

Полтавська державна аграрна академія

**ЕКОНОМІЧНИЙ, ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ТА
ПРАВОВИЙ МЕХАНІЗМ ПІДТРИМКИ І
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Колективна монографія

За редакцією **О. В. Калашник, Х. З. Махмудова,
І. О. Яснолоб**

Полтава – 2020

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	7
	9
Розділ 1. Особливості вітчизняного та зарубіжного досвіду розвитку підприємництва	
1.1 Зарубіжний досвід та економічна культура в підвищенні розвитку вітчизняного підприємництва	9
1.2 Державна підтримка підприємництва в умовах адміністративно-територіальної реформи	19
1.3 Значення технологій прийняття управлінських рішень в сучасних умовах ризику	27
1.4 Інформаційна підтримка малого інноваційного підприємництва в сучасних умовах розвитку	37
Розділ 2. Організаційно-економічні та фінансові аспекти розвитку підприємництва	45
2.1 Стратегічні напрями інноваційного розвитку автотранспортних підприємств в Україні	45
2.2 Особливості формування інституційного середовища підтримки малого і середнього підприємництва	53
2.3 Організаційно-економічний механізм створення конкурентоспроможних фермерських господарств	62
2.4 Митний супровід зовнішньоекономічних операцій в умовах зростання обсягів зовнішньої торгівлі	71
Розділ 3. Особливості сучасного правового регулювання діяльності суб'єктів господарювання	78
3.1 Кримінальна відповідальність за порушення земельного законодавства та нормативно-облікового забезпечення	78

3.2	Правова герменевтика та суддівський розсуд	87
3.3	Окремі питання застосування позовної давності, як інструменту захисту прав господарюючих суб'єктів при розгляді справ про визнання незаконними та скасування наказів щодо надання земельних ділянок для ведення фермерського господарства	91
3.4	Деякі особливості договору контрактації сільськогосподарської продукції	98
3.6	Правове становище адвоката свідка у кримінальному провадженні	105
Розділ 4. Сучасні аспекти управління підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання		112
4.1	Вплив міжнародних правил Інкотермс на сучасну практику проведення експортно-імпортних операцій	112
4.2	Антикризове управління в підприємницькій діяльності суб'єктів господарювання	119
4.3	Роль соціального підприємництва та неформальної зайнятості на сучасному ринку праці	127
4.4	Управління впровадженням інновацій в діяльність сільськогосподарських підприємств	135
4.5	Логістична інфраструктура як стратегічний елемент розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств	143
4.6	Формування системи управління економічною безпекою аграрного підприємства	151
4.7	Сучасні тенденції формування та реалізації стратегії розвитку переробних підприємств	158
4.8	Регулювання регіональних процесів економічних перетворень розвитку підприємництва	166
4.9	Напрямки підвищення ефективності інноваційної діяльності в сфері управління персоналом аграрних підприємств	178

Розділ 5. Якість та безпечність товарів як складова підприємницької діяльності суб'єктів господарювання	187
5.1 Якість пшениці ярої твердої для виробництва харчових продуктів	187
5.2 Сучасні моделі управління якістю продукції та послуг об'єктами готельно-ресторанного бізнесу	195
5.3 Аналіз законодавчих засад формування безпеки харчових продуктів	204
5.4 Вплив біологічних особливостей сорту на якість насіння тритикале озимого	213
Розділ 6. Інноваційні технології розвитку у сфері економіки, підприємництва та виробництва	220
6.1 Інноваційні технології кондитерських виробів з використанням пюре з обліпихи	220
6.2 Розроблення рецептури м'ясо-рослинних паштетів для дітей шкільного віку	230
6.3 Енергетична ефективність виробництва насіння проса прутіподібного в Україні	238
6.4 Досвід вирощування насіння гетерозисних гібридів кукурудзи в умовах ПСП «Колос» Кобеляцького району Полтавської області	244
6.5 Застосування інновації при попередній обробці дичини	251
6.6 Особливості розвитку ресторанного бізнесу в Україні	259
Розділ 7. Економічні, соціальні та правові аспекти розвитку сільських територій	269
7.1 Розвиток інститутів державного регулювання і підтримки аграрних товаровиробників	269
7.2 Від безробіття до розвитку підприємництва на селі	278

