

Міністерство освіти і науки України
Хмельницький національний університет
Одеський національний економічний університет
Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя
Регіональний фонд підтримки підприємництва по Хмельницькій області
Хмельницька Торгово-промислова палата
Хмельницька міська рада

Проблеми розвитку підприємництва в Україні в контексті активізації процесів євроінтеграції

Збірник тез доповідей і матеріалів
Всеукраїнської науково-практичної конференції
молодих учених та студентів

21 листопада 2019 р.
м. Хмельницький

УДК: [658:65.016]:339.924(477)

ББК: 65.291

П78

*Рекомендовано до друку науково-технічною радою
Хмельницького національного університету,
протокол № 9 від 26.11.2019*

Подані тези доповідей і матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених та студентів, проведеної у м. Хмельницький, 21 листопада 2019 р.

Збережена авторська редакція. Відповідальність за грамотність, автентичність цитат, правильність посилань несуть автори матеріалів.

Редакційна колегія:

Лук'янова В. В., д-р екон. наук, проф.,
зав. каф. економіки підприємства і підприємництва ХНУ (відп. ред.);
Бондаренко М. І., канд. екон. наук, доц., декан ф-ту економіки і управління ХНУ;
Новікова Н. В., ст. лаборант каф. економіки підприємства
і підприємництва ХНУ (техн. секр.).

П78 **Проблеми** розвитку підприємництва в Україні в контексті активізації процесів євроінтеграції : зб. тез доп. і матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф. молодих учених та студентів (м. Хмельницький, 21 листоп. 2019 р.). – Хмельницький : ХНУ, 2019. – 121 с.
ISBN 978-966-330-361-1

Розглянуті питання розвитку підприємництва в Україні, у т.ч. зарубіжний досвід малого і середнього бізнесу та проблеми нормативного регулювання. Проаналізовані аспекти підприємництва: економічна безпека; ефективне використання ресурсів; управління фінансами, інноваціями та інвестиціями; маркетинг. Оцінені структурні зміни економіки країни та їх вплив на розвиток підприємництва.

Для керівників підприємств, викладачів, фахівців з економіки та підприємництва, студентів ЗВО.

УДК: [658:65.016]:339.924(477)

ББК: 65.291

© Автори статей, 2019

© ХНУ, оригінал-макет, 2019

ISBN 978-966-330-361-1

СЕКЦІЯ 1

Загальні проблеми розвитку підприємництва в Україні. Нормативне регулювання діяльності підприємств. Використання зарубіжного досвіду розвитку малого та середнього бізнесу. Економічна безпека діяльності суб'єктів підприємництва в сучасних умовах

В. О. ГОДЛЕВСЬКА, студентка
В. Й. БАКАЙ, канд. екон. наук, доц.
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОЇ РОЗВІДКИ ТА ПЕРЕДУМОВИ ЇЇ ВИНИКНЕННЯ

Розглянуто особливості ділової розвідки та визначено передумови її виникнення. Розглянуто переваги та недоліки. Пояснена різниця з поняттям промислове шпигунство. Визначено роль ділової розвідки у сучасній Україні та необхідність її використання як для приватних підприємств, так і великих компаній.

Аналіз політичних та економічних ризиків в Україні дає підстави стверджувати, що ситуація з ними значною мірою поліпшилася. Це відзначають як українські бізнесмени, так і зарубіжні рейтингові агентства і компанії. Вони переконані, що в нашій країні є перспективи дія успішного розвитку бізнесу.

Сучасна ринкова економіка ставить завдання щодо забезпечення суверенітету й незалежності України: свобода, справедливість, безпека, розвиток науки і техніки, прогрес, а отже, отримання й захист

інформації, потрібної для маркетингової діяльності та прийняття управлінських і стратегічних рішень щодо розвитку бізнесу [1].

Кожне підприємство прагне стати конкурентоспроможним на ринку виробництва та реалізації продукції або послуг, і для цього йому необхідно постійно вдосконалювати технологічні процеси, використовувати сучасні досягнення науки і техніки, вводити ноу-хау, автоматизувати облік, підвищувати рівень знань персоналу тощо [2].

Практична діяльність суб'єктів недержавного бізнесу, їх мобільність і маневрування перевершили державні структури, створили для них умови впливу і регулювання економіки держави, надали можливість впроваджувати сучасні технології, збільшувати податкові надходження в бюджет, розширювати експорт, освоювати нові ринки збуту товарів, створювати нові робочі місця. Характерно, що навколо них створюються недержавні фінансові й соціальні інфраструктури [3].

Попри низку переваг основною вадою недержавних суб'єктів економіки є те, що вони більш уразливі до протиправних зазіхань з боку кримінальних структур і окремих суб'єктів господарювання. Гарантування безпеки підприємницької діяльності стає життєво важливою потребою функціонування суб'єктів економіки. Тому справедливим є твердження: якщо в бізнесі є уразливі місця, то завжди знайдуться охочі скористатися плодами чужої праці, а це призводить до виникнення цілого синдикату активних структур економічної розвідки організованої злочинності. Якщо до цього ще додати напружену криміногенну обстановку в сучасній економіці, коли все купується і продається, то цілком зрозумілим стає актуальність проблеми забезпечення захисту об'єктів економіки від зазіхань організованої злочинності і промислового шпигунства, збереження комерційної таємниці фірми, а також створення і функціонування недержавних служб безпеки.

Вітчизняний бізнес упродовж багатьох років працював в екстремальних умовах, і всім учасникам ринку доводилося працювати в них. Тому не дивно, що у бізнесі сформувалися свої, українські, принципи управління. Але з плином часу способи вирішення проблем, на жаль, залишаються незмінними, і забезпеченню економічної розвідки підприємства досі не приділяється належна увага. Питаннями розвитку та організації економічної розвідки займаються як державні, так і недержавні структури.

Забезпечення успішної комерційної діяльності підприємств, розвиток цивілізованої конкуренції, створення безпечних умов ведення бізнесу примушують власників підприємств використовувати розвідувальні можливості, а розвідка розглядається як діяльність, призначена для отримання стратегічної (тактичної або конкурентної) переваги над супротивником, виявлення можливих ризиків і управління ними.

У сучасній літературі трапляються різні поняття розвідки у сфері економіки, а саме: економічна розвідка, економічне шпигунство, конкурентна розвідка, бізнес-розвідка, ділова розвідка, комерційна розвідка, промислове шпигунство, бізнес-шпигунство, корпоративна розвідка, інформаційна розвідка, фінансова розвідка.

Поняття «ділова (корпоративна) розвідка» увійшло до українського лексикону порівняно недавно. У період боротьби із «загниваючим» імперіалізмом за кордоном цей процес називали негативно забарвленим словосполученням «промислове шпигунство». Однак це не заважало нашій державі давати завдання звичайній розвідці і за тими крихтами інформації, яку вона здобувала, ставити перед інститутами й окремими ученими завдання, які сьогодні вирішує ділова (корпоративна) розвідка [5].

У діловій розвідці є необхідність у будь-якого представника бізнесу від ФОП до великого міжнародного холдингу. І приватні підприємці, і великі компанії в своїй роботі взаємодіють з різними контрагентами. Дані, отримані за допомогою бізнес-розвідки, дозволяють приймати виважені управлінські рішення, тверезо оцінювати конкурентне середовище, вибирати надійних партнерів, уникати шахраїв. Важливо й те, що вчасно отримана потрібна інформація допомагає компанії уберегтися від фінансових втрат, наслідки яких іноді навіть важко передбачити [6].

Розвідка, як і шпигунство, може бути державною (політичною), воєнною та економічною. Масштаб цих явищ – інтереси держави.

Ділова розвідка має суспільно-корисний характер, оскільки допомагає бізнесу, як вітчизняному, так і зарубіжному, розвиватися, вдосконалюватися, диверсифікувати. Водночас у найближчому майбутньому, коли бізнес стане більш професійним, конкурентним і цивілізованим, ділова розвідка буде розглядатися як необхідна умова забезпечення стратегічної стійкості, конкурентоспроможності та економічної безпеки фірми.

У публіцистичних творах економічну розвідку часто ототожнюють з промисловим шпигунством, вважаючи, що для організатора – це економічна розвідка, а для суб'єкта протидії – промислове шпигунство. У вивченні й визначенні меж діяльності економічної розвідки, як і в її історії та розвитку, чимало «білих плям», таємниць і недомовок. Етапи економічної розвідки чітко визначають, що вона є складовою історичного розвитку продуктивних сил та науково-технічного прогресу [4].

Основою інформаційної війни є заволодіння інформацією, яка повинна відповідати таким вимогам: бути достовірною, повною, своєчасною і мати обмежений доступ. Недаремно інформаційний ресурс

країни вже сьогодні визначається ступенем захищеності власної інформації та повнотою володіння чужою.

Ринок економічної розвідки України тільки формується. Досі для цього не було об'єктивних економічних обставин. Ще кілька років тому жорстка конкуренція замінювалася з'ясуваннями стосунків та кримінальними «розборами». Нині ринок дедалі більше набуває структурованого, цивілізованого характеру. І тепер навіть малий бізнес, аби відносно спокійно прийняти рішення, має займати певний сектор ринку, йти в той чи інший регіон, виготовляти конкретний вид продукції, вкладати гроші в певний бізнес, першочерговим має бути попереднє інформаційне опрацювання. Не слід очікувати від бізнес-розвідників неможливого. Про все, що відбувається в компанії-конкурента, партнера, позичальника, інколи не знає навіть її власник. Можна мінімізувати можливі ризики, але уникнути їх у повному обсязі неможливо.

Ділова (корпоративна) розвідка не пов'язана з великими втратами, але при цьому надає переваги, які не може забезпечити будь-який інший структурний підрозділ компанії. Ділова розвідка не повторює роботи інших структур із меншою собівартістю, а дає можливість отримувати дані, які в принципі неможливо отримати інакше.

Ринок ділової розвідки в Україні лише формується, набуває структурованого й цивілізованого характеру. Адже незалежно від капіталів підприємства, його обсягів та перспективності для виходу на ринок конкретного регіону потрібне чітке визначення та інформаційне опрацювання перед вкладанням коштів чи матеріальних активів. Враховуючи, що сьогодні без отримання інформації та її аналізу, проведення маркетингових досліджень і розвідувальної діяльності неможливо успішно вести бізнес, роль і актуальність впровадження ділової розвідки, як однієї з розгалужень економічної, є беззаперечною і важливою. Щоденне методичне виконання розвідувальної діяльності дає змогу досягти серйозних переваг над конкурентами.

Література

1. Передумови виникнення та актуальність ділової (корпоративної) розвідки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://212.111.199.244/jspui/handle/123456789/1683?locale=uk>.
2. Передумови виникнення та актуальність ділової (корпоративної) розвідки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/1685110951321/ekonomika/dilova_korporativna_rozvidka.
3. Роль ділової (корпоративної) розвідки у бізнесі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://studopedia.com.ua/1_67335_peredumovi-viniknennya-ta-aktualnist-dilovoi-korporativnoi-rozvidki.html.

4. Передумови виникнення та актуальність ділової (корпоративної) розвідки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://we-students.com.ua/glavy/16606-51-peredumovi-viniknennya-ta-aktualnst-dlovo/korporativno-rozvdki.html>.

5. Особливості ділової (корпоративної) розвідки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/1717112451324/ekonomika/osoblivosti_dilovoyi_korporativnoyi_rozvidki.

6. Що таке бізнес розвідка? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.segodnya.ua/economics/business/bolshaya-razborka-chno-takoe-biznes-razvedka-i-chem-polezna-prostym-lyudyam-1143993.html>.

А. А. ДАШЕВСЬКА, студентка
М. В. ДИХА, д-р екон. наук, проф.
Хмельницький національний університет

ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ В УКРАЇНІ

Досліджено роль вільних економічних зон, їх завдання; особливості та досвід функціонування вільних економічних зон в Україні

Необхідність здійснення в Україні масштабної технологічної та структурної перебудови потребує залучення іноземних інвестицій. Одним із ефективних шляхів у світовій практиці щодо активізації інвестиційно-інноваційної діяльності є використання можливостей вільних економічних зон (ВЕЗ). Тому, метою дослідження є вивчення діяльності вільних економічних зон, проблем та можливостей їх функціонування в Україні.

Світова практика показує, що проблема залучення іноземного капіталу вирішується шляхом створення сприятливих умов ведення бізнесу, гарантій збереження інвестицій та їх прибуткової віддачі. Одним із засобів залучення іноземних інвестицій, який безпосередньо впливає на інтенсивність фінансово-кредитних потоків до країни, є створення вільних (спеціальних) економічних зон (СЕЗ).

Спеціальна (вільна) економічна зона є частиною території України, на якій встановлюється спеціальний правовий режим економічної діяльності та особливий порядок застосування чинного законодавства України [3]. Економічна зона – це складне поняття, і поєднує у собі територіальне (з відповідними питаннями юрисдикції та управління); режимне (передбачає особливі параметри регулювання інвестиційної та підприємницької діяльності, які проявляються через спеціальний

режим оподаткування, митного регулювання, реєстрації суб'єктів зони тощо) та функціональне значення (спеціальний режим устанавлюється для досягнення певної мети в конкретній сфері діяльності) [4]. На території спеціальної (вільної) економічної зони запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб.

Згідно із Законом України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» на території України можуть створюватися спеціальні (вільні) економічні зони різних функціональних типів: вільні митні зони і порти, експортні, транзитні зони, митні склади, технологічні парки, технополіси, комплексні виробничі зони, туристсько-рекреаційні зони, страхові, банківські тощо. Окремі зони можуть поєднувати в собі функції, властиві різним типам спеціальних (вільних) економічних зон.

Серед найпоширеніших видів ВЕЗ є: зовнішньоторговельні зони, комплексні виробничі та науково-технічні зони, туристсько-рекреаційні та банківсько-страхові зони та інші. До найважливіших завдань ВЕЗ можна віднести такі:

- соціально-економічний розвиток територій, на яких розташовані економічні зони.
- активне впровадження наукових і технічних досягнень зарубіжних країн в національне виробництво;
- впровадження сучасних світових форм господарювання на місцевому рівні;
- включення територій ВЕЗ в систему міжнародних зв'язків, розвиток завдяки цьому експортних потоків та збільшення надходження капіталу в іноземній валюті;
- забезпечення населення високоякісними товарами та послугами, підвищення рівня життя людей, покращення якості їх життя;
- опанування нових знань, створення умов для навчання спеціалістів міжнародним методам ведення бізнесу з подальшим використанням ними цих знань за межами регіону.

Вільні економічні зони характеризуються певними особливостями, а саме [5]:

- а) застосуванням різних видів пільг і стимулів:
 - зовнішньоторговельних – зниження чи скасування експортно-імпортних мит, спрощений порядок здійснення зовнішньоторговельних операцій;
 - фіскальних, зв'язаних з податковим стимулюванням конкретних видів діяльності. Пільги можуть торкатися податкової бази (прибуток чи доход, вартість майна і т. д.), окремих її компонент (амор-

тизаційні відрахування, витрати на заробітну плату, НДОКР і транспорт), рівня податкових ставок, питань постійного чи тимчасового звільнення від оподаткування;

– адміністративних, що спрощує процедури реєстрації підприємств, режиму в'їзду-виїзду іноземних громадян;

б) наявністю локальної, тобто відокремленої системи управління зоною, наділеної правом приймати самостійні рішення в широкому економічному спектрі.

Варто зазначити, що в Україні є негативний досвід функціонування ВЕЗ.

Результатом аналізу діяльності вільних економічних зон та виявлення в їх діяльності зловживань (вони використовувалися як інструмент оптимізації витрат, можливості несплати податків) було те, що пільги для інвесторів, які працювали у ВЕЗ, були скасовані законом № 2505 від 25.03.2005 р. «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік». Із 225 підприємств, що працювали у СЕЗ і ТПР, які були вибірково перевірені податковою інспекцією у 2003 р., на 201 підприємстві були виявлені факти порушення податкового й митного законодавства. Хоча варто зазначити, що результати скасування пільг були і негативні. Зокрема, новітні технології (основні засоби), які мали надійти в Україну на підприємства у ВЕЗ, через такі зміни до бюджету не надійшли, адже необхідно було сплатити значні розміри платежів, які не були передбачені у попередніх угодах [1].

В той же час, вільні економічні зони технологічного напрямку в усьому світі довели свою високу ефективність як засіб залучення іноземного капіталу і реалізації інноваційної моделі держави [2].

На сьогодні в бізнес-середовищі висловлюються за відновлення використання СЕЗ та ТПР (територій пріоритетного розвитку) для залучення інвестицій, створення нових підприємств та робочих місць, соціально-економічного розвитку територій. За умови врахування недоліків функціонування окремих територій можна розглядати питання подовження термінів існування чинних ВЕЗ та ТПР із відновленням пільгових режимів діяльності та створення нових СЕЗ з використанням досвіду Польщі, Туреччини, Китаю, Південної Кореї, ОАЕ та інших країн.

Створення ВЕЗ достатньо складне питання. Адже кожна ВЕЗ голосується окремим законом. Крім того, під час застосування механізму ВЕЗ є значні ризики, імовірність запровадження нерівних умов діяльності за однакових вихідних умов, лобювання окремих інтересів, знову оптимізація податків.

На нашу думку, доцільніше наразі розглядати такий інструмент як індустріальні парки (ІП). Це – спеціальні промислові території,

зазвичай з підготовленою інженерно-транспортною інфраструктурою, набором необхідних сервісів, спрощеними регуляторними процедурами та пакетом інвестиційних стимулів для виробничих та науково-дослідних підприємств.

Восени 2016 р. відповідний законопроект було прийнято у першому читанні Верховною Радою України. Преференції розповсюджуватимуться лише на новостворені підприємства або виробництва. У законопроекті є обмеження за видами діяльності, міститься вимога створити мінімум 30 робочих місць та платити високу зарплатню. За такого підходу бюджетні втрати неможливі.

Держава має оптимально поєднати контролюючу і стимулюючу роль в економіці через запровадження промислових парків, які будуть організовані не за територіальним, а за функціональним принципом і в частині реалізації інвестиційних проектів діятимуть аналогічно технопаркам. Стимулюючим механізмом у рамках промпарків є надання пільг не територіям, а під реалізацію конкретних проектів. Це зробить діяльність промислових парків водночас ефективною і прозорою та доступною для державного контролю і незалежного аудиту на будь-якій стадії.

В цілому варто зазначити, що Україна повинна використовувати весь комплекс методів та інструментів задля активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, створення сприятливого інвестиційно-підприємницького клімату, прозорих умов ведення бізнесу.

Література

1. Диха М. В. Соціально-економічний розвиток України: напрями та засоби реалізації : монографія / М. В. Диха. – Київ : ЦУЛ, 2016. – 388 с.

2. Диха М. В. Технологічні парки як інструмент інтенсифікації розвитку країни / М. В. Диха // Економічні проблеми модернізації та інноваційного розвитку промисловості : матеріали Всеукр. наук.-практ. конференції (7–8 листопада 2012 р.). – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля. – 2012. – С. 23–26.

3. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2673-12>

4. Поняття і види спеціальних (вільних) економічних зон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buklib.net/books/37154/>

5. Особливості, проблеми, напрямки розвитку й удосконалення діяльності спеціальних економічних зон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/aref_others/bragina.htm

В. В. ДИХА, М. Є. КАТАСОНОВ, студенти
М. В. ДИХА, д-р екон. наук, проф.
Хмельницький національний університет

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ: СУТНІСТЬ ТА ПАРАМЕТРИ, ЩО ЇЇ ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ

Висвітлено сутність конкурентоспроможності продукції. Охарактеризовано технічні, економічні та нормативні параметри конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність продукції є багатоаспектним і багатовимірним поняттям. Це порівняльна категорія, оскільки оцінювання конкурентоспроможності здійснюється співставленням властивостей і характеристик продукції підприємств – конкурентів однієї галузі. В сучасній економічній науці обґрунтовано різні підходи до розуміння поняття «конкурентоспроможність продукції». Дослідники трактують конкурентоспроможність за наявністю ринкових переваг та ступенем задоволення попиту споживачів, за властивостями та характеристиками продукції, за прибутковістю виробника. Узагальненими характеристиками конкурентоспроможності продукції є ціна та якість, адже, наприклад, новітні технології здатні забезпечити відносно вищу якість і новітні ресурсозберігаючі технології здатні забезпечити виробництво продукції з порівняно меншими видатками (напр., на енергоресурси).

В широкому розумінні конкурентоспроможність трактується як зумовлене економічними, соціальними і політичними чинниками становище країни або її продуцента (продукція, послуга) на внутрішньому і зовнішньому ринках [1]. В умовах відкритої економіки конкурентоспроможність продукції (підприємства, країни) також може бути визначена як здатність продукції (підприємства, країни) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках «третьох країн» [1; 2].

Будь-яка продукція характеризується комплексом відповідних параметрів. Оцінюючи параметри продукції для визначення рівня її конкурентоспроможності, необхідно враховувати групу, яку вони представляють, ринкове середовище, взаємодію продавця та покупця, оскільки значення одного і того ж параметра може задовольняти споживача і не влаштовувати товаровиробника, і навпаки.

Серед параметрів конкурентоспроможності продукції виділяють економічні, технічні і нормативні (див. рис. 1).

Технічні і фізичні характеристики продукції, інформаційна виразність продукції за формою, композицією, оригінальністю, зовнішнім виглядом, відповідність продукції фізіологічним потребам людини під час її споживання або використання, корисний ефект від вико-

ристання продукції в певних умовах – це блок характеристик, що обґрунтовують технічні параметри продукції.

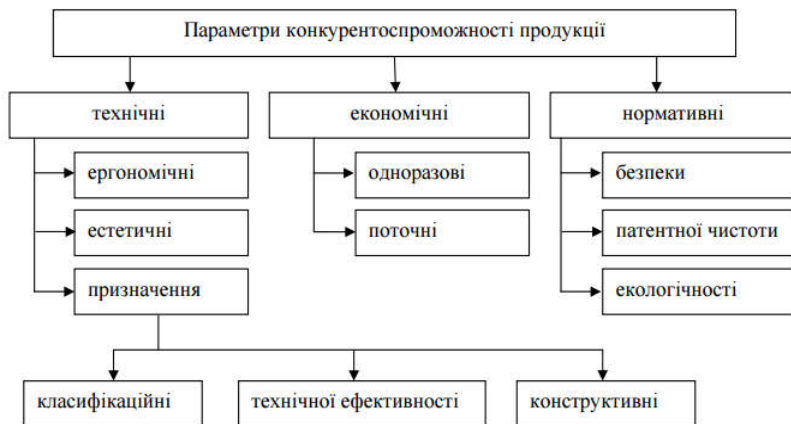


Рис. 1. Класифікація параметрів конкурентоспроможності продукції

Ергономічні показники характеризують відповідність продукції фізіологічним потребам та особливостям людини під час її споживання або використання. Естетичні параметри виражають відповідність продукції певним вимогам за формою, оригінальністю, композицією, зовнішнім виглядом. Параметри призначення описують галузь використання продукції та визначають функції, які вона виконує. Вони відображають корисний ефект від використання продукції в певних умовах. Параметри призначення поділяють на параметри технічної ефективності, класифікаційні і конструктивні. Класифікаційні параметри використовують для оцінювання продукції під час вибору сфери її застосування. Їх значення дає можливість віднести оцінювану продукцію, що представлена на ринку, до групи аналогічних товарів. Параметри технічної ефективності розкриваються в технічних характеристиках продукції, відповідності сучасним вимогам та науково-технічному прогресу. Конструктивні параметри характеризують склад товару, його параметри, розмір, масу, структуру тощо і обумовлені у проєктних та конструкторських рішеннях.

Економічні параметри конкурентоспроможності продукції характеризують витрати на виробництво товару, гарантію, сервісне і післяпродажне обслуговування.

До нормативних параметрів належать параметри безпеки, патентної чистоти та екологічності. Параметри безпеки та екологічності висувають вимоги до продукції, що встановлені діючими національ-

ними та міжнародними стандартами, нормативно-правовими актами, технічними регламентами, стандартами підприємств – виробників даного товару. Патентна чистота означає виробництво запатентованої продукції, ступінь впровадження у продукції технічних рішень, що не потрапляють під дію введених в країні патентів, де запланований збут. Звичайно, відповідає нормативним критеріям і виробництво продукції, наприклад, на основі ліцензій, франчайзингу.

Конкурентоспроможність сьогодні є універсальною категорією, необхідною вимогою, яка пред'являється відкритою економікою будь-якій країні, будь-якому суб'єкту господарської діяльності. Самооцінювання параметрів продукції для визначення рівня її конкурентоспроможності та оцінювання параметрів товарів – аналогів має бути систематичною процедурою виробників, що надасть інформацію про реальний стан конкурентоспроможності свого товару відносно конкурентів та слугуватиме основою для вчасного прийняття рішень щодо підвищення конкурентоспроможності.

Література

1. Диха М. В. Глобальна конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість України: стратегії реалізації : монографія / М. В. Диха. – Хмельницький : Цюпак А.А., 2011. – 207 с.
2. Диха М. В. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / М. В. Диха, В. В. Салій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6, т. 2. – С. 231–234.
3. Шершньова З. Є. Стратегічне управління [Електронний ресурс] : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ, 2004. – 699 с. – Режим доступу: <https://buklib.net/books/21968/>

Р. М. ДРАГАН, студент
В. Й. БАКАЙ, канд. екон. наук, доц.
Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗГЛЯДУ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто теоретичні аспекти загроз економічної безпеки підприємства. Визначено причини їх виникнення та виділено найбільш значимі загрози економічній безпеці підприємства за її ступенями.

Сучасні промислові підприємства змушені функціонувати в умовах нестабільності, глобалізації та мінливого зовнішнього середовища.

Адаптація до цього вимагає від підприємств формування певного потенціалу ресурсів для забезпечення їх розвитку. В його складі модернізація основних фондів є одним з найсуттєвіших факторів ефективності господарської діяльності. Окреслений процес потребує вкладання значних інвестицій, які завжди пов'язані з ризиком. За цієї ситуації захист виробництва від зовнішніх і внутрішніх загроз, що впливають на рівень потенціалу підприємства, означає його економічну безпеку у кризові періоди і в стабільному економічному середовищі.

Загрози економічній безпеці підприємства – це дія дестабілізуючих природних факторів або суб'єктивних факторів, пов'язаних з недобросовісною конкуренцією та порушенням законів і норм, що може спричинити потенційні або реальні втрати для підприємства [6].

В сучасних економічних джерелах існують різні підходи до тлумачення поняття «загроза». Наведемо найбільш розповсюджені.

Абрамов В. під «загрозою» розуміє сукупність умов, процесів, факторів, що перешкоджають реалізації національних економічних інтересів або створюють небезпеку для них і суб'єктів господарської діяльності [1].

На думку Афонцева С.А. загрози економічній безпеці – це ендегенні та екзогенні шоки економічного чи політичного походження, здатні викликати дестабілізацію національної або міжнародної економічної системи [2]. Бендіков М.А. вважає, що загроза – це такий розвиток подій, в результаті якого з'являється можливість, або підвищується ймовірність порушення нормального функціонування підприємства і не досягнення ним своїх цілей, зокрема нанесення підприємству будь-якої шкоди [3].

За поглядом Варналія З.С. загроза – сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку для реалізації економічних інтересів, яка в свою чергу може створювати різноманітні ризики [4]. А ось вчений Качинський А.Б. вважає, що загроза – це явище з прогнозованими, але неконтрольованими небажаними подіями, що можуть у певний момент часу в межах даної території завдати шкоди здоров'ю людей, спричинити матеріальні збитки тощо [5].

Здійснивши теоретичний аналіз наукових джерел вітчизняних та закордонних дослідників щодо питання загроз економічній безпеці підприємства, можна виділити наступні причини їх виникнення:

1. Стихійні природні явища та природні катаклізми (наслідки природних катастроф і явищ можуть негативно вплинути на результати підприємницької діяльності та привести до істотних збитків).

2. Зіткнення суперечливих інтересів (дії конкурентів або інших зацікавлених осіб, спрямовані на дестабілізацію економічного становища підприємства, можуть мати свідомий і корисливий, в тому

числі протиправний характер і бути спрямованими на нанесення шкоди суб'єкту підприємництва).

3. Результати науково-технічного прогресу (визначити заздалегідь конкретні наслідки тих чи інших наукових відкриттів, технічних винаходів практично неможливо; збитки, пов'язані з нереалізованими на практиці науковими дослідженнями і розробками, а також успішні дії конкурентів у сфері науково-технічного процесу можуть стати причиною значного фінансового збитку).

4. Неправильно прийняті управлінські рішення (недостатня кваліфікація керівництва, відносна обмеженість свідомої діяльності людини, відмінності в соціально-психологічному стані, ідеалах, оцінках, стереотипах поведінки призводять до помилок під час прийняття управлінських рішень, які можуть спричинити виникнення загроз економічній безпеці підприємства).

5. Недостатність інформації (обмежена, недостовірна або недостатня інформація призводить до невірної оцінки ситуації, оскільки процес прийняття правильних рішень передбачає наявність досить повної і якісної інформації, таким чином, недостатність інформації унеможливорює прийняття якісного управлінського рішення, що зумовлює виникнення загроз економічній безпеці підприємства).

6. Обмеженість ресурсів (брак природних, матеріальних, трудових, виробничих, фінансових та інших ресурсів для здійснення усіх видів діяльності підприємства може призвести до перебоїв у виробничому процесі і збитків, а звідси і загроз економічній безпеці підприємства).

Слід зауважити, що форми прояву загроз економічній безпеці підприємства на різних рівнях ієрархії організаційно-економічних структур, незважаючи на спільність дії дестабілізуючих факторів в умовах єдиного економічного простору, мають відмінності. До числа таких глобальних чинників слід віднести: загальний спад виробництва, розлад фінансової системи, зростання соціальної напруги, криміналізацію суспільства й економіки, подальше ослаблення конкурентоспроможності тощо.

Доцільно виділити найбільш значимі загрози економічній безпеці підприємства за їх ступенями. До таких можна віднести такі [6]:

Ступінь I: низький професійний рівень керівників, плінність кваліфікованих кадрів, низька компетентність персоналу, низький рівень обліково-аналітичної діяльності, відсутність системи контролю, вибір ненадійних партнерів й інвесторів, низька ліквідність і платоспроможність, збитковість господарської діяльності, недостатній обсяг оборотних коштів, низький рівень фінансової стійкості, економічні кризи, низький технічний і технологічний рівень виробництва, відсут-

ність інновацій, корупція і зловживання посадовими повноваженнями, нестабільна політична ситуація, шахрайство і крадіжка.

Ступінь II: порушення трудової дисципліни, відсутність або наявність формальної системи планування, недоступність кредитних ресурсів, обмеженість ринку збуту, низький рівень маркетингу, інфляція, зростання цін на енергоносії, рівень життя населення, порушення режиму збереження комерційної таємниці, інформаційне шпигунство, наявність великої кількості документації і погоджень, відсутність інформаційних технологій в обліково-аналітичній діяльності, низька ділова репутація, проникнення конкурентної розвідки, застарілість основних фондів, протиправні дії кримінальних структур, можливість рейдерських захоплень.

Ступінь III: відсутність посадових інструкцій, рівень безробіття, вихід з ладу комп'ютерної техніки, відсутність ієрархічної системи доступу до інформації, відсутність комунікаційної системи зв'язку між підрозділами й окремими працівниками підприємства, аварії, пожежі, вибухи, перебої в електро-, водо- і теплопостачанні, відсутність транспортно-логістичної інфраструктури, низька корпоративна культура, відсутність системи виявлення і вирішення конфліктних ситуацій, відсутність кар'єрного росту, страйки.

На завершення слід відмітити, що загальний рівень економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу є низькими, про це свідчить: досить низький загальний показник економічної безпеки, погіршення якості господарської діяльності підприємств в фінансовій та іншій сфері, недостатньо ефективного використання активів, недостатній професійний рівень працівників та низька інвестиційна привабливість через використання застарілого обладнання, зростання кількості збиткових підприємств тощо.

