Міністерство освіти і науки України
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (м. Дніпро, Україна)
Запорізька державна інженерна академія (м. Запоріжжя, Україна)
Інститут економіки імені Паата Гугушвілі
Тбіліського державного університету імені Іване Джавахішвілі (м. Тбілісі, Грузія)
Клайпедський університет (м. Клайпед, Литва)
Університет прикладних наук (м. Міттвайда, Німеччина)
Університет професора доктора Асена Златарова (м. Бургас, Болгарія)
Мерія м. Громадка (Польща)

ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ 2020: ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Збірник наукових праць
Міжнародної науково-практичної конференції

(Дніпро, 2–3 квітня 2020 р.)

У семи томах

Том 5. Стратегії інноваційного розвитку підприємств
в умовах глобалізації та фінансові інструменти
регулювання діяльності суб'єктів господарювання

Дніпро
Видавець Біла К. О.
2020

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

Затверджено на засіданні вченої ради факультету економіки Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Поляков М. В. – д-р фіз.-мат. наук, проф., член-кореспондент НАН України, ректор Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара, *голова оргкомітету;*

Гринько Т. В. – д-р екон. наук, проф., Заслужений діяч науки та техніки України, декан факультету економіки Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Іванов Р. В. – канд. фіз.-мат. наук, доц., зав. кафедри економічної кібернетики Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Олійник Т. І. – канд. екон. наук, зав. кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара.

Абесадзе Р. Б. – д-р екон. наук, проф., директор Інституту економіки імені Паата Гугушвілі Тбіліського державного університету імені Іване Джавахішвілі;

Раманаускас Юліус – доктор габілітований, професор кафедри менеджменту Клайпедського університету;

Серджо Велеско – д-р екон. наук, професор міжнародного менеджменту факультету економіки університету прикладних наук у місті Міттвайда;

Дімітров Іван – д-р екон. наук, проф., професор кафедри економіки та управління університету професора доктора Асена Златарова;

Даріуш Павліщин – мер міста Громадка (Польща);

Величко Л. А. – канд. наук з держ. упр., доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Гвініашвілі Т. З. – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Тімар І. В. – старший викладач кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара.

Е 45 Економіка і менеджмент 2020: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф., 2–3 квіт. 2020 р. : у 7 т. – Дніпро : Видавець Біла К. О., 2020.

ISBN 978-617-645-377-2

Т. 5. Стратегії інноваційного розвитку підприємств в умовах глобалізації та фінансові інструменти регулювання діяльності суб'єктів господарювання. – 2020. – 122 с.

ISBN 978-617-645-382-6

У збірнику надруковано наукові праці Міжнародної науково-практичної конференції, яка відбулася 2–3 квітня 2020 року в Дніпровському національному університеті імені Олеся Гончара.

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.01

ISBN 978-617-645-377-2
ISBN 978-617-645-382-6 (Т. 5)

© Авторський колектив, 2020

СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Borisenko N. A.
Oles Honchar Dnipro National University (Ukraine)

SOURCES OF INNOVATION FINANCING IN MODERN ENTERPRISES

Innovation is a main driver of economic transformation and development. Providing and developing innovation has long been considered a major strategic goal of economic policy in more developed countries, and in most developing countries it is given increasing attention [3].

Finance plays a major role in technological change and innovation. The availability of financial capital and the organization of financial markets strongly influence how new technologies are deployed and new techno-economic paradigms appear. Innovation often predicts significant capital investment and is an uncertain, risky task that makes it difficult to mobilize the necessary resources.

For enterprises, lack of financing is often a main obstacle to innovation, so ranking and classifying of innovation financing tools for businesses is an important aspect of any enterprise's development [2].

Therefore, the following types of enterprise innovation financing tools are proposed:

- personal savings, family and friends. In most cases, the initial stage financing is provided by the owner's equity as well as family and friends financing;
- personal partners' savings. Joining partners is a common way to finance part of the costs. Partners can bring experience as well as funding;
- business angel financing is an important source of funding for the early stages of development in many developed and some developing countries. Business angels are wealthy individuals who invest in new or young businesses;
- venture capital – recognized as an important source of equity financing for enterprise innovation;
- commercial bank loans. Commercial banks are the most traditional in most developing countries. It is the largest source of financing for enterprises.
- exchanges. Stock exchanges allow companies to raise money through promotional offers, but only for established companies seeking to increase funding;
- bonds. Bond issuance is generally applicable to large, established companies and is not a source of funding for young firms or small early stage operations. For large firms, this can be a source of funding for innovation;

- micro-loans is small debt financing. In many developing countries, microfinance institutions are run by non-governmental organizations or created with the government support;

- Crowdfunding is a recent phenomenon that has emerged in some developed countries as a means of accessing early-stage funding. It works through the Internet to connect entrepreneurs with investors creating web-based schemes that match investors and businesses looking for investment financing [4];

- accompanying funds. Mutual investment funds provide public sector private equity co-financing and venture capital financing;

- innovation or technology funds provide direct funding for R&D (research and development) and innovation activities of enterprises, often in the early stages;

- international development assistance. International assistance from donors and development finance institutions can be used to finance innovation, but is generally not aimed at direct financing for enterprises [5];

- government spending on R&D and partnerships with scientific and technical activities in academic and governmental institutions. Most countries carry out state research and development work at state research institutes and universities [1].

Successful innovation financing programs tend to address clearly identified financial gaps. This requires understanding the needs and capabilities of different types of firms at different stages of development and functioning in different socio-economic conditions. Innovation funding programs should be formulated so that companies can access more sophisticated support mechanisms as they develop their technological capabilities.

