

контактов, так и межфирменных коммуникаций; а также снижение затрат на подбор персонала;

б) экономия в результате наращивания масштабов экономической деятельности, а также получение экономии от снижения транзакционных, транспортных, распределительных, маркетинговых и иных издержек в производстве и потреблении за счет сопряженного развития пространственно соседствующих производств при различных комбинациях специализированных, сопутствующих и вспомогательных производств;

в) дополнительный доход за счет формирования новых секторов экономики, в том числе культурной экономики, в результате включения культурных ресурсов в производственную деятельность в силу, во-первых, подверженности самой культуры коммерциализации и коммодификации; во-вторых, сосредоточения в городах высококвалифицированных специалистов, способных разрабатывать и внедрять инновационные товары, предназначенные для развлечения, коммуникаций, саморазвития и т. п.; за счет развития инновативных видов деятельности; за счет деловой кооперации тысяч людей, их личных контактов, интересов и потребностей, способствующих кооперации в сферах интеллектуальной, научной, творческой деятельности.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Метелева, Е. Р. Уточнение содержания понятий «город», «городское развитие» и «управление городским развитием» [Электронный ресурс] / Е. Р. Метелева // Изв. Байк. гос. ун-та. – 2011. – № 3. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/utochnenie-soderzhaniya-ponyatiy-gorod-gorodskoe-razvitiye-i-upravlenie-gorodskim-razvitiem>. – Дата доступа: 14.11.2018.
2. Елохов, А. М. Город как объект управления / А. М. Елохов // Вестн. Перм. ун-та. – 2011. – № 3. – С. 78–86.
3. Фаль, Н. П. Организационно-управленческие ресурсы развития сельских местных сообществ / Н. П. Фаль // Вестн. Том. гос. ун-та. – 2008. – № 316 – С. 143–147.

4. Скрипачёва, И. А. Городской образ жизни как составляющая часть культурной системы общества / И. А. Скрипачева // Культур. наследие России. – 2015. – № 2. – С. 71–76.
5. Беспалова, А. А. Ключевые акторы конструирования рекреационного пространства крупного российского города: потенциал креативности / А. А. Беспалова // Гуманитарий Юга России. – 2016. – № 5. – С. 189–198.
6. Ахтариёва, Л. Г. Организационно-институциональное развитие системы управления экономикой региона : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Л. Г. Ахтариёва ; Башк. акад. гос. службы и упр. при Президенте Респ. Башкортостан. – Уфа, 2011. – 40 с.
7. Важенина, И. С. Территориальная индивидуальность региона / И. С. Важенина, С. Г. Важенин // Журн. экон. теории. – 2017. – № 3. – С. 17–39.
8. Клоудова, Й. Влияние развития креативной экономики на экономические отсталые регионы / Й. Клоудова // Журн. новой экон. ассоциации. – 2010. – № 5. – С. 109–124.
9. Лэндри, Ч. Креативный город : пер. с англ. / Ч. Лэндри. – М. : Классика – XXI, 2005. – 399 с.
10. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. – М. : Классика XXI, 2011. – 430 с.
11. Волков, Ю. Г. Возникновение и современное состояние российского креативного класса / Ю. Г. Волков // Вестн. ин-та социологии. – 2012. – №5. – С. 110–120.
12. Добролежа, Е. В. Управление ресурсным обеспечением экономики региона : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Е. В. Добролежа. – Ростов н/Д, 2012. – 54 с.
13. Самбуева, Н. А. Институциональные условия социально-экономического развития региона / Н. А. Самбуева // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 12–3. – С. 261–263.

Материал поступил в редакцию 24.09.2019

BUNKO S. A. Classification of resources of social and economic development of the city

Need of systematization of resources of social and economic development of the city for their more effective use on the basis of harmonization of interests and requirements of various subjects of the city, combination on this basis of the available resources is proved in article classification of resources by their role in reproduction process is executed: managing directors (political, organizational-administrative); operated (research and production, financial, labor, infrastructure, sociocultural, historical and recreational, symbolical, creative); mixed (institutional, information and communication). Possible results of their effective combination are marked out.

УДК 334.012.61-022.51(477):339.9

Бурачек И. В., Ярмолук Д. И.