Література

1. Абрамов В. Комплексная система безопасности предпринимательства / В. Абрамов // Мир безопасности. – 2010. – № 5. – С. 15–27.
2. Афонцев С. А. Дискуссионные проблемы концепции национальной экономической безопасности / С. А. Афонцев // Россия XXI. – 2001. – № 2. – С. 38–45.
3. Бендиков М. А. Экономическая безопасность предприятия в условиях кризисного развития / М. А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – № 10. – 2011. – С. 28–35.
4. Економічна безпека : навч. посіб. / заг. ред. З. С. Варналій. – Київ : Знання, 2009. – 647 с.

5. Качинський А. Б. Екологічна безпека України: системний аналіз перспектив покращення / А. Б. Качинський. – Київ, 2001. – 312 с.

6. Маркіна І. А. Загрози економічній безпеці підприємства: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / І. А. Маркіна. – Режим доступу <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/15786/19.pdf?sequence=1>

А. Л. ЖЕЛІХОВСЬКИЙ, студент
М. В. ЖЕЛІХОВСЬКА, канд. екон. наук, доц.
Хмельницький національний університет

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Розглянуто умови становлення та розвитку національного підприємництва, визначено проблеми, які уповільнюють розвиток малого та середнього бізнесу, сформовано основні напрямки подальшого розвитку малого підприємництва в Україні.

Підприємництво є досить важливою складовою конкурентоспроможності національної економіки, тому вирішення цієї проблеми є важливою частиною економічного курсу країни. Головним напрямом політики ринкової трансформації економіки України є створення умов становлення та розвитку національного підприємництва, у першу чергу малого і середнього бізнесу. Його місце і роль у структурі ринкової економіки визначаються тим, що цей бізнес становить основу дрібного виробництва.

Малий та середній бізнес покриває ринкові «ніші», неефективні для великого бізнесу та забезпечує конкуренцію на ринку, має унікальну здатність швидко повертати витрачені на його створення кошти, надає широкий асортимент вибору товарів на ринку та забезпечує багато робочих місць. Найбільша частина малих підприємств – з колективною формою власності (64,1 %). Питома вага підприємств з приватною формою власності – 34,5 %, з державною – лише 1,3 % [1]. Малі підприємства з приватною формою власності забезпечують 22 % усієї виручки (валового прибутку) від реалізації продукції підприємств малого бізнесу та 24 % – балансового їх прибутку, а з колективною формою власності – 77 % та 75 %, відповідно. У сучасних умовах розвитку підприємництва в Україні малі підприємства з колективною формою власності стають життєздатними за рахунок об'єднання капіталу кількох засновників, спільного ведення бізнесу, привабливих умов

обмеженої відповідальності порівняно з підприємствами інших форм власності [2].

Підприємства малого та середнього бізнесу успішно співпрацюють з іншими компаніями зі своєї галузі, досягаючи успіху та процвітання завдяки цій співпраці. Наразі, перед вітчизняним підприємництвом стоять такі важливі завдання: як розширення структури пропозицій на внутрішньому ринку товарів та послуг, створення ефективного конкурентного середовища, стимулювання інноваційного розвитку, відродження підприємницької ініціативи населення, створення додаткових робочих місць та підвищення гнучкості зайнятості, зміцнення економіки регіонів, завдяки сприянню та підтримці держави. Проблема розвитку полягає в роздрібності та відсутності співпраці з великим бізнесом. В Україні розвиток підприємництва дуже сильно різниться по регіонах, це обумовлено як загальною економічною ситуацією, так і фінансовою забезпеченістю жителів у цих регіонах. На думку багатьох фахівців, основними напрямками подальшого розвитку малого підприємництва в Україні в найближчій перспективі є:

- формування належної законодавчої бази, сприятливої для розвитку малого бізнесу; вдосконалення фінансово-кредитної підтримки;
- забезпечення матеріально-технічних та інноваційних умов розвитку малих підприємств; інформаційне і кадрове забезпечення бізнесу;
- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого підприємництва [3].

На регіональному рівні розвиток малого підприємництва уповільнюють наступні проблеми:

- складне адміністрування податків;
- низький рівень культури підприємництва;
- надмірна регульованість підприємницької діяльності;
- недосконалість державної підтримки розвитку підприємства, яка виражається у недосконалості, нерозвиненості, неефективності інформаційної, інфраструктурної, кадрової (освітньої) мережі підтримки малого та середнього бізнесу (особливо у малих містах та сільській місцевості);
- недостатнє фінансування регіональних програм підтримки і розвитку малого підприємництва;
- недостатній контроль за використанням виділених коштів малим підприємствам;
- проблеми доступу до кредитних і інших фінансових ресурсів;
- відсутність системної співпраці великого, малого і середнього бізнесу;
- недостатній рівень залучення інвестицій у розвиток малого та середнього бізнесу [4].

Також у нашій державі досить вагомою проблемою, яка пригуплює розвиток малого та середнього бізнесу є значна монополізація ринку великими підприємствами, які майже не залишають шансів у боротьбі за клієнтську базу та частку ринку. Також великою проблемою є те, що держава мало допомагає розвитку малого та середнього бізнесу якимись реформами у фінансово-кредитній системі, як це роблять у країнах ЄС. Ну і головною проблемою держави, подолання якої допоможе не тільки у даній сфері економіки – це боротьба з корупцією, та шляхи її подолання. В Україні малий та середній бізнес забезпечує 79 % робочих місць. Серед усіх підприємств України малий та середній бізнес буде складати 99,8 %, за інформацією Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (рис. 1).



Рис. 1. Статистика малого та середнього підприємництва в Україні

Для порівняння, в Німеччині малий та середній бізнес складає 99,7 % всіх суб'єктів господарювання. Тобто, в Україні зараз навіть вищий показник. Також український малий та середній бізнес створює 59 % доданої вартості, що теж перевищує аналогічні показники Польщі та Німеччини. В Німеччині малий та середній бізнес забезпечує державі більше половини ВВП. За даними ООН загалом на малих та середніх підприємствах задіяно 50 % трудового населення світу та виробляється від 30 до 60 % національного продукту, залежно від країни. Ще одним важливим показником є частка експорту. Більше 98 % німецьких малих та середніх підприємств експортують свою продукцію за кордон. В Україні ж частка загального експорту в структурі ВВП складає 16 % [5].

Таким чином, малий та середній бізнес зможе повноцінно розвиватись тільки завдяки підтримці з боку держави та співпраці з великими підприємствами. Його розвиток допоможе в розвитку економіки у регіонах, та покращить загальну економічну ситуацію в країні. Становлення малого та середнього підприємництва в Україні займе доволі багато часу, але і вирішить немало економічних проблем країни на мікро- та макрорівнях.

Література

1. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – Київ : Знання, КОО, 2003. – 302 с.
2. Збарський В. К. Тенденції розвитку малого підприємництва / В. К. Збарський // Економіка АПК. – 2009. – № 8 – С. 115–120.
3. Ющенко В. Фінансова підтримка розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / В. Ющенко // Вісник НБУ. – 1999. – Квітень. – С. 3–5.
4. Регіональні програми розвитку малого і середнього підприємництва: структура, пріоритети, фінансування. – Київ, 2015. – 24 с.
5. Матеріали з порталу «Еспресо» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://espresso.tv/article/2017/07/11/malyy_seredniy_biznes

Б. В. ЗАЗУЛЬЧАК, студент
Т. В. ГОЛОВАЧ, ст. викладач
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ВВП УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто динаміку валового внутрішнього продукту України на тлі груп країн Європи. Окреслено основні причини, які впливають на величину ВВП України.

В умовах сьогодення дослідження динаміки економічного розвитку країни набуває особливої актуальності, адже забезпечення економічного зростання – найважливіша умова зростання рівня життя.

Економічне зростання свідчить про збільшення доходів всіх власників факторів виробництва, в свою чергу зростання доходів підприємств дає змогу розвивати виробництво, вдосконалюватися тощо. Збільшення доходів уряду сприяє реалізації на відповідному рівні соціально-економічної політики держави й дозволяє забезпечувати задоволення суспільних потреб.

Питаннями дослідження економічного розвитку країн займаються зарубіжні та вітчизняні вчені. Зокрема, питання оцінювання динаміки ВВП та його розвитку розглядалися в працях В. Гесця, І. Багратіна, О. Дзюблюка, В. Литвицького, І. Манцурова, А. Савченка, Л. Петкова, М. Швайки та інших.

Швидкі зміни чинників, що впливають на динаміку економічного розвитку, обумовлюють потребу постійного вивчення та аналізу показників економічного розвитку загалом та ВВП зокрема.

Сучасна наука трактує економічний розвиток як процес переходу від одного етапу економічного розвитку до іншого, коли на кожному подальшому етапі виробляються, окрім старих груп товарів та послуг, абсолютно нові, використовуються новіші технології та способи організації виробництва [6].

Для вимірювання економічного розвитку використовують різні показники. За допомогою статистичного аналізу оцінюється спрямованість і тенденції розвитку, визначаються чинники, що на нього впливають. На макrorівні основним показником розвитку економіки країни є валовий внутрішній продукт. Згідно з визначенням економічного словника валовий внутрішній продукт (ВВП) – це узагальнений економічний показник, розрахований у системі національних рахунків, який оцінює остаточні результати поточного виробництва на території країни за певний проміжок часу, як правило, за рік [5, с. 32]. Чим більше значення ВВП, тим вище рівень розвитку країни

Аналіз номінального ВВП України протягом 1996–2016 років демонструє позитивну тенденцію до зростання, за винятком 2009 року, який припав на період світової економічної кризи 2008–2009 років [3].

Інша тенденція зміни у показника ВВП за паритетом купівельної спроможності на душу населення. Динаміка ВВП (ПКС) на душу населення України до 2008 року мала тенденцію до зростання. З 2009 р. ця тенденція призупиняється. Основною причиною таких змін була світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. У 2010–2014 рр. падіння було пов'язане з війною на сході України. З 2016 р. ВВП (ПКС) знову починає зростати, в 2017 р. виходить на рівень ВВП (ПКС) 2008 р. [6].

Порівняння ВВП (ПКС) на душу населення України з аналогічним показником у середньому по країнах Центральної Європи та Балтики дає такі ж результати. На початку 1996 р. в країнах Центральної Європи та Балтії цей показник був у 2,6 рази більшим, ніж в Україні. В 2017 р. став більшим у 3,3 рази. Ще більша тенденція до відставання України за ВВП (ПКС) на душу спостерігається по відношенню до країн Євросони та ЄС загалом. Сьогодні відставання сягає майже п'ять разів.

Опубліковані нещодавно дані прогнозів МВФ в рамках World Economic Outlook, та Європейського Центрального банку (ЄЦБ) свідчать про досить серйозне погіршення ділової активності у Європейському регіоні. Так у березні 2019 р. ЄЦБ знизив прогноз для зростання ВВП у зоні обігу євро з 1,7 % до 1,1 %. Основними причинами є BREXIT, та проблеми у німецькому автопромі. ВВП Туреччини за прогнозами МВФ у 2019 р. знизиться на 2,5 %. Очікується що зростання відбудеться тільки у 2020 р. на 2,0 % – 2,5 %. Зростання ВВП РФ залежить від цін на нафту й глибини санкцій під якими знаходиться РФ, і коливаються на 2019 р. у межах 1,3 % – 1,6 % [4].

За прогнозами НБУ у 2019 р. ВВП України має зрости на 2,5 %, МВФ та Світового Банку – на 2,7 %, КМУ – на 3,0 %. Подібна тенденція до зростання стосується й номінального ВВП на душу населення. Навіть якщо справдиться найпесимістичніший прогноз, то такий темп зростання можна вважати цілком задовільним з огляду на загальну ситуацію як в Європейському регіоні, так і в Україні.

За експертними оцінками, зростання ВВП буде становити 2,7 % – 3 %, індекс споживчих цін буде знаходитись в межах однозначного показника [4]. Поясненням цього є те, що на початку 2019 р. зафіксовано продовження позитивних економічних тенденцій і головних ознак макроекономічної стабільності України. Так у січні – лютому 2019 р. більшість видів економічної діяльності, окрім промисловості, демонструють зростання обсягів виробництва, зокрема: будівництво – на 16,8 %, сільське господарство – на 3,2 %.

Неприємні тенденції у промисловому виробництві наступні: в листопаді 2018 року воно знизилося на 0,9 %, в грудні впало на 3,5 % (порівняно з відповідними місяцями 2017 р.). Це призвело до того, що за підсумками четвертого кварталу 2018 р. промислове виробництво в Україні знизилося на 0,4 %. Тенденція продовжилася і у 2019 р.: за січень – лютий 2019 р. порівняно з аналогічним періодом 2018 р. промисловість знизилась на 2,5 %, переробна промисловість – на 3,9 %, добувна промисловість залишилась на тому ж самому рівні, що й рік тому. Найбільше зростання на 15,2 % за січень – лютий 2019 р. показала така галузь, як виробництво фармацевтичних продуктів та препаратів [4].

Динаміка зовнішньої торгівлі в цілому була позитивною. Так, у січні – лютому 2019 р. вартісний обсяг експорту товарів та послуг (за даними Національного банку) збільшився на 9,4 %. Мала місце тенденція зростання обсягів зовнішньої торгівлі і до країн ЄС. Вартісні обсяги експорту товарів до цих країн зросли на 6,1 % (питома вага в загальному обсязі експорту товарів – 39 %). Вартісні обсяги імпорту товарів та послуг збільшились на 2 % порівняно з січнем 2018 р., а

вартісні обсяги імпорту товарів з країн ЄС зросли на 15,9 % (питома вага в загальному обсязі імпорту товарів – 38,5 %) [4].

Отже узагальнимо, що ВВП України продовжує зростати, однак це зростання відбувається надто повільними темпами. На таку ситуацію впливає чимало чинників.

Вважаємо, що найбільш важливими зовнішніми чинниками, які впливають на ВВП України, є:

- значна корупція, яка щорічно з'їдає в Україні до 2 % ВВП;
- коливання світових цін та попиту на сировинні товари;
- зростання залежності економіки України від світової кон'юнктури, насамперед динаміки економічного розвитку ЄС та Російської Федерації,

- порушення основних макроекономічних пропорцій;
- низька інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств;
- зростання зовнішнього боргу;
- зношена транспортна інфраструктура, яка обмежує експорт продукції та транзит;

- слабка економічна динаміка.

Для забезпечення щорічного росту ВВП на 5–7 % необхідно:

- продовжувати залучати інвестиції;
- запроваджувати структурні економічні реформи;
- розвивати інновації та модернізувати виробництва з локалізацією в Україні;
- підтримувати малий та середній бізнес;
- збільшувати обсяг експорту тощо.

Отже повільні темпи економічного розвитку України загалом мають внутрішній характер: високий рівень корупції, події на Сході, зростання інфляції, зростання облікової ставки НБУ, низьку інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств, зростання зовнішнього боргу, зношену транспортну інфраструктуру, слабку економічну динаміку тощо [6]. Проте, як зазначають аналітики, основною причиною повільного зростання є відсутність стратегії подальшого економічного розвитку держави.

Література

1. Валовий внутрішній продукт / Міністерство фінансів України.
URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp>

2. Валовий внутрішній продукт за 2018 рік / Держкомстат України.
URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/vvpf_kv2018u.htm

3. Всемирный банк прогнозирует рост ВВП Украины в 2018–2020 годах. URL: <http://gordonua.com/news/money/vsemirnyubank-pro/гнозирует-rost-vvp-ukrainy-v-2018-2020-godu-226349.html>

4. Данилишин Б. Україна-2019. Економічний розвиток – загалом позитивний [Електронний ресурс] / Б. Данилишин. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2680599-ukraina2019-ekonomichnij-rozvitok-zagalom-pozitivnij.html>

5. Осовська Г. Економічний словник / Г. Осовська, О. Юшкевич, Й. Завадський. – Київ : Кондор, 2007. – 358 с.

6. Пелех О. Б. Аналіз динаміки ВВП України в контексті європейського розвитку [Електронний ресурс] / О. Б. Пелех. – Режим доступу: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/23_2_2019ua/ 13.pdf

С. П. ЛАРІОНІК, студентка
В. Й. БАКАЙ, канд. екон. наук, доц.
Хмельницький національний університет

РОЛЬ МОНІТОРИНГУ В СИСТЕМІ ЗАХОДІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто сутність моніторингу та ефективність його функціонування в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства. Детально описано систему моніторингу економічної безпеки підприємства. Проаналізовано принципи функціонування системи моніторингу економічної безпеки підприємства.

В сучасних умовах створення та функціонування вітчизняних підприємств супроводжується безліччю явних та непередбачуваних загроз та ризиків. Сьогодні, в умовах нестабільності, суперечливості реформаційних процесів, питання щодо забезпечення умов економічного зростання та функціонування вітчизняного підприємства виходять на перший план. На розвиток підприємства негативно впливають такі чинники, як: нестабільна політична і соціально-економічна ситуація в країні, міжнародні, регіональні, територіальні конфлікти, недосконалість законодавства, криміналізація суспільства, шахрайство, корупція та багато інших. Все зазначене актуалізує проблему забезпечення економічної безпеки підприємства.

В науковому середовищі в теперішній час існує багато думок щодо формування та пояснення сутності економічної безпеки підприємства. Поняття економічної безпеки підприємства можна визначити з різних точок зору: філософської, соціальної, функціональної,

системної, математичної та інших. Кожна з них має свою специфіку, логічно пояснює сутність економічної безпеки, є самодостатньою, але, водночас, не виключає інших, а, навпаки, доповнює, що дозволяє всебічно дослідити та виявити основні складові економічної безпеки підприємства.

Одним з найбільш ефективних та дієвих інструментів управління системою економічної безпеки, який дозволяє оперативно реагувати на динамічні зміни зовнішнього середовища, вдосконалити процес фінансового планування та визначення оптимальних напрямів розвитку підприємства, виступає фінансовий моніторинг [3].

Саме моніторинг як оперативна інформаційно-аналітична система спостережень за динамікою показників економічної безпеки має велике значення в умовах перехідного стану економіки України за наявності серйозних міжрегіональних диспропорцій і гострої недостатності фінансових ресурсів, значної рухомості та нестійкості показників. З огляду на це повинні зростати вимоги до державної статистики щодо комплексності, глибини та форм охоплення об'єктів статистичного спостереження, якості й оперативності інформації.

Питанням розвитку моніторингу займаються такі вчені, як Басюк Т.П., Галіцин В.К., Чубукова О.Ю. та інші. У працях цих науковців особлива увага приділяється функціонуванню моніторингу як системи, підкреслюється гостра необхідність виділення її як окремого наукового напрямку управління економічними об'єктами.

Стан економічної безпеки економічного суб'єкта визначається на основі системи кількісних і якісних оцінок (критеріїв, показників, їх порогових значень і коефіцієнтів), що визначають стан розвитку фінансової сфери економіки, і повинне забезпечувати вжиття комплексних заходів, які підтримують необхідний безпечний стан.

Критерій економічної безпеки – це ознака, на підставі якої визначається стан і здатність фінансової системи протистояти проявам небезпеки [1]. Критерії формують показники економічної безпеки об'єкта дослідження, що будуть описувати та характеризувати його динаміку, рівень основних кількісних і якісних параметрів, на основі яких формується протидія небезпеці.

Система економічної безпеки, яка є невід'ємним елементом загальної економічної системи, повинна забезпечувати безпеку функціонування та розвитку складових елементів економічної системи, а також здійснювати постійний моніторинг її стану.

Моніторинг можна охарактеризувати як систему інформування про стан досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства, відхилення прогнозованих та планованих показників стану підприємства від заданих значень, розрахунок аналітичних показників

аналізу та оцінки фінансового стану підприємства, показників стану підприємства в галузі та ринках. Коли виявлені відхилення від нормативного стану, система безпеки повинна надавати інформацію про внутрішні причини та наслідки цих відхилень, а також про можливі напрями повернення до нормативного стану економічного суб'єкта й запобігання подібним ситуаціям у майбутньому.

Для забезпечення економічної безпеки економічного суб'єкта необхідно визначити пріоритетні фінансові інтереси, сформувавши цільову програму функціонування, а також визначити систему внутрішніх і зовнішніх загроз фінансовій безпеці.

Система управління економічною безпекою економічного суб'єкта включає механізм, який являє собою сукупність основних елементів впливу на процес розроблення та реалізації управлінських рішень із захисту фінансових інтересів від різноманітних загроз [2]. Вона є динамічною, а її стан у будь-який момент можна описати за допомогою сукупності показників, значення яких отримують із фінансової звітності. Водночас є складною системою, тобто зміна структури, зв'язків і поведінки окремих складників системи впливає на решту її складників і спричиняє зміну системи в цілому.

Для моніторингу даної системи, вивчення кількісного впливу чинників на стан її безпеки, забезпечення ефективного управління економічною безпекою доцільно використовувати інструментарій економіко-математичного моделювання.

Особливого значення в економічній практиці набувають моделі, що прогнозують значення основних параметрів економічної системи і дозволяють одночасно обґрунтовувати управлінські рішення та забезпечувати дієвий контроль за станом системи. Побудова системи моніторингу на підприємстві передбачає визначення [5]:

- сфер спостереження;
- зовнішніх і внутрішніх суб'єктів та об'єктів даних моніторингу;
- характеру інформації, яку потрібно зібрати, проконтролювати та обробити (наприклад, системи цільових показників та критеріїв їх порівняння);
- обробки інформації (систем і методів аналізу та оцінки даних);
- алгоритмів координації, даних для регулювання стану тощо.

Після визначення періодичності збору даних для попереднього, оперативного та ретроспективного аналізу стану підприємства переходять до організації системи збору та обробки інформації (формування інформаційних каналів). У процесі вивчення та оцінки розрізняють дві групи факторів впливу на діяльність підприємства [4]:

- зовнішні, або екзогенні, які не залежать від виробничо-господарської діяльності підприємства;

– внутрішні, або ендегенні, що залежать від виробничо-господарської діяльності підприємства.

Зовнішні фактори поділяються на три підгрупи:

- соціально-економічні фактори загального розвитку країни;
- ринкові фактори, що містять дані про товарні та фінансові ринки, дотичні до діяльності фірми;
- інші зовнішні фактори, що визначаються специфікою діяльності підприємства.

Внутрішні фактори також поділяються на групи в залежності від особливостей діяльності підприємства та рівнів управління:

- фактори виробничої діяльності;
- фактори, пов'язані з інвестиційною діяльністю;
- показники, що характеризують ефекти та ризики фінансової діяльності;
- показники стратегічного прогнозування стану підприємства;
- фактори поточного фінансового стану;
- перелік критеріїв порівняння та правил регулювання.

Усі показники стійкого економічного розвитку змінюються в часі і для забезпечення фінансової рівноваги підприємства повинні періодично коригуватись з урахуванням внутрішніх умов його розвитку, змін кон'юнктури ринків та інших факторів зовнішнього середовища функціонування підприємства. Таким чином, змінюючи значення перелічених параметрів фінансової стратегії підприємства, регулюють темпи його економічного розвитку в умовах фінансової рівноваги. Тому моніторинг значень вказаних показників має значення для стратегії діяльності підприємства.

Таким чином, система моніторингу економічної безпеки, при впровадженні на підприємство є потужним конкурентною перевагою. Використовуючи її, управлінець зможе більш виважено позиціонувати себе серед підприємств конкурентів, чітко і постійно відстежувати поточний рівень економічної безпеки і прогнозувати його на майбутнє, виявляти й усувати потенційні загрози, забезпечувати вироблення і прийняття оптимальних управлінських рішень з розвитку господарського суб'єкта і багато іншого.

Література

1. Бандурка П. М. Основи економічної безпеки : підручник / О. М. Бандурка, В. Є. Духів, Д. Я. Петрова, І. М. Червяков. – Харків : вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
2. Гончаренко Л. П. Управління безпекою : навч. посіб. / Л. П. Гончаренко, Є. С. Куценко. – М. : КНОРУС, 2010. – 272 с.

3. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – Д. : ЦУЛ, 2008. – 240 с.

4. Кулаженко В. В. Економічна безпека підприємства: аналіз поглядів / В. В. Кулаженко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – Київ, 2010. – № 5 (55). – С. 164–168.

5. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : навч. посіб. / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.

Д. В. ЛІННІК, студентка
В. Й. БАКАЙ, канд. екон. наук, доц.
Хмельницький національний університет

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК НЕВІДЄМНИЙ АСПЕКТ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто фінансову складову економічної безпеки підприємницької діяльності. Визначено роль фінансової безпеки у підприємницькій діяльності суб'єктів господарювання. Окреслено складність системи внутрішніх і зовнішніх економічних відносин, що відображається на видах фінансової безпеки.

В сучасних економічних умовах підприємницька діяльність, незалежно від форми власності та організаційно-правової форми господарювання, схильна до постійного ризику та загроз, що пов'язані з посиленням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на їх функціонування. Постійне підвищення ризикованості підприємницької діяльності може спричинити значне зниження рівня фінансового стану підприємства, а в майбутньому привести до банкрутства.

Фінансова безпека підприємницької діяльності є досить складною системою, що включає певний набір внутрішніх характеристик, спрямованих на забезпечення ефективності використання матеріальних, трудових, інформаційних і фінансових ресурсів. На основі цього розрізняють наступні критерії визначення фінансової безпеки підприємницької діяльності: функціональний, статичний і ресурсний [1].

Функціональний критерій означає захищеність фінансово-економічних інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз (здатність їх виявити, усунути та нейтралізувати).

Статичний критерій окреслює стан фінансово-економічного розвитку, який характеризується збалансованістю, стійкістю, стабільністю

функціонування підприємницької діяльності відповідно до його стратегічних цілей. Ресурсний критерій окреслює здатність фінансово-економічної системи забезпечувати безперервне виробництво та відтворення достатнім обсягом матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Дослідивши економічні джерела, можна стверджувати, що найбільш частіше поняття «фінансової безпеки» в них трактується як стан підприємницької діяльності, що [2]:

1) дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стабільність, платоспроможність і ліквідність у довгостроковому періоді;

2) забезпечує достатню фінансову незалежність; задовольняє потреби суб'єктів господарювання у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення;

3) здатен протистояти існуючим і виникаючим небезпекам, що прагнуть завдати фінансової шкоди підприємницькій діяльності або змінити всупереч бажанню структуру власного капіталу, або примусово її ліквідувати;

4) забезпечує достатню гнучкість при прийнятті фінансових рішень, захищає фінансові інтереси власників підприємницької діяльності.

Отже, можна зробити висновок, що фінансова безпека підприємницької діяльності – це такий фінансово-економічний стан, який сприяє забезпеченню захищеності його фінансово-економічних інтересів від негативних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища та створення необхідних фінансово-економічних умов для безперервної успішної діяльності та стійкого розвитку підприємства (див. рис. 1).

Метою забезпечення фінансової безпеки підприємницької діяльності є досягнення найвищої ефективності та стабільності його функціонування і створення передумов для подальшого розвитку шляхом своєчасного виявлення та запобігання зовнішнім і внутрішнім небезпекам і загрозам [3].

Фінансова безпека підприємницької діяльності як комплексне та багатогранне поняття характеризується значною складністю його системи внутрішніх і зовнішніх економічних та фінансових відносин, що відображається на видах фінансової безпеки [4]:

– страхову, що полягає в організації взаємовідносин підприємницької діяльності зі страховими компаніями з приводу захисту його майнових інтересів;

– інвестиційну, яка показує можливість залучення, вкладення та використання інвестиційних ресурсів у розвиток підприємницької діяльності;

– фондову, що характеризує ринкову привабливість цінних паперів підприємницької діяльності та можливість його виходу на фінансовий ринок з метою вкладення коштів у фінансові активи;

– грошово-кредитну – щодо дотримання розрахунково-платіжної та кредитної дисципліни;

– валютну, що показує захищеність валютних операцій під час ведення зовнішньоекономічної діяльності.

Фінансова безпека підприємницької діяльності є динамічною ознакою, що змінюється під впливом чинників і загроз внутрішнього та зовнішнього середовища. На рис. 1 наведено роль фінансової безпеки у підприємницькій діяльності суб'єктів господарювання.



Рис. 1. Складові фінансової безпеки підприємницької діяльності суб'єктів господарювання

У процесі оцінки забезпечення фінансової складової економічної безпеки аналізують:

– фінансову звітність і результати роботи суб'єкта господарювання (платоспроможність, фінансову незалежність, структуру й використання капіталу та прибутку);

– конкурентний стан на ринку (частку ринку, якою володіє суб'єкт господарювання, рівень застосовуваних технологій і менеджменту).

Під час оцінки фінансової безпеки передусім звертають увагу на зниження ліквідності, підвищення кредиторської та дебіторської заборгованості, зниження фінансової сталості підприємницької діяльності.

Індикаторами фінансової безпеки підприємницької діяльності є граничні значення таких показників: коефіцієнта покриття, коефіцієнта автономії, рівня фінансового лівериджа, коефіцієнта забезпеченості відсотків до сплати, рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, середньозваженої вартості капіталу, показника розвитку компанії, показників диверсифікованості, темпів зростання при-

бутку, обсягу продажів, активів, співвідношення оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості тощо [5].

При оцінюванні фінансової безпеки більшість дослідників акцентують увагу на потребі визначення рівнів безпеки, які відбивають характер та ступінь розвитку негативних тенденцій. Так, розглядаючи фінансову складову як найбільш вагому у забезпеченні економічної безпеки підприємницької діяльності, та необхідності використання критичних порогових значень показників, які свідчать про передкризовий, кризовий та критичний стан суб'єкта господарювання.

Варто зазначити, що розрахункові значення таких показників є вкрай низькими в порівнянні з граничними, тому потрібна цільова державна політика, спрямована на зміцнення фінансової безпеки підприємницької діяльності.

Для здійснення заходів із досягнення належної фінансової безпеки слід визначити обсяг ресурсів і мобілізувати внутрішні та зовнішні джерела їх забезпечення.

Отже, фінансова складова економічної безпеки підприємницької діяльності є вирішальною, оскільки фінанси за ринкових умов господарювання є рушійною силою будь-якої економічної системи. Отож, забезпечивши фінансову стійкість та фінансову стабільність можна говорити про передумови формування економічної безпеки підприємницької діяльності, в іншому випадку, реалізація будь-якої іншої складової системи економічної безпеки підприємницької діяльності є проблемною.

Література

1. Ар'єфєва О. В. Планування економічної безпеки підприємств / О. В. Ар'єфєва, Т. Б. Кузенко. – Київ : вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 170 с.
2. Васечко Л. І. Огляд понятійного апарату фінансово-економічної безпеки підприємства / Л.І. Васечко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 9. – С. 115–118.
3. Горячева К. Фінансова безпека підприємства: сутність та місце в системі економічної безпеки / К. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65–67.
4. Єрмошенко М. М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємництво : монографія / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева. – Київ : НАУ, 2010. – 232 с.
5. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич та ін. ; за ред. Т. Г. Васильціва. – Львів, 2012. – 386 с.

І. А. ЛЯМЕЦЬ, студентка
В. Й. БАКАЙ, канд. екон. наук, доц.
Хмельницький національний університет

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА НА РІЗНИХ РІВНЯХ ЙОГО УПРАВЛІННЯ

Розглянуто основні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства. Запропоновано структурно-логічну схему забезпечення економічної безпеки підприємства на різних рівнях управління. Визначено комплексний та системний підхід, який дає змогу забезпечити стратегічний розвиток підприємства, розробити тактичні та оперативні дії для мінімізації наслідків негативного впливу загроз.

В Україні проблема забезпечення економічної безпеки почала розглядатися лише в 1990-х роках, і то в контексті гарантування національної безпеки. Щодо рівня окремих суб'єктів господарювання, то вони незалежно від форми власності здебільшого залишилися наодинці з усіма викликами, ризиками та загрозами, які генерувалися відкритістю та незахищеністю внутрішнього ринку. Ринку, де державні монополії поєднувалися із систематичною і не прогнозованою зміною законодавчої бази, а бізнес розглядався не як ресурс розвитку держави, а джерело незаконного збагачення кримінальних структур та чиновників різного рангу.