Розділ 8. Проблеми розвитку бізнес-освіти та управління знаннями	286
8.1 Використання комп'ютерної техніки, комп'ютерних комунікацій та інформаційних технологій у професійній підготовці майбутніх фахівців	286
8.2 Прокрастинація вітчизняної реформи юридичної освіти як виклик податковій безпеці України	294
8.3 Особливості вирішення суперечності «влада – освіта» в умовах формування громадянського суспільства в Україні	302
8.4 Розбудова агроосвіти – поступ до майбутнього вищої освіти	309

відчувають постійний вплив несприятливих факторів як всередині, так і зовні. Вплив цих чинників можна відчутти у всіх сферах діяльності підприємства. В результаті компанії втрачають свої позиції на українському та зовнішньому ринках. Для стабільної роботи варто створювати і систематично проводити оцінку системи управління економічною безпекою підприємства.

Ефективне управління економічною безпекою, яке повинне базуватися на засадах комплексності, безперервності, законності, тощо, та спрямоване на покращення роботи усіх функціональних сфер діяльності підприємства, сприятиме дієвій роботі українських аграрних підприємств та усієї економіки країни в цілому.

4.7. Сучасні тенденції формування та реалізації стратегії розвитку переробних підприємств

Волкова Н. В.

Полтавська державна аграрна академія

Переробні підприємства з виробництва харчових продуктів наразі змушені працювати у мінливому конкурентному середовищі, яке характеризується радикальними змінами пріоритетів держави, оновленням технологій, асортименту продукції, запитів, інтересів і смаків покупців, збільшенням кількості конкурентів та посиленням їх тиску. А тому переробникам доцільно окреслювати стратегічні напрями свого розвитку.

Бізнес-середовище діяльності переробних підприємств України в сучасних умовах характеризується підвищенням рівня складності, динамічності та невизначеності (як то нові інформаційні технології, різкі зміни поведінки споживачів, підвищені вимоги до якості продукції та ін.), що свідчить про доцільність і необхідність впровадження у роботу підприємств переробної промисловості засад і технологій стратегічного управління.

Такі умови спонукають переробні підприємства мати в арсеналі набір мобільних і найбільш ефективних видів діяльності, форм та методів поведінки, котрі можуть підкреслити вигідні сторони і закріпити позиції в конкурентному середовищі, що дозволить підприємству досягти поставлених цілей.

Стратегія розвитку переробних підприємств з виробництва харчових продуктів формується на основі аналізу зовнішнього оточення і можливих внутрішніх перспектив його діяльності з урахуванням непередбачених

ринкових обставин, з метою адаптації для успішного проходження основних стадій розвитку. Її мета полягає у встановленні довгострокової орієнтації на найбільш ефективний вид діяльності і завоюванні та/або утриманні лідируючих позицій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Разом з цим, уточнюються стратегічні питання щодо з вибору продукції, яка перероблюється, обслуговуванням споживачів, застосуванням виробничих процесів, використанням усіх видів ресурсів, а також формуванням загальної лінії поведінки на ринку з урахуванням наявних та потенційних можливостей і сил конкурентів.

Планування діяльності переробних підприємств з виробництва харчових продуктів відбувається з врахуванням можливих стратегій розвитку наступних ринкових послуг: вихід на ринок із новим або поліпшеним продуктом; залучення нових постачальників і споживачів продукції, розширення (або припинення) виробництва та продажу виду, асортименту чи номенклатури колишніх товарів. Основною задачею стратегії розвитку виступає забезпечення необхідного економічного зростання і досягнення бажаного рівня розвитку переробних підприємств у довгостроковій перспективі.

Вважаємо що стратегію розвитку переробних підприємств переробної з виробництва харчових продуктів доцільно розробити на основі синтезу стратегій диференціації, інтеграції та стратегічного управління витратами.

Дослідження свідчать, що рівень доходів тісно пов'язаний з обраною стратегією. Тобто, підприємства, які керуються принципом надання відповідно високої якості за високою ціною, отримують більший дохід (мірою його є доходи на інвестиції), аніж підприємства, що пропонують гіршу якість за більш низькою ціною. Іншими словами, підприємства, що мають чітко виражений імідж, є більш прибутковими.