References:

1. Dmitrenko M. A. The role of the state in supporting and stimulating innovative activity / M. A. Dmitrenko // Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking. – 2003. – № 1. – P. 77–81.
2. Khalatur S., Zhylenko K., Masiuk Y., Kravchenko M. Velychko L. Assessment of bank lending diversification in Ukraine. Banks and Bank Systems, Vol. 13, No.3, pp. 141-150.
3. Tetyana Grynko, Tetyana Gviniashvili Organisational and economic mechanism of business entities' innovative development management // Економічний часопис-XXI, 2017. – №165 (5-6). – P. 80-83.
4. Protsenko T. O. Legal forms and methods of stimulating the development of innovative processes / T. O. Protsenko, O. Golyashkin // Bulletin of the Ministry of Internal Affairs Academy of Management. – 2009. – № 3. – P. 14-22.
5. Poltavsky P. A. State regulation of innovation activity / P. A. Poltavsky // Bulletin of the Chelyabinsk State University. – 2010. – № 27. – P. 52–56.

Borisenko O. V.
Oles Honchar Dnipro National University (Ukraine)

REALITIES AND PROSPECTS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ECONOMY

In Ukraine the problems of scientific, technological and innovative development have recently been ignored [4]. In the Sustainable Development Strategy, the innovation factor acts as a pride factor, as opposed to the developed countries where innovation is a factor of economic growth. On the one hand, the achievements in the military-industrial complex were determined by specialists, conditioned by scientific developments and corresponding technologies of breakthrough nature and enhanced military events, and on the other hand, the problematic issues of technological backward spheres came to the preconditions related to the recession of the domestic industry, which deepens the process of destructive change and requires an adequate innovation policy [3].

The methodological basis of the research is to ensure innovation – the science and practice of managing innovation processes at all levels of the economic system. The analysis of innovative processes in Ukraine is based on a systematic approach. Typical trends and problems of innovative development of Ukraine were identified using the methods of statistical and comparative analysis of international expert assessments and its innovative profile was created. Structuring and synthesis methods have developed proposals for adapting state innovation policy to enhancing the role of the intellectual resource in ensuring the implementation of the planned reforms.

Today, when the world is divided into major markets, including high-tech, there are alternative strategic goals regarding the possibility of using their scientific achievements for Ukraine to implement the policy of European integration and activate the role of the free trade zone member's with the European Union:

- to mobilize existing mass-consumption technologies and revive the full domestic market – maximizing the promotion of «technological rise» and elimination of «bottlenecks»; concentration of technologies and investments on the basis of regional innovation clusters; fit into budget constraints (state target programs) and attract private capital (public-private partnerships); mechanisms for implementing innovation policy (effective management system); technological audit, stimulation of extra-budgetary sources of financing; focus of state support tools on stimulating demand; further development of the national innovation system (NIS) and its sub-models (regional innovation ecosystems) [2];

- to ensure the introduction of breakthrough technologies and restore lost foreign markets of high-tech products; priority areas are: new generation of aviation technologies; development of space systems; new weapon models; construction of machines;

- integration with TNCs into the technological chain of the production process (if the competitive advantages remain while the EU markets are fully opened).

In developed countries, the innovative component of the economy is harmoniously integrated into the process of expanded reproduction. In Ukraine, throughout its existence as an independent state, it remains an external component, and human (intellectual) capital has not emerged as a real factor of economic development.

The most important condition for reform of the Ukrainian economy should be the formation of a national innovation system, which should eliminate institutional and organizational gaps between the fundamental, applied, industrial, university and corporate sectors of national science; focus the necessary material, financial and human resources on strategic directions of innovative development; expand scientific and applied research in priority sectors of the economy and, most importantly, eliminate the gap between science and industry [1; 2].

The modern Ukrainian economy needs specific approaches to defining and implementing innovation policy that differ from the traditional economy. These features are generally limited to: policy orientation to ensure the balance of the state and market efforts to obtain the maximum result from knowledge for economic and social development; integration of socio-political, scientific, educational, economic, environmental and other public interests through effective influence of public policy on the creation and assimilation of new knowledge; creating conditions for the development of private investment, saving resources and funds, increasing production on an innovative basis; improving taxation by gradually reducing tax rates on savings and investment and increasing consumption; creating a modern infrastructure of the innovation sector, ensuring the responsibility of the state for training personnel for the needs of the innovative economy; focusing public policy mainly on economic growth and thereby improving the quality of citizens' life.

References:

1. Velichko O. P. Marketing, innovation and quality as objects of stimulation in the management of national higher education / O. P. Velichko, L. A. Velichko // Marketing of innovations and innovations in marketing: Proceedings of the XI International scientific-practical conference (Sumy, September 28-30, 2017) / Sumy State University. – Sumy: Tritory, 2017. – P. 52-53.
2. Tetyana Grunko, Tetyana Gviniashvili Organizational and economic mechanism of business entities' innovative development management // Economic Journal-XXI, 2017. – №165 (5-6). – P. 80-83.
3. Danik N. V. Innovative development of Ukraine's economy / N. V. Danik // All-Ukrainian Research and Production Journal Innovative Economics – 2012. – № 2 (28). – P. 36-39.
4. Fedulova L. Conceptual model of Ukraine's innovative strategy / L. Fedulov // Economics and forecasting. – 2012. – № 1. – P. 87-100.

Doctor of Economics Grynko Tetiana
Oles Honchar Dnipro National University (Ukraine)

EMERGENT STRATEGY AS AN INSTRUMENT OF ENTERPRISE STRATEGIC MANAGEMENT

In the context of rapid changes and uncertainty, the problem of developing new approaches to management and making managerial decisions to strengthen the competitive advantages is becoming more and more urgent for enterprise managers, the combination of which is the basis for the development strategy of each economic entity.

The resource, analytical and emergent approaches are used in most modern scientific research to the choice of strategic alternatives and the strategy formation. The resource approach considers the strategy as an opportunity to develop the resources, assets and competencies of the enterprise, allowing to create a competitive advantage due to their uniqueness or the uniqueness of their combination. According to the analytical approach, the strategy is a set of carefully planned activities, which are formed on the basis of analytical studies. The emergent approach suggests that the strategy is formed by spontaneous decisions that run counter to the planned ones. In a turbulent environment of functioning and various business processes in modern society, the last approach is gaining more relevance. Emergent theories of strategic change, in contrast to the prescriptive ones, are aimed at the long-term prospect of development and ensuring competitive advantages of economic entities.

