

редньо можуть вплинути на прийняття споживачем рішення про купівлю і забезпечують рівень обертання товару.

Однією з ключових проблем, з якими можна зіткнутися при проведенні акцій трейд-промоушну, є перенасиченість каналів дистрибуції і подальший збут продукції за заниженими цінами, що призводить до подальшого падіння продажів. Особливо ризик виникнення такої ситуації зростає при мотивації лише однієї ланки каналу дистрибуції – великій оптової компанії без урахування і контролю подальшого руху товару. Вирішенням цієї проблеми для виробника є спрямованість промоакцій на дрібніші оптові підприємства, субдилерів і т. д.

Ризиком при проведенні трейд-маркетингових програм може бути недостатній рівень контролю. При стимулюванні збутового персоналу дистриб'ютора – керівника відділу продажів, менеджерів по продажах, торгових представників – дуже часто виникає ситуація, коли засоби мотиваційного фонду, перераховані організаторами акції, просто не доходять до вказаних співробітників, тобто тих, хто безпосередньо досягав поставлених цілей. Цей факт, безумовно, дуже негативно позначається як на ефективності самої акції, так і на репутації її організаторів.

Висновки з проведеного дослідження. Особливостями ринку товарів масового споживання є висока конкуренція, широкий асортимент продукції, залежність продажів певних товарів від сезону (сезонність попиту), регулярна поява новинок відповідно вимог та потреб споживачів. Найбільшу популярність в реалізації товарів масового споживання торгівлі мережі, які дозволяють ефективно реалізовувати продукцію повсякденного попиту.

Особливостями маркетингового планування на ринку FMCG визначено: безперервне збільшення товарообігу; участь в процесі прийняття рішення про купівлю споживача; ефективне планування та використання торговельної площі; лояльність споживачів та ін.

Товар / бренд, програма просування якого реалізується, проте він відсутній на полицях магазинів, може асоціюватися у споживача з маркою, постійно відсутньою в торгових точках. Модель прийняття споживачем рішення про купівлю на ринку FMCG така, що він у пошуках потрібного йому продукту (бренду) звертається максимум в три-п'ять магазинів.

Результативність програм просування прямопропорційна кількісній представленості продукції. Низький рівень дистрибуції спричиняє пряме зниження ефективності промоакцій, що реалізуються з метою залучення кінцевих споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Томпсон А.А., мл. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации / А.А. Томпсон, мл., А.Дж. Стрикленд III. – М. : ИНФРА&М, 2000. – 412 с.
2. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : пер. с англ. / П. Ф. Друкер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.
3. Вотченікова О. В. Формування маркетингової системи взаємодії на ринку лакофарбових товарів : дис. на здобуття наук. ступ. к.е.н. – Донецьк, 2006. – 180 с.
4. Бондаренко Д.В. Маркетинг як засіб економічного розвитку вищих навчальних закладів України / Д.В. Бондаренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 11. – С. 88.
5. Шпитонков С. В. Эффективное управление продажами FMCG. Проверено опытом. – СПб. : Питер, 2006. – 224 с.
6. Никишкин В. В. Маркетинг розничной торговли. Теория и методология. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2003 – 210 с.
7. Гилберт Д. Управление розничным маркетингом / Пер. с англ. – М. : ИНФРА – М, 2005. – 571 с.

УДК 658:330.338

Чайкіна А.О.

*аспірант кафедри економічної теорії та регіональної економіки
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка*

ОЦІНКА СКЛАДОВИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ (НА ПРИКЛАДІ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

У статті аналізується підприємницький потенціал регіону в умовах глобалізаційних процесів, досліджується поліструктурна система потенціалу регіону та пропонується підхід до оцінки складових підприємницького потенціалу регіону, зокрема демографічного, фінансового, трудового, виробничого і зовнішньоекономічного ресурсів (на прикладі Полтавської області).

Ключові слова: поліструктурна система потенціалу регіону, підприємницький потенціал, складові підприємницького потенціалу регіону.

Чайкіна А.А. ОЦЕНКА СОСТАВЛЯЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ (НА ПРИМЕРЕ ПОЛТАВСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье анализируется предпринимательский потенциал региона в условиях глобализационных процессов, исследуется полиструктурная система потенциала региона и предлагается подход к оценке составляющих предпринимательского потенциала региона, в частности демографического, финансового, трудового, производственного и внешнеэкономического ресурсов (на примере Полтавской области).

Ключевые слова: полиструктурная система потенциала региона, предпринимательский потенциал, составляющие предпринимательского потенциала региона.

