

УДК: 339.976.2

С. М. Фролов, д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри фінансів Української академії банківської справи, вул. Петропавлівська, 57, м. Суми, 40000,
e-mail: s.m.frolov@uabs.edu.ua;

В. Л. Акуленко, канд. екон. наук, доцент, директор Шосткинського інституту Сумського державного університету, вул. Інститутська, 1, м. Шостка, 41100,
e-mail: info@ishostka.sumdu.edu.ua

О. І. Савицька, аспірант кафедри фінансів Української академії банківської справи, вул. Петропавлівська, 57, м. Суми, 40000,
e-mail: oi.savytska@uabs.edu.ua

УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто динаміку експортно-імпортних операцій Сумської області та проаналізовано її основні показники. Обґрунтовано необхідність урахування процесу планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства для ефективного розвитку міжнародної діяльності регіону. Розроблено поетапну методичку формування стратегії щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, експортно-імпортні операції, планування.

Постановка проблеми. Сучасний рівень глобалізації та інтеграції вітчизняної економіки в міжнародному просторі створив широкі можливості для здійснення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) вітчизняними підприємствами. Ефективна ЗЕД підприємств сприяє зміцненню експортного потенціалу регіону та країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій, сучасному переобладнанню підприємств тощо. Відповідно до цього здійснення планування, організації та оцінки ефективності ЗЕД дозволяє підприємству розробити відповідні своєчасні заходи щодо її оптимізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та невирішені раніше частини проблеми. Питання формування стратегії ЗЕД досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні вчені-економісти, такі як А. І. Кредісов, Л. Е. Стровський, Ю. Г. Козак, Е. А. Янковський, В. Е. Новицький, В. К. Мамутов та ін. Аналіз наукових підходів до формування стратегії ЗЕД дозволив виявити, що кількість, зміст та послідовність етапів у роботах різних авторів варіюються. Над технікою планування ЗЕД в Україні вже тривалий час працюють науковці, економісти-практики, управлінці, вона потребує детального вивчення та аналізу.

Мега статті. З огляду на результати вивчення та аналізу літературних джерел метою написання даної статті є обґрунтування теоретичних підходів до оцінки ефективності та планування процесів ЗЕД на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Низькі темпи економічних перетворень у вітчизняній економіці передусім обумовлюють наявний слабкий розвиток зовнішньої торгівлі України, що позначається на потенціалі участі країни в міжнародному поділі праці як постачальника. Значний вплив на економічні показники країни має зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД). Сукупні показники країни безпосередньо залежать від діяльності регіонів і конкретних підприємств у здійсненні експортно-імпортних операцій.

На прикладі Сумської області розглянемо показники експортно-імпортних операцій товарами та послугами за 2007–2014 рр. [4].

У таблиці 1 відображені реальні обсяги експортно-імпортних операцій Сумської області протягом 2007–2014 років. Як бачимо зовнішньоторговельний оборот щороку збільшується, за виключенням кризової ситуації 2009 року та 2013–2014 років. Переважну більшість зовнішньоторговельного обороту становить експорт товарів, він щороку дорівнює більш ніж 52%. Якщо порівнювати експорт та імпорт товарів, то в діяльності Сумської області переважає експортна орієнтованість, при тому що загальні показники по Україні свідчать про те, що протягом останніх років імпортовано товарів лише у 2013 році на 13652 млн дол. США більше, ніж експортовано.