МАЛЫЙ БИЗНЕС В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Введение. В настоящее время международные экономические отношения находятся на стадии серьезных трансформаций, связанных с новыми экономическими вызовами XXI века. При этом важнейшую роль играют процессы глобализации и формирования постиндустриального общества. Стремительно совершенствуется техническая база производства. Осуществляется оптимизация отраслевой и территориальной структур национальных хозяйств. В ряду этих тенденций реализуется процесс интенсивного развития малого бизнеса: расширяются сферы его функционирования и перечень выполняемых им функций. Малый бизнес становится тем сектором экономики, который самостоятельно или во взаимодействии с крупными фирмами и организациями способен принимать непосредственное участие в формировании и стимулировании положительных социально-экономических процессов, во многом определяя вид и тенденции развития индустриальных стран в предстоящие десятилетия.

Роль малого бизнеса в мире глобализации исследуется рядом зарубежных авторов, таких как Д. Белл, К. Керни, Д. Одретч, Д. Сто-

ри и др. В работах многих отечественных ученых и специалистов особое внимание уделяется вопросам хозяйственно-организационной деятельности предприятий малого и среднего предпринимательства (МСП) в рамках внутренне-национального реформирования экономики, а также в сфере международного экономического сотрудничества. Здесь можно выделить работы таких авторов как, А. Мельничук, И. Мишурова, К. Рожкова, А. Стукало, А. Чепуренка и др.

Цель научного поиска заключается в разработке инструментальных средств выбора приоритетных форм и видов внешнеэкономической деятельности инновационного характера для субъектов малого бизнеса адекватным тенденциям глобализации и интернационализации малого бизнеса.

Основные условия развития малого бизнеса в развитых странах и Украине. Обретение Украиной конкурентоспособности в современном мире неразрывно связано с модернизацией ее экономики. Как показывает международный опыт, важной составляющей мобилизации институциональных факторов укрепления конкуренто-

Бурачек Игорь Владимирович, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и туризма Житомирского государственного технологического университета, e-mail : Igor_Burachek@ukr.net.

Ярмолук Дина Ивановна, ассистент кафедры менеджмента и туризма Житомирского государственного технологического университета, e-mail : Dina.Yarmoluk@mail.ru.

Украина, 10005, г. Житомир, ул. Чудновская, 103.

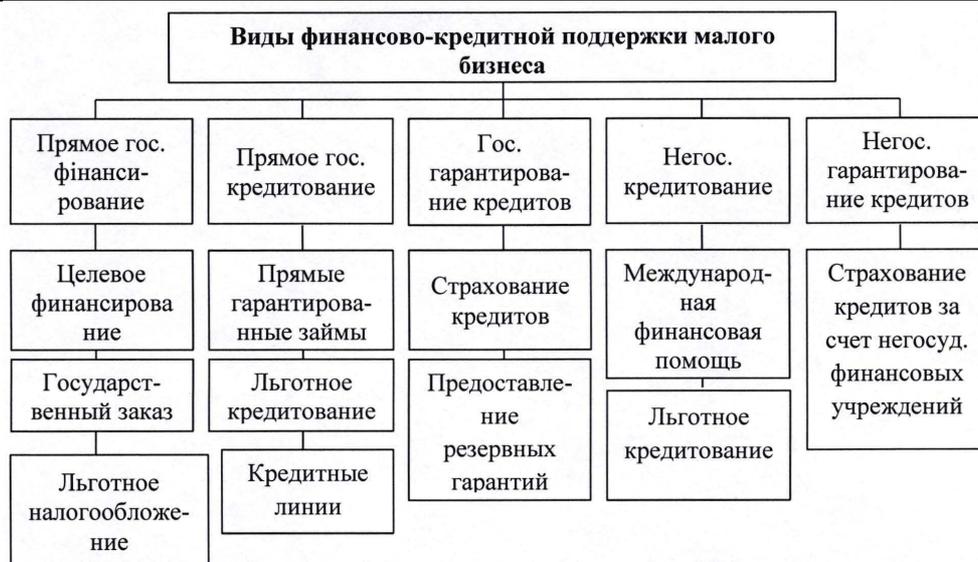


Рисунок 1 – Виды финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства

способности национальной экономики является предпринимательство. При этом базой предпринимательства выступает малый и средний бизнес, на который возлагаются функции ускорения структурной перестройки экономики, повышение эффективности использования национальных инвестиционных ресурсов, развития инновационной активности, а также решения многих других социально-экономических проблем.