В сучасних умовах проблема економічної безпеки є актуальною, оскільки підприємства працюють в умовах різних зовнішніх та внутрішніх ризиків, а конкурентне середовище приховує численні загрози. Ця обставина вимагає від суб'єктів управління підприємством побудови комплексної системи, спрямованої на підвищення рівня економічної безпеки. Сучасна кризова ситуація та процеси модернізації країни обумовлюють ведення цілеспрямованої діяльності у сфері забезпечення економічної безпеки підприємств.

Економічна безпека підприємства – це стан захищеності його важливих інтересів від внутрішніх та зовнішніх загроз для забезпечення стабільності та прогресування в сьогоденні та майбутньому [1, с. 32]. Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Організація економічної безпеки підприємства передбачає прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими, здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки тощо [2].

Формування економічної безпеки підприємства відбувається за рахунок реалізації заходів та програм забезпечення безпеки держави, регіону, відповідної сфери економічної діяльності і підприємства, відповідно до запропонованої схеми (рис. 1).

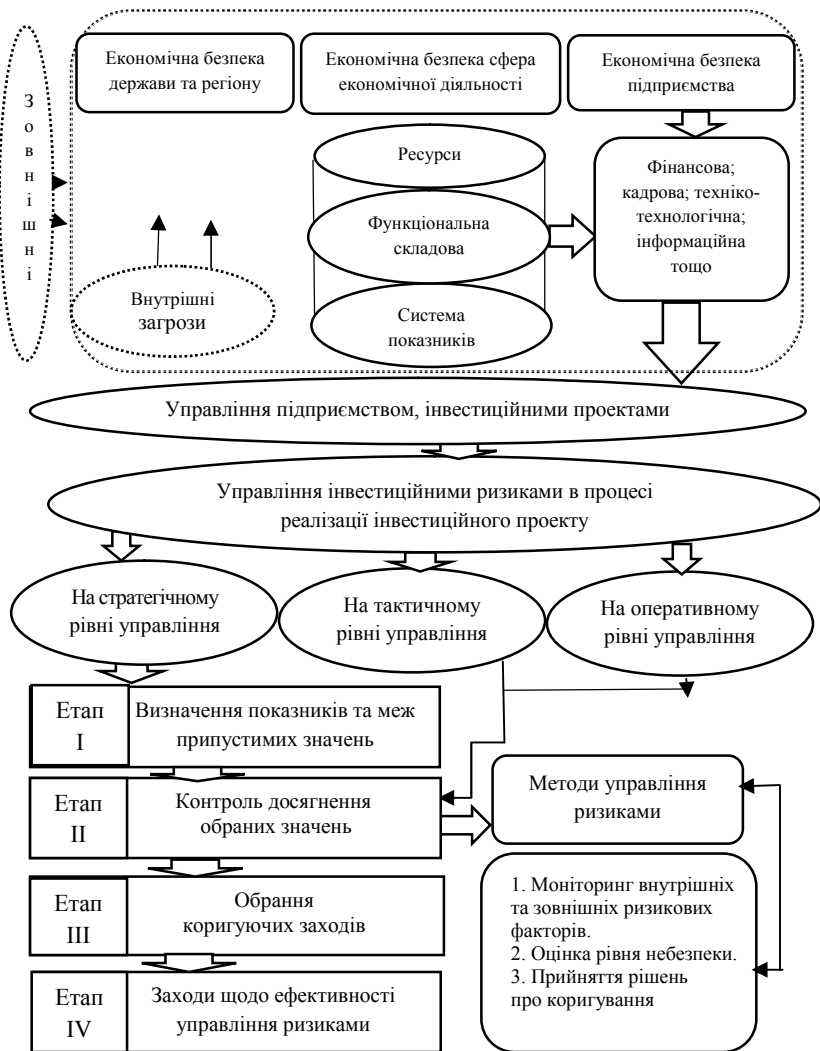


Рис. 1. Структурно-логічна схема забезпечення економічної безпеки підприємства на різних рівнях управління

Для забезпечення економічної безпеки підприємства важливим є підтримання її фінансової, кадрової, техніко-технологічної, інформаційної та інших складових. Це може бути реалізовано у процесі управління підприємством в частині інвестиційної діяльності шляхом вибору інвестиційного проекту, який забезпечує мінімальний інвестиційний ризик вкладання чи залучення грошових коштів для оновлення матеріально-технічної бази.

Таке управління повинно здійснюватися на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях управління (див. рис. 1). Зокрема, на стратегічному рівні передбачається проходження чотирьох етапів: визначення показників та меж допустимих значень (етап I); контроль досягнення обраних значень (етап II); обрання коригуючих заходів на підставі моніторингу внутрішніх та зовнішніх ризикових факторів, оцінки рівня небезпеки, що дає змогу прийняти рішення про коригування (етап III); заходи щодо ефективності управління ризиками (етап IV).

На тактичному рівні управління передбачається проходження трьох етапів:

- 1) контроль досягнення обраних значень (саме тут визначаються методи управління інвестиційними ризиками);
- 2) обрання коригуючих заходів на підставі моніторингу внутрішніх та зовнішніх ризикових факторів, оцінки рівня небезпеки, що дає змогу прийняти рішення про коригування;
- 3) заходи щодо ефективності управління ризиками.

На оперативному рівні за результатами контролю досягнення обраних значень обираються коригуючі заходи, які дають змогу реалізувати їх щодо ефективності управління інвестиційними ризиками.

Незважаючи на самостійність, економічна безпека підприємства не може забезпечуватися тільки на рівні підприємства. Держава, насамперед, повинна створити сприятливий клімат для ведення бізнесу як на національному рівні, так і на регіональному.

Для досягнення та підтримки стану економічної безпеки на рівні держави розробляються відповідні закони, програми та стратегії. Прикладом є Стратегія національної безпеки України [3], елементами якої є політична, економічна, інформаційна, енергетична, екологічна тощо безпеки.

В рамках стратегії визначені основні загрози національної економічної безпеки, а саме монополія та олігархія; ресурсовитратність та низькотехнологічність виробництва; відсутність чітко визначених стратегічних цілей, пріоритетних напрямів і завдань; відсутність сформованих внутрішніх ринків збуту і надмірна залежність від зовнішніх; безробіття; втрата територій та людського потенціалу тощо.

Економічна безпека сфери економічної діяльності виявляється через стійкий стан підприємств, що входять до її складу, та сукупність заходів, які забезпечують ефективне функціонування і розвиток відповідної галузі. Безпека цього рівня, як і безпека держави, впливає на рівень безпеки підприємства.

Підприємство ж повинно здійснювати заходи, спрямовані на виявлення і запобігання потенційних загроз, зокрема за рахунок інвестиційних ризиків, на всіх рівнях його управління.

Окрім того, як ми бачимо з рис. 1, у складі економічної безпеки виділяють такі функціональні складові підприємства:

1) фінансова, що є однією з найголовніших складових, яка відображає спроможність пристосовуватись до мінливого та невизначеного зовнішнього середовища;

2) кадрова, яку часто поєднують з інтелектуальною, – збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, ефективне планування та управління персоналом;

3) техніко-технологічна, яка визначає відповідність технологій підприємства стандартам та потенціал для їх розвитку;

4) інформаційна, що визначає ефективність інформаційно-аналітичного забезпечення господарської діяльності підприємства;

5) екологічна, яка стосується дотримання підприємством усіх чинних вимог законодавства щодо норм впливу на навколишнє середовище, ступеня забезпечення екологічного контролю;

6) силова, що визначає фізичну безпеку працівників підприємства, ступінь збереження майна від негативного впливу та захищеність інформаційних ресурсів підприємства;

7) політико-правова, яка стосується формування правового забезпечення діяльності підприємства, можливості його адаптації до змін в законодавстві.

Запропонована система забезпечення економічної безпеки підприємства на різних рівнях його управління, функціонування якої представлено структурно-логічною схемою, сприятиме підвищенню як фінансового стану підприємства, так і його фінансової стійкості. Отже, надійна економічна безпека підприємства є можливою лише за комплексного та системного підходу, що дає змогу забезпечити стратегічний розвиток підприємства, розробити тактичні та оперативні дії для мінімізації наслідків негативного впливу загроз.

Література

1. Гладух М. В. Економічна безпека підприємства: еволюція, визначення, складові, загрози / М. В. Гладух // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 51. – С. 30–34.

2. Економічна безпека України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/82257/ekonomika/ekonomichna_bezpeka_antikrizova_diyalnist#93.

3. Стратегія національної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>.

С. О. МАРТИНЮК, студент
В. В. ЛУК'ЯНОВА, д-р екон. наук, проф.
Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто визначення поняття «економічна діагностика» різними науковцями та виділено їх недоліки. Досліджено функції, завдання та основні принципи економічної діагностики.

В зв'язку з високими темпами виробництва в всьому світі значну увагу приділяють питанням якісної економічної діагностики діяльності підприємства. Кожне підприємство має за мету рухатись за чітко визначеним шляхом до задуму. Реалії сьогодення відіграють велике значення у запланованому процесі досягнення цілі, коли виникають розбіжності реальної траєкторії руху від запланованої, які можуть мати як негативні, так і позитивні наслідки для діяльності підприємства, що вимагає їх завчасного діагностування.

Значну увагу висвітленню змісту поняття «економічна діагностика» приділено у наукових працях українських та зарубіжних вчених сучасності. Це такі вчені, як: І.В. Кривов'язнюк, О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, В.В. Лук'янова, Т.Ф. Косянчук, Н.І. Майорова, В.В. Швид, О.О. Гетьман, В.М. Шаповал, Т.О. Загорна, В.Ш. Рапопорт, Б. Колосс, Ж. Ришар та багато інших.

Економічна діагностика надає фахівцям інструменти для вирішення важливих завдань розвитку підприємства, а саме: дослідження об'єктивних тенденцій розвитку, розпізнавання «слабких сигналів» змінення середовища, аналіз причин виникнення відхилень показників від очікуваних значень, передбачення наслідків вирішення проблем.

Розглянемо визначення поняття «економічна діагностика» різними науковцями та виділимо їх недоліки (див. табл. 1).

Можемо сформуванати наступне бачення поняття економічна діагностика – це процес виявлення, визначення характеру та причин основних проблем і недоліків поточної господарської діяльності, а також встановлення потенційних відхилень від нормального або ба-

жаного стану підприємства з метою їх попередження шляхом прийняття обґрунтованих господарських рішень, спрямованих на досягнення цілей, що базується на результатах діагностичного аналізу господарювання підприємства.

Таблиця 1

Тлумачення поняття «економічна діагностика» [1]

Автор	Визначення та його недоліки
О. Мурайов, Н. Візгунов	Діагностика підприємства являє собою процес управління і вивчення показників, які характеризують діяльність підприємства, ідентифікації відхилень фактичного стану об'єкта від планового і розробки на основі проведеного аналізу рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства. Автори лишили поза увагою методичний інструментарій, за допомогою якого власне й здійснюється процес діагностики підприємства
І. Кривов'язюк	Під економічною діагностикою розуміє процес дослідження стану об'єкта, встановлення відхилення від нормального перебігу процесів за допомогою існуючого методологічного інструментарію з метою виявлення проблем, вузьких місць, як нині існуючих, так і таких, що виникатимуть в майбутньому, а також їх усунення та визначення шляхів подолання засобом прийняття ефективних управлінських рішень. Автором не вказано на причини виникнення відхилень, хоча зрозуміло, що необхідність встановлення факторів впливу на перебіг даного процесу підлягає увазі
А. Роговий	Економічна діагностика дозволяє здійснити не лише комплексний аналіз фінансово-майнового стану підприємства, встановити фактори внутрішнього та зовнішнього впливів, але і визначає стратегічні пріоритети його поодальшого функціонування. Економічна діагностика визначає не лише стратегічні, але й тактичні пріоритети, завдяки чому прискорюється реагування на вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ
М. Самсонова	Сучасну економічну діагностику ринку розглядає як ефективну комплексну систему спостережень, контролю і управління розвитком ринку і окремих її сегментів. Її використання дозволить отримати агреговане уявлення про ринок на основі синтезу будь-якої інформації, виявити найбільш значущі фактори, які впливають на розвиток ринку. Автор лишає поза увагою вплив ринку на управління діяльністю підприємств, що має місце і в ринковій, і у регуляторній економіці

1	2
С. Слущка, Л. Чебикіна	Трактують економічну діагностику як процес збору (шляхом постійного моніторингу) та обробки необхідної повної та достовірної інформації про стан управлінського об'єкту та являється інструментом об'єктивної оцінки ефективності економічної діяльності. Автори не зазначають, з якою метою буде здійснюватись діагностування
Л. Соколова, Т. Полозова	Вважають, що діагностика економічної системи – сукупність досліджень щодо визначення цілей функціонування підприємства, методів їхнього досягнення і виявлення недоліків. Визначення є вузько спрямованим і може стосуватись багатьох процесів, наприклад, стратегічного планування, формування потенціалу підприємства тощо. Визначення є неповним і потребує удосконалення змісту

Функціями економічної діагностики можна вважати: інформаційну (передбачає систематичний збір інформації про усі сфери функціонування підприємства з різних джерел); аналітичну (деталізує виробничо-господарську діяльність підприємства за складовими залежно від аналітичних цілей); ідентифікацію (встановлення характерних ознак, визначення переваг і недоліків, шансів та загроз функціонування); попереджувальну (покликана виявити потенційні ризики й розробити перелік заходів уникнення, запобігання та боротьби з ними); антикризову (передбачає розроблення заходів протидії аномальним кризовим явищам внутрішнього й зовнішнього середовища у поточному періоді та запобігання виникненню потенційних кризових явищ у майбутньому); регулюючу (усунення виявлених недоліків, відхилень, вирішення існуючих проблем); спрямовальну (розробка заходів, що ґрунтуються на отриманих результатах діагностики та спрямовуються на поліпшення стану об'єкта дослідження); симптоматичну (виявляє й інтерпретує «симптоми» існуючого стану підприємства); консультаційнодорадчу (передбачає розгляд альтернативності й багатоваріантності заходів); дослідницьку (цільове дослідження різних сфер функціонування підприємства) [4].

Основними завданнями економічної діагностики є [3]:

- 1) встановлення типових ознак, які є характерними для різних економічних станів підприємства;
- 2) обґрунтування розмірів допустимих відхилень індикаторів стану;
- 3) визначення характеру і причин відхилень діагностичних ознак стану підприємства;

4) встановлення тенденцій розвитку відхилень діагностичних ознак стану підприємства;

5) виявлення внутрішніх і зовнішніх факторів, які здійснюють вплив на розміри індикаторів стану, вивчення їх спрямованості;

6) узагальнення результатів дослідження для встановлення загального діагнозу;

7) визначення можливих тенденцій подальшого розвитку підприємства при незмінному економічному курсі та при внесенні коригувань в діяльність через реалізацію запропонованих заходів, які сприяють налагодженню роботи всіх складових об'єкта дослідження.

Оскільки економічна діагностика є процесом дослідження, то її проведення повинно відповідати певним принципам дослідження, які дозволяють адекватно оцінити реальну дійсність, проблеми, результати діяльності чи тенденції розвитку. В основу економічної діагностики покладені наступні принципи [5]:

– науковість: дослідження закономірностей і тенденцій розвитку об'єкта на основі використання наукових методів оцінки ефективності рішень, аналізу стану, досягнень науково-технічного прогресу;

– цільове призначення: діагностика передбачає наявність мети дослідження шляхів, закономірностей і тенденцій розвитку об'єкта та способів її досягнення;

– системність полягає в дослідженні підприємства як складної відкритої системи відповідно до законів її функціонування;

– комплексність передбачає врахування при дослідженні зв'язку характеристик і взаємозалежності процесів та явищ;

– динамічність проявляється в дослідженні процесу розвитку ситуації, що допомагає з'ясувати її існуючий стан;

– об'єктивність полягає в тому, що оцінка повинна бути відокремлена від особистих ставлень дослідника, що досягається через методику дослідження та організацію його проведення;

– критеріальна визначеність: оцінка стану об'єкта дослідження повинна здійснюватися за встановленими критеріями, від яких залежить об'єктивність висновків;

– інформативність: наявність повної, достовірної, своєчасної, комплексної і наочної інформаційної бази для проведення дослідження;

– економічність: затрати пов'язані з діагностикою, мають бути меншими за економічний ефект, який отримують через її виконання.

Література

1. Бохонко О. В. Трансформація сутності поняття «економічна діагностика» в сучасній науковій думці / О. В. Бохонко, Р. М. Стрільчук // Науковий вісник ХДУ. – 2017. – Вип. 23, ч. 2. – С. 106–109.

2. Косянчук Т.Ф. Економічна діагностика : навч. посіб. / Т. Ф. Косянчук, В. В. Лук'янова, Н. І. Майорова, В. В. Швид. – Львів : Новий Світ-2000. – 2007. – 452 с.
3. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика : навч. посіб. / І. В. Кривов'язюк. – 2-ге вид. – Київ : ЦУЛ, 2013. – 456 с.
4. Сарай Н. І. Економічна діагностика : навч. посіб. / Н. І. Сарай. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – 165 с.
5. Лысов О. Е. Методы прикладных исследований в менеджменте : учеб. пособ. / О. Е. Лысов. – СПб. : ГУАП, 2006. – 164 с.

А. А. ОРКУША, студент
М. В. ЖЕЛІХОВСЬКА, канд. екон. наук, доц.
Хмельницький національний університет

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ

Розглянуто поняття «стійкість», «економічна стійкість» підприємства. Досліджено види стійкості підприємства за різними класифікаційними ознаками. Проаналізовано підходи до визначення сутності економічної стійкості підприємства.

В сучасних умовах господарювання одним із основних завдань будь-якого підприємства є управління його економічною стійкістю.

Означена проблема є особливо актуальною для сільськогосподарських підприємств, специфіка діяльності яких ідентифікує потребу налагодження механізму подвійної адаптації як до ринкових, так і до природно-кліматичних умов. До того ж, макроекономічне середовище, з огляду на нестабільність аграрної політики, характеризується високим ступенем невизначеності.

Для забезпечення економічної стійкості сільськогосподарських підприємств необхідні гнучкість та швидкість реакції на зміни кон'юнктури ринку, підвищення конкурентоспроможності виробництва та продукції, висока інвестиційна активність, ліквідність та фінансова стабільність. Тільки це дозволить створити динамічно рівноважну цілісну систему, яка б самостійно визначала свій напрямок розвитку у майбутньому.

Концептуальні підходи до вирішення проблеми забезпечення економічної стійкості сільськогосподарських підприємств викладені в працях Т. Бердникової, Л. Борисоглібської, І. Гончар, Н. Давиденко, І. Демидова, Т. Керанчук, С. Михайлова, О. Мороз, Є. Ніколаєва, О. Оніщенко, В. Ткачука, В. Шевцова, О. Шубравської та ін.

Натепер під стійким сільським господарством розуміється така система його ведення, яка забезпечує постійне та достатнє забезпечення потреб населення у продовольстві, а переробної промисловості у сировині при умові ефективної господарської діяльності без завдання шкоди навколишньому природному середовищу на основі передових екологічно орієнтованих технологій [4].

Стійкість сільського господарства досягається через забезпечення стійкості сільськогосподарських підприємств, під якою можна розуміти здатність зберігати об'єми реалізації продукції (робіт, послуг) тривалий період часу із врахуванням змін споживчого попиту та ринку виробників [5, с. 170].

Розглянемо види стійкості підприємства за різними класифікаційними ознаками:

- стосовно сфер діяльності суб'єкта господарювання і за змістом: операційна, фінансова, інвестиційна, організаційна, економічна, технологічна, виробнича, соціальна, інформаційно-інтелектуальна, ресурсна, управлінська, нормативно-правова, ринкова, екологічна;

- по відношенню до підприємства: внутрішня та зовнішня;

- за рівнем управління: стратегічна, тактична, оперативна;

- за періодом встановлення і тривалості існування: поточна, перспективна, короткострокова, довгострокова, глобальна

- за об'єктами: підприємство та процес розвитку підприємства;

- за характером виникнення: успадкована, системна, загальна;

- за значенням показників стійкості: абсолютна, нормальна, кризова, критична;

- стосовно фаз економічного циклу підприємства та походження: набута, успадкована, авансована;

- за відповідністю нормі: абсолютна, нормальна, аномальна (нестійкий та кризовий стан);

- за масштабом досліджень: на макрорівні, на мезорівні, на макрорівні;

- відповідно до фактора часу: динамічна, моментна, ретроспективна (сформована за минулий проміжок часу), поточна (створена в теперішній період часу), прогнозна (така, що здатна забезпечувати подальший розвиток);

- за рівнями функціонування: загальна та локальна (часткова).

Точка зору багатьох вчених полягає в тому, що найбільш вагомим чинником стійкості підприємства є його економічна стійкість, яка сприяє та забезпечує досягнення стійкості усіх напрямків його діяльності (виробничого, комерційного, соціального, екологічного та інших). Це обумовлює необхідність використання поняття «економічна стійкість підприємства» як окремої комплексної категорії, що характеризує господарюючі суб'єкти та наслідки їх діяльності.

Отже, у широкому розумінні економічна стійкість підприємства визначається як комплекс властивостей організаційної, інноваційної, виробничої, фінансово-кредитної діяльності з урахуванням їхньої взаємодії і взаємовпливу, а також кількість продукції, яка випускається, та її новаторські властивості, науково-технічна розвиненість матеріальної бази, стабільність усього спектру ресурсного забезпечення, розвиненість кадрового та інтелектуального потенціалів, наявність інноваційного менеджменту [4].

Аналіз наукових джерел виявив існування значної кількості підходів до визначення сутності економічної стійкості підприємства, з яких можна відокремити наступні чотири основні підходи.

Перший підхід передбачає застосування терміна «Steady state» (стійкий стан, стан стаціонарної стійкості), який був введений Р. Солоу. Він відображає умови динамічної рівноваги економічної системи. Стійкість у загальному вигляді зумовлена можливостями внутрішніх елементів організації, які здатні підтримувати її у межах характерної для неї рівноваги та які відповідно дають можливість підприємству зберігати структуру і виконувати свої функції стійко, надійно у змінних умовах середовища.

Другого підходу щодо розгляду проблеми стійкості на мікрорівні сьогодні дотримується більшість західних науковців. Економічну стійкість підприємств вони ототожнюють з його фінансовим станом. За їх думкою фінансова стійкість формується внаслідок стабільного одержання підприємством прибутків, що створює можливості для вільного маневрування та ефективного використання грошових коштів, сприяє підвищенню ритмічності й надійності процесів матеріально-технічного постачання, виробництва та реалізації продукції.

Економісти-дослідники третього підходу виходять з положень концепції стійкого розвитку («sustainable development»), точкою відліку для розвитку якої є звіт Міжнародної комісії ООН з навколишнього середовища і розвитку в 1987 році. Нова стратегія розвитку суспільства виходить із пріоритетів майбутнього, її можна визначити як стратегію виживання і неперервного розвитку цивілізації та країни в умовах збереження довкілля.

Науковці четвертого підходу поняття стійкого розвитку підприємств пов'язують з поняттям економічного зростання.

Узагальнення сучасної парадигми теорії управління стійкістю як економічним процесом показують, що під управлінням економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств слід розуміти управлінський процес, що забезпечує відповідний стан її функціональних складових, завдяки яким забезпечується беззбитковість виробництва та зростання конкурентоспроможності продукції.

Забезпечення економічної стійкості підприємств передбачає їх економічну самостійність, яка має виявлятися насамперед у здійсненні контролю за ефективним використанням власних ресурсів та у можливості найповнішого використання конкурентних переваг підприємства.

На рівень економічної стійкості підприємства впливають три підсистеми стійкості – внутрішня, зовнішня і «набута».

Кожна з них є складною системою, що має власні параметричні оцінки. Тільки інтегрована сукупність дій усіх цих факторів забезпечує цілісність та єдність сукупного й індивідуального економічного відтворення.

Універсальних механізмів забезпечення економічної стійкості підприємств не існує. Кожен господарюючий суб'єкт повинен самостійно обирати стратегію і тактику в процесі формування і підтримки власної економічної стійкості.

Для досягнення максимального ефекту набір інструментів їх імплементації має включати елементи активної та пасивної адаптації, співвідношення яких визначатиметься потенціалом підприємства та умовами зовнішнього середовища.

Література

1. Ареф'єва О. В. Оцінка рівня економічної стійкості підприємств сфери послуг / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6 (60). – С. 106–111
2. Добровольська О. В. Підвищення економічної стійкості аграрних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. В. Добровольська. – Дніпропетровськ, 2008. – 20 с.
3. Колодізев О. М. Дослідження сутності та змісту економічної стійкості підприємства / О. М. Колодізев, К. М. Нужний // Коммунальное хозяйство городов. – 2007. – № 78. – С. 238–243.
4. Ткачук В. І. Економічна безпека та стійкість сільськогосподарських підприємств : монографія / В. І. Ткачук, О. А. Прокопчук, М. І. Яремова. – Житомир : «Видавництво «Волинь», 2013. – 276 с.
5. Шандова Н. В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства / Н. В. Шандова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9 (63). – С. 168–173.

К. Ю. П'ЯТАК, Д. С. ЯКИМЧУК, студентки
К. С. ДУМАНСЬКА, канд. екон. наук, доц.
Хмельницький національний університет

ЦІНОВА ВОЛАТИЛЬНІСТЬ РИНКУ ЯК ОСОБЛИВІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розглянуто поняття «волатильність» стосовно фондових ринків та біржових індексів. Проаналізовано погляди вчених на волатильність як економічну категорію. Обґрунтовано необхідність визначення цінової волатильності вітчизняного ринку сировинної продукції. Досліджено особливості прояву сировинного ринку України в умовах цінової волатильності.

Однією з особливостей економіки України є сировинні тренди, і саме тому головним джерелом в обсязі експорту валютних надходжень у країну, 64 % припадає на аграрну та металургійну продукцію. Зауважимо, що сировинні галузі ринку дуже чутливі до різких цінових коливань, які відбуваються на світових ринках. Ситуація цінової нестабільності ринку як найкраще свідчить про його волатильність, тобто високу чутливість до змін і нестабільність. Проте розвиток аграрного та металургійного видів бізнесу позитивно впливає на зростання активів корпорацій, і відповідно, розширення спектру їх діяльності. Відтак, в цьому бізнесі дуже складно втриматися дрібним і середнім підприємствам, які не мають диверсифікованих напрямів виробництва, щоб пережити несприятливу цінову кон'юнктуру.

У зв'язку з розглядом схильних до цінових коливань ринків, актуальним є дослідження поняття волатильності. Отже, волатильність – це фінансовий показник, що характеризує тенденцію ринкової ціни або доходу, що змінюються в часі. Волатильність є важливим фінансовим показником і поняттям в управлінні фінансовими ризиками, де представляє собою міру ризику використання фінансового інструменту за заданий проміжок часу. Для розрахунку волатильності застосовується статистичний показник вибіркового стандартного відхилення, який дозволяє інвесторам визначити ризик придбання фінансового інструмента.

Розрахунок волатильності є необхідним для визначення рівня стабільності фондового ринку, що характеризується циклічним розвитком та значною мінливістю. Саме тому виникає необхідність у систематичному дослідженні його волатильності, яка має різний характер на різних горизонтах інвестування. Таке дослідження раціонально проводити за допомогою статистичного оцінювання рівня коливань показників ділової активності ринку цінних паперів.

Волатильності фондового ринку присвятили свої роботи такі вітчизняні та іноземні вчені як С. Безвух Л. Долінський, С. Кушнір, К. Ніколаєнко, І. Рекуненко, О. Сьомченков, Н. Берзон, Н. Федеріко, Р. Ібботсон.

С. Безвух [1] виділяє два основні способи визначення волатильності індексів: за допомогою середньої арифметичної простої та зваженої та за допомогою середньої геометричної простої та зваженої. Дослідження волатильності фондових індексів із застосуванням методів кореляційного-регресійного аналізу провели Л. Долінський та К. Ніколаєнко [2]. Їхні розрахунки ґрунтуються на кореляційно-регресійному аналізі залежності українських фондових індексів від коливань на світових фондових біржах та досліджено взаємозалежності показників дохідності фондових ринків окремих країн на основі розрахунку парної кореляції.

Зазначимо, що в країнах із ринковою економікою функціонує більше двохсот фондових бірж. Так, в США регулярно публікуються дані за 20-ма індексами, в Європі – за 25-ма, в Японії – за трьома. Власні індекси мають Буенос-Айреська та Сінгапурська фондові біржі. Найбільшого поширення у фінансовому світі набули індекси, розроблені в США. Основні індекси, які розраховуються в США: індекс Доу-Джонса (Dow-jones Average), зведений індекс Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE Composite Index), індекси Американської фондової біржі (AMEX Market Value Index) та Національної асоціації дилерів по цінним паперам (NASDAQ Index), індекси VLA та Wilshire 5000-Equality Index, S&P 500. У Великобританії найбільш відомими є фондові індекси газети «Файненшл Таймз» (FT-SE, FTA, FTO), у Німеччині – індекси FAZ та DAX. Український фондовий біржовий ринок представлений такими біржами як: ПАТ «Фондова біржа ПФТС», ПАТ «Українська біржа», ПАТ «ФБ «Перспектива», ПрАТ «Фондова біржа «ІННЕКС» [3].

Повертаючись до особливостей вітчизняного ринку зазначимо, що Україна, яка менш схильна до впливу цінових стрибків на світових ринках надалі залишається експортером сировинних товарів і щороку скорочує обсяги поставок високотехнологічної продукції.

Проілюструвати теперішню ситуацію сировинного продукту України в умовах цінової волатильності ринку ми пропонуємо за допомогою порівняльної таблиці експорту металургійної продукції та металовиробів за 2018 р. та неповний 2019 р. у таблиці 1.

Аналіз експорту металургійної продукції та металовиробів за 2018 р. та неповний 2019 р. згідно з таблицею 1 показує значне зниження експортних можливостей України в напрямі основних стратегічних продуктів, таких як чавун, прокат і металовироби.

Таблиця 1

**Експорт металургійної продукції та металовиробів із України
(січень–червень 2018–2019 рр.)***

Продукція	Маса, тис. т		Зміна, 2019/18, %	Вартість, млн USD		Зміна, 2019/18, %
	6 міс. 2018	6 міс. 2019		6 міс. 2018	6 міс. 2019	
Сировинні матеріали:	2336,5	1695,5	-27,4	1173,5	909,0	-22,5
– чавун	1592,4	1197,0	-24,8	544,1	391,1	-28,1
– феросплави	471,6	459,2	-2,6	538,9	505,3	-6,2
– брухт чорних металів	270,3	36,7	-86,4	89,1	10,1	-88,7
– інші матеріали	2,1	2,6	22,9	1,3	2,6	96,2
Напівфабрикати	3586,7	3843,3	7,2	1715,8	1620,7	-5,5
Прокат:	4191,1	4209,4	0,4	2466,2	2229,3	-9,6
– плоский	2532,5	2667,8	5,3	1431,5	1366,0	-4,6
– сорговий	1520,2	1393,1	-8,4	936,5	765,6	-18,3
– плоский, з покриттям	138,4	148,6	7,3	98,2	97,7	-0,5
Всього	10114,3	9748,2	-3,6	5355,5	4759,0	-11,1
Труби сталеві:	327,1	327,5	0,1	360,6	359,7	-0,2
– безшовні	231,8	244,2	5,3	296,2	307,9	4,0
– великого діаметра	3,4	9,8	187,1	3,1	7,0	127,8
– зварні	91,9	73,5	-19,9	61,3	44,8	-27,0
Металовироби:	75,85	73,58	-3,0	75,24	68,72	-8,7
– дрiт	50,12	48,97	-2,3	40,30	37,62	-6,7
– тканина металева	4,25	8,26	94,4	4,62	5,84	26,4
– зварювальний дрiт або електроди	5,15	4,95	-3,9	6,13	6,53	6,5
– кріплення	6,22	3,57	-42,6	11,20	7,67	-31,5
– цвяхи	3,19	3,35	5,0	2,74	2,71	-1,1
– троси чи канати	4,51	2,58	-42,8	5,63	4,36	-22,6
– інші металовироби	2,41	1,90	-21,2	4,62	4,00	-13,4

*ДП «Держзовнішінформ» [<https://dzi.gov.ua>]

Бачимо, що падіння обсягів експорту чавуну в першій половині 2019 р. порівняно з періодом минулого року на 24,8 % зумовлено несприятливою кон'юнктурою на основних ринках збуту (США, Італія, Туреччина), а зниження експорту металобрухту на 86,4 % викликало збільшення експортного мита до 58 EUR/т. Таке значне зниження експортних показників може нанести руйнівний удар по експортоорієнтованим видобувним і машинобудівним компаніям України. Проте необхідно пам'ятати про циклічність економічних процесів на

світових ринках, коли ситуація падіння (цін, експортної продукції тощо) змінювалася ситуацією зростання відповідних категорій на ринку. Тому Україна може цілком справедливо покладатися на елемент очікування нової фази циклічності у процесах

Сьогодні існує значна кількість методик визначення волатильності, застосування яких дозволяє реалізувати ефективні стратегії дій на потенційно нестабільних ринках. В цілому ж волатильність дозволяє оцінити коливання дохідностей обігових фінансових інструментів та визначити рівень дисфункціональності ринків, що дозволяє спрогнозувати їх коливання на найближчий період часу та визначити політику усунення недоліків їх розвитку.