Однак діяльність підприємств, регіону та країни взаємопов'язані. Ефективна діяльність підприємств ЗЕД справляє вплив на ринок праці та наповнення бюджету через сплату податків та зборів з підприємства, з заробітної плати працівників та сплату митних платежів. Фінансові потоки від здійснення екс-

Таблиця 1 – Обсяги експортно-імпортних операцій товарами та послугами Сумської області за 2007–2014 рр., млн дол. США (складено авторами на основі [4])

Показник	Рік							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Зовнішньоторговельний оборот	1210,4	1661,5	1199	1325,8	1960,5	1938	1725,9	1386,2
Експорт товарів	682	913,4	711,8	746,5	1017,4	1122,1	924,6	738,6
Імпорт товарів	374,5	547,3	388,8	469,9	814,1	678,8	668	555,1
Сальдо торгівлі товарами	307,5	366,1	323	276,6	203,3	443,3	256,6	183,5
Експорт послуг	50,1	41,4	30	44,3	43,3	62,4	55,4	43,6
Імпорт послуг	103,8	159,4	68,4	65,1	85,7	74,7	77,9	48,9
Сальдо торгівлі послугами	-53,7	-118	-38,4	-20,8	-42,4	-12,3	-22,5	-5,3
Сукупне сальдо торговельного балансу	253,8	248,1	284,6	255,8	160,9	431	234,1	178,2

Джерело: складено авторами на основі [4]

портно-імпортної діяльності підприємства є складовою фінансового потенціалу ЗЕД регіону, а в глобальному масштабі й усієї країни.

Ефективність функціонування галузі ЗЕД регіону залежить у першу чергу від організації експортно-імпортних операцій на підприємствах, що є суб'єктами їх здійснення. Так, організація експортних операцій залежить від кваліфікації менеджера з продажу, від обраної маркетингової політики, від діяльності агентів з пошуку ринків збуту, від якості продукції, від ціни продукції, від витрат на організацію експортних операцій. Ефективність імпортних операцій залежить від правильного вибору постачальників, від якості сировини, від його ціни, від строків поставки [3].

Для вирішення зазначених проблем і підвищення ефективності здійснення організаційних процесів пропонуємо розглянути послідовність планування ЗЕД на підприємстві. У табл. 2 відображені підходи деяких авторів, щодо процесу планування експортно-імпортних операцій підприємства.

Як бачимо, різні економісти по-різному трактують та систематизують процес планування та реалізації ЗЕД на підприємстві. З огляду на зазначені підходи, наведемо методику формування стратегії щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства (рис. 1).

Наведені етапи є взаємопов'язаними та охоплюють низку послідовних процесів і напрямів реалізації. Зокрема, 1-й етап «аналіз стану ЗЕД підприємства» містить низку дій. Узагальнивши погляди вітчизняних науковців пропонуємо здійснювати аналіз стану ЗЕД на підприємстві за такими показниками та напрямками (рис. 2).

Аналіз виконання зобов'язань з експортно-імпортних операцій виконують в такій послідовності:

- 1) виконання зобов'язань за товарами і товарними групами;
- 2) виконання зобов'язання по країнах за експортом (імпортом);
- 3) виконання зобов'язань по країнах близького зарубіжжя;
- 4) узагальнення результатів.

За допомогою аналізу досліджуються такі напрями діяльності, як: виконання зобов'язань за експортними й імпортними операціями; динаміка експорту-імпорту підприємства; якість і конкурентоспроможність експортних та імпортних товарів; імпорт та експорт, які здійснюються на умовах комерційного кредиту; аналіз використання коштів у зовнішньоекономічній діяльності.

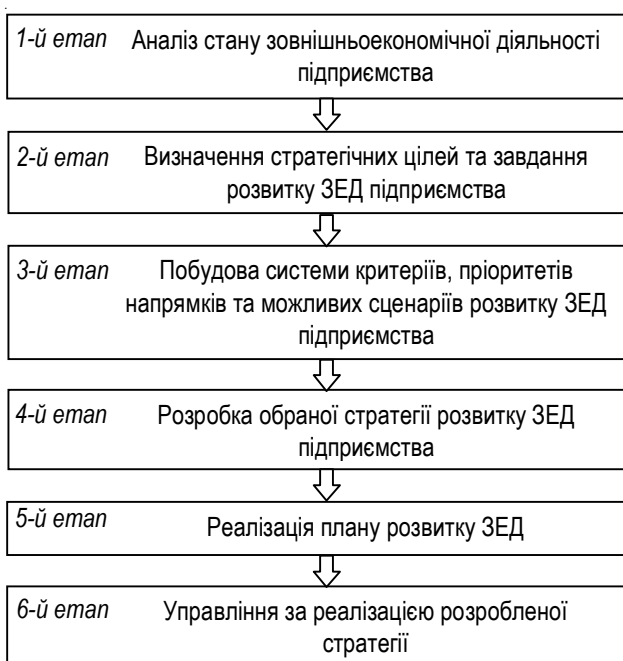
Основними показниками, що характеризують виконання зобов'язань за експортними й імпортними операціями, є показники, наведені на рис. 2. Розрахунок наведених показників дозволяє якісно оцінити стан виконання зобов'язань за ЗЕД підприємства та перейти до аналізу інших її характеристик.