The concept of «emergent» strategy was first proposed by Henry Mintzberg [1]. Emergence can be considered as a feature of a system in which all elements are interconnected and interact with each other. Emergence is ensured by integrity; if a system loses its integrity, it loses an emergent feature. Advantages of the emergent approach include adaptability, creativity, flexibility, and the ability to respond quickly to the emerging changes. One of the main drawbacks of the emergent approach is the uncertainty of strategic development, the complexity of monitoring the implementation of such a strategy because of its spontaneity. The main difference between emergent and planned strategies is the use of new unexpected features that appear at the dynamic level of the system and which cannot be predicted from the behavior analysis of individual elements. Unlike planned, emergent strategy focuses on consumers and their preferences, and also has a diffuse nature, while the planned one is hierarchical.

To ensure the successful implementation of the emergent strategy, K. Omay developed a number of necessary conditions [2]: 1) specification of the business scope and its features; 2) identification of the enterprise environmental factors and their

relationships; 3) providing resource support for selected strategic alternatives; 4) balancing the pace of the strategy and the enterprise resources.

To mitigate the shortcomings, I. Ansoff proposed using a model of the strategic management process based on the »weak signals» methodology, according to which early detection of a strategic problem increases the time of a possible reaction [3], but this model will be effective only under the condition of system monitoring of the external and internal environment of the system to identify development opportunities and threats, to increase awareness. Thus, emergent strategies are an integral part of the development of all modern enterprises that confront the challenges of the external environment and strive to achieve strategic development goals (Fig. 1).

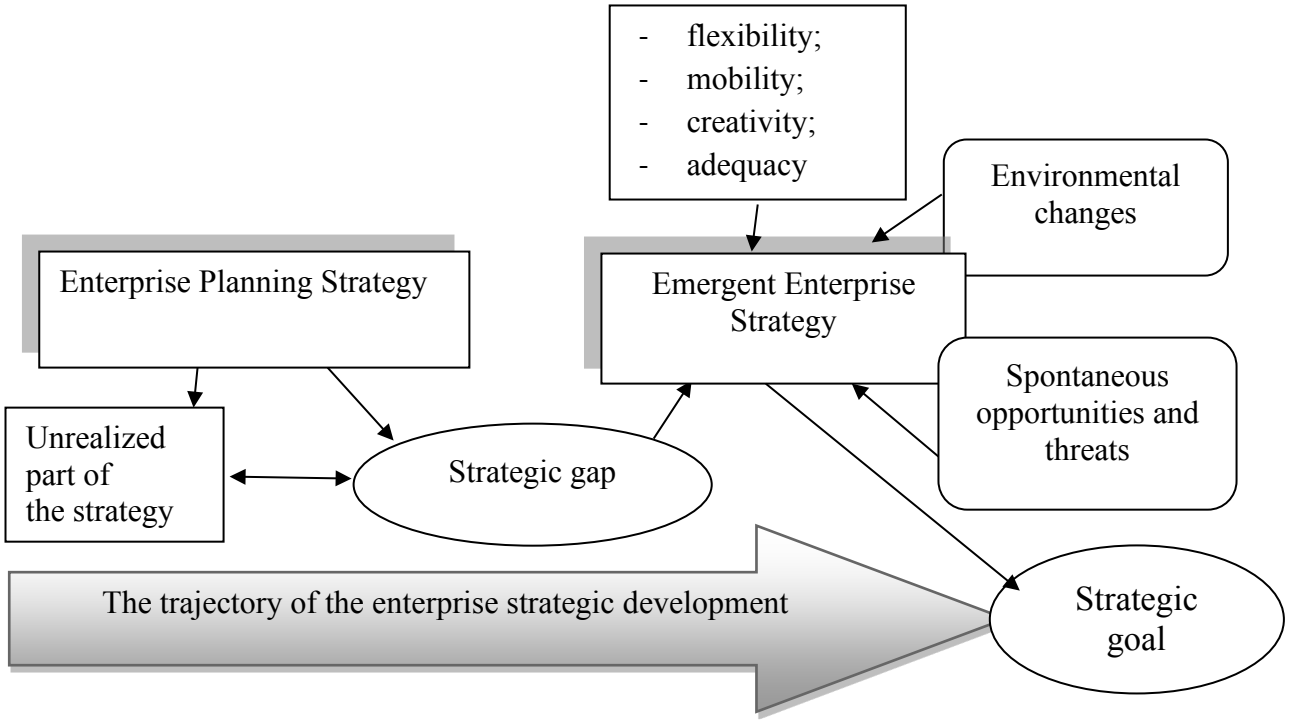

Fig. 1. Scheme of the enterprise emergent strategy formation

The effectiveness of the emergent strategies implementation depends on: the competence of the enterprise top management; staff motivation and commitment to the strategy; the enterprise strategic potential; ensuring systematic monitoring of changes in the enterprise environment; validity of the risk level.

S. A. Nasriddinov believes that «emergence is an adequate, positive manifestation of a synergistic effect, in which not only the strengthening of existing positive features and activity parameters occurs, but also the formation of fundamentally new features» [4].

To achieve a synergistic effect and the enterprise emergence, it is necessary to determine not only the most important components of socio-economic system, but also to ensure effective interaction between them.