Chaikina A.O. EVALUATION OF ENTREPRENEURIAL POTENTIAL OF THE REGIONS UNDER GLOBALIZATION PROCESSES (FOR EXAMPLE IN POLTAVA REGION)

This article analyzes the entrepreneurial potential of the region under globalization processes, studied basic concepts of regions and proposed approaches of evaluating individual elements of the region's potential, including demographic, financial, labor, manufacturing and foreign economic potentials (as an example is Poltava region).

Keywords: region's potential, entrepreneurial potential, the elements of the region's potential, the concept of regions.

Постановка проблеми. Процес глобалізації, який відбувається у більшості країн світу, суттєво впливає на національні економіки кожної з них, що обумовлює виникнення типових регіональних економічних проблем. В таких умовах вирішити ці проблеми та уникнути негативних наслідків можуть лише країни з потужною конкурентоспроможною економікою. Беручи до уваги, що Україна має широкі зв'язки із країнами світу, процеси економічної глобалізації для неї мають як позитивні, так і негативні наслідки, що в свою чергу відображається і на економіці окремих її регіонів. Досягнення позитивних зрушень у підвищенні конкурентоспроможності країни неможливо без стабільного розвитку кожного з регіонів. Для цього необхідно забезпечити ефективне використання їх природно-ресурсного потенціалу, кадрового, підприємницького, виробничого, інтелектуального потенціалів та створити передумови для стабільного економічного зростання і подальшого сталого розвитку регіону.

Успішне розв'язання поставлених завдань залежить в першу чергу від підприємницького потенціалу регіону. Тому на регіональному рівні одним із актуальних завдань економічної практики є створення оптимальних економічних умов для формування підприємницького потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних та зарубіжних вчених займаються дослідженням потенціалу регіону, зокрема І.М. Репіна, О.С. Федонін, Н.С. Краснокутська [1], О.М. Ждан, Є.В. Лапін, Н.Г. Міценко, В.І. Блонська, О.Д. Павлик, О.Є. Сухай, І.Р. Бузько, Т.М. Кібук, О.І. Олексюк, О.В. Россошанська, І. Ансофф [2], З. Герасимчук, О. Добровольська, О. Іваницька, І. Лукінова, В. Мамутова.

Мета статті: дослідити і здійснити оцінку компонентів підприємницького потенціалу регіону та з'ясувати ступінь їх впливу на регіональну конкурентоспроможність (на прикладі Полтавської області).

Виклад основного матеріалу. Для забезпечення сталого розвитку регіонів, підвищення життєвого рівня населення, подолання бідності та безробіття в інтересах усієї України необхідно здійснити ґрунтовну оцінку складових економічного зростання. Однією з важливих складових цього зростання є якість підприємницького потенціалу регіону.

Підприємницький потенціал регіону є досить складною категорією, яка включає різні елементи і характеризується різноплановістю теоретичних підходів. Загалом, термін «потенціал» трактується як наявність у будь-кого або будь-чого (окремої людини, громади, підприємства, галузі, регіону, держави) виявлених та невиявлених можливостей або здатності діяти у відповідних сферах. Серед сформованих на сьогоднішній день теоретичних поглядів на поняття «потенціал регіону» найбільш вдалими, на наш погляд, є розгляд потенціалу регіону як сукупності усіх матеріальних і нематеріальних ресурсів, які беруть участь у процесах відтворення просторового середовища регіону [4, с. 6]. Виходячи з наведеного тлумачення, можна стверджувати, що потенціал регіону відображає здатність суспільства виробляти товари і послуги, забезпечувати розширене відтворення для задоволення споживчих потреб та поліпшення якості життя населення регіону.

У вітчизняній науці фундаментальні теоретичні дослідження такої категорії як «підприємницький потенціал» починалися з праць наступних вчених: В.Н. Авдєєнко, Т.А. Ашимбаєвої, Р.А Білоусова, Е.П. Горбунова, Н.М. Кириєнко, В.А. Котлова,

Б.М. Мочалової, Е.П. Фігурного та інших. При цьому практично у всіх працях вчених 1971-1991 рр. основою для аналізу виступає «виробничий потенціал», де він ототожнюється з такими поняттями, як «підприємницький потенціал» або «потенціал підприємства».

Мізес, Ф. Хайек, И. Кірцнер трактують «підприємницький потенціал» як індивідуально-психологічні особливості підприємця, управлінські здібності, самостійність при виборі та прийнятті рішень, спроможність реагування на зміни економічної та соціальної ситуацій.

