

прибутковості та рентабельності виробництва продукції сільського господарства повинне стати запорукою ефективного сільськогосподарського виробництва, яке здатне буде забезпечити продовольчу безпеку держави.

У свою чергу, ресурсний потенціал сільського господарства має значні можливості для подальшого розвитку, в основі якого лежать високопродуктивні землі сільськогосподарського призначення та сприятливі агрокліматичні умови [2, с. 285].

Для повного використання потенціалу сільського господарства необхідно покращити, насамперед:

- 1) функціонування на рівноправній економічній основі різних організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі;
- 2) гармонізацію інтересів власників, найманих працівників та сільських громад;
- 3) формування конкурентоспроможних на внутрішньому та зовнішніх ринках виробничих структур.

А це, у свою чергу, призведе до підвищення рівня продовольчої та енергетичної безпеки, зростання експортного потенціалу держави.

Список використаних джерел: 1. Бурачек І. В., Михайленко Н. В. Сучасний стан та перспективні напрями розвитку сільського господарства в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 21. С. 134-137. 2. Кононенко Ж. А., Сокіл В. О. Пріоритетні напрями розвитку аграрного сектору економіки / Ж. А. Кононенко. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 283-286. 3. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://www.minagro.gov.ua>. 4. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 658

К. М. Круглік, студентка Інституту банківських технологій та бізнесу

Науковий керівник: **Л. Я. Підвисоцька**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Інституту банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ СТУПЕНЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ СИСТЕМ

Ключові слова: стратегія сталого розвитку, корпоративні системи, оцінки ступеня реалізації.

Розглядаючи ступінь реалізації стратегії сталого розвитку економічної діяльності корпоративних систем, необхідно враховувати, наскільки вона відповідає вимогам зовнішнього середовища та її динаміці. Тому в сучасних умовах перспективними ефективними стратегіями інноваційного розвитку будуть не лише на технологічне переозброєння виробничого підприємства, а й розробка нових систем аналізу, управління і контролю за діяльністю компанії [1, с. 18].

Існуючі методи оцінки ступеня реалізації стратегії сталого розвитку економічної діяльності корпоративних систем мають серйозні недоліки. Перспективним напрямком пошуку рішень проблеми є побудова методики, що інтегрує систему економічних індикаторів у комплексний показник ефективності стратегічного рішення.

На сьогодні існує велика кількість схем і методик оцінки ступеня реалізації стратегії сталого розвитку економічної діяльності корпоративних систем, але жодна з них не є універсальною, жодна з них не враховує повною мірою вплив усіх факторів. У зв'язку з цим ми пропонуємо розглянути тривимірну модель інтегральної оцінки, яку можна представити у вигляді тривимірної системи координат, заданої формулою:

$$E_{\text{int}} = f(S_i; M_i; E_s),$$

де S_i – якість стратегії;

M_i – якість механізму реалізації стратегії;

E_s – стратегічна ефективність.

Під якістю стратегії ми розуміємо відносні показники відповідності стратегії тенденціям розвитку зовнішнього середовища, її динамічності, гнучкості, контролю, відповідності можливостям компанії, об'єктивності.

Під якістю механізму реалізації стратегії ми розуміємо склад механізму побудови, реалізації, оцінки, контролю стратегії, доступність механізмів реалізації стратегії, їх повноту та максимальну експлуатацію.

Під стратегічної ефективністю ми розуміємо якісні зміни, прогнозовані в довгостроковому періоді за результатами реалізації стратегії, а також отримані результати від реалізації минулих стратегічних рішень. Стратегічна ефективність теж є інтегральним показником і розраховується, виходячи з конкретної ситуації і конкретного підприємства [4, с. 381].

Таким чином, ми пропонуємо ввести інтегральний показник оцінки ступеня реалізації стратегії сталого розвитку економічної діяльності корпоративних систем, заснований на тривимірній моделі ефективності.

Формулювання цілей повинно відповідати трьом основним критеріям: цілі повинні безпосередньо відповідати логіці бізнесу й відібраним стратегічним траєкторіям; цілі повинні бути максимально конкретними і формулюватися у вигляді кількісних показників, які піддаються моніторингу і періодичному контролю; кількісні показники повинні базуватися на співвідношенні з вихідною ситуацією (становищем) у компанії.

Послідовність формулювання цілей також повинна йти за природною логікою стратегічних дій і їхніх результатів:

1. Цілі, пов'язані зі становищем бізнесу компанії на ринку: бажане співвідношення ціни і якості, імідж товару (послуги) і його репутація в основних клієнтів, бажаний рівень лояльності клієнтів;

2. Операційні цілі, що характеризують форму і зміст бізнес-процесів компанії і змінюють позиціонування бізнесу на галузевому ринку: завчасний вплив на потреби клієнта, зниження рівня окремих видів витрат;

3. Цільовий рівень обсягів продажів, забезпечений обраним співвідношенням ціни і якості;

4. Фінансові цілі: визначення рівня фінансових вкладень (інвестицій) і фінансової віддачі (прибутку, рентабельності).

Спроби впорядкувати формування стратегічних цілей і збалансувати структуру цілей робляться постійно. Серед цих моделей можна відзначити комплексний аналіз даних, вимірювання досягнень підприємств сервісу, «Бортове табло», систему поліпшення і вимірювання продуктивності, «Піраміду досягнень», квантовий вимір досягнень, концепцію внутрішнього ринку «Хьюлетт-Паккард», «Ділове вікно управління» та ін. [2, с. 26]. Разом з тим найбільш вдалою спробою систематизації стратегічних цілей є збалансована система показників Р. С. Каплана і Д. П. Нортон (BSC – Balanced Scorecard).

Поява теорії зацікавлених сторін пов'язана з виходом роботи Р. Фрімена «Стратегічний менеджмент: концепція зацікавлених сторін», в якій введено поняття – «зацікавлена сторона» (stakeholder) і запропонована оригінальна модель фірми. Е. Фріменом висунута ідея про подання компанії, її зовнішнього і внутрішнього оточення як набору зацікавлених в її діяльності сторін, інтереси й вимоги яких повинні братися до уваги й задовольнятися менеджерами як офіційними представниками компанії [3, с. 92].

Одним із важливих напрямів застосування теорії зацікавлених сторін є стратегічне управління, яке орієнтоване на формування та підтримку стійких конкурентних переваг компанії, яка взаємодіє з численними групами й індивідами.

Таким чином, зацікавлені сторони постачають компанії необхідні для її діяльності ресурси тому, що її діяльність дозволяє задовольняти їхні запити і потреби. При цьому задоволення запитів стейкхолдерів – не що інше, як отримання ним від компанії ресурсів (у найширшому сенсі цього поняття). Отже, відносини між компанією та її стейкхолдерами вибудовуються навколо ресурсного обміну, оскільки кожна зацікавлена сторона прагне створити власну ресурсну базу, яка найкращим чином відповідала б її цілям.

Список використаних джерел: 1. Овсіюк О. В. Конкурентна стратегія підприємства: теоретичний аспект. *Наукові дослідження*. 2014. № 2. С. 17-19. 2. Жаліло Я. Економічна стратегія як категорія сучасної економічної науки. *Економіка України*. 2005. № 1. С. 19-27. 3. Шевченко Д. К. Принципы управления стратегической устойчивостью предприятия. *Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета*. 2011. Т. 2, № 6. С. 86-96. 4. Ящук В. І., Артеменко В. Б., Янкевич В. О. Модель системи стратегічного управління підприємством і алгоритм її проектування. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. Вип. 25.4. С. 378-384.