Розвиток підприємства нерідко супроводжується підвищенням рівня основних фіксованих затрат, який перевершує темпи росту продажів. Таким чином, першочерговим завданням стратегії є забезпечення прийнятної для клієнтської бази затрат. Оскільки всі підприємства здійснюють свою діяльність в умовах конкуренції, будь-які витрати, що відрізняються від звичайних, виправдані лише в тому випадку, якщо сприяють створенню спеціальної цінності для клієнта. Решта витрат має бути скорочена до мінімуму.

Незважаючи на те, що саме зменшення собівартості продукції підприємств є реальним шляхом підвищення ефективності, матеріальні витрати розраховуються, так званім «котловим» методом. При цьому методі затрати складають основну частку в собівартості продукції і відповідно

формують ціну на неї. Тому саме стратегічне управління витратами і собівартістю в тому числі, покликане віднайти ефективні шляхи нарощування економічного потенціалу підприємств переробної промисловості. Можна стверджувати, що стратегічне управління витратами створює базові стратегічні установки для системи управління витратами.

Для багатьох підприємств досягнення більш високого рівня продуктивності меншими засобами означає диференціацію їх продукції і скорочення бази затрат. Встановлення балансу між низькою ціною та диференціацією є ключовим елементом стратегії розвитку.

Рішення проблеми зниження витрат пропонуємо розпочати з впевненості в тому, що продукти, які випускаються переробними підприємствами з виробництва харчових продуктів дійсно відповідають потребам споживачів. Тут необхідно зауважити, що в основному, на продукцію, яка випускається цими підприємствами, є постійний попит, оскільки продукти харчування є товарами першої необхідності. Найбільше, що може зробити в цьому випадку керівництво підприємств, – це переглянути асортиментний ряд своєї продукції. Якщо виявиться продукт, дешевизна якого обумовлена низькою якістю, від нього краще відмовитися, адже це не сприяє розвитку підприємства і забезпеченню його стабільного стану навіть протягом відносно короткого періоду часу. Важливо, щоб продукція підприємства відповідала очікуванням споживачів і приносила їм задоволення.

Суть затратоформуючих факторів стратегії зниження витрат полягає в тому, що при оцінці витрат доцільно піднятися на вищий рівень причин виникнення витрат. При цьому виникає потенційна можливість, прийнявши вірне стратегічне рішення на топ-рівні, в той же час позбутися значної кількості елементів нижнього рівня, як то виробничих або комерційних носіїв витрат. Така ідея з точки зору вищого керівництва виглядає дуже привабливою. Однак, необхідно брати до уваги, що важливі стратегічні рішення нерідко призводять до великих інвестиційних витрат, а тому такі рішення у кожному конкретному випадку повинні підлягати ретельній перевірці при розгляді інвестиційних проектів. Особливо великий вплив на витрати чинять функціональні фактори, тобто ті, які безпосередньо відбиваються на витратах підприємства і його здатністю ефективно функціонувати.

Також необхідно визначити і контролювати основні фактори, що визначають величину затрат. У випадку переробних підприємств з виробництва харчових продуктів – це сировина, основна вимога до якої якість та харчова безпека. У зв'язку із зменшенням поголів'я тварин та

посівів основних культур, зростанням цін на сільськогосподарську продукцію на міжнародних ринках ціна на сировинну базу росте. Пропонуємо укладати контракти безпосередньо із сільськогосподарськими виробниками. Це дасть змогу переробним підприємствам з виробництва харчових продуктів обійти посередників, а отже, мати нижчу ціну та постійні поставки, з'явиться можливість контролювати якість отримуваної сировини у процесі виробництва. Для сільськогосподарських підприємств це також вигідно, оскільки буде впевненість у реалізації виготовленої продукції, відпаде необхідність у пошуку шляхів збуту.

У сфері переробки продукції важливо забезпечити взаємозв'язок факторів: зниження затрат і підвищення цінності з точки зору споживача.

Потрібно пам'ятати, що зниження вартості – це той процес, який можна використовувати за необхідності, це стиль ведення бізнесу і менеджменту.

Виходячи звідси можна зробити висновок, що лідерство по витратах може бути досягнуте за допомогою наступних підходів:

- економії за рахунок масштабу виробництва;
- використання досвіду керування собівартістю у вигляді побудови емпіричних залежностей витрат від різних факторів бізнесу;
- жорсткого контролю витрат;
- зведення до мінімуму витрат у таких сферах, як дослідження і розробки, обслуговування клієнтів, реклама і просування товару, господарські зв'язки.