М.В. Кібакін, В.А. Лапшов [3] підприємницький потенціал розглядають через ототожнення з потенціалом підприємства та використовують як термін економічної теорії, який не має явної формульної форми.

Краснокутська Н. [1] підприємницький потенціал досліджує у сукупності здібностей, знань і навичок фізичних осіб щодо здійснення підприємницької діяльності, де об'єктами дослідження виступають його наявність, рівень і умови реалізації.

Після теоретико-методичного аналізу поглядів дослідників, з урахуванням усіх наукових позицій та авторського бачення даного поняття, ми вважаємо за доцільне визначити підприємницький потенціал регіону таким чином: «підприємницький потенціал регіону» – це складна, динамічна, поліструктурна система, яка являє собою різницю між локалізованими у господарському середовищі соціально-економічними ресурсами і суб'єктами підприємницької діяльності з їх капіталами, що впливає на стабільний розвиток і ефективне відтворення економічного простору.

Відповідно до нашого визначення, структурними компонентами підприємницького потенціалу регіону виступають: демографічні і трудові, фінансові та виробничі, інформаційні і зовнішньоекономічні ресурси.

З урахуванням важливості кожної складової підприємницького потенціалу регіону можна наголосити, що підприємницький потенціал регіону залежить від різниці між кон'юнктурними ресурсами населення та кількістю вже діючих суб'єктів підприємницької діяльності. Пропонуємо такий методично-формульний принцип оцінки підприємницького потенціалу регіону:

$$ПП = \left(\frac{ВТР_{25-60}}{КН} - \frac{К_{підпр}}{КН} \right) * 100\%, \text{ де}$$

ПП – підприємницький потенціал;

$ВТР_{25-60}$ – висококваліфіковані трудові ресурси (населення віком від 25 – до 60 років з вищою освітою);

$К_{підпр.}$ – кількість зареєстрованих підприємців досліджуваного регіону;

КН – загальна кількість населення досліджуваного регіону.

Врахування соціально-трудова ресурсів з 25 років обумовлене наявністю зв'язку між інтелектуальним та підприємницьким потенціалом регіону. Велику частку доходу кожного регіону надають саме малі підприємства та їх фізичні особи – підприємці. Для стабільного розвитку регіону, отримання прибутків, займання конкурентних позицій на світовому ринку необхідно, щоб частка населення, яка займається підприємницькою діяльністю в регіоні, складала не менше ніж 60%. Виходячи з цього, ми провели оцінку поліструктурної системи підприємницького потенціалу, через якісний і кількісний аналіз кожної її складової, на прикладі Полтавської області.

Демографічний елемент потенціалу регіону: загальна чисельність населення Полтавської області на

1 лютого 2013 року становить 1,5 млн. осіб (3,22% від населення країни), її внесок у ВВП України становить приблизно 1,9% [4]. Економічно активного населення у віці від 25 до 70 років – 64,7% від усього населення області, рівень безробіття становить 9,2%. Підприємницький потенціал регіону складає 0,52%.

Фінансовий елемент потенціалу регіону: обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств у 2012 році по Полтавській області складають 118988,6 млн. грн., частка реалізованої продукції великими підприємствами становить 55%, середніми – 30%, а малими – 14% від загальної кількості. Усього великих підприємств в Полтавській області 24 одиниці, середніх – 640, а малих – 9108 одиниць.

Сума чистого прибутку станом на січень-березень 2012 року становить 265 млн. грн., що є дуже позитивним показником, оскільки велика кількість регіонів (Волинська, Донецька, Рівненська та ін.) України мають збитки за даний період [5].

Трудовий елемент потенціалу регіону. Не найкраща ситуація в області з трудовими ресурсами, особливо з їх здоров'ям. За цим компонентом Полтавська область займає 24-е місце в Україні, за освітою та доступністю трудових ресурсів – в області 11-е та 19-е місця відповідно. У результаті, за фактором «Трудові ресурси» Полтавська область зайняла 18-е місце серед усіх регіонів України.

У 2012 році загальна кількість суб'єктів малого підприємства в області становила 8,4 тис. одиниць. На податковому обліку знаходилося 104 573 фізичних осіб-підприємців та 1 673 фермерських господарства. Загальна кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення області становить 57 одиниць. Якщо у звітних періодах минулих років переважна більшість суб'єктів підприємницької діяльності працювала у сфері торгівлі, то у 2012 році в області домінувала сфера послуг, а виробнича сфера майже наблизилася до сфери торгівлі.