References:

1. Mintzberg, H. (1987) The strategy concept I: Five Ps for strategy. *California management review*. N 30(1). P. 11-24.
2. Omaye, K. (2007) Strategist thinking: Japanese business art [Mishleniye stratega: Iskusstvo biznesa po-yaponski]. M., Alpina Business Books. 215 pp.
3. Ansof, I. (1989) Srategic Management [Strategicheskoe upravleniye]. M., Economics, 519 pp.
4. Nasriddinov, S. (2013) The design and features of the methodology of integrated structures at the present stage [Konstruktsiya i osobennosti metodologii integrirovannyih struktur na sovremennom etape]. *Finance: Theory and Practice*. №3. P. 41-54.
5. Grynko, T. (2011) Management of Adaptive Innovative Development of Industrial Enterprises: Economic Justification and Conceptual Framework [Upravlinnia adaptyvnym innovatsiinym rozvytkom promyslovykh pidpryiemstv: ekonomichne obgruntuvannia ta kontseptualni zasady]: monograph. Donetsk. 352 pp.
6. Grynko, T., M. Skripchenko (2016) Problems of implementation of strategic management at domestic enterprises [Problemy vprovadzhennia stratehichnoho menedzhmentu na vitchyznianykh pidpryiemstvakh]. *Oblik, ekonomika, menedzhment: naukovi notatky: Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats.* Lutsk: RVV Lutskogo NTU. – Issue 1 (9). – Vol. 1. – P. 206-210.

К. е. н. Адонін С. В., Калашнікова Ю. М.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ

Передумовою формування конкурентних переваг підприємства є його розвиток на інноваційній основі і, відповідно, посилення якісних та кількісних характеристик інноваційного потенціалу. Це можливо на підставі взаємодії із наявними складовими економічних процесів у внутрішньому середовищі, стан та динаміка яких сприяє або гальмує впровадження нових технологій, продуктів і послуг. Ефективне господарювання потребує створення перспектив розвитку, які мають незворотній характер і дозволяють підвищити показники результативності комерційно-виробничого процесу.

Розвиток можна розглядати з позицій як підприємства в цілому, так і окремої функціональної складової, яка акумулює функції в структурі управління. Саме обраний для дослідження рівень дозволяє обґрунтувати рушійну силу задля її змін на новій якісній основі.

Згідно з думкою Ю. С. Погорелова, розвиток підприємства – це безупинний процес, який відбувається у відповідності з програмою зміни станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній. Це дає змогу підприємству як складній системі розкрити та реалізувати нові можливості, властивості, якості та характерні риси, що сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати нові завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі і підвищує здатність протидіяти його негативним впливам [1, с. 32].

Слід зазначити, що саме безупинність процесів розвитку вимагає від підприємства удосконалювати економічний та управлінський потенціали на інноваційній основі через впровадження технологій, які є основою цифрової економіки в цілому та використання окремих механізмів і технологій обробки інформації при забезпеченні управлінського рішення на визначених стадіях.

Оскільки підприємство є соціально-економічною системою, то ринкові перетворення впливають на обидва взаємодоповнюючих елементи, а соціальні групи працівників мають стати джерелом процесів розвитку задля збереження його як господарюючого суб'єкта.

Основним фактором інноваційного розвитку є фінансове забезпечення, яке характеризується фінансовою стійкістю підприємства, рівнем його прибутковості та показниками ефективності інноваційних проектів. Фінансова складова інноваційного потенціалу визначається також фінансовими ресурсами, які витрачає підприємство на впровадження інновацій. Тому діагностика фінансової складової проводиться на основі:

– аналізу достатності суми власних і позикових коштів для реалізації інноваційного проекту;

– розрахунку поточного та перспективного рівнів прибутковості підприємства;

– оцінки економічної ефективності інноваційних проектів за показниками: індекс дохідності, внутрішня норма дохідності, термін окупності та інші [2].

Організаційне забезпечення розвитку підприємства на інноваційній основі має ґрунтуватись здебільшого на процесному підході, який, з одного боку, регламентує взаємодію структур і функцій, а з другого – удосконаленні перебігу тактичного планування і контролю.

Таким чином, здійснення розвитку підприємства передбачає систему впливів на економічну і соціальні сфери як засад для реалізації інноваційної основи та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Погорєлов Ю. С. Категорія розвитку та її експлейнарний базис [Електронний ресурс] / Ю. С. Погорєлов. – Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2012_27_1/Zb27_1_04.pdf
2. Волобуєв Г. С. Сутність та передумови інноваційного розвитку підприємств [Електронний ресурс] / Г. С. Волобуєв. – Режим доступу: http://www.evd-journal.org/downdoad/2016/3(45)/pdf/30-Volobuyev.pdf

Андросова І. О.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

В сучасному світі велику роль приділяють інноваціям, які стали рушійною силою розвитку країн, у тому числі і економіки. Рівень інноваційної діяльності підприємств впливає на конкурентоспроможність компаній на ринках не тільки України, а й світу.

До складу інноваційної економіки входять шість основних елементів: наука; освіта; інноваційна промисловість, що реалізує ноу-хау; людський капітал (включаючи якість життя та спеціалістів з високою кваліфікацією); інноваційна система, що включає законодавчу базу та матеріальні складові інноваційної системи; сприятливі умови функціонування наукової сфери, праці та життя інноваторів [1].

На сучасному етапі розвитку Україна має застарілі технології та слабку базу інноваційних розробок, лише мала частина підприємств може дійсно конкурувати на ринках інших країн. Низький рівень інноваційної активності у регіонах, мала технічно-матеріальна база, низька оплата праці науковців не дають поштовх до постійного розвитку інновацій та їх впровадження. Розвиток інновацій є викликаною необхідністю, основні чинники є конкурентна боротьба, зростаючий попит споживачів та їх специфічність вибору товару чи послуги, зростання технічного потенціалу, втримання позицій на ринку та завоювання нової частки, пошук вирішення проблем, які виникають у підприємницькій діяльності та потребують іншого підходу до вирішення, підтримка та забезпечення престижу та цінності компанії, наукове відкриття та інтернаціоналізація науки, винахідництво [5].

За останні десятиліття світ перейшов від статистичних конкурентних переваг до динамічних та інноваційних досягнень, що свідчать перехід країни до інноваційного шляху розвитку та здобуття нового соціально-економічного рівня життя. Головним орієнтиром для оцінки інноваційних процесів в світі є глобальний інноваційний індекс, що був введений в 2007 році у Корнельському університеті. Цей показник характеризує рівень впровадження інновацій в різних сферах, таких як освіта, бізнес, інституції, інфраструктура, та формує рейтинг серед 129 країн.