Аналіз економічної ефективності експортних операцій є наступним напрямом аналізу стану ЗЕД підприємства. Саме він пояснює, наскільки раціонально використовувалися кошти підприємства під час ЗЕД.

Основною метою аналізу ефективності експортних операцій є встановлення можливості підприємства і далі здійснювати експортні операції та забезпечувати прибутковість діяльності й ефективність прийняття відповідних рішень [1].

Таблиця 2 – Підходи щодо послідовності планування ЗЕД на підприємстві (складено авторами на основі [1, 3, 5, 6, 8])

Автор	Послідовність планування ЗЕД	Переваги та недоліки
Іванова В. В. [5]	1. Стратегічне планування. 2. Середньострокове планування. 3. Короткострокове планування.	Така послідовність є основою планування, проте занадто узагальненою
Ковтун Е., Малашевський Т. [6]	Вибір довгострокових цілей, оцінювання власних можливостей, вивчення ринку, вибір альтернатив, розроблення тактики, формування попиту та стимулювання збуту, аналіз та контроль	Дані блоки є досить узагальненими та неузгодженими, оскільки не прослідковується послідовність. Разом з тим блоки дублюються (оцінювання власних можливостей, вивчення ринку, аналіз)
Бабець Є. К., Шалацький В. І. [1]	1-й етап. Визначення місії, цілей та комплексу завдань планування. 2-й етап. Аналіз проблеми та різноманітних факторів зовнішнього й внутрішнього середовища, які впливають на визначену проблему. 3-й етап. Визначення шляхів вирішення проблеми або пошук альтернативних рішень. Стратегічне планування. 4-й етап. Прогнозування. 5-й етап. Оцінювання	Прийняття рішення. За цією послідовністю не зрозуміло, про яке саме планування йдеться, оскільки третій етап – це стратегічне планування, яке вже охоплює згадані етапи. Також не конкретизовано, що саме автори прогнозують та оцінюють
Дроздова Г. М. [3]	1-й етап. Визначення місії і комплексу завдань. Складання "дерева завдань". 2-й етап. Аналіз і оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовищ. 3-й етап. Стратегічний аналіз. 4-й етап. Порівняння і визначення одної з альтернативних стратегій, її розроблення. 5-й етап. Готується остаточний стратегічний план діяльності фірми в галузі ЗЕД. 6-й етап. Середньотривале планування. Розроблення середньотривалих планів і програм. 7-й етап. На основі стратегічного і середньотривалого планування розробляються річні оперативні плани і проекти. 8-й етап. Контроль за виконанням рішень, втілених у планах	Загалом ця послідовність є досить вдалою, проте комплексно не охоплює реалізацію планування ЗЕД, оскільки не дотримано технології планування. Запропонована послідовність завершується контролюванням, на етапі якого виявляють недоліки, які з'явилися на попередніх етапах. При цьому немає завершального етапу, а саме регулювання, на якому недоліки усуваються.



Цей етап аналізу передбачає розрахунок низки показників, наведених на рис. 2. На нашу думку, система показників, які характеризують зовнішньоекономічну діяльність, повинна здійснюватися в динаміці за її видами і формами, оскільки саме це дозволить визначити основні напрями та важелі ефективного економічного регулювання ЗЕД підприємства.