В мировой практике сложились следующие основные формы стимулирования малых предприятий:

1. Прямое финансирование (субсидии, займы), которые достигают 50% расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США).
2. Предоставление займов, в том числе без выплаты процентов (Швеция).
3. Дотации (практически во всех развитых странах).
4. Создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды).
5. Снижение государственной пошлины для индивидуальных изобретателей (Австрия, Германия, США).
6. Отсрочка оплаты пошлины или освобождения от нее, если изобретение касается экономики энергии (Австрия).
7. Бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлины (Нидерланды, Германия).

Однако есть существенные различия в европейской и американской моделях развития малого бизнеса. Если во Франции государство поддерживает малые предприятия, обеспечивая гарантии до 65% займов, предоставленных малому бизнесу различными финансовыми организациями, налоговыми льготами для новообразованных предприятий, для стимулирования роста инвестиций и сотрудничества между мелкими и средними компаниями, то в США предпочитают оказывать помощь, в основном, инновационным предприятиям. В частности, если в Германии инновационный малый бизнес составляет лишь незначительную часть, то в США из 600 тысяч ежегодно возникает новых фирм 75 тыс. – высокотехнологичных и инновационных (правда, к годовому юбилею доживают лишь 20 тыс.). По оценкам специалистов, на долю мелких и средних фирм приходится 20–30% всех новинок, при этом их удельный вес в расходах на нововведение составляет всего 4–5% [1].

Оценивая поведение малых предприятий в кризисных условиях, связанных с ухудшением доступа к финансовым ресурсам, можно отметить, что основная масса предпринимателей не намерены идти путем увеличения балансовой задолженности даже при сокращении объема продаж и увеличении неплатежей со стороны клиентов. В связи с высокой степенью неопределенности в будущем, ужесточением требований по предоставлению заемных средств со стороны кредитно-финансовых институтов такая реакция предпринимательства является наиболее рациональной.

Несмотря на достигнутые в последние годы положительные результаты, Украина отстает от экономически развитых стран, где, как правило, большая часть трудоспособного населения занята в сфере малого предпринимательства, а вклад малого бизнеса в ВВП страны составляет не менее 60% (в Украине – 4%) (рис. 2) [2].

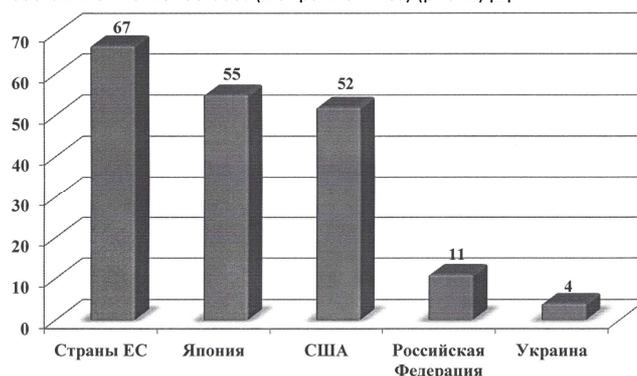


Рисунок 2 – Доля малых предприятий в ВВП Украины, %

Здесь следует отметить, что преимущество развитых стран утверждается процессами глобализации и заключается в том, что высокий процент ВВП, который обеспечивается продукцией малого и среднего бизнеса, экономически уравновешивается покупательной способностью потребителей, которые являются наемными работниками в большом бизнесе. В Украине с вытеснением из своих рабочих мест многих наемных работников промышленного, научного, образовательного и других комплексов решают проблему своего существования, эмигрируя за границу. Сегодня все больше специалистов приходят к мнению, что скорость распада неконкурентоспособных производств значительно превышает скорость рождения производств в сфере малого и среднего бизнеса, что может привести к росту социальной напряженности в обществе и потере целых сегментов украинской промышленности. В связи с этим необходимо уравнивать скорость ликвидации последствий индустриализации и появления новых рабочих мест в сфере малого и среднего бизнеса.