За даними 2019 року Україна займає 47 місце з показником 37,4. Перше місце у рейтингу займає Швейцарія з показником 67,24, країни-сусіди України мають такі показники: Польща – 41,31 (39 місце), Росія – 37,62 (46 місце), Білорусь – 32,07(72 місце), Молдова – 35,52 (58 місце).

Для подальшого росту індексу та росту в інноваційній сфері Україні слід провести реструктуризацію економіки, що буде направлена на розвиток

економічної активності в нових (нетрадиційних) видах діяльності. За спостереженнями вчених інновації – це найбільш ефективний каталізатор пожвавлення економіки, вони сприяють економічній реструктуризації, росту виробництва та являються головним джерелом економічного росту в країні [4].

Для росту рівня інновацій варто збільшити частку структури підприємств, що впроваджують інновації. За даними Державної служби статистики України лише 15,6% підприємств дійсно взяли курс на інноваційний розвиток у 2018 році. Таку тенденцію країна зберігає на протязі 4 років (рис.1).

Основною причиною такого низького впровадження інновацій є відсутність фінансування. Основні фінансові надходження є власні. Лише в 2018 р. були зроблені такі фінансування на вітчизняних підприємствах: власні – 10742 млн грн, державний бюджет – 639,1 млн грн, інвестори-нерезиденти – 107 млн грн, інші джерела – 692 млн грн. Отже, у країні слабо розвинуте державне фінансування, підприємства можуть розраховувати лише на самофінансування, що не є пріоритетом для підприємців, та фінансування з-за кордону. Недостатність фінансування інновацій призведе до занепаду інноваційного розвитку країни та втрати конкурентоспроможності в світі [6].

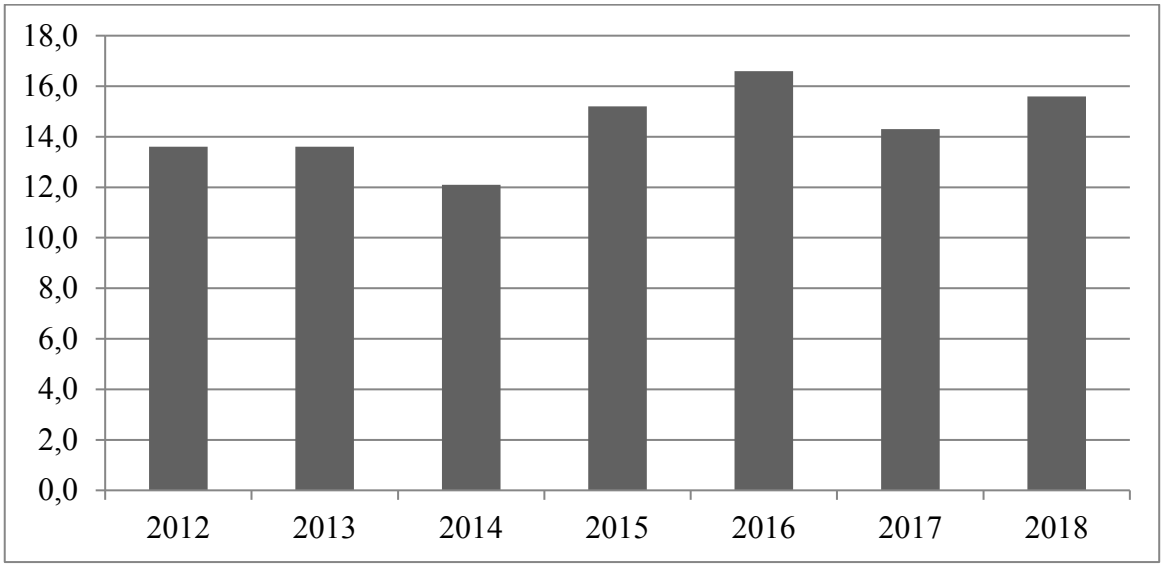

Рис. 1. Частка кількості підприємств, що впроваджували інновації, в загальній кількості промислових підприємств, % [2]

Перехід до нової інноваційної політики повинен супроводжуватись вдосконаленнями в сфері освіти та науково-технічної діяльності та в сфері економіки. Ключові направлення розвитку країни у цьому направленні прописані у стратегії ЄС «Європа-2020. Стратегія розумного, стійкого і всеосяжного росту»:

1. Створення Європейського дослідницького простору.
2. Покращення умов для бізнесу та інновацій.
3. Впровадження партнерства між ЄС та країнами-учасниками.

4. Укріплення та розвиток політичних інструментів для розвитку інноваційної сфери.

5. Розширення партнерських відносин між освітою, бізнесом та наукою [3].

Отже, для України вказані стратегічні кроки допоможуть впровадити інноваційну модель економіки у короткі строки та виступають орієнтирами для подальшого розвитку. Враховуючі роль бізнесу у формуванні попиту на інновації, зміна орієнтиру на такий вид діяльності буде мати основне значення. Це допоможе при завоюванні нових ринків та виходу на світовий ринок. При допомозі влади, українські підприємці за наявності інновацій стануть більш конкурентоздатні та матимуть перспективи для покращення позицій на ринку.

Список використаних джерел:

1. Цилюрик Г. І. Інноваційна діяльність в умовах економічної конкуренції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lerc.ru/?part=articles&art=11&page=37.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Україна піднялася на 7 позицій у Глобальному індексі інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://talks.happymonday.com.ua/ukraina-u-globalnomu-indeksi-innovacij/.
4. Гринько Т. В. Сутність інноваційної активності підприємства та її оцінка / Т. В. Гринько // Бізнес Інформ: Науковий журнал. – 2011. – №11 (406). – С. 62-64.
5. Гринько Т. В. Формування системи управління інноваційним потенціалом підприємства: теоретичний аспект / Т. В. Гринько, С. О. Єфімова // Сучасні технології управління розвитком підприємств України: механізми, реалії, перспективи: Колективна монографія / за заг. ред. Т. В. Гринько. – Дніпропетровськ: Біла К.О., 2016. – С. 23-32.
6. Аналіз індекса інноваційного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator.