Ідея стратегії диференціації полягає в основі розвитку виробничої політики підприємства і передбачає досягнення бажаних конкурентних переваг при задоволенні потреб споживачів. Іншими словами, запровадивши стратегію диференціації підприємство зможе досягнути конкурентних переваг у таких аспектах як: висока якість продукції, підвищення рівня репутації та іміджу, формування ефективної політики ціноутворення та інш.

Необхідними передумовами для реалізації стратегії диференціації є висока якість продукції, використання підприємством якісної матеріально-технічної бази, застосування новітньої техніки та технології, проведення низки досліджень у галузі, в якій працює підприємство тощо. Застосовуючи стратегію диференціації, підприємство досягне конкурентних переваг у високій якості продукції, підвищенні іміджу підприємства, формуванні досконалої політики ціноутворення тощо. Зазвичай диференціація веде за собою підвищення рівня затрат. Керівництву підприємств варто брати до уваги, що додаткові витрати є доречними лише у випадку отримання додаткового прибутку від продукції.

Важливо, яким би не був аспект диференціації, його необхідно

розповсюджувати на всі аспекти діяльності підприємства – спосіб збуту, доставки і т.п. Не варто концентруватися лише на диференціації власне продукту.

Для отримання вигоди від підвищення обсягів продажів, викликаного стратегією диференціації, необхідно прослідкувати за тим, щоб споживачі повною мірою відчували всю цінність товару і осмислювали, що більш висока ціна цілком виправдана. При випуску нової продукції, слід більше уваги звертати не на характеристику продукту, а на користь від цієї характеристики для споживача.

Підприємства переробної промисловості фактично є сполучною ланкою між сільськогосподарськими підприємствами-постачальниками сировини і споживачами кінцевого продукту – торгівлею, покупцем. На сучасний розвиток переробної промисловості суттєвий вплив мають виробники продовольчої сировини, заготівельні організації, що здійснюють операції з закупівлі продовольства в державний та регіональний фонди, підприємства з оптової та роздрібною торгівлі продовольчими товарами, мережа підприємств високоорганізованих форм торгівлі (біржі, ринки, аукціони, ярмарки), маркетингові, консалтингові, юридичні, постачальницькі структури. У цьому зв'язку важливим чинником динамічного розвитку переробної промисловості, нарощування обсягів і підвищення ефективності виробництва харчових продуктів є розвиток раціональних організаційних форм виробництва в усіх сферах, що забезпечують виробництво і доведення до споживача продовольчих товарів на основі інтеграції.

Сучасні умови зумовлюють необхідність розвитку інтеграційних процесів у сфері виробництва харчових продуктів у зв'язку з існуванням макроекономічних проблем, які виникли через недосконалість системи оподаткування, ціновий диспаритет, низький рівень налагоджування зв'язків системи руху товарних потоків, відокремленістю окремих учасників господарських відносин та по ряду інших причин.

Світовий і вітчизняний досвід засвідчує, що об'єднання зусиль сільськогосподарських і переробних підприємств – найбільш ефективно спрямування дій щодо подолання кризових явищ та реалізації завдань у сфері виробництва продовольства. Інтеграція дозволяє скоротити виробничі витрати, пов'язані з вивченням кон'юнктури ринку, пошуком ділових партнерів, запобігає витрачання коштів на бартерні операції та посередників. Централізація маркетингової діяльності в рамках інтеграції вирішує завдання організації конкурентоздатного виробництва відповідно до споживчого попиту. Ще однією важливою перевагою інтеграції є централізація фінансових коштів і можливість їх перерозподілу та інвестування саме в ті

ділянки виробництва і реалізації продовольчих товарів, які найбільше цього потребують.

Суть диференціації та інтеграції в переробній промисловості полягає в тому, що вони виявляються не лише у використанні засобів виробництва, але і об'єктів природи, які безпосередньо беруть участь у переробці сільськогосподарської продукції, шляхом біологічних процесів, фотосинтезу і т.п. Інтеграція і диференціація повинні забезпечити відтворення природних ресурсів, екологічної рівноваги, підвищення родючості основного засобу виробництва – землі – і тим самим усунути суперечності між суспільством, яке намагається з найменшими затратами отримати необхідний суспільний продукт, і раціональним використанням природних ресурсів, що вимагає також немалих затрат.