Внешнеэкономическая деятельность Украины привлекает к себе повышенное внимание. И это закономерно, поскольку Украина занимает одно из первых мест в мире по показателю отношения объема внешнеторгового оборота к ВВП. Внешнеторговый оборот Украины практически совпадает с ее ВВП, а это значит, что значительная доля украинского бизнеса так или иначе связана с внешнеэкономическими операциями. Однако создаваемые в Украине условия функционирования малых предприятий таковы, что экспорт продукции для них менее выгодный, чем реализация продукции на внутреннем рынке. С точки зрения внешнеэкономических интересов Украины

активное участие малых предприятий во внешней торговле и других формах внешнеэкономических связей может стать источником увеличения валютных поступлений, решения ряда экономических задач. Присутствие на мировом рынке позволит им внедрять для совершенствования производства современные технологии, вступать в различные формы делового сотрудничества с зарубежными фирмами, привлекать иностранный капитал. В 2016 году только 10% малых и 20% средних предприятий Украины осуществляли экспортные операции. Доля крупных фирм, экспортирующих свои продукцию и услуги, составляет более 50% [4].

Таблица 1 – Экспертная оценка доли участия малых предприятий в экспорте украинских предприятий товаров, работ, услуг за 2012–2017 гг. [5]

Показатели	Год					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Доля малых предприятий в общем объеме реализованной продукции, %	6,60	5,30	5,50	4,76	4,39	4,48
Доля малых предприятий в общем количестве реализованной продукции, %	85,7	85,6	85,7	85,3	85,1	84,2
Экспорт товаров и услуг, всего по Украине, млрд долл США	27,31	37,97	40,36	45,87	58,36	78,70
Экспорт малых предприятий, млн долл. США	1545,0	1722,8	1902,5	1861,6	2180,2	2968,6
Доля малых предприятий в общем объеме экспорта, %	5,66	4,54	4,71	4,06	3,74	3,77

Среди крупнейших постоянных препятствий предприниматели называют сложные импортные и экспортные процедуры, высокую стоимость и продолжительность осуществления внешнеэкономических операций. Так, неофициальные расходы предприятий, которые импортировали сырье, составляли, в зависимости от отрасли, от 3,0% до 13,3% стоимости импорта, а официальные – от 8,1% до 19,3%. А для прохождения всех необходимых процедур, связанных с оформлением одной партии товаров, малым предприятиям необходимо более 12 дней. Такая структура финансовых затрат и затрат времени в наибольшей степени вредит малому бизнесу. Поэтому среди тех, кто прекратил свою экспортную деятельность, 30% предпринимателей одной из основных причин назвали сложность законодательной и нормативной базы, регулирующей экспорт, а также высокую стоимость экспортных процедур [5].

На основании анализа литературных источников можно сказать, что из всех форм интернационализации для предпринимательской деятельности Украины наиболее характерны следующие:

- экспортно-импортные операции (бытовые товары, товары народного потребления);
- контрактное и кооперационное сотрудничество, в частности лицензионные соглашения и франчайзинг;
- услуги (консалтинг, покупка недвижимости, туристические);
- привлечение прямых иностранных инвестиций.

Таким образом, основываясь на экспертных оценках, можно сказать, что география экспорта предприятий в Украине в 2017 году распределяется следующим образом (рис. 3).

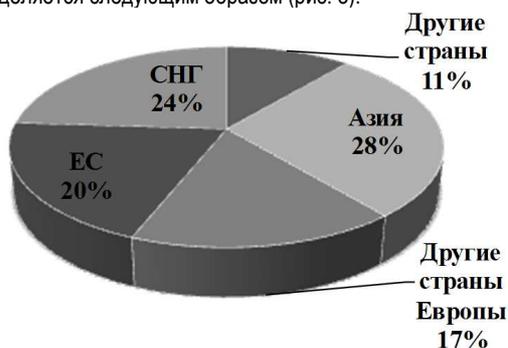


Рисунок 3 – Географическая структура экспорта малых предприятий Украины в 2017 году, %

Импорт предприятиями малого бизнеса осуществляется по тем же географическим направлениям, что и экспорт, но распределяется следующим образом (рис. 4) [6].