К. е. н. Бикова В. Г.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ СИСТЕМИ LEAN-ВИРОБНИЦТВА

Ощадливе виробництво – це ефективна сучасна концепція менеджменту, сутність якої полягає в оптимізації бізнес-процесів за рахунок максимальної орієнтації на інтереси та потреби клієнтів і ринків, а також врахування мотивації кожного працівника. Отже, вся сутність визначень поняття «ощадливе виробництво» зводиться до етимології англійського слова «lean», тобто до філософії виробництва на засадах економного управління засобами. Вітчизняні науковці зазначають, що Lean – це проривний підхід до управління якістю, який забезпечує довготермінову конкурентоздатність без істотних капіталовкладень [1]. Ощадливе виробництво – це система організації і управління процесом розроблення продукції, процесом виробництва, відносинами з постачальниками та клієнтами, коли

продукція виготовляється точно відповідно до запитів споживачів та з меншими втратами порівняно з масовим виробництвом великими партіями. Мету концепції ощадливого виробництва дослідники визначають як позбавлення виробництва всіх видів можливих втрат і досягнення максимальної ефективності використання ресурсів через поступове та безперервне вдосконалення бізнес-процесів організації, спрямованих на підвищення рівня задоволення потреб споживачів.

Застосування концепції lean-виробництва на практиці дає змогу досягти коротших термінів реалізації продукції, кращої якості, а також помітно нижчих витрат ресурсів порівняно з традиційним підходом.

За умов звичайного управління виробництвом в Україні в середньому устаткування використовується на 40-60%, а більшість простоїв технологічного обладнання спричинені неефективною організацією праці, оскільки часто працівники виконують завдання хаотично, безсистемно, не враховуючи засад оптимізації. Саме завдяки впровадженню Lean-виробництва можна мінімізувати неефективні витрати часу працівників та збільшити відсоток завантаженості виробничого обладнання. Сьогодні ця філософія належить до найуспішніших у світі. У сусідній державі Польщі ще 13 років тому створено Lean Enterprise Institute Polska, головне завдання якого – всебічна допомога підприємствам різних галузей економіки у впровадженні в їхню діяльність Lean-філософії. Використовуючи аналітичні дані цього інституту [2], можемо охарактеризувати головні тенденції ефективності впровадження ощадливого виробництва, а саме підвищення продуктивності праці до 65%, зростання ефективності використання обладнання майже на 60%, зменшення запасів у виробництві майже на 80%, а також зменшення площ під виробництво на близько 60%, тим самим скорочуючи час переходу від сировини до готового продукту до 70%. Крім того, багато компаній отримують інші супутні переваги, такі як істотне поліпшення якості продукції, зниження кількості скарг, збільшення кількості зареєстрованих ідей, десятикратне підвищення ефективності праці персоналу, покращення і внутрішніх, і зовнішніх комунікацій, зменшення відходів тощо.

Окреслені переваги ощадливого виробництва дають можливість окреслити п’ять головних засад впровадження Lean-філософії у виробництво [2]:

– точне визначення вартості з погляду клієнта;

– організація усіх дій, що створюють додану вартість, відповідно до так званого потоку вартості (flow of valuecreating);

– встановлення гладкого, безперервного руху вартості через цей потік;

– впровадження системи втягування, у результаті чого потік реагує на поточні потреби клієнтів;

– безперервне вдосконалення.

Процес упровадження у діяльність виробничого підприємства концепції Lean-менеджменту схематично зображений на рис. 1.

Успішна трансформація у бік Lean Manufacturing повинна одночасно зосередитися на технічних змінах, спрямованих на забезпечення технічної стабільності процесів виробництва та менеджменту, впровадження швидкого одержання вартості, а також технічного вдосконалення процесів.

Також має значення впровадження і розвиток внутрішньофірмової культури, типової для Lean-менеджменту на обох рівнях: лідерів на виробництві (бригадири, майстри, керівники змін тощо) та управлінського офісного персоналу.

Рис. 1. Процес та цілі впровадження концепції «Lean» у процес виробництва та управління

Варто зауважити, що важливим фактором для активного впровадження нової філософії є створення такої організаційної культури, в якій працівники проявлятимуть ініціативу у вирішенні проблем та вдосконаленні своєї праці, у якій всі співпрацюватимуть з метою постачання вартості клієнтам та задля успіху підприємства. Емпіричні дані вивчення результатів впровадження «ощадливої» концепції у системи виробництва та управління свідчать про значне покращення показників діяльності.

Список використаних джерел:

1. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / [пер. с англ. Л. И. Евенко]. Москва, 1992. 702 с.
2. Управління розвитком підприємства в інтеграційних умовах: колект. моногр. / за заг. ред. Гринько Т. В. Дніпропетровськ, Біла К.О., 2014. 324 с. [С. 55-66].

Борисенко О. В.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ВНУТРІШНЄ ТА ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ

Сучасний ринок пускових послуг характеризується суттєвим збільшенням частки комерційних пусків. Це в першу чергу пов'язано з приватизацією телекомунікаційних та радіомовних компаній, які використовують супутники. У цивільній галузі постійно збільшується кількість наукових супутників, супутників спостереження Землі, супутників зв'язку, навігації та супутників технологічного розвитку. Розробники супутників почали купувати пускові послуги за межами своїх країн, що відкрило доступ провайдерам пускових послуг до навіть тих регіональних ринків, що мали найбільший рівень протекціонізму з боку держав цих регіонів. Все більше країн азіатського, африканського регіонів та Латинської Америки почали проявляти інтерес до створення власних супутників та космічної інфраструктури, що значною мірою посприяло зростанню попиту на пускові послуги. Паризька дослідницько-консалтингова компанія Euroconsult оприлюднювала прогнози до 2018 року та порівняла ці дані з попереднім десятиріччям на супутниковому ринку. Розглянувши усі сектори ринку, аналітики дійшли висновків, що в майбутньому розроблятимуться та виводитимуться на орбіти компактні багатофункціональні апарати. Середня вага супутника до 2018 року складала 1890 кг, що на 5 % менше показника за минулі 10 років (хоча у до кризовий період – у даних, оприлюднених до 2009 року, прогнозувалось збільшення середньої маси супутників на 18 %) [3].

