

Таким чином, що у структурі населення України значно переважає бідне населення. А це означає, що нашим можновладцям необхідно терміново вжити впливових і ефективних заходів таких, як: встановлення мінімальної заробітної плати на рівні реального прожиткового мінімуму, надання соціальних пільг і субсидій бідним прошаркам населення, впровадження інновацій у виробництво, що призведе до зростання рівня оплати праці, зниження обтяжливого оподаткування, що сприятиме зменшенню тіньового сектору економіки та стабілізації податкового законодавства; стримування інфляції; покращення умов для ведення малого бізнесу, що спричинить створення додаткових робочих місць, боротьба з корупцією, орієнтація держави на формування і підтримку середнього класу населення та ін. [2]. Їх реалізація сприяла б зменшенню прірви, що сьогодні існує між багатими і бідними, зумовить підвищення рівня і якості життя всього населення, зменшить економічну і соціальну напруженість, яка панує в суспільстві.

Бібліографія

1. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч.-метод. посіб. Для самостійного вивчення дисципліни / за заг. ред. проф. Качана Є.П. – Тернопіль : ТНЕУ , 2016. – 376 с.

2. Єлисеєва Л.В. Проблеми розподілу доходів населення України / Л.В. Єлисеєва, О.В. Грисяк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – № 16. – С. 15–17.

3. Коваль Н.В. Соціально-економічна нерівність в Україні та світі: проблеми оцінювання та шляхи вирішення / Н.В. Коваль // Економіка та держава. – 2016. № 2. – С. 46–50.

4. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.

5. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Україна: час вибору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/upload/Brochure_EUCU72013.pdf.

Ірина МИЩИШИН

Тернопільський національний економічний університет, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Інтенсивні процеси економічних перетворень у всьому світі свідчать про формування єдиного глобального простору, що потребує на макрорівні – формування інноваційних засобів управління

конкурентоспроможністю держави як учасника світогосподарських процесів, а також створення і розвиток конкурентного бізнес-середовища для успішного функціонування підприємств, а на мікрорівні – вироблення і реалізацію обґрунтованих стратегій конкуренції згаданих суб'єктів.

У загальному розумінні управління конкурентоспроможністю підприємства – це цілеспрямований вплив на чинники і умови, які її формують в існуючому конкурентному середовищі. Забезпечення успішної діяльності вітчизняних підприємств у ринковому середовищі на основі вироблення і реалізації нелінійних стратегій передбачає їх адаптацію до конкурентного середовища, а також прогнозування зміни механізмів взаємодії основних чинників, що його формують. Вирішення цього завдання ускладнюється, з одного боку, суттєвими трансформаціями умов конкуренції (хаотичність, динамізм, агресивність, непередбачуваність ринку), а з іншого – формуванням нових пріоритетів діяльності підприємств та виникненням (або переміщенням) центрів привабливості бізнесу і, відповідно, центрів конкуренції.

Сьогодні дослідники не виробили одностайної думки щодо розуміння процесу управління конкурентоспроможністю підприємств. Деякі дослідники вважають, що це діяльність, спрямована на формування ряду управлінських рішень, які, відповідно, повинні бути спрямовані на протистояння можливим зовнішнім впливам для досягнення лідерства відповідно до поставлених стратегічних завдань. Зважаючи на коректність акцентування уваги на управлінських рішеннях як ключових (визначальних) аспектах діяльності керівництва щодо впливу на конкурентоспроможність, необхідно вказати на недоліки такого розуміння, а саме: орієнтація лише на зовнішні впливи, що обмежує реалізацію ідей ресурсного підходу до управління конкурентоспроможністю, а також зосередження на досягненні лідерських позицій, що характеризує лише один з варіантів можливої конкурентної поведінки підприємств.

О. Є. Кузьмін і Н. І. Горбаль під управлінням конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання розуміють ті аспекти виконання загальних функцій управління, які визначають політику у сфері створення і реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі і відповідальність у даній сфері діяльності, що реалізуються за допомогою таких засобів, як планування конкурентоспроможності, оперативне управління нею, її забезпечення й підвищення в рамках певної системи конкурентоспроможності [1, с. 131]. Прерогатива функціонального підходу у цьому визначенні управління конкурентоспроможністю дещо спрощує розуміння проблеми і обмежує можливості формування системи управління на інноваційних засадах.