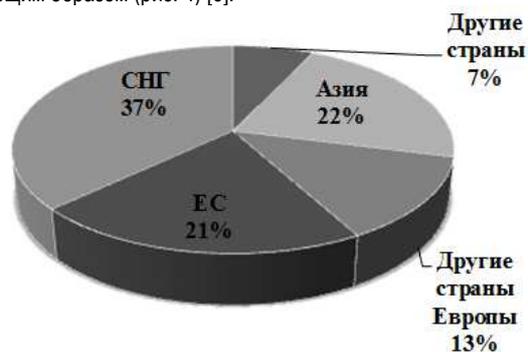


Рисунок 4 – Географическая структура импорта малых предприятий Украины в 2017 году, %

В условиях глобальной интернационализации малому предпринимательству нельзя оставаться в стороне от этих изменений. Поэтому правильно утверждать, что процессом интеграции руководит экономика. Современные тенденции в экономике таковы, что для создания конкурентоспособного продукта предприятию нужны передовые разработки, современная техника, ресурсосберегающие технологии, эффективное управление. Все эти процессы входят в определение «международное партнерство», которое рассматривается как долговременные отношения равноправных сторон в первую очередь в торговле и производстве.

Заключение. Анализ состояния и проблем развития международного сотрудничества в сфере малого бизнеса в Украине свидетельствует, что без активного и позитивного вмешательства государства может произойти свертывание (в основном из-за отсутствия средств) этого сектора экономики с соответствующим обострением экономических проблем и усилением социальной напряженности. Современные тенденции развития мирового хозяйства обозначили новое место и нетрадиционные формы малого предпринимательства в процессах международного разделения труда и интеграции национальных экономик в мировое экономическое пространство: малое предпринимательство становится производительной силой «новой» инновационной экономики, предполагает необходимость и целесообразность выработки «новой политики» государств мира в области поддержки малого бизнеса. Решение этой задачи, по нашему мнению, должно сосредоточиться на следующих основных направлениях:

1. Расширение практики государственной поддержки привлечения иностранных инвестиций в рамках реализации программ модернизации промышленности (создание государственных инновационных предприятий, поддержка развития технопарков).
2. Стимулирование в регионах развития малых предприятий, производящих продукцию на экспорт, поскольку они способны использовать внутрирегиональные ресурсы, которые нерентабельны для крупных предприятий, производящих аналогичную продукцию.
3. Содействие развитию международной кооперации малых предприятий в рамках еврорегионов.
4. Привлечение малых предприятий к участию во внешнеэкономической деятельности в качестве торгово-посреднических организаций.
5. Стимулирование создания экспортных объединений, ассоциаций экспортеров в сфере малого бизнеса.
6. Создание совместных предприятий в сфере малого бизнеса.
7. Расширение деятельности малых предприятий в сфере услуг: консалтинг, инжиниринг, международный туризм, реклама и др.
8. Участие малых и средних предприятий-экспортеров в международных торговых выставках, ярмарках, семинарах, деловых встречах не только за свой счет, а за счет субсидирования органами власти, что будет способствовать увеличению объема зарубежных продаж.
9. Создание зон свободного предпринимательства, что значительно облегчит деятельность малых предприятий при прохождении таможенного и валютного контроля.

В рамках существующего традиционного субъектного подхода к сущности мировой экономики в качестве главных ее субъектов выступают транснациональные корпорации. Однако процесс глобализации малого бизнеса в контексте его участия в инновационном процессе за счет аккумуляции человеческого капитала позволяет расценивать место малого бизнеса в системе мировой экономики в качестве полноправного участника мировых хозяйственных процессов наряду с традиционными субъектами и позиционировать его в сфере инновационной модели глобального экономического развития

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аналіз зовнішнього середовища розвитку малого підприємництва / Доповідь Ресурсного центру малого підприємництва в рамках Tacis Project SMERUS9501. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rcsme.ru>.

2. Макогон, Ю. Глобалізація та соціалізація економічного розвитку: досвід для України / Ю. Макогон Т. Орехова, І. Хаджинов, В. Кошленко // Міжнародна конференція «Економіка та менеджмент – 2009»: збірник – наукові роботи. – Каунас, Литва. – 2016. – С. 29–33.
3. Макогон, Ю. Перспективи виходу на зовнішній ринок підприємств малого бізнесу України / Ю. Макогон, В. Кошеленко // Проблеми підвищення ефективного функціонування підприємств різних форм: зб. наукових праць. – Донецьк, 2016. – С. 86–94.
4. Малі та середні підприємства, що інтегруються ринках // 31 – Всесвітній конгрес малого бізнесу. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.isbc.com/statistic-2009>.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Підприємницьке середовище в Україні: монографія / Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, О. Н. Анісімова, І. В. Хаджинов, В. В. Кошеленко / Под ред. Ю. В. Макогона. – Д.: ДонНУ, Каунас: КТУ, 2011. – 216 с.