У період до 2019 року прогнозувалося значне зростання кількості пусків – 1185 апаратів, що на 47 % більше, ніж у попередні 10 років. У комерційному сегменті низькоорбітальних супутників домінуватиме супутниковий зв'язок, а три основних оператори (Globalstar, Iridium та Orbcomm) повністю оновлять свої низькоорбітальні супутникові угруповання. З урахуванням службових та резервних апаратів тільки ці три компанії матимуть на орбіті 130-160 супутників [5]. Згідно з оцінками компанії Forecast International, у період до 2018 року прогнозувалося збільшення обсягів ринку ракет-носіїв до 45,9 млрд дол. [2]. Планувалося виготовлення 680 ракет різних типів [1]. Основними гравцями на ринку залишаться США, Європа, Росія та Україна, частка яких складатиме 78 % ринку, тоді як 22 %, що залишилися, розділять між собою Китай, Індія, Японія та інші країни [2]. Слід зауважити, що у попередні 10 років спостерігався розподіл доходів на космічному ринку, який не відповідав ролі та витратам його гравців. Так, найбільші доходи отримували компанії, що надавали супутникові послуги кінцевим споживачам.

Найменші доходи отримували компанії, що розробляли ракети-носії та надавали пускові послуги.

Зростання світового космічного ринку, його висока привабливість призвели до зростання конкуренції. В умовах високої конкуренції та світової фінансової кризи найбільш конкурентоспроможними на ринку є вертикально-інтегровані та диверсифіковані за напрямками діяльності компанії. Українським підприємствам космічної галузі доводиться в умовах недостатнього фінансування державного замовлення, відсутності єдиної ринкової стратегії конкурувати на ринку з великими компаніями, підтримуваними своїми державами. Держави, які зацікавлені в створенні власної ракетно-космічної техніки як подвійного, так і вузько цільового призначення, для яких Україна при існуючому геополітичному розкладі є виключно привабливим партнером. У першу чергу це країни Тихоокеанського і Близькосхідного регіонів. Особливо привабливим і перспективним партнером є Австралія, що планує створення і використання космопорту на острові Різдва для запуску космічних засобів стратегічного призначення. Криза у Бразилії, в тому числі – виступи населення проти витрат уряду, стала однією з причин, що призвели до зупинки виконання бразильською стороною [5]. Припинення цього проекту стало для підприємства фактором суттєвого зниження надходжень. Ключовими економічними чинниками для підприємства є перспективи розвитку світового космічного ринку та ринку ракетно-реактивних озброєнь. Світовий космічний ринок активно розвивається. Сегмент пускових послуг має найменші доходи, проте протягом останніх років вони стабільно зростали. Виробництво супутників – більш доходний та прогресуючий сегмент.

На ринку озброєнь високий попит на ракетно-реактивні озброєння при високій доходності цього ринку. У світі розпочався період швидкого технологічного оновлення всіх сфер діяльності. Цей процес зачепив і космічну галузь. Зменшення розмірів та маси електронних приладів призвело до суттєвого зниження маси супутників різного призначення, або до збільшення їх функціональних можливостей. Часткова багаторазовість, максимальна уніфікація, вихід на економічно ефективне серійне виробництво елементів РКТ, перегляд багатьох традиційних технологічних рішень стає вимогою часу [4].

Амбітні плани держав з вивчення та освоєння Місяця, Марсу, інших планет Сонячної системи є технологічним викликом, що потребує створення надважких носіїв, надпотужних двигунів, засобів переміщення великих мас у космосі на далекі відстані. Світові тенденції створення ракетних двигунів характеризуються попитом на економічність, тому усі провідні компанії займаються впровадженням у виробництво нових адитивних технологій (зокрема 3Д-принтінгу), з метою забезпечення мінімізації витрат на усіх етапах життєвого циклу двигуна. Сфера їх застосування повсякчас розширюється.

Список використаних джерел:

1. Державне підприємство «Конструкторське бюро «Південне» ім. М. К. Янгеля». 2016. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&isSpecial=True&id=5732c847-ab6c-4f03-ab90-197d3b46d1df&title=DerzhavnePidprimstvokonstruktorskeBiuropivdenneIm-M-K-Yangelia (дата звернення 22.10.2019).
2. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: https://www.me.gov.ua/SpecialSanctions/List?lang=uk-UA&showFrgn=False&company=&isSpecial=true
3. Прогноз розвитку світової економіки. URL: https://strategy.uifuture.org/prognoz-rozvitku-svitovoi-ekonomiki-do-2030e.html.
4. Parr Russel L. Intellectual property : Valuation, Exploitation and Infringement Damages. 2011 Cumulative Supplement / Russel L. Parr, Gordon V. Smith. – Hoboken, NJ : John Wiley & Sons. – 2011. – 288 p.
5. Sacui V. Economic Properties of Intangible Assets. The Value Paradox / Violeta Sacui, Diana Sala // Review of International Comparative Management. – Vol. 13, Iss. 5. – 2012. – P. 793-803.

Галушка Є. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Під час визначення стратегічних альтернатив важливо визначитись із типом стратегії. Від цього залежатиме успіх інноваційної діяльності в перспективі. Відчувати проблеми може навіть фінансово успішна компанія, якщо вона вчасно не передбачить зміни ринкового середовища та не адаптується до них.

Як досвід зарубіжних та вітчизняних господарств, стратегічне управління складається з вироблення загальної та функціональної стратегії.