Література

1. Безвух С. В. Фондові біржові індекси в Україні та світі: сутність, методи розрахунку, тенденції і проблеми формування / С. В. Безвух // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8. – С. 623–629.
2. Долінський Л. Кореляційно-регресивний аналіз залежності українських фондових індексів від кон'юнктури біржових ринків світу / Л. Долінський, К. Ніколаєнко // Ринок цінних паперів України, 2012. – № 1–2. – С. 95–104.
3. Захаркін О. О. Порівняльний аналіз волатильності українського та американського фондових ринків з урахуванням часового горизонту інвестування / О. О. Захаркін, Л. С. Захаркіна, К. Ю. Шамкало // Приазовський економічний вісник. – 2019. – Вип. 1 (12). – С. 166–171.
4. Структурні трансформації у світовій економіці: виклики для України : аналіт. доп. / В. Сіденко та ін. – Київ : Заповіт, 2017. – 182 с.

СЕКЦІЯ 2

**Проблеми і шляхи підвищення
продуктивності праці та заробітної плати.
Ціноутворення як інструмент впливу
на результативність діяльності підприємства.
Напрями підвищення ефективності управління
фінансами підприємства.
Маркетинг як невід'ємна складова
ефективної діяльності суб'єктів підприємництва**

І. М. ГОМІЛКО, студентка
Л. В. САЧИНСЬКА, канд. екон. наук, доц.
Хмельницький національний університет

СУТНІСТЬ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто роль логістичної діяльності підприємства та стадії розвитку підприємства на яких вона застосовується.

На сьогодні, щоб досягти успіху у підприємницькій діяльності, недостатньо використовувати маркетингові підходи, потрібне застосування сучасних високоефективних способів і методів управління потоковими процесами, таких, як логістика. Логістика, як практична діяльність, стійко зайняла свою нішу в управлінні сучасними підприємствами. Вона має велике значення для клієнтів, постачальників підприємства, його власників і акціонерів. Логістика координує всі структури підприємства (напрямок, впорядкування і розподіл продукції від виробника до кінцевого споживача, враховуючи рентабельність, результативність, продуктивність).

Логістика в широкому сенсі розуміється як інтегрована система формування та контролю фізичних процесів потоку продуктів, спрямованих на досягнення найбільш сприятливого співвідношення

між рівнем наданих послуг (рівнем обслуговування клієнтів) і рівнем структури відповідних витрат.

Основне завдання виробничої логістики полягає в створенні і забезпеченні ефективного функціонування інтегрованої системи управління матеріальними потоками на підприємстві. Роль логістики в сучасній фірмі носить оптимізаційний і інтегральний характер. Оптимізацію всіх процесів на підприємстві забезпечує логістика. Вирішення питання оптимізації всіх процесів на підприємстві неможливе без застосування принципів, методів, функцій логістики.

Використання логістичних концепцій і систем дозволяє фірмам скоротити всі види запасів продукції у виробництві, постачанні й збуті, прискорити оборотність капіталу, знизити собівартість виробництва, забезпечити повне задоволення споживачів в якості товарів і сервісу. Потенціал логістичної діяльності дозволяє підвищити організаційно-економічну стійкість підприємства на ринку. Обов'язковою складовою оргструктури успішного підприємства є відділ логістики.

У логістичну службу підприємства входять наступні функції: оперативне календарне планування випуску готової продукції; оперативне управління технологічними процесами виробництва; планування поставок матеріальних ресурсів; контроль якості продукції; підтримка стандартів якості продукції та сервісу.

В рамках логістичної системи на підприємствах реалізується п'ять рівнів управління: адміністративний рівень; рівень управління становищем; рівень виконання окремих замовлень відповідно до плану графіку; оперативний режим управління інформаційними матеріальними потоками; управління в режимі «online».

Логістика охоплює весь спектр діяльності підприємств: планування, реалізацію, контроль витрат, переміщення та зберігання матеріалів підприємства. На стадіях розвитку виробництва логістика скорочує витрати і випускає продукцію у встановлені терміни. До логістичних дій на підприємстві відносять: обслуговування клієнтів, транспортування, управління запасами, управління інформаційним потоком.

Транспорт – найважливіший фактор логістики, жодне підприємство не може функціонувати без доставки готової продукції клієнтам. Транспортні дії управління запасами забезпечують високу гнучкість підприємства й час для реорганізації або виробничої системи відповідно до обставин. Сучасні фахівці в галузі логістики відзначають значну роль запасів в організації руху товару та відносять управління запасами до чинників, що дозволяє підвищити якість логістичного обслуговування учасників комерційних взаємовідносин. В силу ряду чинників, що впливають на ефективність руху товару, виникає необхідність у виконанні запасами наступних логістичних функцій: гео-

графічна спеціалізація, консолідація ресурсів, урівноваження попиту і пропозиції; захист від невизначеності [1, с. 10].

Завершальною логістичної операцією на підприємстві є обробка замовлень. Взаємодія окремих ланок логістичного ланцюга здійснюється на технічному, економічному, фінансовому та інших рівнях інтеграції. Використання логістики прискорює процес отримання інформації та підвищує рівень обслуговування виробничого процесу. Великі транспортно-експедиторські фірми і компанії з експрес – доставки, такі, як Ryder, DHL, Schenker – BTL, TNT, виконують велику кількість логістичних операцій, інтегруючи логістичні функції в територіальній зоні за ознакою продуктової орієнтації. Це дозволяє фірмам – виробникам готової продукції і вантажовідправникам скоротити витрати, пов'язані з транспортуванням, вантажопереробкою, зберіганням, і поліпшити якість логістичного сервісу [2, с. 23].

Особливості роботи логістичних систем характеризуються: широким асортиментом товарів, що реалізуються; незалежним, динамічним попитом на товари; високими вимогами до обслуговування; близькістю складської мережі до споживача; наявністю посередників. Якщо не вирішені питання логістичного сервісу, то неможливо здійснювати ефективне просування товарів на ринок. Для багатьох транспортних вузлів характерна неузгодженість у взаємодії суміжних видів транспорту, задіяних в процесі мультимодальних перевезень. Згідно з дослідженнями МВФ, витрати на логістику складають на рівні підприємств – від 4 % до більш ніж 30 % доходів, у європейських підприємств цей показник коливається в межах від 9 % до 11 % [3, с. 16].

У процесі глобалізації виробництва і торгівлі логістика займає важливе місце. У зв'язку з цим зростає значення логістики на кожному підприємстві, тому що більшу частину його витрат нерідко становлять, наприклад, транспортні витрати. Якщо підприємство заради скорочення виробничих витрат шукає більш дешеві ресурси за кордоном, то в цьому випадку істотно зростає частка логістичних витрат. Однією з цілей, що стоять перед логістикою на підприємстві, є заміна запасів матеріалів інформацією про можливість їх швидкого придбання. У зв'язку з цим теорія управління запасами передбачає кілька методів: метод ABC, «Канбан», «JiT». Відповідно до методу ABC, всі вироби, що знаходяться на складі, діляться на три групи: а) вироби А, найбільш цінні (приблизно 75–80 % загальної вартості виробів, що зберігаються на складі), але складові лише 10–20 % загальної кількості знаходиться там продукції; б) вироби В, середні за вартістю (приблизно 10–15 % вартості всіх виробів), але в кількісним відношенні, що становлять 30–40 % продукції, що зберігається; в) вироби С, найдешевші

(приблизно 5–10 % від загальної вартості збережених виробів) і наймасовіші (40–50 % загального обсягу зберігання). В результаті аналізу зроблено висновок про те, що на 20 % продукції, що знаходиться на складі, припадає 80 % вкладених в запаси засобів. Це говорить про те, що велика частина капіталу підприємства зникає при зберіганні на складі незначної кількості товарів, тобто є марною тратою коштів [4, с. 13].

Використання концепцій логістики підприємством є дієвим шляхом скорочення витрат на транспорт і складське зберігання та забезпечує високу конкурентоспроможність підприємства. Принципи логістики широко застосовуються в діяльності американських і європейських бізнес-структур. Що ж стосується вітчизняного ринку, то в зв'язку з конкуренцією, в тому числі міжнародної, прискоренням та ускладненням економічних процесів з'являється гостра необхідність детального аналізу й перегляду понять і принципів роботи підприємства. Актуальним вирішенням цього завдання може бути застосування логістичної концепції на підприємстві.

Практика діяльності таких фірм і компаній, як Jonson & Jonson, Philip Morris, IBM, Coca-Cola, General Motors, Ford Motors, Toyota Motors показує, що використання концепції логістики забезпечує високу конкурентоспроможність продукції та послуг. Ефективність функціонування підприємства, що використовує логістику, досягається за рахунок: зниження собівартості товару; підвищення надійності і якості поставок. Правильна організація логістики приносить підприємству наступні вигоди: підвищення ефективності виробництва; скорочення втрат робочого часу; скорочення витрат праці; підвищення рентабельності виробництва підприємства.

До наслідків неправильної організації логістики на підприємстві можна віднести: низьку якість обслуговування споживачів, втрата клієнтів і частки на ринку; зростання витрат на експлуатацію обладнання; неефективна організація матеріальних потоків.

В українській практиці організації збуту, логістичні рішення, що стосуються розумного розподілу товарно-матеріальних потоків, раціоналізації схем доставки ресурсів, створення розподільних центрів, атестації постачальників досить рідкісні. Логістичні рішення організації збуту вітаються компаніями за участю іноземного капіталу. Використання принципів та інструментів бережливого виробництва в логістиці, дозволяє домогтися підвищення ефективності діяльності підприємства, продуктивності праці, поліпшення якості продукції, що випускається, зниження витрат і усунення виробничих втрат. На швидкість надання логістичних послуг впливає надлишок незавершеного виробництва – понад 90 % роботи простоє, тим самим, породжуючи

величезні витрати. Незважаючи на явні переваги логістики в діяльності підприємства, логістичні витрати становлять одну з найбільших статей витрат організації, поступаючись матеріальних витрат [5, с. 56].

Література

1. Виноградов А. С. Проблеми логістики / А. С. Виноградов // Маркетолог. – 2013. – № 3. – С. 10.
2. Анікін Б. А. Логістика / Б. А. Анікін, Т. А. Родкіна. – М. : Проспект, 2012. – 408 с.
3. Ковальова Е. Нова функція на «старому» виробництві / Е. Ковальова // Логістика і система. – 2014. – № 1. – С. 12–15.
4. Коломійцев Г. Досвід організації виробничої логістики / Г. Коломійцев // Логістика і система. – 2014. – № 1. – С. 23–27.
5. Палагін Ю. І. Логістика. Планування і управління матеріальними потоками / Ю. І. Палагін. – Львів : Політехніка, 2012. – 630 с.

І. О. ГУМЕНЮК, студентка
О. С. ЛІТВІНОВ, канд. екон. наук, доц.
Одеський національний економічний університет

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Розглянуто бюджетування на підприємстві. Проаналізовано переваги і недоліки впровадження системи бюджетування на підприємстві. Виділено місце бюджетування у системі фінансового планування.

В умовах українського нестабільного економічного та соціально-політичного середовища, компанії не можуть повністю контролювати своє майбутнє і, тому, вимушені постійно пристосовуватися до змін. Саме тому першочерговим постає завдання впровадження ефективного фінансового менеджменту. Ця проблема є ключовою у господарській діяльності, адже ефективні методи управління фінансовими ресурсами дозволяють досягти бажаного рівня економічного зростання і забезпечують загальну стабільність бізнес процесів на підприємстві.

Найбільш поширеним та ефективним методом фінансового управління є бюджетування – процес розробки системи фінансових планів підприємства (бюджетів) задля оптимізації діяльності підприємства, підвищення ефективності управління, досягнення конкретної стратегічної мети [1, с. 192].

Протягом останніх років теоретико-практичним аспектам бюджетування присвячена значна кількість публікацій. Найбільшу увагу бюджетуванню приділяють зарубіжні вчені, тому що значно більший досвід впровадження та функціонування бюджетування на іноземних підприємствах. Вагомий внесок в дослідженні процесу бюджетування зробили такі зарубіжні науковці: Дж. К. Гелберайт, Д. Хан, А. Файоль, Т. Скону, Р. Коуз, М. Маскон, Дж. Робінзон. Усі вчені по-різному розглядають бюджетоутворюючий процес на підприємстві, їхні підходи до класифікації бюджетів теж різні, проте спільним є визнання діяльності щодо розробки і впровадження методу бюджетування на підприємстві як обов'язкової складової процесу управління. Серед вітчизняних учених питання бюджетування ґрунтовно досліджували М. Д. Білик, М. Г. Чумаченко, С. Ф. Голов, О. Є. Кузьмін, Ф. Ф. Бутинець.

Незважаючи на достатню кількість матеріалів для багатьох підприємств питання щодо процесів бюджетування є незрозумілими. Це відбувається через слабку методологічну базу та недостатню кількість методологічних підходів які б допомогли інтегрувати процес бюджетування в діяльність підприємства.

Метою статті є детальний огляд процесу бюджетування як складової фінансового планування на підприємстві.

Бюджетування – управлінська технологія, яка використовується для підвищення відповідальності керівників різного рівня управління за фінансові результати, які досягнуті очолюваними ними структурними підрозділами [2, с. 27]. Сьогодні поняття «бюджет» прийнято розуміти як кількісний вираз плану, інструмент контролю та координації його виконання. Бюджет стає частиною системи управлінського контролю, оскільки фактичні результати порівнюють із плановими для вживання необхідних заходів [3, с. 6].

На основі двох попередніх дефініцій можливо зробити такий висновок: бюджетуванням є саме процес складання бюджетів і контролю за їх виконанням. В основі побудови системи бюджетів підприємств повинні лежати науково-обґрунтовані принципи тому, що вони визначають характер та зміст діяльності підприємства, створюють умови для їх ефективної роботи і зменшується можливість впливу негативних факторів на процес виробництва та реалізації продукції.

Бюджетне планування на підприємстві складається з трьох етапів: 1) підготовка до планування; 2) планування – розроблення бюджетів; 3) контроль за виконанням бюджетів.

Зазвичай бюджетним періодом є календарний рік, у межах якого виділяють короткі періоди: квартали, місяці, декади, тижні. У процесі бюджетування розробляють різні види бюджетів залежно від

цілового призначення, об'єкта бюджетування, змісту показників, методів та строку розроблення, способу складання та напрямків побудови. Застосовуючи на практиці існуючі методи розроблення бюджетів, кожне підприємство визначає для себе, який із бюджетів йому розробляти, насамперед беручи до уваги «вузькі місця».

Бюджет капітальних інвестицій відображає планові витрати, вибір проектів і джерел фінансування спрямовує розвиток підприємства й ефективність його діяльності. Цей бюджет впливає на бюджет руху грошових потоків, прибутків і збитків, на бухгалтерський баланс.

Бюджети розробляють менеджери усіх підрозділів підприємства, але головну роль у консолідації та аналізі цих розробок відіграє фінансовий відділ (фінансовий менеджер) або економічна служба залежно від структури управління підприємством. Він або вони визначає (визначають) напрями вдосконалення розрахунків для забезпечення потрібного фінансового результату. У процесі бюджетування здійснюють аналіз, який дає змогу визначити можливості зростання прибутку. Чим нижча точка беззбитковості, тим більший прибуток і менший операційний ризик [4, с. 20].

Здійснений аналіз точок зору провідних вітчизняних і зарубіжних економістів щодо принципів побудови бюджетів підприємств та практичний досвід роботи підприємств дає підстави стверджувати, що процесу бюджетування притаманні такі принципи: єдності, координації, участі, безперервності, гнучкості, точності, пристосування до потреб ринку, повноти, відповідальності і матеріальної зацікавленості.

Доцільність впровадження бюджетування на підприємствах усіх галузей економіки, розмірів та напрямів діяльності обумовлюється тим, що побудова та аналіз бюджетних форм надає менеджменту компанії інформацію для обґрунтування та прогнозування наслідків того чи іншого управлінського рішення (виробничого, інвестиційного, маркетингового тощо), оцінки досягнутих результатів порівняно з цілями, встановленими фінансовими планами минулих періодів. Незважаючи на існування беззаперечних переваг, бюджетування також супроводжується рядом негативних моментів для підприємств, які намагаються використати його в рамках існуючої системи фінансового планування (див. табл. 1) [5].

Як і будь-яка інша система на підприємстві, система бюджетування проходить декілька етапів життя від появи до ліквідації. Дії фахівців на кожному з етапів покликані впливати на систему бюджетування так, щоб отримати максимальну вигоду від її використання.

**Переваги та недоліки
впровадження системи бюджетування на підприємстві**

Процес бюджетування та його аспекти:	
позитивні	негативні
<p>1. Спрощення системи контролю за коштами дає змогу скоротити непродуктивні витрати робочого часу економічних підрозділів.</p> <p>2. Прозорість і передбачуваність потоку грошових коштів, посилення контролю з боку керівництва за їх рухом.</p> <p>3. Бюджетів окремих підрозділів дає можливість передбачити обсяги та структуру витрат.</p> <p>4. Затвердження бюджетів надає підрозділам самостійність у витрачанні коштів з фонду оплати праці, що підвищує матеріальну зацікавленість працівників в успішному виконанні планових завдань.</p> <p>5. Зниження ризиків використання вільних коштів.</p> <p>6. Оптимізація документообігу.</p> <p>7. Посилення комунікаційних зв'язків та сприяння консолідації діяльності усіх структурних підрозділів.</p> <p>Результати аналізу бюджетів дозволяє</p>	<p>1. Різне сприйняття бюджетів у виконавців: вони містять чітку ін формуацію, проте не завжди вказують на причини відхилень фактичних показників від планових.</p> <p>2. Бюджети, не доведені до відома кожного працівника, практично не впливають на мотивацію і результати роботи.</p> <p>3. Ефективне впровадження бюджетування можливе тільки за умови продуктивної праці, однак персонал протидіє цьому, намагаючись мінімізувати навантаження, що викликає погіршення психологічного клімату в колективі.</p> <p>4. Процес бюджетування на підприємстві може супроводжуватись «підводними каменями» конфліктами між менеджерами підрозділів та відділом контролінгу, завищенням потреб в ресурсах, фальшивою інформацією про бюджети у неформальних колах</p>

За визначенням М. Колісник, У. Балик серед найпоширеніших чинників, що ускладнюють процес бюджетування на підприємстві є також: відсутність належної маркетингової інформації; незадовільний стан економіки; інфляційні процеси; рівень кваліфікації персоналу тощо [6, с. 375]. Щодо подолання недоліків бюджетування, то група дослідників під керівництвом Р. Квасницької пропонує дотримуватись таких умов [7, с. 253]: удосконалити організаційну структуру підприємства, яка дозволить персоналізувати функції і відповідальність керівників.

Також важливим елементом у досягненні позитивних результатів від впровадження системи бюджетування є правильне визначення центрів відповідальності та надання усіх необхідних повноважень відповідальним особам. Оскільки, саме контроль за правильною використання наукових підходів у практичній діяльності мене-

джерів усіх рівнів дозволить досягти бажаного економічного ефекту [6, с. 375]. Провести стандартизацію даних для налагодження їх спільного використання всіма бізнес одиницями підприємства.

Удосконалити облікову систему, адже вона є «постачальником» необхідних даних. Інтегрувати бюджетування з організаційною та інформаційною структурами підприємства. На даний час є досить актуальною проблема удосконалення системи бюджетування на підприємстві шляхом її автоматизації, оскільки процес бюджетування є трудомістким та дорогим для багатьох підприємств. Вирішальним чинником, який здатний змусити підприємства удосконалити свій процес бюджетування та прогнозування, може стати побоювання втратити ринок на користь конкурентів, які вже впровадили відповідні сучасні засоби і в результаті створюють набагато більш точні бюджети і прогнози [6, с. 39].

Підсумовуючи означене, слід наголосити, що в умовах низької фінансової результативності і платоспроможності вітчизняних підприємств, необхідність та доцільність впровадження прогресивної управлінської технології – бюджетування – є аксіоматичною, адже її роль полягає у координації всіх сторін діяльності та зусиль усіх підрозділів на досягнення намічених результатів і, як наслідок, забезпечення високої ефективності підприємництва. Тому питання бюджетування на підприємстві потребує подальшого вивчення і уточнення з урахуванням потреб сьогодення.

Література

1. Куцик В. І. Процес бюджетування як елемент фінансового планування на підприємстві / В. І. Куцик, Г. П. Пилипчик // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. – 2009. – Вип. 19. – С. 192–201.
2. Коркуна Д. Бюджетування у системі фінансового планування підприємства / Д. Коркуна // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 330–334.
3. Винниченко М. Н. Бюджетирование малого бизнеса / М. Н. Винниченко // Україна наукова : матеріали второй всеукраинской научно-практической конференции. – Днепропетровск, 2002. – С. 36.
4. Жовновач Р. І. Планування діяльності підприємства / Р. І. Жовновач // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 50–53.
5. Мельник О. Г. Методи бюджетного планування / О. Г. Мельник // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 37–46.
6. Квасницька Р. С. Бюджетування як елемент фінансового планування підприємства / Р. С. Квасницька, Л. О. Малінчук // Інноваційна економіка. – 2011. – № 6 (25). – С. 252–254.

В. В. ДИХА, Н. В. ГУЛЬЧУК, студенти
М. В. ДИХА, д-р екон. наук, проф.
Хмельницький національний університет

БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ: СУТНІСТЬ ТА ЧИННИКИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ЇХ ЯКІСТЬ

Висвітлено сутність бізнес-процесу, чинники та підходи до управління якістю бізнес-процесів.

Основу діяльності будь-якого суб'єкта господарювання становлять його ділові процеси або бізнес-процеси, які визначаються його цілями та завданнями. Кожне підприємство завжди мало свої процеси. Проблема полягає в тому, що процеси не вдається описувати так само легко, як організаційні ієрархічні структури. На відміну від опису організації на основі функціональної ієрархічної структури, що неможливо об'єктивно оцінити, опис на основі процесів дозволяє точно представити мету, характеристики (у т. ч., динамічні) і кінцевий результат кожного виду діяльності організації. У процесі опису організації і її діяльності формуються три основних системи моделей організації: стратегічна, укрупнена й детальна. Всі ці системи моделей, описуючи основні аспекти організації і її діяльності, базуються на бізнес-процесах.

Поняття «процес», «бізнес-процес» не завжди правильно розуміється менеджерами, адже більшість із них звикли мати справу із завданнями, роботами, структурами, людьми, але не із процесами. Основний термінологічний апарат, який характеризує сутність бізнес-процесів – це вхід, вихід та декомпозиція бізнес-процесів. Під бізнес-процесом варто розуміти послідовність логічно зв'язаних процедур, що має кілька входів і виходів, яка призначена для одержання заданого кінцевого результату (результатів) [1, с. 28]. Тобто, бізнес-процес – це безліч внутрішніх кроків діяльності, що починаються з одного або більше входів (тобто, об'єктів бізнес-процесу (процедура, операція), які взаємодіють із зовнішніми бізнес-процесами й одержують від них інформацію/матеріальні ресурси) і закінчуються результатом виконання бізнес-процесу: створенням продукції, необхідної клієнту, передачею інформації/матеріальних ресурсів (тобто, виходом бізнес-процесу).

Для досягнення бажаних результатів, підвищення конкурентоспроможності тощо архіважливим є забезпечення якості, оптимізація бізнес-процесів як на рівні окремих підприємств, так і в галузевому вимірі [2–4]. Призначення кожного бізнес-процесу полягає в тому, щоб запропонувати клієнтові товар або послугу, що задовольнить його за вартістю, довговічністю, сервісом, якістю.

Динамічні зміни в глобальному вимірі обумовлюють необхідність відповідності діяльності суб'єктів господарювання сучасній парадигмі управління якістю бізнес-процесів. Це передбачає перехід від управління якістю продукції та окремих дискретних операцій на підприємстві до управління якістю бізнес-процесів, а також використання превентивних методів управління якістю. Зважаючи на той факт, що частка вітчизняних підприємств, які впровадили та сертифікували системи управління якістю відповідно до міжнародних стандартів ISO серії 9000 незначна, є необхідність активізації процесів управління якістю бізнес-процесів для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках та для розвитку економіки України.

Зміст поняття «управління якістю бізнес-процесів» визначається через проекцію загального поняття «якість» на об'єкт управління, яким є бізнес-процес. Управління якістю бізнес-процесів є цілеспрямованим впливом суб'єкта управління (менеджера бізнес-процесу) на об'єкт з метою зміни параметрів його функціонування відповідно до встановлених вимог.

Основними чинниками, що впливають на якість бізнес-процесів, є соціально-психологічні, техніко-технологічні, організаційно-економічні (див. табл. 1).

Організація системи управління якістю бізнес-процесів на підприємстві має базуватися на використанні положень системного підходу, методів управління якістю, орієнтованих на постійне поліпшення діяльності, які дозволяють комплексно врахувати соціально-психологічні, техніко-технологічні та організаційно-економічні аспекти управління якістю на підприємстві. Система управління якістю бізнес-процесів має враховувати постійний внутрішній і зовнішній бенчмаркінг складових якості бізнес-процесу та, за необхідності, вплив на відповідні умови функціонування бізнес-процесу.

Серед основних підходів до управління якістю на підприємстві сьогодні домінує функціонально-орієнтований підхід, який акцентує увагу на використанні ієрархічної організаційної структури підприємства, що передбачає здійснення управління діяльністю підприємства за структурними елементами, а взаємодію останніх – через роботу посадових осіб.

Альтернативою функціонально-орієнтованому підходу є процесно-орієнтований підхід. Але застосування процесно-орієнтованого підходу для управління якістю бізнес-процесів на підприємстві в чистому вигляді ускладнене тим, що в ньому відсутні цільові орієнтири, які забезпечують необхідні умови протікання бізнес-процесу. Тому особливою актуальністю при управлінні якістю бізнес-процесів набуває саме створення якісних умов функціонування бізнес-процесу та управління параметрами, що характеризують ці умови.

Таблиця 1

Показники забезпечення якості бізнес-процесів*

Групові	Структурні	Часткові
1. Соціально-психологічні	Рівень освіченості персоналу та раціональності його використання	Професійно-кваліфікаційна структура працівників
		Раціональність використання персоналу
	Рівень компетенції працівників	Якість підготовки працівників
		Підвищення кваліфікації працівників
	Рівень трудової та творчої активності персоналу	Виконання трудових завдань
		Якість роботи персоналу
		Творча активність працівників, креативність
Рівень задоволеності персоналу	Трудова дисципліна	
	Рівень заробітної плати працівників	
2. Техніко-технологічні	Рівень якості виробничого процесу	Стабільність кадрів
		Безперервність процесу
		Спеціалізація елементів процесу
		Повторюваність робіт
		Паралельність виконання робіт
		Пропорційність елементів процесу
		Ритмічність виробництва
Стійкість процесу		
2. Техніко-технологічні	Рівень якості логістичного забезпечення	Сертифікованість сировини та матеріалів
		Якість сировини та матеріалів
	Рівень якості технологій і технічного обслуговування	Швидкість усунення технічних несправностей
3. Організаційно-економічні	Витрати на якість	Технічна досконалість технології
		Загальні витрати на якість
	Витрати на інновації	Питома вага витрат на попередження браку в загальних витратах на якість
		Витрати на вдосконалення бізнес-процесу
		Показник витрат на НДДКР

* складено авторами

З метою підвищення ефективності управління якістю бізнес-процесів важливим є синергетичне поєднання положень процесного та цільового підходів. Суть процесно-цільового підходу полягає в тому, що для досягнення цілей бізнес-процесу необхідне узгодження елементів бізнес-системи в просторі та часі, що обумовлює створення

реальних умов для забезпечення необхідної якості бізнес-процесів. При цьому кожний процес потрібно описати формально та фактично. Формалізація дозволяє побудувати структуру процесу як послідовності процедур і дій, закріплених за відповідними рівнями управління, підрозділами та конкретними виконавцями. Фактичний опис процесу пов'язаний з його організацією у часі, тобто з визначенням місця в ланцюжку взаємозалежних процесів, установленням його параметрів, з урахуванням вимог до якості кінцевих результатів.

Врахування цільових значень показників якості бізнес-процесу є важливою функцією управління якістю на підприємстві, реалізація якої передбачає створення та підтримку необхідних умов протікання бізнес-процесу.

Література

1. Андерсен Б. Бизнес-процессы / Б. Андерсен ; пер. с англ. С. Ариничева. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.
2. Диха М. В. Якість – індикатор соціально-економічного розвитку країни / М. В. Диха, Ю. О. Ільніцька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3, т. 1. – С. 205–208.
3. Dykha M. Optimization of the production plan by three-criterion modeling / M. Dykha, N. Hrypynska, H. Tsehelyk, M. Marko // Technology audit and production reserves. – 2019. – Vol. 5, № 4 (49). – P. 40–45.
4. Voynarenko M. Assessment of an enterprise's energy security based on multi-criteria tasks modeling / M. Voynarenko, M. V. Dykha, Oksana Mykoliuk, Ludmyla Yemchuk and Anastasiia Danilkova // Problems and Perspectives in Management. – 2018. – Vol. 16, Issue 4. – P. 102–116.

А. Г. КАПНОС, студентка
Київський національний університет будівництва і архітектури
Г. І. КАПНОС, канд. екон. наук, доц.
Хмельницький національний університет

ОКРЕМІ АСПЕКТИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ТА НАПРЯМИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

Охарактеризовано сутність і значимість мотивації праці, розглянуто її види та особливості вдосконалення мотиваційних процесів для підвищення ефективності функціонування підприємства.

Одним з визначних чинників впливу на роботу персоналу підприємства або організації виступає мотивація, яка пряма впливає на

продуктивність та результативність праці. Будь-яка людська діяльність має певне підгрунття, спрямована на досягнення встановленої мети, спричинена відповідними мотивуючими чинниками, які мають матеріальну або нематеріальну природу.

Праці таких видатних вчених в цій сфері, як Г. А. Дмитренко, О. Л. Єськова, А. М. Колота, Г. Т. Кулікова, мають велике практичне значення, а розробки, що в них містяться, дозволяють сформувати ефективну систему мотивації праці, що сприймається працівниками та ефективну для підприємства. Дослідження діяльності підприємств в сфері управління персоналом показує, що добитися максимальної віддачі від працівників можна лише в тому випадку, коли на підприємстві організоване управління мотивацією праці.