Специфіка переробної промисловості зумовлює необхідність проведення інтеграційних процесів у двох напрямках: постачання та збут. Наразі прима закупівля урожаїв є значно вигіднішою, оскільки об'єднавшись з сільськогосподарськими виробниками, переробник має можливість слідкувати за агротехнічними заходами захисту рослин, контролювати рівень врожайності та якість продукції через вибір кращого насіннєвого матеріалу. А також вигідною є інтеграція з постійними покупцями великих обсягів продукції.

З точки погляду економічного процесу агропромислової інтеграція характеризується двома видами інтеграційних зв'язків: горизонтальними та вертикальними. Горизонтальна інтеграція виступає в ролі процесу концентрації аграрного виробництва, розподілу праці, поглиблення спеціалізації і розвитку технологічних зв'язків. При цьому вертикальна виступає як невід'ємна складова розвитку продуктивних сил, що сприяє індустріалізації аграрного виробництва та найкращому забезпеченню населення у продовольстві.

Інтеграційні процеси вертикального характеру зумовлені наявністю «вузьких місць» у сфері постачання сировинних ресурсів та збуту продукції харчових підприємств. Відповідно, в умовах перехідної економіки ефективним шляхом їх усунення є встановлення контролю над постачальниками (зворотна інтеграція) та покупцями (пряма інтеграція). Це дозволить також знизити сукупні витрати на виробництво кінцевої продукції і підвищити її конкурентоспроможність на ринку за ціною.

Горизонтальні інтеграційні процеси у класичному розумінні пов'язані з встановленням контролю над конкурентами (виробниками аналогічних товарів та товарів-замінників). Українська специфіка цих процесів у переробній промисловості полягає в тому, що поглинання та злиття

здійснюється, як правило, в інтересах збільшення виробничих потужностей галузевих лідерів за рахунок фінансово нестійких або взагалі непрацюючих підприємств.

Так, горизонтальна інтеграція переробної промисловості може набирати форми спілки декількох підприємств однієї з підгалузей під опікою сторонньої юридичної особи, у якої в наявності є достатньо фінансових ресурсів та їх роботи та забезпечення конкурентоспроможності всього об'єднання.

Вертикальна інтеграція дає змогу координувати темпи і співвідношення взаємозв'язаних галузей виробничо-господарської системи, раціонально використовувати сировинні зони переробних підприємств, підвищувати рівень керованості взаємопов'язаних виробництв і, як результат, досягати інтегрованого ефекту, що не можливо робити, керуючи господарюючими суб'єктами нарізно.

Пропонуємо модель інтегрованої структури виробництва продовольчих товарів на макрорівні, у якій центральну позицію посідає переробне підприємство з виробництва харчових продуктів, інші ж структурні одиниці формуються навколо нього: фінансова установа, сільськогосподарські підприємства, заготівельно-постачальницькі підприємства, сервісно-обслуговуюча служба, оптово-збутові підприємства, транспортно-експедиційна фірма та підприємства фірмової роздрібної торгівлі.

Мета такої інтегрованої структури полягає у максимально повному задоволенні загальних інтересів виробників сільгосппродукції, переробних, обслуговуючих і торговельних підприємств. На практиці ці структури залежно від галузевих особливостей, масштабів виробничої діяльності, відмінностей в ієрархії пріоритетних цілей інтеграції тощо, можуть мати інший, більш розширений склад або обмежитися лише частиною з наведених. Тобто вибір конкретних організаційних форм інтеграції є творчим процесом, оскільки в кожній галузі, в кожному регіоні потрібні власні конкретні рішення з урахуванням місцевих умов, зокрема: відмінності у потребах на продукцію, досягнутий рівень використання потужностей діючих підприємств, розвиток сировинної бази, транспортної мережі, сезонність виробництва та ін.

За формою інтеграційні утворення являють собою агрокомбінати, агрофірми, агрооб'єднання, агропромислові холдинги, агропромислово-фінансові групи, агропромислові корпорації, інші види об'єднань.

Утворення інтегрованих виробничих формувань у сфері переробної промисловості є найважливішим напрямом розвитку організаційних форм виробництва, який забезпечує високу ефективність і конкурентоздатність

галузі; із просуванням до ринку кількість цих формувань і їхня роль зростатимуть.