Останню частину першого етапу становить аналіз накладних витрат при здійсненні експортних операцій. Накладні витрати при експорті товарів – це витрати підприємства з перевезення та реалізації товарів. Загалом їх поділяють на дві групи: 1) витрати в національній валюті; 2) витрати в іноземній валюті. Мета аналізу накладних витрат – перевірка

Рисунок 1 – Основні етапи процесу формування та реалізації стратегії розвитку ЗЕД підприємства (розроблено авторами)



Рисунок 2 – Аналіз стану ЗЕД на підприємстві за конкретними показниками та факторами (складено авторами на основі [5, 7])

дотримання у звітному періоді режиму економії і пошук можливостей для зниження витрат у майбутньому [1]. Дані про накладні витрати отримують з бухгалтерського звіту підприємства. Основні фактори, що викликають зміни розміру деяких видів накладних витрат, подані на рисунку 2.

Подальші етапи формування стратегії ЗЕД базуватимуться на результатах здійсненого стратегічного аналізу.

Другий етап спрямований на визначення стратегічних цілей і завдань розвитку ЗЕД підприємства. Основні завдання здійснення ЗЕД підприємства деталізують залежно від його загальних цілей. Так, основними цілями експорту є: розширення виробництва; збільшення прибутку завдяки освоєнню нових ринків, економія на масштабах виробництва, підвищення чи підтримка техніко-економічного рівня виробництва під впливом міжнародної конкуренції, збільшення валютних ресурсів підприємства, диверсифікація виробництва. Цілі імпорту: розширення виробництва, збільшення прибутку за рахунок нових внутрішніх ринків, модернізація і розширення виробничого потенціалу, економія на заміні сировини й обладнання більш ефективною зарубіжною продукцією, розширення асортименту на національному споживчому ринку [5].

Наймасштабнішим та найвідповідальнішим етапом реалізації стратегії ЗЕД підприємства є, відповідно, третій її етап, а саме: «Побудова системи критеріїв, пріоритетів напрямів та можливих сценаріїв розвитку ЗЕД підприємства». Продукція, яка вироблятиметься підприємством і реалізовуватиметься на зовнішніх ринках, її собівартість, ціна та обсяги продажів визначають ефективність стратегії. Вибір перспективної продукції з урахуванням потреб, смаків та бажань споживачів є ключовим елементом стратегії розвитку ЗЕД.

Цей етап реалізації охоплює кілька послідовних кроків, реалізація яких забезпечить раціональну ефективність ЗЕД підприємства. Наочне подання його практичного здійснення наведено на рис. 3.

Як бачимо, результати попередніх етапів є підґрунтям для формування системи доведення продукції до споживачів на зовнішніх ринках. Ця система враховує вибір торговельних каналів, визначення можливих форм здійснення зовнішньоекономічної діяльності та розроблення заходів щодо розвитку ЗЕД підприємства [7].

Не менш значним за своєю важливістю є четвертий етап – «Розробка обраної стратегії розвитку ЗЕД підприємства». Слід зазначити, що в практичній діяльності на міжнародній торговельній арені використовуються два основні методи здійснення