І. О. Піддубний і А. І. Піддубна визначають управління конкурентоспроможністю підприємства як напрям менеджменту, спрямований на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг і забезпечення життєдіяльності цього суб'єкта економічної діяльності [2, с. 58]. Таке визначення більшою мірою відповідає сучасним уявленням про пріоритети управління конкурентоспроможністю, однак орієнтоване виключно на мікрорівень. Крім того, ці автори відокремлюють поняття управління та регулювання конкурентоспроможності суб'єкта господарювання і вважають, що управління конкурентоспроможністю – це засіб прямого впливу на об'єкт управління, який має імперативний характер, а регулювання є засобом непрямого впливу, який зобов'язує останнього діяти у руслі об'єктивних економічних законів, формою реалізації яких є нормативно-правові засоби та акти [2, с. 58].

Виходячи з результатів аналізу вітчизняних та зарубіжних наукових джерел, а також зважаючи на необхідність переходу до інноваційної моделі розвитку, управління конкурентоспроможністю підприємства доцільно розуміти як процес системного формування, розвитку і використання спільного пролонгованого досвіду поєднання матеріальних і нематеріальних активів (як комплексу знань, умінь і навичок) цього суб'єкта на стратегічному і тактичному рівнях через механізм інноваційного розвитку, який забезпечує продукування ексклюзивних конкурентних переваг.

Формування методології управління конкурентоспроможністю підприємства потребує чіткого окреслення суб'єкта і об'єкта управління. Суб'єктом такого управління доцільно визначити консолідовану (зі споживачем) скоординовану керівну систему, уособлену в менеджменті підприємства, яка виробляє стратегічні і тактичні управлінські рішення у сфері управління конкурентоспроможністю. При цьому суб'єкт має врахувати інтереси основних користувачів інформації, обмежуючи доступ до неї одних (конкурентів) та створюючи достатнє інформаційне забезпечення для інших (інвесторів, кредиторів, партнерів). Суб'єкт управління має можливість використовувати увесь спектр перспективних управлінських технологій, пов'язаних з формуванням конкурентних переваг при створенні і збуті продукції, формуванні засад інноваційного розвитку, забезпеченні гнучкості підприємства як відкритої економічної системи тощо.

Об'єктом управління конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання доцільно вважати бізнес-процес створення і збуту продукту (упродовж його життєвого циклу), який може мати й міжгалузевий характер.

Результатом взаємодії суб'єкта і об'єкта управління є формування

стратегій і тактик конкуренції суб'єктів господарювання. Зважаючи на багаточисельність трактувань стратегій (і стратегій конкурентоспроможності зокрема), які відрізняються за ступенем узагальнення (конкретизації) сутнісних ознак стратегії, окреслимо стратегію конкурентоспроможності як комплекс підходів і заходів, що виробляються на альтернативній основі менеджментом підприємства для досягнення мети управління конкурентоспроможністю.

Узагальнення теоретичних досліджень, а також практики господарювання успішних підприємств підтверджує, що досягнення успіху в агресивному конкурентному середовищі можливе за умови формування і впровадження моделі управління конкурентоспроможністю на інноваційних засадах. Таке бачення проблеми потребує особливої уваги до формування інновацій у сфері управління, які засновані на знаннях про побудову системи зв'язків з клієнтами, формування репутації, брендингу, удосконалення бізнес-процесів, забезпечення гнучкості та фінансової стійкості тощо.

Бібліографія

1. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посібник / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. – Львів : Компакт-ЛВ, 2005. - 304 с.

2. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 264 с.

Дмитро МІНЬКО

Тернопільський національний економічний університет, Україна

РОЛЬ ПРАВОХОРОННИХ ОРГАНІВ У ЗАПОБІГАННІ ТОРГІВЛІ ЛЮДЬМИ В УКРАЇНІ

Торгівля людьми є однією з галузей кримінального бізнесу, що розвивається найбільш стрімкими темпами в світі. За оцінками експертів у світі щороку від двох до чотирьох мільйонів осіб стають жертвами торгівлі людьми. Особливо це стосується жінок та дітей. Торгівля людьми дає мільйонні прибутки і поступово витісняє торгівлю зброєю та наркотиками. Метою торгівлі людьми може бути сексуальна експлуатація, використання у порнобізнесі, примусова праця, вилучення органів, жебракування, проведення дослідів над людиною без її згоди, використання у збройних конфліктах, втягнення у злочинну діяльність, усиновлення. Процес торгівлі людьми відбувається здебільшого за певним сценарієм. Початковою ланкою даної злочинної діяльності є