До числа стратегічних напрямів системної трансформації переробної промисловості належить прискорений розвиток інтеграційних процесів, наслідком чого є ускладнення організаційної структури підприємств галузі.

Пріоритетними, з нашої точки зору, є шляхи економічного зростання для двох груп підприємств (первинної та вторинної переробки), а саме: вертикальна (пряма та зворотна) та горизонтальна інтеграція.

Для підприємств первинної переробки сільськогосподарської сировини пріоритетне значення має зворотна вертикальна інтеграція (у традиційній системі економічних понять агропромислова інтеграція) в напрямку встановлення контролю над джерелами сировинних ресурсів (сільськогосподарськими товаровиробниками).

Однак в умовах, коли не проведена радикальна земельна реформа, і земля не є товаром (тобто відсутня можливість її купівлі-продажу, використання в якості забезпечення банківських кредитів та відчуження з метою погашення кредиторської заборгованості), становлення інтеграційного зв'язку цього типу у класичній формі (шляхом організації власного сільськогосподарського виробництва) є недоцільним. Невизначеність у сфері земельного права гальмує процес агропромислової інтеграції, з одного боку, та надає йому специфічних форм, з іншого. Взаємини переробних підприємств із сільськогосподарськими товаровиробниками на сучасному етапі, на нашу думку, більш ефективно будувати у вигляді довгострокового партнерства.

У цілому широке розповсюдження інтеграційних зв'язків вертикального типу є феноменом перехідної економіки, визначальними характеристиками якої є криза неплатежів, розбалансованість ресурсних ринків та застосування складних схем бартерних розрахунків. В умовах розвиненого ринку для підприємств переробної промисловості вертикальна інтеграція доцільна в разі, застосовування галузевої стратегії мінімальних витрат.

Горизонтальна інтеграція у переробній промисловості є доцільною, незалежно від характеристик підгалузі, в межах якої вона здійснюється. Харчові виробництва у переважній більшості належать до числа масових, а, отже, характеризуються наявністю ефекту масштабу. Тому нарощування виробничих потужностей шляхом поглинання конкурентів позитивно впливає на прибутковність господарської діяльності. Однак при проведенні горизонтальної інтеграції необхідно враховувати обмеження, які встановлюються фактичним обсягом платоспроможного попиту на продукцію, що виробляється, а також нормативними актами

Антимонопольного комітету України. Якщо продукція є конкурентоспроможною та користується підвищеним попитом на ринку або на певному регіональному ринку відчувається її дефіцит, такий тип економічного зростання є обґрунтованим.

На підставі визначених вище концептуальних засад формування стратегії розвитку переробних підприємств з виробництва харчових продуктів України в умовах перехідної економіки можна зробити висновок, що основу їх стратегічного розвитку повинне складати широке застосування інтеграційних зв'язків. З урахуванням виходу на ринок продовольчих товарів сільськогосподарських та торгівельних підприємств це призведе до реструктуризації задіяного в галузі капіталу та зміни рівня галузевої економічної концентрації.

4.8. Регулювання регіональних процесів економічних перетворень розвитку підприємництва

Ложачевська О. М.

Національний транспортний університет

Шлях України до ринкової економіки належного рівня передбачає створення нею ефективного поєднання важелів державного впливу на підприємницьку діяльність із ринковими умовами її існування.

В сучасних умовах економічного розвитку найбільш суттєве значення має регіональне управління як складова розвитку загальнодержавної економіки. Тим більше, що регіональна економіка виступає як частина економічної системи в цілому.

Управління розвитком регіону охоплює всю сукупність організацій різних форм власності, які ведуть свою господарську діяльність на визначеній території. Найбільш ґрунтовною є точка зору, згідно якої в якості об'єкту регіонального управління розглядаються процеси найбільш раціонального використання різного роду територіальних ресурсів з урахуванням умов відтворення. Тому і завдання місцевих органів самоврядування полягають в раціональному використанні промислового потенціалу, трудових ресурсів, в покращенні природокористування, охороні навколишнього середовища.

Визначенню поняття регіону, його економічних факторів зростання присвячено досить велика кількість досліджень таких вчених в галузі регіональної економіки як Гранберг А.Г., Дорогунцов С.І., Єпіфанов А.О.,