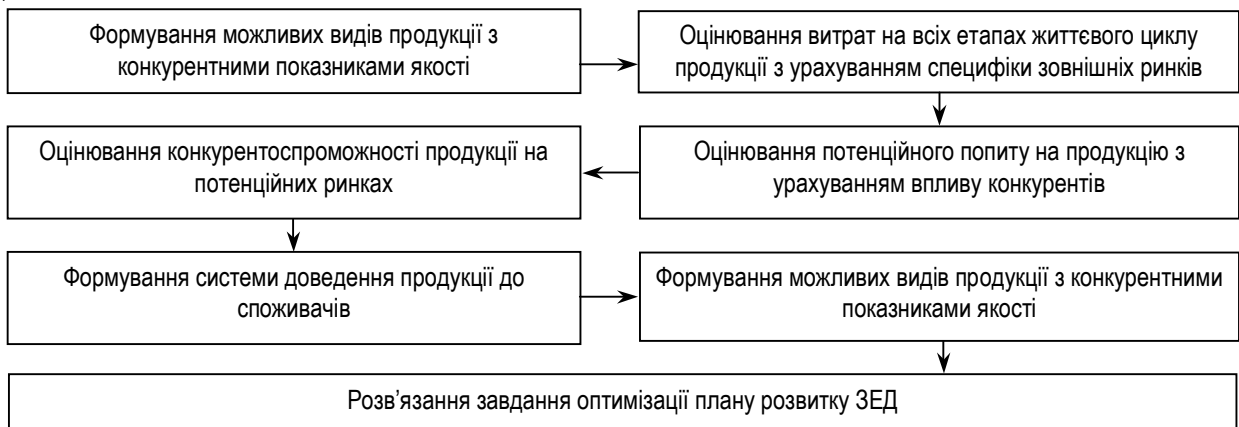


Рисунок 3 – Побудова системи критеріїв, пріоритетів напрямків та можливих сценаріїв розвитку ЗЕД підприємства (складено авторами на основі [7, 9])

експортно-імпортних операцій, а саме: прямий (direct) експорт та імпорт, що передбачає постачання товарів промисловими підприємствами безпосередньо іноземному споживачеві або закупівлю в нього відповідних товарів, і непрямий (indirect) експорт та імпорт, що передбачає продаж і купівлю товарів через торговельних посередників.

У сучасних реаліях розвитку великого виробництва з величезною концентрацією і централізацією капіталу характерною ознакою є розширення методу прямого експорту й імпорту. Так, наприклад, у Сполучених Штатах нині більш ніж 65% промислового експорту здійснюється безпосередньо виробниками.

У практичній діяльності прямий метод здійснення ЗЕД застосовують [3]:

- при продажу і закупівлі промислової сировини на основі довгострокових контрактів;
- у разі експорту дорогого й великогабаритного устаткування;
- у разі експорту стандартного устаткування через іноземні філії;
- при закупівлі сільськогосподарських товарів у фермерів;
- у разі продажу і закупівлі товарів державою.

Прямі зв'язки мають низку переваг: більш тісні контакти з контрагентом, краще знання кон'юнктури ринку, швидке пристосування виробничих потужностей до потреб покупця.

Проте і непрямий метод зберігає своє значення. За деякими оцінками, з допомогою торговельних посередників у світовий товарообіг залучається близько 50% загального обсягу товарів [9]. Цей метод зазвичай застосовується:

- а) у разі збуту стандартного промислового устаткування;
- б) у разі збуту споживчих товарів;

в) при реалізації другорядної продукції;

г) на окремих важкодоступних і маловідомих ринках;

д) при просуванні нових товарів;

е) у разі відсутності власної збутової мережі;

ж) за умови, що торгівля монополізована значними торговельно-посередницькими фірмами.

Для якісного управління ЗЕД менеджменту підприємства необхідно враховувати зазначені методи її проведення, з урахуванням специфіки роботи підприємства, умов ринку, власного продовольчого асортименту, конкурентних переваг та ін. Вибір оптимального методу дозволить ефективно спланувати та реалізувати ефективну ЗЕД підприємства.

Також на даному етапі здійснюється вибір переважних форм та заходів розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Відповідно до запропонованого методичного інструментарію необхідно вирішити завдання оптимізації плану розвитку ЗЕД. Сутність цього завдання полягає в переході від якісних оцінок до кількісних за допомогою економіко-математичних та статистичних методів дослідження, експертних оцінок. При цьому необхідно вирішити завдання оптимізації плану розвитку ЗЕД підприємства, яка спрямована на максимізацію показників ефективності цієї діяльності, з урахуванням забезпечення задоволення потенційного попиту, обмежень на інвестиційні вкладення, на послідовність здійснення варіантів розвитку, на терміни здійснення окремих етапів тощо.