Метою дослідження є висвітлення питання щодо необхідності організованого управління мотивацією праці на підприємствах України та розробка рекомендацій щодо її вдосконалення.

Необхідність управління мотивацією праці обумовлена тим, що саме мотивація персоналу, його відданість підприємству, налаштованість на високу самовіддачу є основою розкриття потенціалу людських ресурсів організації. Мотивацію слід розглядати як важливу функцію управління, роль якої в сучасних умовах економіки зростає.

Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей та цілей організації [2].

Мотивацією до праці можна назвати спрямовані на кожного співробітника і всіх членів колективу спонукальні дії до ефективної роботи та активної діяльності для задоволення власних потреб та досягнення цілей підприємства.

За джерелами виникнення мотивів розрізняють зовнішню і внутрішню мотивацію. Зовнішня мотивація – мотивація, пов'язана з оцінкою успішності роботи співробітника керівництвом компанії. Зовнішня мотивація залежить від відносин людини з середовищем. Внутрішня мотивація має на увазі що, працівник сам оцінює власні результати і сам усвідомлює, які завдання він повинен виконати.

Найбільш важливими способами впливу на працівників, що здатні значно підвищити їх трудову активність та сприяють досягненню високих результатів діяльності як окремої особи, так і організації в цілому є методи матеріального мотивування [1].

Методи матеріального мотивування є дуже дієвими в нашій країні. Це спричинено тим, що для більшості працівників робота є джерелом доходу та способом забезпечення потреб. Тому при застосу-

ванні таких методів працівники будуть робити все, аби ефективно виконати роботу та отримати додаткові гроші та премії [4].

Вплив високого рівня заробітної плати на мотивацію персоналу та підвищення ефективності виробництва є багатоплановим. По-перше, вищий рівень заробітної плати сприяє зниженню плинності кадрів, і, як слідство, забезпечує формування стабільного трудового колективу. По-друге, проведення політики високої заробітної плати дає змогу відібрати на ринку праці найбільш підготовлених, досвідчених, ініціативних працівників. Основною перевагою тут є також економія коштів на навчання і перекваліфікацію щойно прийнятих на роботу [2].

Основною проблемою в Україні виступає дуже низький рівень заробітної плати. Про це свідчать показники мінімальної заробітної плати в Україні та країнах Європи. Для прикладу, в Україні мінімальна зарплата на початку 2019 р. становила 132 євро, що у два рази менше, ніж у Болгарії і в 16 разів – ніж у Люксембургу. Заробітна платня у нашій країні залишається однією з найменших у порівнянні з іншими країнами Європи.

Впродовж багатьох років заробітна плата в Україні підтримувалася на соціально низькому рівні. Нині для більшості найманих працівників вона перетворилася на невелику соціальну виплату, що дозволяє пережити важкі часи, але ніяк не досягти добробуту. Штучне стримування заробітної плати призвело до того, що нині витрати на заробітну плату в Україні в розрахунку на одиницю валового національного продукту майже вдвоє нижчі, ніж у країнах з розвинутою ринковою економікою. Разом з тим трудомісткість виготовлення продукції перевищує досягнуту в зазначених країнах нерідко в 3–4 рази. Низький рівень заробітної плати не сприяє зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці. Разом з тим, використовуючи дешеву робочу силу, підприємці не зацікавлені підвищувати продуктивність праці, вкладаючи кошти в оновлення виробничих фондів та розвиток персоналу. Дешева робоча сила зумовлює не лише низький рівень продуктивності праці, але і низьку якість продукції, і в зв'язку з цим її не конкурентоздатність. Низький рівень заробітної плати є основною причиною небаченого розростання прихованого безробіття і значного падіння платоспроможного попиту населення. Отже, низький рівень заробітної плати є не лише наслідком, а однією з найголовніших причин тривалого перебування економіки України у кризовому стані. Тому надзвичайно актуальним завданням є перебудова організації заробітної плати, проведення відповідної реформи з метою забезпечення поетапного підвищення заробітної плати та створення ефективного мотиваційного механізму, який ґрунтується на поєднанні економічних стимулів і соціальних гарантій.

Соціальна мотивація при її правильному застосуванні є досить дієвою, особлива це стосується працівників, які переймаються результатами своєї діяльності і намагаються не заплямувати свою репутацію перед керівником.

Найпоширенішими класичними системами оплати праці та стимулювання в економічно розвинутих країнах є: система контролю денного виробітку, при якій годинні тарифні ставки один раз на рік чи квартал; система врахування зростання класифікації, в основі якої лежить кількість набраних умовних одиниць кваліфікації; система «Хелсі», при якій заробіток складається з двох частин: за фактично відпрацьований час роботи та відрядний приробіток або премія за те, що фактичні витрати праці були менші, ніж нормативні; система Роукена, при якій на виконання роботи встановлюється норма часу і гарантована погодинна ставка; система Тейлора, що характеризується диференційованою відрядною ставкою; система Мерика, при якій за виконання норми виробітку менш ніж на 60 % працівника звільняють, від 61 до 80 % виплачується 80–100 % тарифної ставки, а при перевиконанні норм виробітку виплачується 1,2 тарифної ставки [3].

Світовий досвід може послужити базовим підґрунтям для розробки вітчизняних способів та інструментів мотивування персоналу, але оскільки ситуація у нашій країні на даний час дуже складна, то найефективніший механізм стимулювання – підвищення заробітної плати, важко встановити. Тому особливу увагу треба приділити нематеріальному стимулюванню праці.

Наведемо перелік пропозицій щодо вдосконалення мотивації праці, які, на наш погляд, доцільно застосовувати, для покращення результатів діяльності працівників:

- надавати працівникові творчу свободу, визнавати його цінність для організації;
- застосовувати політику кар'єрного зростання;
- застосовувати програми забезпечення праці і ротацію кадрів;
- надавати працівникам знижки на продукцію, що випускається компанією, де вони працюють;
- впровадити гнучкий графік, поліпшення умов праці, можливість працювати як на робочому місці, так і вдома, але обов'язково все це повинно контролюватися і виконуватися в у встановлений строк;
- надавати кредити співробітникам на придбання житла, автомобіля тощо;
- забезпечити відпочинок працівників та їх сімей (безкоштовний – тим працівникам, які протягом року показали найкращі результати; з певними пільгами – іншим працівникам).

Отже, необхідно застосовувати різні способи мотивації працівників, постійно аналізувати їх потреби і відповідно до них мотивувати робітників. Щоб система мотивації праці була ефективною, необхідно поєднувати як матеріальні, так і нематеріальні стимули, брати до уваги усі особливості колективу та підприємства в цілому.

Література

- 1.Єськов О. Л. Система мотивації персоналу, орієнтована на цілі та результати його роботи / О. Л. Єськов, Н. Д. Дарченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 2, т. 1. – С. 194–198.
- 2.Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. – Київ : КНЕУ, 2002. – 337 с.
- 3.Кулик І. Мотивація праці в Україні та за кордоном / І. Кулик // Вісник Київського Інституту бізнесу і технологій. – Київ, 2011. – Вип. 1. – С. 62–66.
- 4.Кучер Л. Р. Розроблення системи мотивування працівників комерційних підприємств / Л. Р. Кучер // Науковий вісник. – 2005. – Вип. 15.2. – С. 256–261.

О. М. ЛИСАК, Ю. Б. ПАРХОМЕЦЬ, студенти
К. С. ДУМАНСЬКА, канд. екон. наук, доц.
Хмельницький національний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В МЕНЕДЖМЕНТІ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ

Розглянуто відомі в світовій економіці моделі корпоративного управління. Здійснено порівняння досліджених моделей. Розглянуто і проаналізовано національну модель корпоративного управління.

Міжнародна глобалізація та динамічність світових економічних процесів ставить перед національною економікою нові цілі та завдання, які є на порядок складнішими і масштабнішими від тих, що вирішувалися у попередні роки. В сучасній економіці корпоративна форма власності становить основу держав і має великий вплив на їх соціально-економічний розвиток. При цьому результативність економічної політики України значною мірою залежить від розвитку корпоративного сектора та рівня корпоративного управління в ньому.

Таким чином, моделі корпоративного управління, що функціонують в Україні, відіграють важливу роль в формуванні економічної політики держави. Кожна країна має свою власну модель корпоративного управління, характерні риси якої зумовлені особливостями національного менеджменту. Моделі різняться за складом учасників, законодавчою базою, що регулює їхні взаємовідносини, вимогами до розкриття інформації тощо. За загальними ознаками конкретного прояву названих та інших елементів моделі прийнято розподіляти на англо-американську, німецьку та японську.

Результати дослідження моделей корпоративного управління висвітлено в працях таких українських вчених, як Бурачек І.В. [1], Малащенко В.Д. [2], Суржик В.Г. [3], Штерн Г.Ю. [4], Чихачова Ю.С. [5] та іноземних вчених Кабрик М. [6], Еванс Д. [7] та багато інших.

Науковці вважають, що термін «корпоративне управління» почав використовуватися одночасно з появою такої організаційно правової форми підприємницької діяльності, як корпорація. І донині поняття «корпоративного управління» часто використовується в сучасній економічній і правовій літературі, що пояснюється великим поширенням у країні корпоративної форми бізнесу. У результаті відокремлення прав власності від прав управління в кожній країні історично сформував набір відповідних механізмів для подолання інституційних проблем. Шляхи подолання протиріч учасників корпоративних відносин полягають у використанні моделей корпоративного управління. Кожна модель корпоративного управління характерна своїми особливостями, які відрізняють її від моделей інших країн. Під моделлю корпоративного управління слід розуміти сталий розподіл функцій управління і контролю в корпорації між власниками і менеджерами. Відмінності в моделях, в основному визначаються ступенем концентрації власності і наявністю домінуючого власника. Виділяють англо-американську, німецьку та азіатську (японську) моделі корпоративного управління.

При англо-американській моделі корпоративного управління функціонування компанії здійснюється в інтересах власників-акціонерів, число яких достатньо велике. В даній моделі управління велика роль належить найманим менеджерам і раді директорів. Пріоритетною метою є фінансові показники діяльності компанії, а основною проблемою – взаємовідносини власників компанії і найманого менеджменту, спрямованих на побудову системи контролю за діями менеджерів і системи їх винагороди. Англо-американська модель характеризується наявністю індивідуальних акціонерів і постійно зростаючим числом незалежних, тобто не зв'язаних з корпорацією акціонерів (їх називають «зовнішні» акціонери чи «аутсайдери»), чітко розробленою законодавчою основою, що визначає права й обов'язки трьох

ключових учасників: менеджерів, директорів і акціонерів, а також порівняно простим механізмом взаємодії між корпорацією й акціонерами, між самими акціонерами, як на щорічних загальних зборах, так і в період між ними. Механізм їх взаємодії між собою становить так званий «трикутник корпоративного управління». Використовуючи англо-американську модель корпоративного управління більшість успішних американських корпорацій, вже протягом десятків років не зникають з ринку. А відтак, без сумніву англо-американську модель корпоративного управління сміливо можна назвати більш ніж дієвою.

Німецька модель корпоративного управління розповсюджена в Західній Європі (Німеччина, Австрія, Швейцарія, Нідерланди) і Північній Європі (Скандинавські країни), частково діє у Франції і Бельгії, а також знайшла застосування в окремих постсоціалістичних країнах Центральної і Східної Європи. На формування німецької моделі впливає цілий ряд факторів. Перш за все, це високий ступень концентрації акціонерного капіталу, домінуюча роль банків при прийнятті корпоративних рішень, і порівняно невелика розпорошеність акцій серед інвесторів. Важливим принципом німецької моделі корпоративного управління є принцип соціальної взаємодії, який передбачає, що всі сторони, зацікавлені в діяльності корпорації, мають право бути учасниками прийняття рішень. Німецька система корпоративного управління часто характеризується як закрита, діяльність якої визначається банками. Специфічною рисою німецької системи корпоративного управління, визначеного законодавством, є кодeterminація, або участь співробітників в управлінні компанією. До переваг німецької моделі можна віднести: більш низька вартість залученого капіталу; орієнтація інвесторів на довгосторкові цілі; високий рівень стійкості компанії; чітке розмежування функцій управління і контролю.

Японська модель корпоративного управління сформувалася під впливом економічних і політичних умов післявоєнного розвитку Японії, а також культури даної країни, в основі якої лежить принцип соціальної згуртованості і взаємозалежності. Для японської моделі характерні висока концентрація власності в руках середніх та великих акціонерів і широка практика перехресного володіння акціями між компаніями, що входять в «кейрецу». Банки відіграють виключно важливу роль і визначають діяльність кожної промислової групи. До переваг моделі належать: низька вартість залучення капіталу; орієнтація на довгострокові цілі; спрямованість компанії на високу конкурентоспроможність; високий коефіцієнт стійкості компаній. Серед недоліків компанії мають місце: складнощі в залученні інвестицій; абсолютне домінування банківського фінансування; слабка інформаційна прозорість компаній; недостатня увага до прав міноритарних

акціонерів. В цілому японську модель корпоративного управління можна охарактеризувати як повністю закриту, засновану на банківському контролі і фінансуванні. Сімейна модель корпоративного управління, або сімейний капіталізм та сімейні бізнес-групи отримали розповсюдження практично у всіх країнах світу. Така система корпоративного управління досить часто зустрічається в країнах Азії та Латинської Америки, Канаді, а також у Європейських країнах (Швеція, Італія, Франція). В даній моделі управління крупними корпораціями здійснюється членами однієї сім'ї, і контроль над бізнесом повністю належить їй. Капітал концентрується і розподіляється по сімейних каналах. Контроль над компаніями в сімейних бізнес-групах встановлюється за допомогою пірамідальної допомоги самої групи і перехресного володіння акціями.

Аналіз класичних моделей корпоративного управління дає можливість зробити висновок про те, що залежно від економічних особливостей кожна країна формує свою специфічну модель корпоративного управління. Разом з тим, всі національні системи корпоративного управління ґрунтуються на основних чотирьох моделях: англо-американській, німецькій, японській та сімейній.

Дослідження наведених корпоративних моделей управління свідчить про те, що жодна модель не володіє очевидними перевагами перед іншими, і не може бути названа універсальною. Навпаки, останнє десятиліття характеризується конвергенцією різних систем корпоративного управління практично для всіх провідних країн світу.

Оскільки практика корпоративного управління не відповідає жодній з класичних моделей, при виборі національної моделі корпоративного управління Чихачова Ю.С. [5] пропонує враховувати такі аспекти:

- формування корпоративних структур в Україні обумовлено приватизацією державних товариств, головними складовими якої є роздержавлення, демонополізація та корпоратизація;

- основною метою структурної перебудови економіки було вирішення цілого комплексу завдань, спрямованих на формування засад ринкової економіки.

Отже, за результатами дослідження класичних моделей та механізмів корпоративного управління, ми можемо зазначити, що в Україні склалась певна модель корпоративного управління, характерними рисами якої можна назвати низький рівень урахування інтересів працівників компаній, відсутність закріплених законодавством соціальних програм для персоналу та низький рівень соціальної відповідальності корпоративного бізнесу. Тому, на наше глибоке переконання, проблема моделювання процесів корпоративного управ-

ління в Україні залишається відкритою і потребує подальшого дослідження та формування чіткої законодавчої основи розвитку корпоративного бізнесу.

Література

1. Бурачек І. В. Моделі корпоративного контролю в акціонерних товариствах / І. В. Бурачек, В. В. Свіцельська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2015. – № 1. – С. 42–45.
2. Малащенко В. Д. Економічна безпека підприємства як чинник ефективного корпоративного управління / В. Д. Малащенко. // Вісник Національної академії державного управління. – 2014. – С. 283–291.
3. Суржик В. Г. Роль корпоративного управління в умовах трансформації економіки / В. Г. Суржик // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 2 (10). – С. 139–144.
4. Штерн Г. Ю. Корпоративне управління : навч. посіб. / Г. Ю. Штерн. – Харків : ХНАМГ, 2009. – 278 с.
5. Чихачова Ю. С. Особливості становлення національної моделі корпоративного управління в контексті приватизації / Ю. С. Чихачова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7 (97). – С. 77–85.
6. Cabric M. Corporate Security Management: Challenges, Risks and Strategies / M. Cabric 1-st ed., Butterworth-Heinemann. – 2015. – 242 p.
7. Evans D. A Student's guide to corporate finance and financial management / D. Evans. – Kaplan Publishing Ltd., 2019.

М. Д. ОСІПОВА, студентка
Л. В. ОВОД, канд. екон. наук
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІТИЧНОГО ГРУПУВАННЯ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТОРГІВЛІ ТВЕРДИМ ПАЛИВОМ

Розглянуто основні види товарів підприємств торгівлі твердим паливом та їх характеристик. Запропоновано напрями класифікації твердого палива, що сприятиме контролю за його наявністю та рухом і формуванню ефективної маркетингової інформаційної системи.

В ринкових умовах, які характеризуються конкурентним середовищем, за наявного асортименту товарів, споживачі мають мож-

ливість обирати ті з них, що відповідають їх бажанням. Виробники й посередники можуть реалізувати лише ті види товарів, на які є попит з боку покупців і такі, що застосовують засоби маркетингу [2, с. 291]. Перш за все, необхідне глибше дослідження потреб споживачів і відповідно до них здійснення планування купівлі і продажу різних видів товарів, до яких належить тверде паливо.

Одержана інформація дає можливість менеджерам приймати своєчасні та об'єктивні маркетингові рішення, які зменшують ризики й забезпечують продаж товарів, відповідно до попиту споживачів і отримувати переваги у конкурентній боротьбі.

Сучасна стратегія енергетичного розвитку у більшості європейських країн передбачає широке використання енергії відновлюваних та екологічно чистих джерел, до яких, в тому числі, відноситься біомаса та тверде біопаливо зокрема. На сьогодні біопаливо служить альтернативою традиційному паливу. Ціновий сплеск на ринку традиційних енергоносіїв, виснаження джерел паливних ресурсів, погіршення стану навколишнього середовища стимулюють споживачів по всьому світу активніше переходити на альтернативні види енергоносіїв.

Залежність України від дорогих імпортованих палив змушує шукати альтернативні джерела енергії для забезпечення енергетичних потреб промисловості та населення у секторах теплопостачання, електроенергетики. У цьому контексті, очевидні величезні потенційні можливості України, адже вона – агропромислова країна, що володіє величезним незадіяним ресурсом різноманітної сировини для випуску паливних пелет та брикетів із біомаси.

Ринок біопалива в Україні лише починає формуватися. Основні причини його повільного розвитку – це низький рівень екологічної свідомості споживачів та відсутність підтримки держави, адже в усьому світі виробництво біопалив є дотаційним [3, с. 62].

Сьогодні спостерігається швидке введення потужностей на біомасі, завдяки чому зростає попит на тверде біопаливо. При цьому існує нестабільність цін на сировину та ненадійність його постачання.

Біопаливо – це органічне паливо, яке отримують зі сировини рослинного або тваринного походження, а також із відходів промислового виробництва. На відміну від інших видів палива, таких як нафта чи вугілля, які виникли в результаті геологічних процесів, біопаливо виробляється на основі сучасних біологічних взаємодій.

Біопаливо поділяють на тверде, рідке і газоподібне.

Відповідно до світової практики, до твердого біопалива відносять пелети, брикети, продукти/відходи деревообробки та агрокультури. Сільськогосподарська продукція, яку вирощують для використання як біопаливо, включає кукурудзу і сою (передусім у США), льон

та ріпак (перш за все в Європі), цукрову тростину в Бразилії й пальмову олію в Південно-Східній Азії.

Тверде паливо в торгівлі поділяється на такі групи: вугілля та біопаливо. Порівняно з традиційними видами палива, біопаливо є екологічно безпечнішим. При його спалюванні знижуються викиди сірки та утворюється менше золи. Остання, до того ж, при правильному використанні може бути застосована як добриво для агрокультур.

Відповідно до Закону України від 14.01.2000, № 1391-XIV, «Про альтернативні види палива» в редакції від 24.11.2016 «біологічні види палива (біопаливо) – тверде, рідке та газове паливо, виготовлене з біологічно відновлювальної сировини (біомаси), яке може використовуватися як паливо або компонент інших видів палива» [1].

До альтернативних видів твердого палива належать:

– продукція та відходи сільського господарства (рослинництва і тваринництва), лісового господарства та технологічно пов'язаних з ним галузей промисловості, а також гранули, брикети, деревне вугілля та вуглиста речовина, вироблені з цієї продукції та відходів, що використовуються як паливо;

– органічна частина промислових та побутових відходів, а також гранули та брикети, вироблені з них;

– торф, а також гранули та брикети, вироблені з нього.

Таким чином, товарні запаси на підприємствах торгівлі твердим паливом слід класифікувати за такими групами (табл. 1).

Таблиця 1

Групування товарних запасів підприємств торгівлі твердим паливом

Група товарів	Підгрупа
1. Вугілля	
2. Біопаливо	
2.1. Брикети	– з торфу
	– з деревини
	– з соломи
2.2. Пелети	– з листяних порід дерев
	– з лущиння соняшника
2.3. Гранули	– з біомаси
	– з деревини
2.4. Дрова	

Пелети – це пресовані під дуже високим тиском гранули з сировини рослинного походження (солома, лущиння соняшника, деревна стружка тощо). Цей вид палива можна назвати універсальним і сучасним, так як за ефектом від його застосування він ні чим не гірше

того ж вугілля чи газу. Також варто відзначити, що пелети є екологічно чистим паливом, тому як при їх виробництві використовуються нешкідливі для людини і навколишнього середовища матеріали і це при тому, що ціна пелет нижче цін на дрова, вугілля, газ або яке або рідке паливо.

Брикети – по суті це ті ж відходи сільського господарства та деревообробки (стружка, солома, лушпиння соняшника і т.д.), які укладені у форму брикетів а не гранул. Вони також як і пелети мають дуже широкий спектр застосування, а саме опалення житлових будинків, виробничих та складських приміщень і т.д.

Однак, на ринку біопалива в Україні снує ряд проблем, що потребують негайного вирішення. Так, нестабільність цін на цей товар негативно впливає на роботу існуючих та появу нових генеруючих об'єктів. Ціни на дрова, пелети, тріску і інші види твердого біопалива можуть відрізнятися в різних областях в кілька разів. На біопаливо в межах одного регіону теж може коливатися в залежності від сезону і ціни на газ, іноді без видимих причин.

Гальмує розвиток біоенергетичних проєктів ненадійність поставок біопалива. Зокрема, не раз були випадки, коли з вини виробника або постачальника зривалось постачання біопалива, в зв'язку з чим споживач змушений шукати заміну будь-яку ціну, щоб виробництво на його об'єкті не зупинилося.

Виникає потреба у маркетинговому спрямуванні менеджменту товарних запасів. Управління запасами палива торговельного підприємства необхідно здійснювати, використовуючи засоби маркетингу. Зокрема, на торговельному підприємстві основними напрямками маркетингової діяльності мають бути:

- вивчення зовнішнього середовища та його впливу на асортимент та структуру товарів;
- вивчення конкурентів та їх впливу;
- дослідження ринку та прогнозування його розвитку;
- робота з постачальниками та покупцями;
- логістика;
- ціноутворення та управління продажем.

Для врегулювання цієї ситуації із врахуванням успішної практики країн ЄС сьогодні пропонується запровадити електронну торгівлю твердим біопаливом, що забезпечить:

- збільшення обсягів виробництва і торгівлі твердим біопаливом,
- зниження і вирівнювання цін на сировину;
- якість та гарантії постачання сировини;
- підвищення конкуренції та прозорість торгівлі.

Література

1. Закон України «Про альтернативні види палива» від 14.01.2000 № 1391-XIV, в редакції від 24.11.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1391-14>
2. Ткач О. В. Маркетинговий менеджмент у діяльності підприємств [Електронний ресурс] / О. В. Ткач, І. Ф. Баланюк, Ю. С. Копчак, С. І. Баланюк // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2016. – Вип. 1 (2). – С. 291–296. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2016_1%282%29__52
3. Ткачук В. В. Тенденції розвитку біопаливного ринку в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Ткачук, О. Ю. Речун, І. М. Байдакова // Товарознавчий вісник. – 2016. – Вип. 9. – С. 61–68. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tvis_2016_9_11

В. Ю. РЕВА, студентка
В. М. ПОЛОЗОВА, канд. екон. наук, доц.
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто економічну сутність прибутковості. Визначено характеристики її основних складових. Узагальнено показники та критерії оцінки прибутковості діяльності підприємства.

Прибутковість – стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подалшого функціонування [1]. Вона характеризується абсолютними та відносними показниками. До абсолютних показників відносять різні види прибутку, до відносних – показники рентабельності. Вважається, що показники прибутку є узагальнюючими показниками діяльності будь-якого підприємства, рушійною силою і певним гарантом його подальшого розвитку.

Існує дуже багато визначень прибутку. За одними визначеннями прибуток розглядається як економічна категорія, за іншими – як економічний показник.

З економічного погляду прибуток – це різниця між доходом від діяльності підприємства і пов'язаними з отриманням доходу економічними витратами. Рентабельність є відносним показником, що

визначає рівень прибутковості підприємства, здатність підприємства до прирощування вкладеного капіталу. Залежно від мети аналізу можна побудувати збалансовану систему показників прибутковості, що може включати різні види прибутку і рентабельності.

Показники прибутковості можна об'єднати у декілька груп, що характеризують: окупність витрат; прибутковість діяльності; прибутковість активів; прибутковість капіталу.

Взаємозв'язок обраних показників з величиною чистого прибутку підприємства можна представити у вигляді п'ятифакторної мультиплікативної моделі:

$$\text{ЧП} = \text{БК} \cdot K_{об} \cdot M \cdot P_n \cdot B_p, \quad (1)$$

де ЧП – чистий прибуток; БК – середньорічна вартість власного капіталу; $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності активів; M – мультиплікатор власного капіталу; P_n – рентабельність продукції; B_p – витрати на одну гривню реалізованої продукції.

Коефіцієнт оборотності активів розраховується як відношення чистого доходу до середньорічної вартості активів за формулою:

$$K_{об} = \frac{\text{ЧД}}{\text{АК}}, \quad (2)$$

де АК – середньорічна вартість активів; ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Мультиплікатор власного капіталу характеризує здатність власного капіталу створювати активи і є відношенням середньорічної вартості активів до середньорічної вартості власного капіталу:

$$M = \frac{\text{АК}}{\text{ЧП}}. \quad (3)$$

Рентабельність продукції розраховується як відношення чистого прибутку від реалізації до повної собівартості реалізованої продукції. Показує, скільки підприємство отримує прибутку з кожної гривні витраченої на виробництво і реалізацію продукції:

$$P_n = \frac{\text{ЧП}}{\text{П}_c}, \quad (4)$$

де П_c – повна собівартість реалізованої продукції.

Витрати на одну гривню обсягу реалізованої продукції (питомі витрати) розраховуються відношенням повної собівартості реалізо-

ваної продукції до чистого доходу отриманого від реалізації продукції. Характеризує рівень витрат на гривню реалізованої продукції:

$$B_p = \frac{П_c}{ЧД}. \quad (5)$$

Розглянуті у моделі чинники можуть по різному впливати на величину чистого прибутку підприємства, зменшувати та підвищувати його. Зв'язок між чинниками та результативним показником у моделі є функціональним, тому факторний аналіз чистого прибутку за цією моделлю може проводитись за допомогою методу ланцюгових підстановок.

Використовуючи цю модель, у подальшому поетапно оцінюють кількісний вплив кожного з чинників на величину чистого прибутку.

При використанні і аналізі коефіцієнтів важливим є їх інтерпретація. При аналізі коефіцієнтів не беруться до уваги якісні характеристики продукції або послуг, психологічний клімат у колективі і т.п. Незважаючи на те, що на фінансові показники впливають розбіжності облікової політики підприємств, зміни купівельної спроможності грошей, коливання облікової інформації протягом аналітичного періоду, у сукупності ці показники можуть надати необхідну інформацію для подальшого аналізу діяльності підприємства. Отже, враховуючи вище зазначене, можна констатувати, що все це накладає обмеження на можливості широкого застосування і аналізу коефіцієнтів.

Запропонована методика оцінки прибутковості підприємства за показниками рентабельності і іншими фінансовими показниками дозволяє проаналізувати фінансово-економічний стан підприємства, визначити слабкі і сильні сторони його діяльності, запропонувати заходи по збільшенню чистого прибутку.

Література

1. Мельник О. В. Актуальні питання прибутковості та шляхи її збільшення / О. В. Мельник, Ю. Ю. Холондач // Вісник НТУ «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ», 2015. – № 25 (1134). – С. 123–126.

2. Полозова В. М. Оцінка фінансового стану підприємства на основі комплексного інтегрального показника / В. М. Полозова, Я. І. Сливка // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – Т. 1. – С. 173–177.

3. Єпіфанова І. Ю. Методика оцінювання прибутковості підприємства / І. Ю. Єпіфанова, В. С. Гуменюк // Економіка та суспільство. – 2016. – Вип. 3. – С. 189–192.

Р. О. СУПРОВИЧ, студент
С. О. МИХАЛЬЧИК, канд. екон. наук, доц.
В. В. ЛУК'ЯНОВА, д-р екон. наук, проф.
Хмельницький національний університет

МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні завдання, суть, функції та методи здійснення моніторингу фінансово-економічного стану підприємства та важливість його здійснення для забезпечення ефективної системи управління підприємницькою діяльністю

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується високим динамізмом змін зовнішнього середовища, що обумовлює підвищені ризики для господарської діяльності підприємств. Фактори зовнішнього середовища (наприклад, підвищений рівень конкурентної активності на ринку, рівень інфляції, валютно-обмінний курс тощо) можуть бути як стимуляторами, так і дестимуляторами зміни рівня конкурентних позицій підприємства на ринку. За таких умов особливою актуальністю для вітчизняних підприємств набуває впровадження ефективної комплексної системи моніторингу на підприємстві, однією зі складових якої є фінансово-економічний моніторинг його діяльності. Організована належним чином система фінансово-економічного моніторингу сприяє адаптації підприємства до змін внутрішнього та зовнішнього середовища, дозволяє підвищити обґрунтованість управлінських рішень за рахунок своєчасної розробки заходів щодо усунення впливу негативних факторів на фінансово-економічні результати діяльності суб'єкта господарювання.

До основних завдань моніторингу фінансово-економічного стану підприємства можливо віднести:

- забезпечення керівництва підприємств своєчасною та достовірною інформацією про діяльність та економічний стан підприємства;
- діагностика і попередження кризових і негативних ситуацій у діяльності підприємства з метою швидкого реагування на них для ефективного попередження та ліквідації;
- формування ключових показників управління підприємства для побудови дієвої системи мотивації.

Результати моніторингу дозволяють сформувати уявлення про економічні взаємозв'язки та взаємозалежності між фінансово-економічними результатами господарської діяльності підприємства та ключовими чинниками впливу на ці процеси, спрогнозувати напрями їх

розвитку, а також обґрунтовувати доцільність прийняття окремих управлінських рішень.

Розглядаючи гносеологічну сутність досліджуваної категорії, варто констатувати, що загалом термін «моніторинг» походить від латинського «monitor» – «попереджувачий» та англійського «monitoring» – «контроль»

У загальноприйнятому розумінні моніторинг – це метод дослідження об'єкту, що передбачає відстеження та контроль його діяльності (функціонування) з метою прогнозування останньої. В інтерпретації І. Бланка моніторинг – це механізм постійного спостереження за контрольованими показниками діяльності підприємства, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачених і виявлення причин цих відхилень [2]. Т. Бутова визначає моніторинг як універсальний інструмент формування інформації про об'єкт дослідження, у тому числі контролю, який дає можливість використовувати його щодо різноманітних економічних об'єктів [3]. За узагальненнями проведених досліджень Т.В. Белопольска виділяє три підходи до визначення сутності моніторингу:

1) інформаційно-аналітичну систему, що має цільову спрямованість на інформаційне забезпечення процесу управління;

2) комплекс взаємопов'язаних процесів збору, обробки, аналізу, оцінки і прогнозування реалізації функцій фінансово-економічного управління та надання документованої інформації;

3) здійснення постійного спостереження, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачених, виявлення причин цих відхилень і розробки пропозицій щодо відповідного коригування діяльності з метою її нормалізації та підвищення ефективності [1].

