Буров. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 200 с.
10. Шишкин С. Н. Государственное регулирование экономики: предпринимательско-правовой аспект : монография / С. Н. Шишкин. – М. : Вольтер Клувер, 2007. – 256 с.
11. Чернявська О. В. Організаційно-економічний механізм регулювання ринку праці України : дис... д-ра ек. наук : 08.00.03/ Чернявська О. В. – К., 2009. – 474 с.
12. Кичук О. С. Организационно-экономический механизм содействия развитию малого предпринимательства : дис... канд. экон. наук : 08.00.04 / Кичук Оксана Сергеевна. – О., 2009. – 226 с.
13. Говорушко Т. А. Эффективность развития предпринимательства у харчовій промисловості України : дис... д-ра экон. наук / Говорушко Тамара Андріївна. – К., 2008. – 453 с.
14. Макконел К. Экономика: принципы, проблемы, политика : в 3 т. / К. Макконел, С. Брю. – Т. 2. – М. : 1992. – 106 с.
15. Заревчацька Т. В. Методичний підхід до оцінки ефективності малого підприємництва у межах формування механізму державного регулювання / Т. В. Заревчацька // Науч. вестн. ДГМА. – 2011. – № 1 (7Е). – С. 264–270.
16. Про затвердження Примірною переліку результативних показників бюджетних програм для місцевих бюджетів за видатками, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів : наказ Міністерства України № 945 : за станом на 27.07.2012 р. – К., 2012 р. – 37 с.

УДК 331.101.262

І. В. ЯЦКЕВИЧ

Одеський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України**МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ АЛЬЯНСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ**

Досліджується механізм формування альянсів в галузі зв'язку, який враховував би найбільш суттєві особливості договірної співробітництва. Визначено та сформульовано основні питання для керівників підприємств зв'язку зі створення альянсу, проведено аналіз тенденції розвитку галузі зв'язку та досліджено види галузевої приналежності учасників-партнерів альянсу галузі зв'язку.

The authors examine the mechanism of formation of alliances in the telecommunications sector that would take into account the most significant features of contractual cooperation. Defined and the key issues for managers due to the creation of the alliance, the analysis of trends in the field of communications and research types of industrial branches participants partner alliance in the telecommunications sector.

Вступ. Формування глобальних ринків і загострення конкуренції спонукали підприємства зв'язку до розробки нових стратегій та пошуку більш ефективних форм співпраці між підприємствами (організаціями, установами) дозволяють спертися на сильні сторони учасників, вирішувати стратегічні завдання, зміцнюючи конкурентні переваги кожної із сторін через формування альянсів.

Формування альянсів дозволяє селективно оновлювати корпоративний “генофонд” шляхом змішування навичок і здібностей, наявних у різних підприємств, і виращування на цій основі нових компетенцій і створення нових видів бізнесу [1].

Розвиток альянсів сприяла глобалізація ділового світу. Якщо підприємству необхідно вийти на новий ринок, доводиться входити в альянс з партнером, у якого на цьому ринку вже є міцні позиції. В ході укладення подібних угод, підприємства-партнери домовляються про загальну стратегію для досягнення конкретної мети, використання виробничих потужностей, технологій, ефекту масштабу, інформаційних мереж, про частку відповідальності в області ресурсів, фінансування і ризику та про інші аспекти бізнесу в обмін до доступу на новий ринок. Основні причини які спонукають підприємства до створення альянсових відносин є досягнення конкурентних переваг, отримання нової технології, отримання додаткових ресурсів, доступ до нового ринку, скорочення витрат, зниження ризиків, збереження власних стратегічних цілей, гнучкість, взаємне навчання.

Також можна зазначити, що формування альянсових відносини сприяє виникненню ряду проблем, а саме: плутанина в координації дій підприємств-партнерів, виникнення внутрішніх конфліктів, ризик втрати прав власності, уповільнювати бізнес-процес підприємства, відхід від стратегічних цілей, нереалістичні очікування, операційні і географічні накладки, недостатній настрій на успіх, нездатність зрозуміти і адаптуватися до нового стилю керування, мовні та культурні бар'єри, нестача довіри, збереження конфіденційності комерційної таємниці, невміння вивчити і зрозуміти культурні відмінності між організаціями та людьми.

Дослідження робіт [2–5], присвячених теоретичним і методологічним основам формування альянсів, дало можливість визначити, що більшість наукових праць зачіпають аспекти механізму формування альянсів, але не в повному обсязі і без врахування особливості галузі в якій формується та створюється альянс.