На наступному, п'ятому етапі формування стратегії ЗЕД здійснюється управління саме її реалізацією. Тут відбувається здійснення заходів щодо розвитку ЗЕД, які були сформовані на попередніх етапах.

У системі стратегічного менеджменту останнім і важливим етапом є управління реалізацією розробленої стратегії. Зазначений процес передбачає об-

лік, контроль та аналіз виконання стратегії підприємства, що розглядається, а також ухвалення рішень щодо повернення на попередні етапи формування (уточнення) стратегії або її подальшого виконання.

Висновки. Здійснено аналіз обсягів експортно-імпортних операцій товарами та послугами на прикладі Сумської області. Зазначено взаємозв'язок ефективної діяльності підприємств ЗЕД та фінансового потенціалу ЗЕД регіону.

Як свідчать проведені дослідження, існує багато наукових праць, що стосуються процесу планування ЗЕД підприємства. Вони є неповними, суперечливими та не вносять чіткості в ідентифікацію етапів такого планування. Зокрема, такі науковці як: В. В. Іванова [5], Е. Ковтун, Т. Малашевський [6], Є. К. Бабець, В. І. Шалацький [1], Г. М. Дроздов [3]

пропонують конкретну послідовність планування ЗЕД на підприємстві, при цьому в кожній з методик є низка недоліків та незрозумілих етапів, що ускладнює процес планування та реалізації його на підприємстві. На підставі огляду та аналізу літературних джерел запропоновано більш доцільний процес організації ЗЕД підприємства, який створить можливості для планування фінансового забезпечення, виявлення проблемних моментів на всіх етапах діяльності. Такими етапами визначено: формування можливих видів продукції на основі потреб і бажань споживачів на зовнішніх ринках; оцінювання витрат на всіх етапах життєвого циклу продукції з урахуванням масштабів виробництва, специфіки та географії зовнішніх ринків, на яких вона реалізовуватиметься, витрат на поставку продукції.

Список літератури

1. Бабець Є. К. Управління зовнішньоекономічною діяльністю з позицій функцій менеджменту / Є. К. Бабець, В. І. Шалацький // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 26.
2. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник / А. М. Вічевич, О. В. Максимець. – Львів : Афша, 2004. – 140 с.
3. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навч. посібник / Г. М. Дроздова. – К. : ЦУЛ, 2002. – 172 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс] // Головне управління статистики у Сумській обл. – Режим доступу : <http://sumy.ukrstat.gov.ua>.
5. Іванова В. В. Планування діяльності підприємства / В. В. Іванова. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 472 с.
6. Ковтун Е. Планування ЗЕД на підприємствах малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс] / Е. Ковтун, Т. Малашевська. – Режим доступу : http://confiapv.at.ua/publ/konf_6_7_traven_2010/14_planuvannja_zed_na_pidpriemstvakh_malogo_ta_seredнього_biznesu/1-1-0-18.
7. Коханець К. В. Методи аналізу та оцінки операцій з експорту на підприємствах ЗЕД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2014/Economics/2_162054.doc.htm.
8. Пшик-Ковальська О. О. Процес планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О. О. Пшик-Ковальська. – Вісник нац. ун-ту «Львівська Політехніка». – 2012. – № 727. – С. 468–472.
9. Чайкова О. І. Формування системи доведення продукції промислових підприємств до споживачів на зовнішніх ринках / О. І. Чайкова // Вісник НТУ «ХПІ». Тематичний випуск: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2011. – № 38. – С. 132–138.

Статтю отримано 27.08.2015

С. М. Фролов, д-р екон. наук, проф., завідуючий кафедрою фінансов Української академії банківського дела, ул. Петропавловская, 57, г. Сумы, 40000, e-mail: s.m.frolov@uabs.edu.ua

В. Л. Акуленко, канд. екон. наук, доцент, директор Шосткинського інститута Сумського державного університета, ул. Институтская, 1, г. Шостка, 41100, e-mail: info@ishostka.sumdu.edu.ua

О. И. Савицкая, аспирант кафедры фінансов Української академії банківського дела, ул. Петропавловская, 57, г. Сумы, 40000, e-mail: oi.savytska@uabs.edu.ua

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПЛАНИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В статье рассмотрена динамика экспортно-импортных операций Сумской области и проанализированы ее основные показатели. Обоснована необходимость учета процесса планирования внешнеэкономической деятельности предприятия для эффективного развития международной деятельности региона. Разработана поэтапная методика формирования стратегии по развитию внешнеэкономической деятельности предприятия.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, экспортно-импортные операции, планирование.