Система моніторингу фінансово-економічного стану підприємства виконує такі функції:

– інформаційну (основна функція) – полягає у забезпеченні керівництва інформацією щодо перебігу процесів на підприємстві;

– аналітичну (ведення спостереження за змінами економічних даних, їх оцінка та аналіз за допомогою системи показників);

– діагностичну (розпізнавання сигналів негативних факторів які загрожують фінансово-економічному стану підприємства);

– контрольну (встановлення ступеня відповідності фінансових та результативних показників підприємства за звітний період цільовим параметрам);

– превентивну (виявлення потенційних ризиків та розробка заходів для їх уникнення, запобігання та боротьби з ними);

– прогностичну (використання ймовірнісних принципів задля формування прогнозів про майбутній стан підприємства).

Моніторинг фінансово-економічного стану підприємства здійснюється за допомогою наступних груп показників:

1) загальні показники: виручка від реалізації продукції, обсяг капіталовкладень (інвестицій), використання виробничої потужності, прибуток, тощо;

2) фінансово-економічні показники: коефіцієнт концентрації власного капіталу; коефіцієнт фінансової незалежності; коефіцієнт маневреності власного капіталу; коефіцієнт концентрації залученого капіталу; коефіцієнт структури довгострокових вкладень; коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів; коефіцієнт покриття; коефіцієнти ліквідності;

3) виробничо-економічні: рівень спрацювання основних фондів та коефіцієнт їх оновлення; організаційно-технічний рівень виробництва; забезпеченість ресурсами, тощо;

4) організаційно-економічні: витрати на управління; фінанси; розробки (НДОКР); маркетингові показники; матеріально-технічне постачання; кадри.

Для забезпечення успішного господарювання підприємства на ринкових засадах суттєво важливим є здійснення комплексної оцінки фінансового-економічного стану з метою недопущення кризових явищ та встановлення ймовірності банкрутства суб'єктів підприємницької та іншої діяльності. Результатом такої оцінки є визначення інтегрального показника на основі застосування різноманітних методичних підходів. Ефективність комплексного оцінювання фінансово-економічного стану та адекватність кінцевого результату забезпечуються шляхом правильного вибору інструментарію, та методик моніторингу та діагностики, які можна об'єднати в три наступні групи:

- ранжирування фінансових показників і коефіцієнтів;
- розрахунок інтегрального показника фінансово-економічного стану підприємства – об'єкта дослідження;
- порівняння розрахункових показників з еталонними величинами.

Для визначення «сигнальних» показників фінансового стану, що використовуються в якості складових комплексної оцінки, як правило використовуються методики аналізу ймовірності банкрутства підприємства та методики комплексного оцінювання фінансово-економічного стану.

У сучасних складних економічних умовах функціонування вітчизняні підприємства відчувають потребу в нових методах управління. Протягом останніх десятиліть спостерігаються зміни в методах управління підприємством, тоді як методичні підходи до оцінки діяльності залишаються тими ж. Класично склалося, що оцінка результатів діяльності підприємства орієнтується на фінансові показники діяль-

ності, що є істотним її недоліком. Підприємствам необхідна система оцінки, здатна збалансовано та адекватно відобразити траєкторію руху в досягненні цілей стратегії розвитку, достовірно діагностувати зрушення та зміни, що відбуваються на підприємстві.

Впровадження збалансованої системи показників (ЗСП) як нового методу управління здатне активізувати функції управління, які спрямовані на вирішення наявних економічних проблем кожного окремого підприємства.

Як метод управління ЗСП реалізується чотирма складовими, а саме: маркетинговою, що спрямована на комплексний моніторинг зовнішнього середовища підприємства; внутрішніх бізнес-процесів, що є основою системи управління, в рамках якої здійснюється процес організації та виробництва продукції; якості та розвитку персоналу, оскільки трудові ресурси є основою забезпечення – функціонування підприємства; фінансовою, що передбачає формування розрахунково-аналітичних показників, які – відображають наявний фінансовий стан підприємства та сприяють виявленню резервів його вдосконалення.

Отже, моніторинг – це розвідка, яка передбачає спостереження за об'єктом дослідження з метою збору необхідної інформації, її аналіз та отримання достовірної оцінки, яка носить практичну цінність та рекомендаційний характер для забезпечення стратегічних напрямів економічного та соціального розвитку суб'єктів господарювання.

Література

1. Белопольская Т. В. Направления финансового мониторинга в системе управления / Т. В. Белопольская // Економіка: реалії часу. – 2011. – № 1. – С. 38–41.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. – Київ : Ника_Центр, Эльга, 2001. – 528 с.
3. Бурова Т. А. Наукові основи контролю в управлінні підприємством [Електронний ресурс] / Т. А. Бурова // Ефективна економіка. – 2014. – № 6 – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

СЕКЦІЯ 3

**Перспективи інноваційної
та інвестиційної діяльності в Україні.
Інтелектуальний бізнес
як перспективний напрям інтеграції підприємництва.
Оцінка потенціалу підприємства.
Структурні зміни в економіці України
та їх вплив на розвиток підприємництва**

О. Р. БІЛОУС, студент
О. В. ПИЛИПЯК, канд. екон. наук, доц.
Хмельницький національний університет

СТАВКА ДИСКОНТУВАННЯ В ЕКОНОМЧНИХ РОЗРАХУНКАХ

Розглянуто розмаїття підходів щодо розрахунку або з'ясування ставки дисконтування в сучасних умовах. Проаналізовано переваги і недоліки розглянутих підходів. Показано, що від вибору ставки дисконтування залежать показники ефективності інвестицій, а, отже, прийняття або відхилення рішення щодо фінансування.

Сучасна світова економіка характеризується значною глобалізацією. Все частіше локальні ринки інтегруються у світовий простір. Зазначені процеси відбуваються під впливом величезної кількості чинників. Як показує практика одним із найбільш впливових є інвестиційний чинник. Саме інвестиції є каталізатором економічного розвитку. Так вважав Дж. М. Кейнс, коли розробляв теорію інвестиційного мультиплікатора. І хоча такий підхід не здобув загального визнання, ніхто не буде заперечувати, що між здійсненими інвестиціями

та фінансовими результатами діяльності є тісний взаємозв'язок, причому взаємозв'язок не в аспекті руху грошових потоків, а в аспекті досягнення ефективності.

Проблемою обґрунтування доцільності здійснення інвестицій займалися численні фахівці. Насамперед серед них можна виділити праці: Г. Александра, А. Бланка, Ю. Блеха, Е. Бріггема, М. Бромвич, Л. Гітмана, С. Келісона, В. Шарпа та інших.

Методологічно основною самої концепції дисконтування є інша концепція – концепція вартості грошей у часі. І першу і другу концепції об'єднує третя концепція, яку можна назвати «інструментальною концепцією» – це концепція складного відсотку.

Значущість встановлення рівня ставки дисконтування покажемо на наступному прикладі. Планується впровадження інвестиційного проекту, який акумулює такі чисті грошові потоки: для першого року: –546 тис. грн; для другого року: 297 тис. грн; для третього року: 360 тис. грн; для четвертого року: 314 тис. грн. Для цього проекту було визначено чисту поточну вартість для різних ставок дисконтування. Результати наведено на рис. 1.

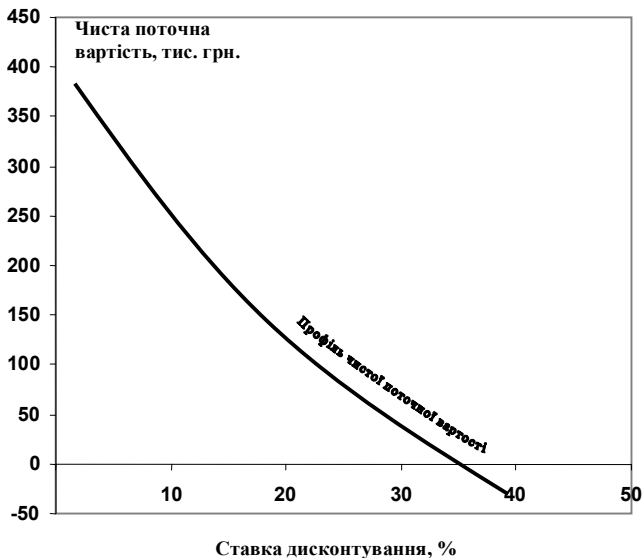


Рис. 1. Вплив ставки дисконтування на чисту поточну вартість проекту

Таким чином від вибору рівня ставки дисконтування залежить абсолютна величина такого показника ефективності інвестицій як

чиста поточна вартість. Хоча одразу ж варто відмітити, що від вибору рівня ставки дисконтування залежать значення усіх показників ефективності інвестицій, які розраховуються на основі дисконтування (компаундингування). Якщо наприклад, проект-менеджер встановив для проекту граничне значення чистої поточної вартості у 300 тис. грн., то такому рівню, згідно нашого прикладу, відповідатиме ставка дисконтування у 6 %. Якщо буде встановлено ставку дисконтування, наприклад, 7 %, то такий проект, з огляду на встановлене граничне значення чистої поточної вартості, не може бути рекомендований до впровадження, оскільки чиста поточна вартість буде нижчою за граничне значення. Здавалося б 1 % різниці, і доля проекту різна. Подібних прикладів можна навести значну кількість і усі вони показують, що між ставкою дисконтування та показниками ефективності інвестицій спостерігається найцільніший взаємозв'язок.

До сьогодні в наукових колах точиться дискусія: що показує і що має відображати рівень ставки дисконтування. Найпоширеніша позиція, згідно якої зміст ставки дисконтування ідентичний змісту складної відсоткової ставки, тобто відображає інтенсивність зміни вартості грошей у часі: чим більша величина ставки, тим більш інтенсивно змінюється вартість грошей у часі і навпаки. Ставку дисконтування можна трактувати й дещо з іншого боку, а саме: скільки ми хочемо повернути коштів на вкладений капітал. Так, якщо ставка дисконтування визначена на рівні 20 %, то на кожен вкладений гривню заплановано повернення 20 к. (звісно, що крім самої вкладеної гривні).

Розроблена досить значна кількість методів визначення ставки дисконтування. Розглянемо основні із них (див. рис. 2).

Розглянемо базові методи визначення ставки дисконтування більш ґрунтовно.

1. Орієнтувальні методи. Одним із основних таких методів є орієнтація на деяку ставку за альтернативним інвестуванням. Наприклад, як альтернативу проектному інвестуванню, можна розглядати інвестування у фінансові організації через вкладення коштів на депозитний рахунок. У такому випадку в якості ставки дисконтування можна прийняти відсоткову ставку за тим чи іншим конкретним депозитом, а можна підійти інакше: розрахувати середньозважену відсоткову ставку за депозитами різних організацій.

Приклад. Підприємство розробляє інвестиційний проект виробництва нового товару із початковими інвестиціями у 400 тис. грн. Як альтернатива розглядається варіант вкладення 400 тис. грн. на депозит під 15,5 % річних. Очевидно, що у цьому випадку можна в якості ставки дисконтування прийняти відсоткову ставку за конкретним депозитом, тобто 15,5 %.



Рис. 2. Методи визначення ставки дисконтування

До методів цієї групи також відноситься метод визначення ставки дисконтування на основі наперед заданої величини. Мається на увазі, що в літературі зустрічаються рекомендації по вибору величини ставки. Вважається, що для різного класу інвестицій можна вибирати різні значення ставки. Зокрема, рекомендують грошові потоки за відносно не ризиковими інвестиціями дисконтувати за ставкою в межах [20–25 %]; для ризикових інвестицій ставка дисконтування має перевищувати 25 %, тобто очевидно, що із зростанням ступеня ризику інвестиційного проекту має зростати й ставка дисконтування. На скільки саме має зростати відповіді неможливо: слід дивитися й аналізувати конкретну ситуацію. Загалом подібних рекомендацій є досить значна кількість і безсумнівно, що вони носять не більше, ніж орієнтувальний характер.

2. Аналітичні методи. Ця група методів є найбільш поширеною і науково обґрунтованою, якщо взагалі можна вести мову про наукове обґрунтування в настільки «делікатному» і неоднозначному питанні. Одним із найпростіших є метод, згідно якого в якості ставки дисконтування використовується норма доходності (прибутку) підприємства. Одразу ж слід відмітити, що норма доходності може бути досить різною. Так, може визначатися гарантована норма доходності; може бажана або оптимальна; може мінімальна тощо. Якщо норма доходності не розраховується, а встановлюється, що називається «див-

лячись на стелю», то такий метод цілком можна віднести до орієнтувальних. Але все ж таки бажано, щоб норма доходності обґрунтувалась чи, принаймні, прив'язувалась до інших характеристик та показників. Одним із таких показників до яких можна прив'язати норму доходності є рівень інфляції. Очевидно, що норма доходності не має бути нижчою, оскільки у такому випадку усі грошові надходження будуть просто знецінені нею. Наприклад, якщо очікується зростання доходності на 20 %, і такий ж рівень інфляції, то очевидно, що з певним ступенем умовності, можна вважати: доходність не зміниться.

Література

1. Галіцин В. К. Моделі і методи оцінки інвестиційних проєктів : монографія / В. К. Галіцин, О. П. Сулов, Ю. О. Кубрушко. – Київ : КНЕУ, 2005. – 168 с.
2. Гусев А. В. Особенности расчета инвестиционной эффективности проектов по методу NPV / А. В. Гусев // Маркетинг и логистика. – 2018. – № 13 (17). – С. 34–39.
3. Dykha M. V. Ensuring of labor productivity growth in the context of investment and innovation activity intensification / Mariia V. Dykha, Nataliia P. Tanasiienko, Galina M. Kolisnyk // Problems and Perspectives in Management. – 2017. – Vol. 15, Issue 4. – P. 197–208.
4. Есипов В. Е. Комерческая оценка инвестиций / В. Е. Есипов, Т. Г. Касьяненко, М. С. Кулмаатович. – М. : Кнорус, 2016. – 698 с.

О. С. ВОЄВОДИНА, студентка

Г. В. КОШЕЛЬОК, канд. екон. наук, доц.
Одеський національний економічний університет

СТАНОВЛЕННЯ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК УМОВА РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Розглянуто критерії та поняття інтелектуального бізнесу і креативної економіки. Визначено характеристики їх основних складових. Обґрунтовано важливість їх розвитку та визначено положення в Україні. Розкрито їх вплив на суспільство, а також переваги та проблеми креативного сектора в Україні.

В розвинутих країнах набувають широкого розповсюдження креативні індустрії: їх частка у ВВП зростає до 10 %. Розвиток креативної економіки дає можливість процвітати інтелектуальному бізнесу

країн Заходу та США. Завдяки інноваціям та нововведенням, створеним у цих сферах, конкурентоспроможність таких країн підвищується, час на виготовлення продукції скорочується і ринок швидко наповнюється новими матеріальними, культурними та інформаційними продуктами. На сьогодні, здатність країни створювати інновації, продукувати талановитих та кваліфікованих робітників є основою для економічного процвітання. В Україні через низький рівень технологій і толерантність, креативний сектор економіки недостатньо розвинутий, що заважає розповсюдженню інтелектуального бізнесу. Це робить нас не конкурентоспроможними на ринку порівняно з розвинутими країнами. У сучасних економічних умовах Україні необхідно враховувати особливості інтелектуальної власності, розвитку креативності населення та вдосконалення технологічної бази. Таким чином, досліджувана проблема є актуальною.

Мета дослідження полягає у визначенні понять і критеріїв креативної економіки та інтелектуального бізнесу, обґрунтуванні важливості їх розвитку та визначенні положення цього сектору економіки в Україні.

Креативна економіка – це сукупність соціально-економічних відносин, що виникають з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання, заснованих на нестандартних ідеях, концепціях та принципово нових рішеннях [3, с. 52]. Інтегральним показником, який характеризує рівень креативності економік різних країн світу є глобальний індекс креативності, який визначається за трьома основними критеріями: технології, талант та толерантність. За цим показником у 2015 р. Україна посіла 45-те місце з 139 країн світу [1].

Місця за показниками відрізняються: за критерієм таланту Україна входить у двадцятку найкращих, за технологіями посідає 67-ме місце, а за рівнем толерантності – 120 [1]. Такі значення індексів таланту та технологій свідчать про наявність резервів розвитку рівня креативності в економіці нашої держави для того, щоб бути конкурентоспроможною на міжнародному ринку товарів та послуг. Але через низький рівень толерантності наша країна не може розвиватися повноцінно. Згідно з методикою Р. Флоріди, індекс креативності інтегрує два показники: індекс цінностей та індекс самовираження. Перший відображає ступінь протистояння між традиційним і сучасним товариствами, готовність спільноти сприймати нові ідеї; другий – якість життя, демократичність суспільства, терпимість до мігрантів, національних меншин тощо [3, с. 55]. Через низьку терпимість до інновацій та креативного мислення, інтелектуальний бізнес не може розвиватися достатньо швидко та конкурувати на світовому рівні.

Інтелектуальний бізнес – це підприємницька діяльність на засадах інтелектуального продукту з ціллю отримання прибутку та розвитку справи [4, с. 131].

Сучасні тенденції, обумовлені посиленням конкуренції, спонукають фірми до прискорення технічного оновлення виробництва і, відповідно, до скорочення життєвого циклу інновації, особливо часу і виходу її на ринок. Цьому сприяє інтелектуальний менеджмент, стратегії та інтелект – інноватика. В Україні через недостатній рівень розвитку креативної економіки та інтелектуального бізнесу ці сфери також розвиваються недостатньо швидко.

Сьогодні в Україні підприємствам цієї сфери притаманні наступні проблеми: низький рівень витрат на інновації та інтелектуальні продукти, відсутність стимулів до активного формування та реалізації власних ідей, переважання витрат на зарубіжні технології, недостатнє використання засобів інформаційних технологій [4, с. 133].

Значні резерви пробудження творчої активності та інноваційності місцевої громади закладені в регіональних і муніципальних інструментах підтримки малого і середнього бізнесу, формування інтелектуальних територій, поліпшення людського капіталу, сприяння культурному й духовному різноманітності та стимулювання творчої діяльності місцевої громади. Однак, творчий та інноваційний потенціал у регіонах України є далеко неоднаковим.

Регіони-лідери за індексом креативного класу (Харківська, Дніпропетровська, Київська, Львівська та Одеська області) мають диверсифіковану структуру економіки з високим рівнем розвитку сектору послуг, а також великою кількістю навчальних закладів та ВНЗ, де сконцентрована більшість представників креативного класу [2, с. 125].

Для нашої країни просування креативної економіки пов'язане з низкою проблем. Бракує передусім: розуміння значущості творчих індустрій для розвитку культури та креативної економіки; теоретичної бази: тема творчих індустрій практично не звучить і не висвітлюється в роботах сучасної культури і менеджменту; законодавчої бази, правових, фінансових і податкових механізмів підтримки та розвитку творчих індустрій; механізмів дотримання та захисту авторських прав.

Таким чином можна зазначити, що новітні інтелектуальні концепції вимагають від підприємств нових підходів у їх діяльності. У сучасних економічних умовах необхідно враховувати розвиток креативних індустрій, створення та управління інтелектуальним бізнесом. Вони прискорюють модернізацію і структурну перебудову всієї економіки. Саме інновації виступають як основний критерій шляхів розвитку суспільства. Тому країна, яка стоїть осторонь «інноваційних змагань», посідає останнє місце в ієрархії розвитку світової спільноти.

Переваги впровадження креативної економіки для України це: зменшення рівня безробіття, адже, як можна побачити з досвіду зарубіжних країн, досить велика частка населення зайнята у сферах креативної економіки; збільшення частки валового внутрішнього продукту до 10 %; диверсифікація економіки та поліпшення загальної якості життя.

Література

1. The Global Creativity Index 2015. URL: <http://martinprosperity.org/media/Global-Creativity-Index-2015>.
2. Сотнікова Ю. В. Креативна економіка в Україні: реальність чи перспектива? / Ю. В. Сотнікова // Механізм регулювання економіки. – 2017. – № 4. – С. 123–127.
3. Чевганова В. Я. Креативна економіка: світовий досвід та уроки для України / В. Я. Чевганова, А. В. Введенська, О. Ю. Заплава // Механізм регулювання економіки. – 2016. – № 1. – С. 50–59.
4. Інтелектуальний бізнес як важливий напрям інноваційного розвитку підприємств / І. Д. Падерін, Ю. Г. Горященко, О. В. Романов // Механізм регулювання економіки. – 2018. – № 8. – С. 129–136.

І. П. ВОРОНА, студентка
Т. В. ГОЛОВАЧ, ст. викладач
Хмельницький національний університет

ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ПРОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ НА РИНОК: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ

Розглянуто процес впровадження та просування інноваційного продукту на ринок. Виявлено основні проблеми невдач при впровадженні інноваційних товарів на ринок та фактори, що сприяють їх успішному впровадженню.

Вимогою сучасного світогосподарського поступу є орієнтація товаровиробників й національних економік на модель інноваційного розвитку, яка здатна сформувати їх конкурентні переваги та забезпечити розвиток на якісно новій прогресивній основі. Вимоги щодо активізації процесів модернізації продукції підприємств виступають не додатковою перевагою, а об'єктивною вимогою їх подальшого ефективного функціонування в умовах глобалізованого суспільства.

Провідними вітчизняними дослідниками інновацій на мікротамакrorівні є: І. Алексєєв, О. Алімов, Ю. Бажал, О. Барановський,

С. Бойко, В. Геєць, М. Долішній, О. Кириленко, А. Поддєрьогін, В. Точилін, В. Федосов, Л. Федулова, Л. Шабліста та ін. Проте незважаючи на велику кількість досліджень і публікацій щодо проблем Інноваційної діяльності, мінливість умов функціонування українських підприємств вимагає постійного моніторингу стану впровадження та просування інноваційного продукту на український ринок.

За останні 10 років кількість продуктових інновацій, впроваджених на український ринок, зменшилась у шість разів. Так за даними Держстату питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції промислових підприємств у 2009 р. склала 4,8 %, тоді як у 2018 – всього 0,8 % [3]. Така тенденція є негативною та обумовлена тим, що у процесі ведення інноваційної діяльності підприємства стикаються з численними факторами впливу. Серед чинників, що заважають розвитку інноваційної діяльності на українських підприємствах, варто виділити: недостатність власних грошових засобів, низький інноваційний потенціал підприємства, недостатність фінансової підтримки з боку держави та необхідних нормативно-правових документів, які регулюють й стимулюють інноваційну діяльність, а також нерозвиненість інноваційної інфраструктури.

На сьогодні всі країни з високим рівнем розвитку промисловості зосереджуються на інноваційних продуктах своєї галузі, оскільки завдяки цьому можна створити конкурентоспроможну базу на своєму підприємстві та подолати багато кризових економічних ситуацій. Так якщо підприємство успішно випустить інноваційний продукт, то воно не лише отримає більший рівень прибутку, а й зможе залучити нових клієнтів та збільшити частку ринку. Зазначимо, що ринок інноваційних продуктів має свої особливості у порівнянні з ринком звичайних товарів. Зокрема, оскільки інноваційний продукт є абсолютно новим і не має аналогів на ринку, то на етапі впровадження можуть виникнути певні проблеми, а саме:

- інноватор «проштовхує» свою ідею, не зважаючи на негативні результати проведеного маркетингового дослідження;
- сама ідея хороша, але обсяг ринку переоцінений;
- готовий продукт має конструктивні недоліки;
- новий товар був невдало позиціонований, рекламна кампанія виявилась неефективною, або була встановлена надто висока ціна;
- витрати на розробку продукту перевищили заплановані;
- реакція конкурентів виявилася іншою, ніж очікувалося [5].

Найбільшою проблемою впровадження на ринок нового продукту є ризик неприйняття його споживачем. Таке явище може бути

характерним для будь-яких підприємств, але для ринку інноваційних товарів це особливо актуально. Таким чином, якщо буде відсутня ефективна стратегія впровадження даного продукту на ринок, то інноваційний продукт, скоріш за все, зазнає невдачі. Щоб розібратися в даній проблемі, перш за все визначимо сутність поняття інноваційний продукт. Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність», інноваційний продукт є результатом виконання інноваційного проекту та науково-дослідною й (чи) дослідно-конструкторською розробкою нової технології та відповідає таким вимогам:

- він є реалізацією (впровадженням) об'єкта інтелектуальної власності, на які виробник продукту має державні охоронні документи;
- розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень;
- в Україні цей продукт вироблено (буде вироблено) вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, він є конкурентоздатним і має суттєво вищі техніко-економічні показники [1].

Отже, інноваційною продукцією є будь-яка продукція, яка раніше не випускалася на ринку товарів та послуг, або будь-яка відома продукція, яка була вдосконалена, чи почала виготовлятися за допомогою інших технологій, що позитивно вплинули на її якість.

Впровадження інноваційного продукту відбувається поетапно [2]: огляд ринкової ситуації; генерація ідей; фільтрування ідей; перевірка концепції; економічний аналіз; розробка продукту; випробування продукту; пробний маркетинг; комерційна реалізація.

Перший етап є одним з найважливіших. Підприємству необхідно проаналізувати і визначити потребу споживача, яка не була ще задоволена. Необхідно провести детальний та повний аналіз, щоб всі ідеї, які виникатимуть на наступних етапах не перетиналися з наявними на ринку рішеннями.

На другому етапі відбувається пошук можливостей створення інноваційного продукту, який задовольнив би наявну потребу споживача. На третьому етапі відбираються найбільш «життєздатні» ідеї та відсіюються невдалі шляхом оцінювання за відповідними критеріями. Четвертий етап передбачає надання споживачеві інформації про потенційний товар з метою виявлення ставлення споживача до даного продукту. Може бути проведений як анкетування потенційних споживачів.

На п'ятому етапі проводиться економічний аналіз, а саме: планування майбутнього попиту, витрат, визначення умов конкуренції, оцінка обсягу необхідних інвестицій та оцінка прибутковості. Шостий етап являє собою досить довгий та затратний процес, під час якого

визначається конструкція товару, упакування, товарна марка та обирається ринковий сегмент. Після розробки продукту відбувається його випробування, метою якого є отримання оцінок від потенційного споживача про процес випробування, звання і частоту покупок.

На наступному етапі проводять пробний маркетинг, метою якого є перевірка маркетингової діяльності в реальних умовах до початку повномасштабної реалізації продукції. При проведенні пробного маркетингу необхідно виявити ключові характеристики ринку, особливості об'єкта дослідження, тривалість дослідження – критерії успіху реалізації. На заключному етапі проводиться комерційна реалізація інноваційного товару, що включає в себе повномасштабне виробництво та комплексне маркетингове забезпечення. Як бачимо, на відміну від звичайних продуктів, етапів впровадження інноваційних продуктів є більше, а сам процес є більш ризикованим вимагає додаткових коштів, оскільки ринок нового продукту ще не вивчений.

Виділяють два методи просування інновацій – «вертикальний» і «горизонтальний» [4]. При вертикальному методі весь інноваційний цикл зосереджується в одній організації з передачею результатів, досягнутих на окремих стадіях інноваційної діяльності від підрозділу до підрозділу. Цей метод може бути застосованим лише для потужного концерну, що об'єднує всі види відділів, виробництв та служб, або для підприємства, що розробляє та випускає вузький спектр специфічної продукції, яка не містить різномірних складових частин. Горизонтальний метод – метод партнерства й кооперації, при якому провідне підприємство є організатором інновацій, а функції зі створення і просування інноваційної продукції розподіляють між учасниками.

В умовах сучасного ринку ці два методи не є достатніми, оскільки кожний інноваційний товар унікальний та має свою цільову аудиторію. При просуванні інноваційних продуктів варто застосувати індивідуальний підбір способів, методів, форм та каналів просування, що сприяють найбільш ефективному просуванню конкретного інноваційного продукту.

Таким чином, запорукою успішного впровадження інноваційного продукту на ринок є впорядкування та застосування всіх елементів організації ефективної системи його просування. При дотриманні всіх етапів і правил, підприємство отримає або збільшить частку ринку, залучить нових клієнтів, підвищить рівень своєї інноваційної активності та отримає вищі прибутки

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#09>

2. Арутюнова Д. В. Инновационный менеджмент : учеб. пособ. / Д. В. Арутюнова. – Ростов н/Д : ЮФУ, 2014 – 152 с.

3. Впровадження інновацій на промислових підприємствах (2000–2018) [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ni/ind_pp/vi_pp_u.xlsx

4. Жеглов С. Г. Продвижение инновационных продуктов на рынок [Электронный ресурс] / С. Г. Жеглов. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/22_NIOBG_2007/Economics/25155.doc.htm

5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер // Экспресс-курс. – 6-е изд. – СПб. : Питер, 2018. – 448 с.

А. А. ДАШЕВСЬКА, студентка
В. В. ЛУК'ЯНОВА, д-р екон. наук, проф.
Хмельницький національний університет

КРАУДФАНДИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНА МОДЕЛЬ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Досліджено роль краудфандингу, його особливості; проведено аналіз основних видів та моделей краудфандингу для залучення фінансування бізнес-ідей та проектів; наведено переваги краудфандингової діяльності.

У сучасних умовах набуває особливої уваги пошук альтернативних джерел фінансування для реалізації авторських ідей та проектів. Одним з таких альтернативних джерел фінансування є краудфандинг, що має ряд переваг в порівнянні з традиційними методами фінансування проектів через спроможність вирішити низку проблем. Тому, метою дослідження є вивчення специфіки краудфандингу, а також з'ясування можливостей краудфандингу як нового фінансового інструменту і перспективного джерела фінансування бізнес-ідей і проектів.

Світова практика показує, що потреба в новітніх методах акумуляції капіталу призводить до прогресивної форми інноваційного підприємництва, тобто краудфандингу.

Краудфандинг (англ. Crowd – натовп і Funding – фінансування) «Фінансування, що здійснюється громадою» – це альянс людей, що добровільно вкладають свій капітал у винаходи та ідеї інших людей чи організацій, як правило через Інтернет. Також це визначення можна трактувати як спосіб розповсюдження інформації через велику аудиторію людей завдяки публічним оголошенням [1].

Мету будь-якої діяльності можливо охарактеризувати як ідею, що відображатиме потреби суб'єкта, його рішення досягти бажаного результату своєї діяльності; виступатиме регулятором даної діяльності. Метою краудфандінга є залучення великої кількості людей у фінансування проекту. Для досягнення поставленої мети автору проекту необхідно зацікавити людей, щоб вони вклали кошти в проект. В процесі краудфандінгової діяльності відбувається збір коштів на різні цілі: підтримка політичних кампаній, фінансування бізнес-, творчих, ігрових проектів та ін.

Охарактеризувати краудфандінг можна за допомогою його моделей[2]:

1) економічна та соціальна діяльність, в результаті якої задовольняються різноманітні потреби індивіда в соціумі;

2) комунікативна діяльність; так як здійснюється на основі поширення, обміну та отримання інформації, що лежить в основі всіх взаємодій. Наприклад, автор проекту, здійснюючи пошук інвестицій для його реалізації, використовує інформацію про умови розміщення проекту на краудфандінгових платформах, про реалізацію подібних проектів та ін.;

3) технологічна діяльність: збір коштів на реалізацію краудфандінгового проекту передбачає використання різних технологій, наприклад технології подачі заявки та оформлення проекту на краудфандінгових майданчиках, взаємодії з організаторами майданчиків, ефективного залучення інвесторів та ін.;

4) практико-орієнтована діяльність: в результаті комунікаційних взаємодій суб'єктів у процесі реалізації краудфандінгової діяльності відбувається зміна соціальної реальності. Змістом цієї діяльності є конкретний результат – збір необхідної суми коштів для реалізації проекту або рішення проблеми;

5) ринкова діяльність: краудфандінг здійснюється в умовах ринкового середовища, коли існує конкуренція серед авторів краудфандінгових проектів за залучення фінансових коштів потенційних вкладників.