Виробничий елемент потенціалу регіону: у липні 2013 р. порівняно з червнем обсяги виробництва промислової продукції зросли на 2,4%. У виробництві продуктів нафтоперероблення у січні-липні 2013 р. порівняно з січнем-липнем 2012 р. індекс промислової продукції становив 80,4%, виробництві хімічних речовин і хімічної продукції – 100,6%, виробництві гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції – 85,2%, металургійному виробництві, виробництві готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування – 87,0%. У машинобудуванні, крім ремонту і монтажу машин і устаткування індекс промислової продукції порівняно з січнем – липнем 2012 р. становив 77,7%. У постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря у січні-липні 2013 р. порівняно з січнем-липнем 2012 р. спостерігалася збільшення виробництва на 3,0% [4,5].

Зовнішньоекономічний елемент потенціалу регіону: обсяг експорту товарів та послуг області за січень-червень 2013 р. становив 1357,7 млн. дол. США, імпорту – 777,5 млн. дол. США. Порівняно з січнем-червнем 2012 р. експорт склав 77,3%, імпорт – 76,1%. Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу становило 580,2 млн. дол. США (за січень-червень 2012 р. також позитивне – 734,6 млн. дол. США).

Інвестиції надійшли із 48 країн світу. Понад 80% загального обсягу інвестицій належить інвесторам із 3-х країн: Швейцарії (57,2%), Кіпру (14,7%), Нідерландів (12,1%). Прямі інвестиції з області вкладено в економіку Білорусі, Кіпру, Польщі, Російської Федерації та Угорщини.

Інформаційний елемент потенціалу регіону: у вільному доступі знаходиться інформація щодо можливості відкриття бізнесу, податкової політики держави, рівня прибутку інших підприємств. У вільному доступі інформація про сильні та слабкі сторони соціально-економічного середовища Полтавського регіону: в області добре розвинене підприємництво, а особливо АПК, хоча в області не має потужної переробної промисловості. Незважаючи на те, що підприємства намагаються розвиватися, викликає занепокоєння перспектива виробничих проектів через відсутність інвестиційних вкладень у виробничий сектор. На фоні такої загрози питання залучення інвесторів стає дуже актуальним. Саме тому необхідною умовою розвитку кожного регіону є оцінка можливостей і загроз, ресурсів та складових підприємницького потенціалу, а також реалізація ефективної моделі взаємодії центральних, регіональних і місцевих органів влади: Життєдіяльність регіону, на відміну від будь-якого підприємства, не обмежена в часі. Тому, розглядаючи проблему зміцнення підприємницького потенціалу розвитку регіону, потрібно виходити з того, що:

1) основним пріоритетним завданням має стати запровадження на регіональному рівні інвестиційно-інноваційної моделі розвитку потенціалу, забезпечення умов для подальшого розвитку науково-технологічного й людського потенціалу, підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів на внутрішньому й зовнішньому ринках;

2) вирішити проблеми організації управління регіональним і місцевим економічним розвитком. На даному етапі відсутні належні механізми взаємної координації: з одного боку – між центральними органами виконавчої влади щодо конкретної території; з іншого – між ними і місцевими органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування щодо узгодження цілей та економічних пріоритетів. Немає чіткого розмежування сфер повноважень і відповідальності між цими органами. Місцеві органи влади не мають повноцінного законодавчого підґрунтя й фінансового забезпечення для виконання делегованих і власних повноважень;

3) зміцнення потенціалу регіонів залежить від збільшення надходжень до місцевих бюджетів шляхом сприяння підприємницькій діяльності, зокрема малого бізнесу, від розвитку сучасних форм кооперативних зв'язків між суб'єктами підприємництва. Джерелом забезпечення розвитку регіонів має стати мобілізація їхнього внутрішнього потенціалу, його модернізація відповідно до вимог формування й запровадження інноваційної моделі розвитку економіки;

4) від створення стратегії сталого регіонального розвитку малих та середніх підприємств;

5) зміцнення підприємницького потенціалу регіонів залежить від контексту євроінтеграційного курсу України. Інтегрування нашої країни в європейські структури потребує вироблення і реалізації такої моделі взаємовідносин з регіонами й управління ними, яка б відповідала принципам регіональної політики Європейського Союзу [6].

Якщо буде відбутися ефективна взаємодія усіх господарюючих суб'єктів на кожному рівні, починаючи з підприємства і закінчуючи державою, то конкурентоспроможність держави у міжнародному економічному просторі буде тільки зростати. Але для цього необхідно покращення економічних показників всередині держави, забезпечення виробничих потужностей промисловості, запровадження інноваційно-інвестиційної технології у розвиток економічних

суб'єктів, забезпечення сталого функціонування агропромислового комплексу, покращення рівня життя населення та ін.