S. Frolov, Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair of Finance of Ukrainian Academy of Banking, Petropavlivska street, 57, Sumy, 40000, e-mail: s.m.frolov@uabs.edu.ua
V. Akulenko, Ph.D. (Economics), Associate Professor, Director of Shostka Institute of Sumy State University, Institutaska street, 1 Shostka, 41100, e-mail: info@ishostka.sumdu.edu.ua
O. Savytska, Post-graduate student of the Chair of Finance of Ukrainian Academy of Banking, Petropavlivska street, 57, Sumy, 40000, e-mail: oi.savytska@uabs.edu.ua

THE IMPROVEMENT OF THEORETICAL APPROACHES TO ESTIMATION OF EFFICIENCY AND PLANNING OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY ON THE ENTERPRISE

Abstract. International trade is the most prevalent form among the existing forms of foreign economic activity. It is an international exchange of goods and services. The main subjects of international trade are enterprises. The process of planning and implementation of international economic activity which is established effectively has a direct impact on the development of export potential of the region and the country.

Justification of the theoretical approaches to estimation of efficiency and planning of processes of foreign economic activity on the enterprise. During writing the work were used the following methods: the method of observation, the method of analysis and synthesis, the dialectical method, method of comparison, the method of induction and deduction, and the method of synthesis.

Basic results of the research. In the article is considered the dynamics of export-import operations of the Sumy region and are analysed its basic indexes. The impact of international trade of enterprises on the development of export potential of region is substantiated.

In the article is conducted the comparison of opinions of different scientists about the process of planning of foreign economic activity of enterprise. Scientists' opinions are generalized and stage-by-stage methodology of forming and realization the development strategy of foreign economic activity of enterprise is worked out. In particular this methodology includes six stages: analysis of the condition of foreign economic activity of enterprise; determination of strategic aims and task of development; construction of the system of criteria, priorities of directions and possible scenarios of development; working on the development of select strategy; realization of plan of development; control over the implementation of the strategy developed. Each stage is described in detail and has practical recommendations.

More expedient process of organization of foreign economic activity of the enterprise is offered on the basis of review and analysis of literary source, That will create possibilities for planning of the financial providing, exposure of problem moments on all stages of such activity.

Keywords: foreign trade, export, import-export operations planning.

УДК 334.027 : 332.142.2

О. А. Біловодська, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю Сумського державного університету, вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007, e-mail: alenabel79@gmail.com

НАУКОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ В РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті досліджено наукові засади формування мотиваційних механізмів управління в регіоні та проаналізовано основні складові. Запропоновано етапи та принципи регіональної взаємодії підприємств. Обґрунтовано необхідність використання мотиваційних механізмів для ефективного розвитку регіону.

Ключові слова: мотиваційний механізм, управління, регіон.

Постановка проблеми. Розвиток сучасної економіки України характеризується нестабільністю зовнішнього і внутрішнього середовища, реформуванням адміністративно-територіальної структури країни, зміною структури управління з акцентом на децентралізацію, впровадженням принципів субсидіарності та загальною економічною кризою, що безпосередньо впливає на організаційно-економічну

діяльність підприємств. Постійні коливання ринкового середовища призводять до виникнення низки проблем, які не мають попереднього «шаблонного» вирішення та потребують використання світового досвіду їх вирішення з обов'язковою адаптацією до сучасних умов. Тому питання формування мотиваційних механізмів підвищення ефективності функціонування регіональних господарських комплексів є надзвичайно актуальними.

© О. А. Біловодська, 2015