В результаті реалізації проектів краудфандінг за отримуваною дохідністю можна умовно поділити на чотири типи [3]:

– краудлендінг: інвестори надають позики постачальникам при обов'язковій умові, що повернення цих позик здійснюється за умови оплати комісії платформі, що надає можливість позичальнику отримати кошти для розвитку бізнесу;

– краудінвестинг: являє собою форму корпоративного фінансування, де повернення інвестицій здійснюється за допомогою певної частини підсумкового сукупного доходу компанії-позичальника. Але

на відміну від краудлендингу, частина активу надається без нарахування комісії. Ця форма фінансування найчастіше використовується стартапами.

– крауд-дотації: не передбачає отримання виплат або повернення інвестицій інвесторам;

– краудсаппортинг: під час реалізації інвестори не отримують фінансову винагороду, але при цьому їхній дохід складається з отримуваних продуктів або послуг у результаті реалізації цього проекту.

На сьогодні краудфандингова діяльність характеризується багатьма перевагами. Адаже цей канал фінансування можна використовувати для всіляких цілей – і для благодійних кампаній, і для культурних, розважальних та соціальних проектів, і для реалізації інноваційних бізнес-ідей, на що іншим способом залучити фінансування було б важко або неможливо [4].

Представляючи свою ідею на платформі краудфандинга, автор проекту може отримати розуміння того, чи необхідний його продукт людям і чи буде він затребуваний на ринку: хороша і цікава для інших людей ідея зможе швидко отримати необхідне фінансування. До того ж така платформа – це ще й чудова можливість рекламувати і продавати продукт, а також знаходити однодумців, з якими в майбутньому можна буде створювати нові проекти. Також привертають увагу неформальність, творче середовище і простота, що мають місце в співтоваристві краудфандинга, в тому числі й демократичний інформаційний потік.

В цілому варто зазначити, що краудінвестування з кожним роком набирає обертів, що є наслідком зростання економіки і фінансової грамотності населення.

Література

1. Краудфандинг. Особливості та види громадського фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.compet.kh.gov.ua/ukr/1450-kraudfanding-osoblivosti-ta-vidi-gromadskogo-finan-suvannya>

2. Краудфандинг как социальный феномен информационного общества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/kraudfanding-kak-sotsialnyy-fenomen-informatsionnogo-obshchestva>

3. Краудфандинг як перспективне джерело фінансування бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.easterneuropebm.in.ua/journal/16_2018/43.pdf

4. Краудфандинг: самое время для вашей идеи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://businessnetwork.lv/vvod/rost/pula-finansejums-52838>

С. П. ЗАХАРЧУК, О. І. БОРУХ, студенти
Г. Й. ОСТРОВСЬКА, канд. екон. наук, доц.
Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Розглянуто теоретичні аспекти сутності інновацій. Досліджено та проаналізовано сучасні проблеми впровадження результатів інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств. Визначено найважливіші бар'єри та принципи інновацій, які стримують вихід інноваційного продукту на споживчий ринок. Запропоновано шляхи забезпечення ефективного процесу впровадження інновацій задля підвищення конкурентоспроможності підприємства. Зазначені заходи дають змогу сформувати сприятливий інноваційний клімат, задіяти всі необхідні механізми та стимули для підвищення зацікавленості підприємств у впровадженні наукомістких технологій.

В сучасних умовах світова економіка рухається по інноваційному шляху розвитку, при цьому інновації відіграють значну роль. Використання інновацій дає змогу промисловим підприємствам ефективно конкурувати на ринку, залучати нових споживачів, покращувати фінансові результати господарської діяльності. При цьому сучасний стан економіки України свідчить про зменшення впливу інноваційних процесів на результативність діяльності економіки загалом й підприємств як її окремих складових.

Усвідомлення значимості інноваційних змін на сучасному етапі розвитку України, інвестиційної привабливості промислових підприємств привертає увагу багатьох науковців, таких як: Б.М. Андрушків, І.Р. Бузько, О.І. Дачій, А.А. Пересада, В.А. Євтушевський, Л.Я. Малюта, Л.М. Мельник, О.І. Пампура, С.Ф. Покропивний, Д.М. Черваньов, Р.П. Шерстюк та ін. Внаслідок цього на теренах економічної науки створена певна теоретична і емпірична база з обґрунтування ролі та значення інновацій в контексті управління інноваційною діяльністю підприємства. Однак, існує низка проблем і завдань, які на сьогодні не отримали належного вирішення. На підґрунті проаналізованих теоретичних положень і практичного досвіду основними цілями нашого дослідження є такі: визначення передумов і можливостей ефективного використання інновацій; виявлення проблем та аналіз тенденцій розвитку інноваційної діяльності в Україні задля підсилення конкурсних переваг у мінливому ринковому середовищі.

Інноваційний розвиток в усіх країнах світу обумовлено необхідністю постійного підвищення і утримання конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, рівень якої найбільш значимо залежить від його технологічного рівня. Також потрібно враховувати глибину інноваційних процесів на підприємстві, оскільки до зростання конкурентоспроможності можуть призвести не всі інновації, а лише орієнтовані на нові ринки і супроводжуються оригінальними розробками.

Багатьма дослідженнями констатується відсутність у керівництва вітчизняних підприємств інтересу до інноваційного розвитку як такого. І причина на наш погляд криється в тому, що в умовах України інновації реально не вважаються інструментом в конкурентній боротьбі. Конкурентні переваги в нашій країні створюються іншими чинниками, але не інноваціями. Це наочно демонструє той факт, що при вкрай низьких витратах на НДДКР, низькому технологічному рівні та низькій продуктивності праці деякі українські підприємства мають високу рентабельність. Частка підприємств, абсолютно пасивних в області інновацій, тобто таких, що не мають ані нових продуктів, ані нових технологій, ані витрат на НДДКР, в середньому становить 43 %. Частка підприємств, що розробляють і впроваджують новий продукт, значно менша за частку підприємств, які не мають власних розробок, а адаптують і застосовують вже відомі технології і продукти (20 % та 34 %). Досить мала кількість підприємств, що орієнтують нові оригінальні продукти і технології на рівень світового ринку – тільки 3 %. Низький рівень корпоративних витрат на НДДКР в Україні нерідко пов'язують з недосконалістю процесу технологічної модернізації, маючи на увазі те, що підприємства повинні насамперед модернізувати виробництво і замінити обладнання, а вже після цього перейти до інновацій на основі оригінальних розробок. Однак, як свідчить практика, великі інвестиції та інновації не конкурують, а навпаки взаємодоповнюють одна одну. Причому саме ті підприємства, які активно інвестували в останні роки, здійснюють інновації високої якості.

У процесі оцінювання інноваційної діяльності підприємств було виявлено низку проблем, які гальмують інноваційну активність підприємства та запропоновано шляхи їх вирішення (див. табл. 1).

Проблеми впровадження інновацій на підприємстві доповнює І. Висоцька, яка виокремлює високі відсоткові ставки за кредитами; відсутність інформації про впровадження інноваційних технологій; незначний досвід інноваційної діяльності; значну суперечність законодавства, що регламентує інноваційний процес в Україні; бюрократію на державному рівні; відсутність реальної державної підтримки; масову еміграцію кваліфікованої робочої сили; відсутність механізму трансферу технологій; недосконалість методики з оцінювання ефек-

тивності інноваційних проектів; нерозвиненість інститутів венчурного бізнесу; нераціональне використання наявних ресурсів підприємства. За словами науковця, підвищення ефективності використання наявних ресурсів підприємства та їх оптимізація сприятиме прискоренню розроблення та впровадження інновацій [2, с. 281].

Таблиця 1

Проблеми впровадження інновацій на підприємстві*

Проблеми впровадження	Шляхи вирішення проблем впровадження інновацій
<p>Нестача власних фінансових ресурсів і довготермінових кредитів комерційних банків</p>	<ul style="list-style-type: none"> – залучення зовнішніх джерел фінансування, зокрема іноземних інвесторів; – подання проектів підприємства на гранти; – використання нерозподіленого прибутку від підприємницької інноваційної діяльності; – використання амортизаційних відрахувань, зокрема за рахунок прискореної амортизації; – використання накопичень у вигляді доходів від інвестицій у цінні папери та акції; – використання доходів від продажу патентів, ліцензій та інших прав на об'єкти інноваційної діяльності; – формування регіональних інноваційних кластерів
<p>Недостатня кваліфікація працівників, кадрова проблема</p>	<ul style="list-style-type: none"> – сприяння підготовці, перепідготовці та підвищенню кваліфікації кадрів у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності; – впровадження на державному рівні нових освітніх програм, підвищення їх якості та конкурентоспроможності на основі нових інформаційних технологій, оновити структуру і зміст вищої освіти в напрямі вивчення питань інноваційної діяльності: державного регулювання інноваційної діяльності, стратегічного менеджменту, інноваційного маркетингу, технологічного аудиту, фінансування інновацій; – участь працівників у ярмарках, конференціях, тощо, які стосуються напряму діяльності підприємства
<p>Недостатнє інформаційне забезпечення про інноваційну діяльність вітчизняних та закордонних підприємств</p>	<ul style="list-style-type: none"> – інформаційно-аналітичне забезпечення інноваційної діяльності з боку держави; – створення спеціального підрозділу (або посадової одиниці) на підприємстві, який би займався моніторингом ситуації з приводу розроблення і впровадження інновацій як на вітчизняних підприємствах, так і за кордоном; – проведення маркетингового дослідження з метою створення дослідних і серійних зразків нової (удосконаленої) техніки або технології

Проблеми впровадження	Шляхи вирішення проблем впровадження інновацій
Скасування податкових і митних пільг для суб'єктів інноваційної діяльності, відсутність гарантій для інвестора	<ul style="list-style-type: none"> – податкове регулювання і стимулювання інноваційної діяльності на рівні держави; – антимонопольне регулювання і забезпечення конкурентоспроможності у сфері інноваційної діяльності
Занижена стимулююча роль оплати праці	<ul style="list-style-type: none"> – заохочення розвитку творчих здібностей працівників підприємства; – інвестиції в людський капітал, які повинні здійснюватись як підприємницьким сектором, так і державою; – соціальне і медичне страхування працівників з боку підприємств; – створення спеціальних фондів для преміювання за розроблення, освоєння і випуск нової продукції; – стимулювання за результатами збалансованої системи показників, що передбачає формування сукупності показників, які відображають результативність діяльності вищих менеджерів, відповідальних за різні функціональні сфери підприємства. Ці показники стосуються фінансів, клієнтів, внутрішніх процесів і персоналу, за якими розробляються критерії оцінювання ефективності
Низький рівень довіри до інноваційної продукції загалом	– популяризація інноваційної продукції серед цільової аудиторії через рекламу, засоби масової інформації тощо

*складено авторами на основі [1, с. 178–179]

При цьому серед основних проблем, які є гальмом реалізації інноваційної політики в Україні, можна виокремити декілька. По-перше, недосконала система нормативно-методологічного забезпечення та державної підтримки. На протязі тривалого періоду законодавство України в інноваційній сфері схильне до фрагментарності. Принагідно зазначимо, що на даний час в Україні діє 15 законів, понад 50 підзаконних актів, КМУ, а також понад 100 регуляторних правових актів щодо інноваційної діяльності підприємств. При цьому, більшість механізмів державної фінансової підтримки та податкового стимулювання, передбаченого цими актами, не застосовуються в повному обсязі через відсутність системного підходу та єдиної науково-технологічної та інноваційної політики.

Щодо забезпечення державної підтримки інноваційного підприємництва, то вказаний напрям потребує створення привабливого інвестиційного клімату, механізмів і стимулів для підвищення зацікавленості у впровадженні нововведень, а саме: забезпечення стабільного правового регулювання і стимулювання інноваційного розвитку всіх сфер економіки, а також захисту інтересів учасників інноваційної діяльності; відновлення кредитування основних галузей економіки України; створення ефективних форм кооперації і формування організаційно-економічних структур, які б забезпечили інтеграцію освіти, науки і виробництва в процесі здійснення інноваційної діяльності (технопарків); розробка системи мотивацій для національного та іноземного інвестора, в т.ч. за рахунок податкових пільг [2, с. 283].

По-друге, проблема конкурентних переваг промислових підприємств повинна розглядатися та вирішуватися на всіх щаблях управління економікою. Внаслідок невідповідності (інакше кажучи, зношуваності) основних засобів підприємств вітчизняна економіка є несприйнятливою до вкладень в дослідження і розробки. Тому для здійснення ефективної інноваційної діяльності підприємства необхідно віднайти резерви щодо підвищення інноваційної активності та забезпечити їх використання. Реалізація резервів потребує поступової заміни застарілого обладнання, введення нових технологій, кваліфікованого кадрового забезпечення. За цих умов реалізація проектів з модернізації і реконструкції виробництва потребує чіткого уявлення про стан підприємства та ринку загалом, фінансової та маркетингової організації інноваційної діяльності.

По-третє, вирішення проблеми фінансового забезпечення інноваційної діяльності потребує розумного поєднання фінансового, інформаційного, нормативного, правового та інституційного забезпечення, яке дасть змогу системно підійти до вирішення питання реформування системи фінансового забезпечення шляхом удосконалення його основних форм: самофінансування; фінансування за рахунок позикових коштів; залучення фінансових ресурсів з врахуванням фондового ринку. У випадку забезпечення необхідних умов для використання підприємствами власних коштів на інвестиційні цілі, роль держави зводиться до формування раціональної амортизаційної і податкової політики і сприяє законодавчого забезпечення.

Зазначимо, що задля вирішення розглянутих вище проблем необхідним є [3, с. 142]:

- удосконалення нормативно-правової бази державного регулювання та стимулювання інноваційної сфери;
- збільшення обсягів фінансового забезпечення інноваційної діяльності, наукових розробок;

- створення ефективної самостійної національної інноваційної системи, яка б інтегрувалася в наукову сферу та функціонувала на основі ринкових принципів;
- проведення системної виваженої політики в руслі стимулювання нарощування та ефективного використання інноваційного та інтелектуального потенціалу підприємств;
- формування системи державного замовлення науково-технічної та інноваційно-технологічної продукції;
- затвердження на державному рівні стратегії науково-технологічного та інноваційного розвитку;
- створення інфраструктури, яка дає змогу розвиватися фінансовому, маркетинговому, інформаційному, консалтинговому та іншим видам підтримки інноваційних процесів;
- розробка пропозицій в контексті удосконалення обліково-аналітичного забезпечення інвестиційних та інноваційних процесів задля оптимізації ризику щодо вибору найбільш вірогідного інноваційного проекту.

Вказані пропозиції дають змогу створити сприятливий інноваційний клімат, що забезпечить умови для підвищення інноваційної активності підприємств, задіяти необхідні стимули та механізми задля зацікавленості підприємств у впровадженні та використанні високих наукомістких технологій, залучення додаткових фінансових ресурсів в інноваційну сферу та досягнення окреслених програмними документами стратегічних цілей.

Таким чином, забезпечення ефективного процесу впровадження інновацій на вітчизняних промислових підприємствах пропонуємо здійснювати за такими напрямками: оцінювання світових тенденцій науково-технічного та інноваційно-технологічного розвитку; розроблення стратегії інноваційної політики і механізмів її здійснення; формування стратегічних цілей інноваційної діяльності; розроблення планів і програм інноваційних проектів; розроблення організаційно-виробничої структури управління інноваційною діяльністю; планування організації інноваційного процесу; довгострокове планування фінансування інноваційної діяльності на основі бюджетування грошових потоків; спостереження (контроль) за виконанням етапів, стадій інноваційного процесу в часі та синхронізацією всіх видів діяльності; підготовка відповідного персоналу для здійснення інновацій.

Література

1. Гнилянська Л. Й. Сучасні проблеми впровадження інновацій та шляхи їх подолання / Л. Й. Гнилянська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.14. – С. 177–180.

2. Висоцька І. Б. Стан та проблеми інноваційної діяльності промисловості України / І. Б. Висоцька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.10 – С. 279–285.

3. Малюта Л. Концептуальна модель управління інноваціями: орієнтація на ринок / Л. Малюта, Л. Мельник, О. Погайдак // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2015. – № 2 (72). – С. 139–144.

Н. О. КАРПЕНКО, студентка
Г. В. КОШЕЛЬОК, канд. екон. наук, доц.
Одеській національній економічній університет

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЙОГО ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто сутність поняття «економічний потенціал» підприємства. Визначено основні складові економічного потенціалу, що дозволяє більш повно зрозуміти його сутність.

Динамічні зміни зовнішнього середовища вимагають швидкої реакції вітчизняних підприємств та підвищення ефективності управління їх економічним потенціалом. Економічний потенціал є складною категорією та містить кілька елементів, склад яких у науковій літературі остаточно не сформовано. Тому метою дослідження виступає встановлення складових економічного потенціалу підприємства.

Економічний потенціал науковці частіше за все розглядають з позицій спроможності підприємства функціонувати та отримувати позитивний результат, задовольняти потреби споживачів, ефективно взаємодіяти з іншими підприємствами, раціонально використовувати наявні ресурси. Його трактують як складну систему, що може бути створена як на рівні окремих підприємств, так і на рівні галузі або регіону. Ми будемо розуміти економічний потенціал підприємства як його здатність розвиватися в заданому напрямку та досягати встановлених цілей за рахунок ефективного використання ресурсів, наявних в організації.

Економічний потенціал підприємства має внутрішню будову. Частіше за все його складові виділяються за видами ресурсів, які використовує підприємство. Так, у [1] за цим принципом відокремлюється чотири складові економічного потенціалу: кадрову, інформаційну, виробничу, фінансову. Розглянемо їх більш детально.

Основою економічного потенціалу вважається виробничий потенціал [2], що представлений сукупністю технічних та технологічних ресурсів, які використовує підприємство. Він складається з основних та оборотних фондів, нематеріальних активів, землі тощо та визначається параметрами продукції, що виробляє підприємство. Виробничий потенціал повинен оновлюватися разом із розвитком науково-технічного прогресу.

Кадровий потенціал характеризується кількістю та якістю складу робітників, їх професійними навичками та досвідом роботи. Окремими характеристиками кадрового потенціалу називають чисельність та кваліфікацію персоналу, вікову та професійну структуру, рівень трудової мотивації, творчі здібності тощо [1].

Не менш важливою складовою економічного потенціалу є інформаційний потенціал, що характеризується можливістю доступу до інформації про стан середовища підприємства, достовірністю та своєчасністю її отримання, способами аналізу та обробки даних тощо.

Фінансовий потенціал представлений фінансовими ресурсами підприємства, а також його здатністю ефективно їх використовувати та відновлювати. З фінансовим потенціалом безпосередньо пов'язана фінансові стійкість та ліквідність підприємства.

Зазначимо, що у науковій літературі існує думка щодо недостатньо повного трактування економічного потенціалу за чотирма вищевказаними складовими. Так, у більшості досліджених наукових джерел пропонується відокремлювати інноваційний потенціал [3, 4], організаційно-управлінський потенціал [5], інвестиційний потенціал [2], маркетинговий потенціал [1].

Інноваційний потенціал являє собою здатність підприємства акумулювати ресурси, що необхідні для інноваційної діяльності, спроможність перетворювати новаторські ідеї на інноваційні продукти.

Організаційно-управлінський потенціал підприємства полягає у його здатності до формування комплексів операцій та рішень, їх реалізації та оцінювання на відповідність змінам зовнішнього та внутрішнього середовища. Підприємства з високим рівнем даної складової економічного потенціалу є гнучкими та адаптивними. Організаційно-управлінський потенціал також забезпечує раціональне співвідношення ресурсів підприємства, що дозволяє їх використовувати у найкращий спосіб.

Ще одною важливою складовою економічного потенціалу вважається інвестиційний потенціал, що характеризується розширеними можливостями підприємства витратити кошти на власний розвиток, оновлювати активи, генерувати інвестиційні потоки. Важливо розуміти, що інвестиційний потенціал – це не лише можливості підпри-

емства з відтворення виробничих потужностей, але й його здатність залучати нові інвестиції у розвиток. Важливість інвестиційного потенціалу підкреслюється тим, що саме завдяки йому забезпечується зростання підприємства, розвиток нових напрямків його діяльності, а також розвиток інших складових економічного потенціалу – виробничого, маркетингового, фінансового тощо.

Маркетинговий потенціал підприємства (за деякими джерелами – ринковий) розуміється як його здатність виробляти та продавати конкурентоспроможну продукцію, що в результаті дозволить зберегти або розширити ринкову частку організації. Формування маркетингового потенціалу припускає: визначення ринку, на якому підприємство планує реалізовувати продукцію; встановлення заходів зі стимулювання збуту; вихід на нові ринки та укріплення позиції підприємства на них; проведення ефективної рекламної політики [5]. У науковому джерелі [2] маркетинговий потенціал ототожнюється з силою впливу підприємства на ринок покупців, що дозволяє підвищити їх лояльність та створити базу клієнтів, що повертаються до підприємства з певною періодичністю. Останнє гарантує підприємству постійний попит на продукцію.

За деякими науковими джерелами до економічного потенціалу відносять потенціал відтворення та науково-технічний потенціал [6], підприємницький та конкурентний потенціал [3], інтелектуальний потенціал [5]. Зазначимо, що потенціал відтворення пов'язаний зі спроможністю підприємства витратити кошти на розвиток та генерувати інвестиційні потоки. Отже, потенціал відтворення має безпосередній зв'язок з інвестиційною складовою, оскільки саме вона визначатиме обсяг та напрями відтворювального процесу на підприємстві. Науково-технічний потенціал, за його визначенням, характеризується такими самими рисами, що й попередньо розглянутий нами виробничий потенціал. Отже, виникає сумнів щодо доцільності відокремлення потенціалу відтворення та науково-технічного потенціалу.

Підприємницька та конкурентна складові економічного потенціалу за визначенням характеризують здатність підприємства виробляти та продавати конкурентоспроможну продукцію, тобто мають відношення до маркетингового потенціалу підприємства. Останнє вказує на недоцільність відокремлення складових економічного потенціалу.

Інтелектуальну складову у [5] пропонується трактувати як здатність персоналу до нових креативних ідей. На нашу думку, інтелектуальну складову не слід розглядати окремо від кадрової складової економічного потенціалу, оскільки вона пов'язана з розвитком останнього. Отже, складовими економічного потенціалу, що найбільш часто наводяться у науковій літературі, є: кадровий, інформаційний,

виробничий, фінансовий, інноваційний, організаційно-управлінський, інвестиційний, маркетинговий потенціал.

Питання встановлення складових економічного потенціалу є вкрай важливим, оскільки воно безпосередньо пов'язане з процесом його подальшої оцінки. Зауважимо, що структура економічного потенціалу може бути доповнена окремими складовими за бажанням авторів, що може зробити оцінку економічного потенціалу більш ґрунтовною.

Розглянуті складові економічного потенціалу знаходяться у тісному взаємозв'язку, тому лише застосування їх у комплексі дозволяє підвищити ефективність роботи підприємства.

Література

1. Череватенко О. М. Особливості комплексної діагностики економічного потенціалу підприємства / О. М. Череватенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2016. – № 54. – С. 302–305.

2. Орехова А. І. Економічний потенціал підприємства: сутнісні характеристики та структуризація / А. І. Орехова // Економіка і суспільство. – 2018. – № 17. – С. 308–313.

3. Ажаман І. А. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства / І. А. Ажаман, О. І. Жидков // Економіка та держава. – 2018. – № 4. – С. 22–25.

4. Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура / Л. В. Коваль // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2010. – № 690. – С. 59–65.

5. Безручко О. О. Особливості управління економічним потенціалом підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища / О. О. Безручко // Вісник КрНУ ім. М. Остроградського. – 2014. – № 1. – С. 96–107.

6. Петрович И. М. Економіка та фінанси підприємства : підручник / И. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів, 2014. – 408 с.

В. В. МАЗУР, студентка
С. О. МИХАЛЬЧИК, канд. екон. наук, доц.
В. В. ЛУК'ЯНОВА, д-р екон. наук, проф.
Хмельницький національний університет

ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто критерії оцінки та вибору економічної стратегії підприємства, форми і методи стратегічної дії на розвиток конкурентоспроможності підприємства.

У сучасних умовах кожне підприємство, керуючись чинними законодавчими актами та виходячи з кон'юнктури відповідного ринку, вирішує питання виживання і ефективної діяльності у довгостроковій перспективі, тому самостійно приймає основні стратегічні рішення. При цьому правильно розроблена, обрана і обґрунтована стратегія є частиною майбутнього успіху.

Питанням теорії та практики формування стратегій розвитку підприємств присвячені праці провідних учених: І. Ансоффа, І.О. Бланка, В.В. Божкової, В.О.Василенка, П. Друкера, М.М. В.В. Пастухової, М. Портера, А.А. Томпсона, Н.М. Ушакової, А.В. Шегди, З.Є. Шершньової та ін. Існують різні підходи до алгоритму розробки стратегії, але конкретно не виділені групи факторів, які можуть впливати на стратегію і процес її розробки, тому виникає потреба додаткового виділення рівнів, на яких проводиться розробка стратегії розвитку підприємства [2].

Методологія дослідження можливостей і шляхів становлення та реалізації економічної стратегії підприємства, а також суперечностей цього процесу ставить питання про необхідність розгляду форм управління економічними процесами на рівні підприємства. Вибір форм, їх поєднання і використання – об'єктивний процес, який пов'язаний з цілями стратегії та пріоритетними напрямками розвитку економіки підприємства [4].

Процес вибору економічної стратегії повинен базуватись на основі оцінки «стартових умов» функціонування підприємства та моделювання сценаріїв майбутньої поведінки підприємства в межах цілей стратегії [3]. Цей процес може складатись з двох основних частин:

1) дослідження і формування сукупності можливих стратегій в залежності від реального фінансового стану підприємства та від сценаріїв його майбутнього розвитку;

2) вибір певної стратегії.

Набір форм реалізації економічної стратегії може бути однаковим для різних типів підприємств, але їх поєднання, пріоритетність, спрямованість використання залежать від економічної специфіки кожного підприємства.

Серед основних форм реалізації економічної стратегії розвитку підприємства виділимо такі:

- розробка і реалізація загальнодержавних цільових програм;
- розміщення державного замовлення на постачання продукції для суспільних потреб;
- підтримка наукомістких виробництв і розвиток високих технологій;
- участь держави в інвестиційних та інноваційних проектах;

- сприяння розвиткові зовнішньоекономічних зв'язків підприємств;
- створення умов для формування особливих економічних зон і технопарків [4].

Залежно від способу дії на агентів ринку методи стратегії мають адміністративний і економічний характер.

Методи адміністративного характеру зводяться до ухвалення законодавчих і нормативних актів, управління державною власністю і підприємствами, надання державних кредитів і субсидій, до ліцензування, квотування і накладення різних санкцій.

Методи економічного характеру поділяють на прямі й непрямі. До непрямих економічних методів державного регулювання належать прогнозування, програмування, індикативне планування соціально-економічного розвитку підприємств, використання податкових, бюджетно-фінансових, кредитно-грошових засобів, антиінфляційних заходів.

Серед прямих економічних методів слід зазначити приватизацію державних підприємств, а також різні форми зміни співвідношення частки державного і приватного секторів, розміщення державних підприємств у депресивних районах тощо [1].

Стратегія підприємства визначається ключовими економічними цілями і, в свою чергу, визначає ринкову нішу, дозволяє створити інфраструктуру, адаптувати підприємство до зовнішнього середовища і забезпечити внутрішню координацію дій.

Економічна стратегія повинна передбачати можливість цілеспрямованого удосконалення окремих функціональних блоків та оцінювати взаємозв'язок між п'ятьма основними параметрами – вартістю підприємства, економічним прибутком, портфелем замовлень, ліквідністю та ризиками [рис. 1].

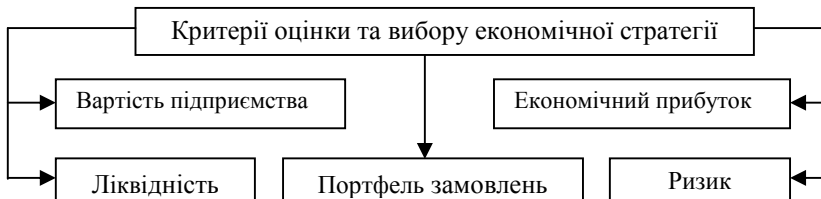


Рис. 1. Критерії оцінки та вибору економічної стратегії

Максимізація вартості бізнесу являє собою безперервний та постійно оновлюючий цикл стратегічних і оперативних рішень. Принцип максимізації вартості задає дозволяє оцінити результати управління як окремих підсистем, так і підприємства в цілому, створити

єдиною шкалою для виміру успіху на шляху реалізації стратегії. Вказаний критерій забезпечує взаємоузгодженість, збалансованість та ефективність господарських рішень на всіх рівнях управління.

Центральним питанням формування стратегії являється завоювання та утримання значних конкурентних переваг.

Вибір конкурентної стратегії підприємства відповідно до ринкової ситуації пов'язаний з оцінюванням її переваг і ризиків, аналізом її відповідності ситуації на ринку, а також рівню організації виробництва на підприємстві та управління ним.

Складність розвитку та управління підприємством визначається впливом зовнішнього середовища, з урахуванням якого необхідно забезпечити стабільність цього процесу.

Отже, економічна стратегія підприємства – це сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених складових елементів, що поєднані єдиною глобальною метою – створенням і підтриманням високого рівня конкурентної переваги підприємства. Найбільш важливими системоутворюючими елементами економічної стратегії є: товарна стратегія, стратегія взаємодії з ринками факторів виробництва, стратегія зниження трансакційних витрат, стратегія інвестиційної діяльності підприємства, стратегія запобігання неспроможності підприємства [3].

Таким чином, стратегія розвитку підприємства складається з дій і підходів управлінського персоналу для досягнення визначеної мети діяльності і має забезпечувати процесі розвитку підприємства.

В Україні сьогодні відбувається трансформація всього комплексу економічних, громадських, владних відносин, яка зумовлює необхідність і доцільність розроблення економічної стратегії розвитку діяльності підприємств.

Література

1. Агафоненко О. Ю. Определение концепций сущности конкурентоспособности регионов / О. Ю. Агафоненко // Научное пространство Европы – 2007 : материалы III Междунар. науч.-практ. конф. (16–30 апр. 2007 г.). – Днепропетровск : Наука и образование, 2007. – Т. 4: Экономические науки. – С. 15–17.

2. Петруха С. В. Економічна стратегія промислових підприємств: методологія, теорія та практика [Електронний ресурс] / С. В. Петруха, Н. М. Петруха. // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1786>

3. Талавира О. М. Аспекти розробки економічної стратегії розвитку підприємств / О. М. Талавира // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2016. – Вип. 1 (47), т. 2. – С. 335–338.

4. Шпильова В. О. Економічна стратегія та фактори конкурентоспроможності підприємства / В. О. Шпильова // Фінансовий проєкт, 2017. – С. 120–124.

В. В. НАГАЙЧУК, студентка
М. В. ЖЕЛІХОВСЬКА, канд. екон. наук, доц.
Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОНЯТТЯ «АДАПТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА»

Розглянуто визначення сутності поняття «адаптація підприємства» економістами-науковцями. Досліджено предмет, суб'єкт, мету та основні завдання адаптації підприємства в сучасних умовах господарювання

Економічна стабільність підприємств та їхня здатність до виживання, ефективність діяльності нерозривно пов'язані із безперервним вдосконаленням, розвитком. Під вдосконаленням і розвитком розуміється постійна адаптація до мінливих умов зовнішнього середовища. А це в свою чергу передбачає зростання активності в напрямку вдосконалення внутрішнього середовища та забезпечення досягнення балансу між підприємством та його зовнішнім середовищем.