Матеріал посту́пил в редакцію 24.09.2019

BURACHEK I. V., YARMOLYK D. I. Small business in Ukraine in the globalization of the world economy

The current state of small business development in Ukraine is investigated. The main problems of formation and development of small domestic enterprises are determined. The prospects of small business development, taking into account foreign experience and the national specifics of economic management, are determined.

УДК 005.22:338.436.33

Гарчук И. М.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЕЙ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Введение. Оценка эффективности управления стратегией организации связана с анализом целей и задач организации с учётом ее жизненного цикла, ресурсов организации, а также определением уровня управляемости организацией. Особое внимание при этом уделяется достоверности и точности полученных показателей работы организации, качеству и своевременности выполняемых заданий, достаточности воздействия управленческих решений для реализации плановых и прогнозируемых показателей работы.

Разработка стратегии основывается на использовании информации о функциях управления и принадлежности их к зонам управляемости. Эффективное функционирование организации предполагает, что уровень управляемости должен находиться в диапазоне от 100 % до 80 %, т. е. должны работать все функции управления [1]. В данной зоне управляемости все службы и отделы организации, а также все руководители настроены на решение вопросов разработки стратегии и действуют с учетом требований стандартов ISO серии 9000. При отсутствии в организации какой-либо функции управления, разброс их уровней управляемости начинается с нуля, а функции необходимо разрабатывать и внедрять в практику управления. Отсутствие в системе функций управления подтверждает также и отсутствие функционирования в организациях закона обратной связи и, как следствие, многих процедур, связанных с реализацией процессов управления [2, с. 49].

Оценка эффективности процессов управления. В соответствии с «Методологией измерения и практикующим по управлению организацией» [2] и международным стандартом ISO 9004:2010 [3] уровень управляемости стратегией развития организации можно представить в виде функциональной зависимости, определяемой по формуле (1):

$$УУСРО(t_0) = F(ОсФУ(СФУ(ОФУ(ФУДСО(t_0))))), \quad (1)$$

где УУСРО – уровень управляемости стратегией развития организации;

ОсФУ – основные функции управления;

СФУ – специальные функции управления;

ОФУ – общие функции управления;

ФУДСО – функции управления деловой среды организации;

t₀ – начальное время оценки процессов управления.

Учитывая взаимодействие всех функций управления (основных, специальных, общих, деловой среды), связи между их областями роста, можно обеспечить их развитие в рамках общего развития, в связи с чем, автором используется понятие траектории развития процессов управления стратегией организации, т. е. совокупности значений уровня управляемости, описывающих развитие функций управления во времени. На рисунке 1 представлена характеристика траектории развития. Внутри поля траектории развития ее характеристика будет изменяться в зависимости от сил, воздействующих на нее. Характеристика изменений зависит от совокупности положительных сил, действующих на траекторию развития, и совокупности отрицательных сил, препятствующих траектории развития. Отрицательные силы, действующие на снижение уровня управляемости, создают барьеры сопротивления силам, действующим на развитие. Под воздействием сил развития и препятствия характеристика уровня управляемости то уходит вниз, то поднимается над траекторией. Она совершает колебательные движения, зависящие от внутренних и внешних сил, воздействующих на все функции управления. Главная задача системы управления при этом – уменьшить амплитуды колебаний характеристик траектории развития.

Практика оценки и анализа стартовых условий процессов управления стратегией организации с помощью диагностики показала, что каждая функция управления имеет свой диапазон разброса уровней управляемости в исследуемом поле. Следовательно, определяя траекторию развития, можно обобщить весь диапазон уровней управляемости. По совокупности оценки значений уровней управляемости всех функций можно рассчитать общий уровень управляемости и определить интервал времени необходимый и достаточный для выхода процессов управления в зону устойчивого развития, для чего необходимо определение вектора сил развития, характеризующего скорость развития уровней управляемости организации [2].

Результатом применения методики оценки эффективности процессов управления, применяемой в ходе диагностики 47 организаций Брестского региона, явился расчет общих уровней управляемости Брестского, Барановичского, Каменецкого, Кобринского и Пружанского районов и определение их принадлежности к зонам управляемости. Диапазон разброса общего уровня управляемости организаций находится в пределах от 37% до 87%. Результаты исследований