Висновки. Враховуючи багатофакторний характер діяльності регіональної економіки, необхідно розглядати підприємницький потенціал регіону як поліструктурну систему, з її складовими: демографічним, фінансовим, трудовим, виробничим і зовнішньоекономічним ресурсом. Отже, оцінка складових підприємницького потенціалу регіону дає змогу зробити висновок про ступінь розвитку кожного з її елементів та ефективність використання їх у регіональному потенціалі країни.

Для відтворення ефективного економічного простору в Україні, виходячи з державної регіональної політики, необхідно враховувати принципи регіональної політики європейських держав, що стане важливим кроком на шляху включення національної економіки в європейський економічний простір та інтеграції України в європейське співтовариство. Тому ця модель потребує певних доробок і

методичного обґрунтування вибору найбільш ефективних шляхів економічного розвитку всіх регіонів країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
2. Ansoff I.H. Implanting strategic management / I.H. Ansoff. – Englewood Cliffs, N.J. : Prentice Hall International, 1984.
3. Миргородська А.П. Розкриття сутності поняття «підприємницький потенціал» та його роль в потенціалі підприємства / А.П. Миргородська // Економіка і управління. – 2011. – № 5. – С. 144-148.
4. Концепція державної регіональної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>.
5. Сайт Полтавської обласної державної адміністрації. Статистичний звіт по Полтавському регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oblrada.pl.ua/index.php/poltavastat>.
6. Богорад О. Д. Регіональна економіка : словник-довідник / Богорад О. Д., Невелєєв О. М., Падалка В. М. ; за ред. М. В. Підмогильного. – К. : НДІСЕП, 2004. – С. 72-73.

УДК 332.02:338.45:61

Шевчук І.Б.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Львівської державної фінансової академії*

СОЦІАЛЬНА ТА ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті розкрито сутність понять соціальної та економічної ефективності функціонування регіонального ринку медичних послуг. Окрема увага приділена поділу процесу її підвищення на відповідні етапи.

Ключові слова: регіональний ринок медичних послуг, соціальна ефективність, економічна ефективність, етап, регіональна політика.

Шевчук И.Б. СОЦИАЛЬНАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

В статье раскрыта сущность понятий социальной и экономической эффективности функционирования регионального рынка медицинских услуг. Отдельное внимание уделено делению процесса ее повышения на соответствующие этапы.

Ключевые слова: региональный рынок медицинских услуг, социальная эффективность, экономическая эффективность, этап, региональная политика.

Shevchuk I.B. SOCIAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF THE REGIONAL MARKET OF MEDICAL SERVICES

The article reveals the essence of the concepts of social and economic efficiency of functioning of the regional market of medical services. Special attention is paid to the separation of the process of its improvement on the relevant steps.

Keywords: regional market of medical services, social effectiveness, economic efficiency, stage, regional policy.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день розвиток як регіональних ринків медичних послуг (РРМП), так і національного носить складний і суперечливий характер, що обумовлено як значимістю медичної сфери для людської діяльності, що проявляється в соціально-економічних і науково-технологічних перетвореннях, так і проблемами, пов'язаними зі зміною правового статусу медичних закладів і споживачів медичних послуг, ціноутворення, задоволення попиту, впровадження медичного страхування, створення конкурентних відносин між суб'єктами ринку і т. п. Відповідно, ефективне функціонування РРМП суттєво впливає на економічний та соціальний стан країни в цілому, а пошук шляхів й механізмів його підвищення вимагає детального вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси функціонування ринку медичних послуг постійно перебувають у центрі уваги науковців різних галузей науки (А. Акопян, Б. Райзберг, А. Вялко, Г. Конашук, Ю. Данилочкін, З. Герасимчук [1], Н. Кузьміна, І. Тогунов, Т. Камінська [2], Т. Філіпова, І. Зайцева, В. Куценко, О. Комарова, Я. Остафійчук, Н. Мачуга, А. Цветкова [3], Н. Петрова, Н. Вишняков, С. Балохіна, Л. Тепліна, Т. Носуліч [4], Д. Арзянцева та ін.). Разом з тим окремі економічні та регіональні аспекти розвитку ринку медичних послуг досліджено неповно, вони потребують подальшого науково-практичного розгляду. Зокрема, важливо приділити належну увагу соціальній та економічній ефективності функціонування регі-