Проблеми адаптації економічних суб'єктів різних рівнів досліджували в своїх роботах Алексєєв С., Бурсак А., Бутнік М., Валентинов В., Калінчик М., Кравченко С., Крючкова І., Кулініч Т., Ландіна Т., Лисецький А., Макаренко П., Одягайло Б., Токарева В. та ін.

Етимологія терміна «адаптація» походить від латинського «adaptation» – пристосування, а семантика має свій аспект, залежно від науки, що використовує цей термін. Так, зокрема, автори [7] рахують, що адаптацію можна розглядати як процес змін кількісних та якісних ознак системи, що дозволяє їй досягти оптимального або, в критичних умовах, граничного стану. Системи, які здатні змінювати свої параметри відповідно до зовнішніх умов – пристосовуватися (само налаштовуватися), називають адаптивними. В основі функціонування адаптивних систем лежить механізм зворотного зв'язку [7]. Такої ж думки притримуються Тюкін І. та Терехов В., які вважають, що основною ознакою адаптивної системи є здатність автоматично змінювати свою структуру та параметри функціонування для самозбереження й оптимального стану в мінливих умовах зовнішнього середовища [9].

Растригін Л. В своїх дослідженнях наголошує на необхідності визначення внутрішніх критеріїв системи, необхідних для оптимального її функціонування відповідно до викликів зовнішнього середовища, та їх реалізацію [8].

Згідно тверджень автора Бутнік М., адаптація – це результат, а не сам процес пристосування економічних суб'єктів до ринкових умов, що реалізується через систему адаптації – комплекс розроблених структур і механізмів. Здатність до адаптації автор розуміє як спроможність економічних суб'єктів виявляти найбільш вагомі фактори, моделювати і порівнювати різні сценарії їх впливу, визначати та реалізовувати оптимальний сценарій дій [3].

Ландіна Т.В. розглядає адаптацію підприємств до ринкових умов через зміну їх організаційно-правових форм шляхом створення приватних підприємств, товариств, асоціацій [5]. Відповідно під адаптивною організаційною структурою розуміють організаційну структуру підприємства, завдяки якій воно здатне оперативно пристосуватися до нових завдань, а також до економічних, правових та інших умов на національному та глобальному рівнях. На противагу попередньому автору, Українець А.І. та Кулініч Т.В. вважають першочерговим шляхом пристосування підприємств до ринкового середовища – формування механізму інноваційного розвитку й адаптації, що дозволить контролювати свій сектор ринку через виробництво високотехнологічної, конкурентоздатної продукції [10].

Досліджуючи адаптацію економічних систем в умовах глобалізації Одягайло Б. М. звертає увагу, що велику роль у їх відповідності викликам ринку відіграє мобільність ресурсів та асортимент продукції товаровиробників [6, с. 152–153].

Загалом вчені розділяють адаптацію підприємства на активну та пасивну. Пасивну адаптацію розуміють як регулювання виробництва на зміну навколишнього середовища. Активна адаптація ж навпаки передбачає вплив на навколишнє середовище з метою покращення умов функціонування підприємства чи на пошук іншого більш сприятливого середовища.

Узагальнюючи наукові підходи до визначення сутності адаптивності, пропонуємо розглядати адаптивність як безперервний процес пристосування соціально-економічної системи підприємства (кількісні і якісні зміни виробничої та організаційної структури, уточнення цілей і стратегії тощо) відповідно до змін факторів зовнішнього середовища, що забезпечує йому конкурентні переваги в нових умовах господарювання [2].

Вирішальну роль у виживанні підприємств відіграють механізми адаптації, які стабілізують їх діяльність, допомагають вирішити

питання ринкової трансформації та проблеми зростання. Під механізмом адаптації варто розуміти цілісну та комплексну систему засобів, методів, інструментів й моделей управління, які забезпечують та координують процеси взаємодії підприємства із зовнішнім нестабільним середовищем. Предметом адаптації виступають передбачувані та реальні зміни зовнішнього середовища, характер їх впливу на підприємство. Суб'єктами адаптаційних процесів можуть бути: власник (власники) підприємства, управлінці різних рівнів, персонал, державні та відомчі органи, консалтингові підприємства тощо. Головною метою адаптації є забезпечення виживання, ефективного функціонування та розвитку підприємства в умовах зовнішнього мінливого середовища, досягнення стратегічної стійкості господарюючого суб'єкта. Основними завданнями виступають: по-перше, забезпечення стратегічної та тактичної реакції підприємства на зміни зовнішнього середовища; по-друге, скорочення часу та підвищення рівня ефективності відповідної реакції.

Результати аналізу зовнішнього середовища функціонування підприємства є визначальними для розробки стратегії його розвитку, формування організаційно-економічної системи адаптації. Саме тому для отримання реальних показників необхідно прискіпливо відстежувати процеси, які відбуваються в оточенні підприємства, оцінювати впливовість факторів на його діяльність, встановлювати взаємозв'язки й взаємозалежність між факторами та внутрішнім середовищем підприємства, визначити сильні та слабкі його сторони, загрози та можливості, що надає зовнішнє оточення. Фактори зовнішнього середовища мають складну структуру, їх існує велика кількість, зміна одного із факторів призведе до зміни інших, а це ускладнює їх моніторинг. Тому, основним завданням менеджменту є забезпечення балансу між впливом зовнішніх факторів та наявним потенціалом (можливостями) підприємства на основі обміну виробленої продукції на необхідні ресурси, що знаходяться у зовнішньому середовищі. Стратегічне управління підприємством має бути спрямоване на довгострокову перспективу задля стійкого функціонування.

Отже, постійне зростання динамічності бізнес-середовища в умовах глобалізації та трансформації економіки України у світову, вимагає від вітчизняних підприємств постійного застосування системних процесів адаптації до умов господарювання. Адаптація підприємства до змін нестійкого зовнішнього середовища – складний процес, який неможливо реалізувати без формування сучасної організаційно-економічної системи адаптації підприємства. Більшість українських промислових підприємств, які мали налагоджену систему виробничо-господарської діяльності, виявились нездатними своєчасно та адекватно реагувати на зміни у мінливому зовнішньому середовищі.

Вони мають нерозвинену систему адаптації, а це значно знижує можливість управління. Основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень повинні стати результати моніторингу з використанням показників-індикаторів, які характеризують тенденції змін.

Література

1. Бурсак А. М. Поняття адаптації та адаптивного управління підприємством [Електронний ресурс] / А. М. Бурсак. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek1_borsuk.htm
2. Геворкян А. Ю. Теоретико-методологічна сутність категорії «адаптація» [Електронний ресурс] / А. Ю. Геворкян. – Режим доступу: vestnik_NPI_2011_14_Nevorkian_Teoretyko.pdf
3. Бутнік М. М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / М. М. Буднік. – Харків, 2002. – 19 с.
4. Кудлаєнко С. В. Наукові засади формування економічного механізму адаптації підприємств до кризових умов / С. В. Кудлаєнко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. № 5, т. 2. – С. 32–36.
5. Ландина Т. В. Организационно-экономические механизмы адаптации предприятия к условиям рынка / Т. В. Ландина. – Київ : Наукова думка, 1994. – 150 с.
6. Одягайло Б. М. Генеза та глобалізаційна адаптованість економічної системи (інституційний підхід) : монографія / Б. М. Одягайло. – Львів : Магнолія плюс, 2016. – 376 с.
7. Охтень А. А. Теоретические основы адаптивного планирования производства / А. А. Охтень, О. Р. Виноградова // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Економіка : зб. наук. пр. – Чернігів : ЧДІЕУ. – 2009. – № 3 (4). – С. 115–121.
8. Растринин Л. А. Адаптация сложных систем / Л. А. Растринин. – Рига : Знание, 1981. – 375 с.
9. Тюкин И. Ю. Адаптация в нелинейных динамических системах / И. Ю. Тюкин, В. А. Терехов. – СПб. : ЛКИ, 2008. – 384 с. (Серия: Синергетика: от прошлого к будущему).
10. Українець А. І. Механізм адаптації та інноваційного розвитку машинобудівних підприємств / А. І. Українець, Т. В. Кулініч. – Львів : Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. – С. 666–673.

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Розглянуто сучасні методи ефективності інвестиційних проектів. Визначено значення їх застосування для сучасного розвитку бізнесу. Виділено групи проблем, з якими стикаються на етапі розробки інвестиційних проектів.

Розвиток будь-якої економічної системи неможливий без такого «палива» як інвестиції. На будь-якому рівні економічної системи інвестиції виступають рушійною силою, каталізатором для проявлення відтворюючої здатності, без якої існування є просто неможливим.

Загалом в інвестиційній діяльності й зокрема в проектній діяльності, оцінка ефективності є найбільш суперечними і дискусійним питанням. Це пов'язано насамперед з різними інтересами учасників інвестиційного процесу. Вимоги до ефективності у замовника будуть не такі ж як у виконавця. Відповідно й підходи щодо самої оцінки будуть відрізнятися.

Міжнародна практика оцінки ефективності інвестицій ґрунтується на наступних принципах:

1. Ефективність використання інвестованого капіталу оцінюється шляхом співставлення грошового потоку з початковою інвестицією. Проект визнається ефективним, якщо забезпечується повернення інвестицій і необхідна доходність для інвесторів.

2. Капітал, що інвестується, як і грошовий потік, зводиться до теперішнього часу або до визначеного розрахункового року, який, зазвичай, передре початку реалізації проекту.

3. Процес дисконтування грошових потоків здійснюється за різними ставками дисконтування, які визначаються залежно від особливостей інвестиційних проектів. При визначенні ставки дисконтування враховуються структура інвестицій і вартість окремих складових капіталу.

Всі методи оцінки базуються на наступному положенні: початкові (вихідні) інвестиції при реалізації будь-якого проекту генерують грошовий потік. При цьому, інвестиції визнаються ефективними, якщо цей потік достатній для:

1. Повернення початкової суми інвестицій.
2. Забезпечення необхідної віддачі на вкладений капітал.

В світовій інвестиційній теорії та практиці найбільш поширені наступні показники ефективності інвестиційних проектів:

- дисконтований період окупності *DPP*;
- чиста теперішня вартість *NPV*;
- модифікована чиста теперішня вартість *MNPV*;
- дисконтований індекс прибутковості *DPI*;
- внутрішня норма прибутковості (рентабельності, доходності) *IRR*;
- модифікована внутрішня норма прибутковості *MIRR*.

Традиційний метод оцінки на основі концепції дисконтування має досить сильні позиції, але не враховує, що майбутнє проекту неможна спланувати одночасно і назавжди. У ті чи інші моменти часу доводиться здійснювати певний вибір. Оцінка ефективності проектів методом реальних опціонів враховує можливості змін умов для проекту. При цьому, очевидно, що невизначеність та ризики зовнішнього середовища залишаються, але менеджмент з плином часу підлаштовується через прийняття оптимальних проектних рішень до мінливої ситуації.

Може скластися думка, що традиційні методи оцінки ефективності інвестиційних проектів є недостатньо гнучкими. Це не зовсім так: процедура дисконтування дає доволі широкі можливості у гнучкості завдяки ставці дисконтування, яку можна визначати на будь-який часовий проміжок. Але сама методологія дисконтування не здатна забезпечити врахування альтернативності вибору. Навіть коли для кожного періоду визначаються ймовірності надходження готівки в залежності від можливих сценаріїв, розглядається тільки середньостатистичний рівень надходження готівки. Але ж в дійсності керівництво проектом може приймати рішення на будь-якій стадії проектного циклу. Виникає закономірне питання: як врахувати ці гіпотетичні проектні рішення? Метод реальних опціонів безпосередньо враховує альтернативність вибору і ґрунтується на простій передумові: гнучкість – це актив, який має свою вартість.

Проведене дослідження показало, що оцінка ефективності інвестиційного проекту – надзвичайно складна задача. Проблеми полягають не у технологіях обчислень, а зовсім в іншій – концептуальній площині. Автор виділяє такі групи проблем, пов'язані з встановленням ставки дисконтування; встановленням пріоритетності методів оцінки; трактуванням результатів оцінки.

Безсумнівно що сам методичний апарат оцінки буде розвиватися, хоча й вже не такими темпами як у минулому. Базові напрацювання вже давно зроблено і з точки зору автора майбутнє – у розвитку нетрадиційних методів, таких як реальні опціони, теоретичне наповнення яких дозволяє модифікувати та вдосконалювати цю цікаву технологію, адаптуючи її під різні варіанти та схеми фінансування.

Література

1. Секерин В. Д. Оценка инвестиций : монография / В. Д. Секерин, А. Е. Горохова. – М. : Аргамак-Медиа, 2013. – 152 с.
2. Титов В. И. Экономическая оценка инвестиций : монография. В 2 т. / В. И. Титов. – М. : РГИИС, 2009.
3. Царев В. В. Оценка экономической эффективности инвестиций / В. В. Царев, Т. Г. Касьяненко, М. С. Кулмаатович. – СПб. : Академия финансов, 2004. – 422 с.
4. Хрущ Н. А. Стратегія компанії: механізм формування й адаптації в сучасному інвестиційному середовищі / Н. А. Хрущ // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 45–52.

Д. Ю. ПРОЦЮК, студент
В. В. ЛУК'ЯНОВА, д-р екон. наук, проф.
Хмельницький національний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні методологічні підходи оцінки потенціалу підприємства. Визначено основні методи кожного з підходів, роль та особливості формування системи оцінки потенціалу підприємства як складової підвищення ефективності діяльності підприємства.

Під оцінкою в найзагальнішому вигляді розуміють результат визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкта, яким керують, а також самого процесу управління [1].

Однак деякі автори [2–4] сутність оцінки зводять до процесу визначення вартості (ринкової вартості) певного об'єкта на основі економічних методів, на наш погляд, звужує її тільки до оцінки еквівалента цінності з орієнтацією на минулий і поточний стан без урахування можливостей розвитку.

В подальших дослідженнях М. А. Федотова та В. В. Григорьев трактують оцінку як упорядкований, цілеспрямований процес визначення в грошовому вираженні вартості об'єкта з урахуванням потенційного і реального доходу, який він одержує в певний момент часу в умовах конкретного ринку [1]. Тим самим автори підкреслюють значення вартості при оцінці діяльності підприємства і акцентують увагу на обліку таких чинників її формування, як час і ринкова кон'юнктура.

Проаналізувавши публікації авторів, які займалися вивченням цього питання [1–6] було встановлено три основних підходи щодо

оцінки потенціалу підприємства, кожен з яких включає власні методи та прийоми: доходний підхід; порівняльний підхід; витратний підхід.

В основі доходного підходу лежить оцінка на основі дисконтування отриманого підприємством доходу, грошових потоків, дивідендів по акціях.

Сутність цього підходу полягає у визначенні вартості підприємства на основі тих потоків доходів (включаючи доходи від продажу нефункціонуючого майна), які воно здатне принести своєму власникові в майбутньому. Доходний підхід виступає основним при розрахунку ринкової вартості діючого підприємства, яке після продажу також буде приносити його власнику доходи.

Оцінка вартості потенціалу підприємства з використанням доходного підходу передбачає використання таких методів: метод капіталізації доходу, метод дисконтування майбутніх доходів, метод залишкового доходу.

З ознайомлення з підходом стає зрозуміло, що оцінка, яка пропонується, не пов'язана з такими завданнями управління потенціалом, як обґрунтування і вибір цілей функціонування і розвитку підприємства, підвищення ефективності управлінських рішень. До того ж такий підхід до оцінки є одномоментним і не відображає динаміку потенціалу.

Порівняльний підхід базується на останніх ринкових угодах з аналогічними об'єктами і її використання як бази визначення вартості об'єкта оцінки. В основу методів даної групи покладено припущення про те, що суб'єкти ринкових відносин укладають угоди по аналогії з заведеними традиціями чи колишнім досвідом [2].

Порівняльний підхід в основному використовується там, де є достатня база даних про угоди купівлі-продажу.

Оцінка вартості потенціалу підприємства із застосуванням методів порівняльного підходу проводиться шляхом порівняння (зіставлення) об'єкта оцінки з аналогічними об'єктами, щодо яких є інформація про ціни угод з ними, або з цінами раніше укладених угод з об'єктом оцінки.

Порівняльний підхід щодо оцінки вартості потенціалу підприємства базується на таких методах: метод парних продажів, метод статистичних коригувань, експертні методи порівняння, методи мультиплікаторів порівняння.

Порівняльний підхід базується на ретроспективній інформації і відображає фактично досягнуті результати фінансово-господарської діяльності підприємства, а також реальний попит і пропозицію на даний об'єкт інвестування, оскільки ціна фактично досконалої операції максимально враховує ситуацію на ринку, в той час як доходний підхід орієнтований на прогнози майбутніх періодів.

Витратний підхід – це сукупність методів оцінки вартості потенціалу підприємства, заснованих на визначенні витрат, необхідних для заміщення об'єкта оцінки з урахуванням зносу і старіння. Суть витратного підходу полягає в оцінці потенціалу підприємства з точки зору витрат на його створення за умови, що підприємство є діючим. Для оцінки потенціалу підприємства з допомогою витратного підходу використовують метод чистих активів та метод ліквідаційної вартості.

Витратний підхід найбільш прийнятний для оцінки підприємств, що мають різномірні активи, в тому числі фінансові, а також коли бізнес не приносить стійкий дохід. Методи витратного підходу доцільно використовувати і при оцінці спеціальних видів бізнесу, страхуванні [5].

Взагалі, на нашу думку, недоліком оцінки потенціалу на основі доходно-витратного підходу є те, що вона відображає тільки один з аспектів потенціалу. До того ж результати такої оцінки не містять якісних характеристик, які відображали б потенційну здатність ресурсів задовольняти економічні потреби. Тому можна погодитися авторами [1, 3, 4], які пропонують в оцінці економічного потенціалу враховувати як наявні ресурси, так і їх потенційні можливості в досягненні певних цілей, а також фактори формування цього потенціалу.

Таким чином, розглянувши наведені підходи до оцінки вартості потенціалу підприємства можна сказати, що цільове призначення оцінки економічного потенціалу підприємства, полягає в його дослідженні як цілісного комплексу, що включає в себе не тільки наявні ресурси і поточні майнові та фінансові можливості, а й потенційні можливості. Не можна провести повноцінний аналіз потенціалу підприємства на основі будь-якої його відокремленої частини. Для досягнення зазначеної мети необхідна побудова моделі економічного потенціалу підприємства як цілісної системи, що дозволяє вирішувати такі завдання, як виявлення невикористовуваних резервів і ефективне управління формуванням і використанням економічного потенціалу підприємства. Традиційні методи оцінки не дають такої можливості.

Література

1. Федотова М. А. Оценка предприятий: теория и практика / М. А. Федотова, В. В. Григорьев. – М. : ИНФРА-М, 1997.
2. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1999.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська – Київ : Центр навч. л-ри, 2005.

4. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємства : монографія / О. Г. Мендрул. – Київ : КНЕУ, 2002.

5. Микерин Г. И. Методологические основы оценки стоимости имущества / Г. И. Микерин, В. Г. Гребенников, Е. И. Нейман. – М. : Интерреклама, 2003.

6. Абдулаева Н. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учеб. пособ. / Н. А. Абдулаева. – М. : Изд-во «ЭКМОС», 2000.

О. В. ПУНДЕЛЬ, студентка
Л. В. САЧИНСЬКА, канд. екон. наук, доц.
Хмельницький національний університет

СТРАТЕГІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ДП ПрАТ «ОБОЛОНЬ – КРАСИЛІВСЬКЕ»

Розглянуто роль стратегії діяльності підприємства. Обґрунтовано фактори вибору стратегії розвитку підприємства для ДП ПрАТ «Оболонь – Красилівське».

Тенденції сучасного розвитку економічної ситуації в Україні можна охарактеризувати високим динамізмом, активізацією структурних зрушень на користь сфери послуг, підвищенням конкурентної боротьби. Набувають ознак комплексності та взаємодоповнюваності процеси у зовнішньому середовищі. Ці явища обумовлюють необхідність наукового пошуку нових механізмів та методів стратегічного управління, стрижнем якого є стратегія розвитку підприємства.

Питанням теорії та практики формування стратегії підприємства присвячені праці провідних учених: І. Ансоффа, І.О. Бланка, М. Портера, А.А. Томпсона, М.М. Єрмошенка, В.Г. Герасимчука [2].

Ця тема є досить актуальною, адже сучасний ринок представлений великою кількістю виробників однотипної продукції, що змушує керівників підприємств розробляти комплекси заходів, що дозволять вивести прибуток підприємства на новий рівень. Такий комплекс заходів прийнято називати стратегія діяльності підприємства.[3]

Особливого значення для активізації розвитку підприємства ДП ПрАТ «Оболонь – Красилівське» набуває стратегія, яка повинна відповідати перетворенням в національній економіці, гармонізувати вплив і взаємозв'язки між факторами внутрішнього та зовнішнього середовища. Складність розробки стратегії розвитку полягає у тому, що за різних теоретико-методологічних підходів цей процес розгля-

дається з конкретної позиції, а саме формування стратегії як процес осмислення; формальний; аналітичний; передбачення; ментальний; процес, що розвивається; колективний; реактивний; трансформації.

При розробці нової стратегії слід враховувати, що змінити існуючу культуру дуже складно, і тому, приймаючи рішення про її впровадження, важливо розуміти, наскільки нова стратегія підприємства сумісна з уже сформованими цінностями і нормами. Необхідно також оцінити, яким чином вплине прийняття нової стратегії на культуру організації, і чи не призведе зміна стратегії до набагато більш сумних наслідків, ніж коригування стратегії або відмова від неї. Якщо ж стратегічні цілі і культура ґрунтуються на одних і тих самих цінностях і нормах поведінки, то стратегія реалізується максимально ефективно.

Ми переконані, що кожне підприємство, що функціонує в умовах ринкової економіки, є унікальним за своїми характеристиками. Тому, і зміст стратегічного бізнес-планування є процесом унікальним, а його форми та методи не можуть братися як еталон для інших підприємств. Вибір стратегії залежить від дуже багатьох факторів, у тому числі від стратегічної позиції підприємства, динаміки її зміни, виробничого потенціалу, наданих послуг, стану економіки, політичного середовища та інших. Отже, кожне підприємство, що використовує стратегічне управління та стратегічне планування, має свої підходи до вибору стратегії. Проте існує низка основоположних підходів, які можуть розглядатися як деякі узагальнені принципи формування стратегії підприємства. Наприклад, певний підхід розкриває М. Мескон, який рекомендує сформувати стратегічні альтернативи, а потім вибрати з них оптимальну стратегію [1].

Ми вважаємо, що стратегія підприємства не буде достатньо ефективною та виконуватися у повній мірі, якщо організаційна культура не має на увазі поставлені цілі щодо досягнення певних місій.

На нашу думку, в умовах сучасного нестабільного ринку важливо адаптувати структуру та діяльність підприємства до впливу зовнішнього середовища. Максимальна адаптація до зовнішнього середовища забезпечується в рамках стратегічного планування та управління як організаційної системи підготовки та прийняття стратегічних рішень з основних напрямів функціонування і розвитку підприємства.

Як ефективний інструмент аналізу впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства використовуємо так званий SWOT-аналіз. Такий аналіз необхідно проводити для того, щоб, виявити та ліквідувати наявні слабкі місця, нарощувати потужність та уникати можливих загроз. Прояв факторів впливу на діяльність підприємства ДП ПрАТ «Оболонь – Красилівське» наведено у таблиці 1.

**SWOT-аналіз діяльності підприємства
ДП ПрАТ «Оболонь – Красилівське»**

	Можливості:	Загрози:
	1) постійне зростання попиту та застосування технологій, що використовуються для розробки нових продуктів; 2) використання прикладів успішного впровадження продуктів в рекламних цілях	1) вихід на ринок конкурентів, що пропонують готові рішення світових брендів; 2) погіршення фінансового стану замовника
Сильні сторони: 1) кваліфікований персонал; 2) великий досвід; 3) репутація надійного партнера; 3) унікальні технології	Посилення роботи служби управління персоналом, використання репутації для знаходження нових замовників	Використання власних технологій та досвіду роботи для підвищення конкурентоспроможності продукції, зниження її собівартості
Слабкі сторони: 1) відсутність чіткого стратегічного планування	Прийняття помилкових стратегічних рішень недостатньо високий прибуток	Впровадження проектів та збільшення їх вартості

На основі отриманих даних можна визначити стратегії, які може використовувати підприємство для успішного розвитку:

1. Стратегія концентрованого зростання. Оскільки слабких сторін ДП ПрАТ «Оболонь – Красилівське» більше, ніж сильних, то найбільш ефективними є дії з посилення позицій на ринку. Сюди відноситься створення позитивного стійкого іміджу у Хмельницькому та області, збільшення кількості клієнтів та ін.

2. Стратегія скорочення витрат також є доцільною, оскільки прибуток у компанії з кожним роком зменшується, а ціни на матеріали ростуть. Передбачувані витрати потребуватимуть великих фінансових вкладень, тому зараз необхідно понизити планку витрат. Наприклад, пошук постачальників з більш низькими цінами.

Отже, на нашу думку, розробляючи стратегії, слід пам'ятати, що можливості і загрози можуть переходити в свою протилежність. Так, невикористана можливість може стати загрозою, якщо її вико-

ристовує конкурент. Таким чином для ДП ПрАТ «Оболонь – Красилівське» необхідна така стратегія, де будуть збільшені внутрішні сили і зовнішні можливості підприємства, і де слід скоротити слабкі внутрішні сторони фірми і по можливості пом'якшити негативний вплив зовнішніх загроз.

Отже, виходячи з принципів функціонування господарюючих суб'єктів і характерних рис розвитку економіки в сучасних умовах, стратегія підприємства повинна бути ефективною, тобто приносити максимальний прибуток у результаті досягнення запланованих цілей. З цього випливає, що для досягнення високої ефективності розробленої стратегії необхідно враховувати умови, в яких вона буде реалізовуватись і виходячи з цих умов, визначати всі подальші дії для її просування.

Література

1. Богацька Н. Планування діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Н. Богацька, О. Швець. – Режим доступу: <http://intkonf.org/ken-dotsbogatska-nm-shvetsoiresursne>.
2. Ульяновченко О. В. Управління підприємством в умовах розвитку ринку : монографія / О. В. Ульяновченко. – Харків : Харків. НАУ, 2006. – 357 с.
3. Череп А. В. Стратегічне планування діяльності підприємств / А. В. Череп // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. – С. 212–215.
4. Богацька Н. М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства [Електронний ресурс] / Н. Богацька. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/57474.doc.htm.

СЕКЦІЯ 1.

**Загальні проблеми розвитку підприємництва в Україні.
 Нормативне регулювання діяльності підприємств.
 Використання зарубіжного досвіду розвитку
 малого та середнього бізнесу. Економічна безпека
 діяльності суб'єктів підприємництва в сучасних умовах**

Годлевська В. О., Бакай В. Й. Особливості ділової розвідки та передумови її виникнення	3
Дашевська А. А., Диха М. В. Вільні економічні зони: світовий досвід та проблеми їх функціонування в Україні.....	7
Диха В. В., Катасонов М. С., Диха М. В. Конкурентоспроможність продукції: сутність та параметри, що її характеризують.....	11
Драган Р. М., Бакай В. Й. Теоретичні аспекти розгляду загроз економічної безпеки підприємства	13
Желіховський А. Л., Желіховська М. В. Загальні проблеми розвитку підприємництва в Україні	17
Зазульчак Б. В., Головач Т. В. Аналіз динаміки ВВП України в контексті Європейського розвитку.....	20
Ларіоник С. П., Бакай В. Й. Роль моніторингу в системі заходів підвищення економічної безпеки підприємства	24
Ліннік Д. В., Бакай В. Й. Фінансова складова економічної безпеки як невід'ємний аспект функціонування підприємницької діяльності	28
Лянець І. А., Бакай В. Й. Забезпечення економічної безпеки підприємства на різних рівнях його управління.....	32
Мартинюк Є. О., Лук'янова В. В. Теоретичні аспекти здійснення економічної діагностики діяльності підприємства.....	36

Оркуша А. А., Желіховська М. В. Економічна стійкість підприємства: сутність та підходи до визначення.....	40
П'ятак К. Ю., Якимчук Д. С., Думанська К. С. Цінова волатильність ринку як особливість економіки України	44

СЕКЦІЯ 2.

Проблеми і шляхи підвищення продуктивності праці та заробітної плати. Ціноутворення як інструмент впливу на результативність діяльності підприємства. Напрями підвищення ефективності управління фінансами підприємства. Маркетинг як невід'ємна складова ефективної діяльності суб'єктів підприємництва

Гомілко І. М., Сачинська Л. В. Сутність логістичної діяльності підприємства	48
Гуменюк І. О., Літвінов О. С. Бюджетування як елемент фінансового планування	52
Диха В. В., Гульчук Н. В., Диха М. В. Бізнес-процеси: сутність та чинники, що визначають їх якість	57
Капінос А. Г., Капінос Г. І. Окремі аспекти мотивації праці персоналу на вітчизняних підприємствах та напрями її удосконалення	60
Лисак О. М., Пархоμεць Ю. Б., Думанська К. С. Моделювання процесів корпоративного управління в менеджменті українських компаній	64
Осіпова М. Д., Овод Л. В. Особливості аналітичного групування запасів підприємств сфери торгівлі твердим паливом	68
Рева В. Ю., Полозова В. М. Особливості оцінки прибутковості діяльності підприємства	72
Супрович Р. О., Михальчик С. О., Лук'янова В. В. Моніторинг фінансово-економічного стану в системі управління підприємницькою діяльністю підприємства.....	75

СЕКЦІЯ 3.

**Перспективи інноваційної та інвестиційної діяльності в Україні.
Інтелектуальний бізнес
як перспективний напрям інтеграції підприємництва.
Оцінка потенціалу підприємства.
Структурні зміни в економіці України
та їх вплив на розвиток підприємництва**

Білоус О. Р., Пилипак О. В. Ставка дисконтування в економічних розрахунках.....	79
Восводіна О. С., Кошельок Г. В. Становлення креативної економіки як умова розвитку інтелектуального бізнесу	83
Ворона І. П., Головач Т. В. Впровадження та просування інноваційного продукту на ринок: особливості та проблеми.....	86
Дашевська А. А., Лук'янова В. В. Краудфандинг як перспективна модель фінансування інноваційної діяльності	90
Захарчук С. П., Борух О. І., Островська Г. Й. Проблеми впровадження інновацій на вітчизняних промислових підприємствах та напрями їх вирішення.....	93
Карпенко Н. О., Кошельок Г. В. Економічний потенціал підприємства як основа його динамічного розвитку.....	99
Мазур В. В., Михальчик С. О., Лук'янова В. В. Форми реалізації економічної стратегії розвитку підприємства	102
Нагайчук В. В., Желіховська М.В. Теоретичні основи поняття «адаптація підприємства»	106
Нассер Ш. Г., Пилипак О. В. Сучасні методи оцінки ефективності інвестиційних проектів	110
Процюк Д.Ю., Лук'янова В. В. Методологічні підходи щодо оцінки потенціалу підприємства	112
Пундель О. В., Сачинська Л. В. Стратегія діяльності підприємства ДП ПрАТ «Оболонь – Красилівське»	115

Наукове видання

**Проблеми розвитку підприємництва в Україні
в контексті активізації
процесів євроінтеграції**

Збірник тез доповідей і матеріалів
Всеукраїнської науково-практичної конференції
молодих учених та студентів

21 листопада 2019 р., м. Хмельницький

Відповідальний за випуск: *Лук'янова В. В.*

Художнє оформлення обкладинки: *Станіславова О. В.*

Технічне редагування, коректування і верстка: *Чоленко О. В.*

Підписано до друку 14.11.2019. Формат 30×42/4.

Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.

Друк різнографією. Ум. друк. арк. – 7,11. Обл.-вид. арк. – 6,77.

Тираж 100. Зам. № 198/19

Віддруковано в редакційно-видавничому відділі ХНУ.

29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1.

Свідоцтво про внесення в Державний реєстр, серія ДК № 4489 від 18.02.2013 р.