Розглянемо загальну стратегію. Вона передбачає формування мети, функції, діагностику середовища та сфер діяльності, визначення основних цілей, повний аналіз ринку(сегментація, привабливість сегментів). Підприємство являє собою відкриту систему, і може повноцінно функціонувати, якщо буде задовольняти потреби споживачів.

Обсяги продажу, прибуток, частка ринку та темпи зростання є основними стратегічними цілями.

За характером загальні стратегії можуть бути активні(наступальні), пасивні (оборонна) та комбіновані (тобто частково включають в себе обидві стратегії).

Наступальна стратегія, на відміну від пасивної, характеризується освоєнням продукції, розширенням діяльності та пошуком конкурентних переваг. В той час пасивна займається концентрацією та захистом певного сегменту ринку. Для підприємств, які володіють науково-дослідницькими підрозділами, або мають змогу виділити кошти на придбання об’єктів інтелектуальної власності, характерний наступальний тип стратегії. Для цього типу можна виділити два варіанти: «все нове сам» та «швидкий другий» [2].

Стратегію «все нове сам» частіше реалізовують підприємства інноваційного циклу, тобто тут інновації створюються і впроваджуються самостійно .

Реалізацію стратегії «швидкий другий» оберуть підприємства, які спостерігають за діяльністю конкурентів. Вони підхоплюють і реалізовують інновації конкурентів.

Оборонна стратегія поділяється на рецептивну та адаптивну. Рецептивна – обмеження інновацій, перевірені управлінські рішення й методі. Адаптивна включає в себе пошук нових рішень та налаштована на утримання своєї діяльності серед новаторів.

Стратегії, які мають назву Функціональні, маркетингові, виробничі, фінансові, кадрові й інноваційні мають на меті забезпечити максимальне виконання завдань, які сформовані на корпоративному рівні.

У функціональних стратегій характер дії комбінований. Вона модифікується залежно від ринку та рівня завдань, до якого пристосоване підприємство. Саме комбінована стратегія спрямовується на максимально швидке осідання підприємства на обраному ринку, й перехід від пасивної стратегії до активної. Обрання саме ініціативної стратегії зумовлене тією стратегією, яка є базовою для розвитку суб'єкта господарювання. Такий процес господарювання називається ініціативним розвитком, який базується на постійному пошуку засобів і сфер застосування потенціалу для опрацьованої стратегії поведінки.

У діяльності підприємств може біти ситуація прямо протилежна. У малому та середньому підприємстві сільськогосподарського машинобудування досить часто буває таке, коли одна інновація визначає напрямок росту всього підприємства.

Те, що загальні і функціональні стратегії пов'язані, має місце залежність між визначальними цілями підприємства і курсами його інноваційної діяльності. Так ріст здатності бізнесу перевершити конкурента прогнозує покращення асортименту продукції та поява нової продукції, зменшення витрат виробництва. Зменшення поганого впливу на оточуюче середовище та забезпечення екологічної безпеки виробництва здобувається після впровадження безвідходних, енергозберігаючих технологій тощо.

Список використаних джерел:

1. Амоша О. І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. І. Амоша // Економіст. – 2008. – № 6. – С. 28-34.
2. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк – К.: Ника-Центр, 1998. – 544 с.;. Ковтун О. І. Інноваційні стратегії підприємства : теоретико-методологічні засади / О. І. Ковтун // Економіка України. – 2013. – №4. – С. 44-56.
3. Вівчар О. Й. Інноваційна діяльність в Україні та напрямки її розвитку / О. Й. Вівчар, Н. М. Паранька // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 183-187.

Денисова О.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

СТРАТЕГІЧНИЙ КОНТРОЛЬ У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ

Однією з найбільш глобальною проблемою сучасного українського підприємства є підтримка конкурентоспроможності та підтримка діяльності в навколишньому середовищі, постійно змінюється. Ця проблема, з одного боку, не є новою для сучасного підприємництва, але з іншого боку, не зважаючи на десятирічну спробу формування та впровадження підприємства у ринкові відносини, не може повернутися до часу спрямованої економіки. Однією з головних причин такої ситуації є неможливість управління, розвитку та оцінки наявного потенціалу підприємства.

Стратегічний контроль – це вид управлінської діяльності, що базується на моніторингу та оцінці проходження процесу стратегічного управління, забезпеченні досягнення цілей та реалізації обраних стратегій шляхом встановлення стійкого зворотного зв’язку.

«Контроль є обов'язковою частиною стратегічного планування. Це дозволяє підприємству оцінити можливі відхилення від цілей і методів досягнення намічених результатів. Завдання управління підприємством передбачає стратегічний контроль підприємства у тісній співпраці з відповідними службами підприємства.

Загалом контроль забезпечує досягнення підприємством мети шляхом встановлення певних норм і правил, порівняння досягнутих і очікуваних результатів та коригування значних відхилень.

Щоб контроль був об'єктивним та ефективним, він повинен бути пов'язаний зі стратегічним та поточним плануванням.

Основними завданнями стратегічного контролю є:

- визначення якісних та кількісних цілей підприємства;
- відповідальність за стратегічне планування;
- розробка альтернативних стратегій;
- порівняння планових та фактичних показників,
- виявлення відхилень;

Стратегічний контроль полягає в визначенні подальших дій для досягнення цілей. Він не може існувати без постійного й остаточного контролю, через те, що стратегічне управління засноване на поточній діяльності підприємства.

Керівник підприємства самостійно контролює операційний контроль, включаючи контроль річних планів, прибутковості та ефективності. «Стратегічний контроль включає в себе оцінку ефективності стратегії підприємства, маркетинг і аудит. Стратегічний контроль повинен здійснюватися на рівні підприємства.

«Стратегічний контроль охоплює оцінку ефективності стратегії підприємства, маркетинг і аудит. Стратегічний контроль повинен здійснюватися на рівні підприємства.

Необхідність стратегічного планування визначається, з одного боку, правильної реалізації та дотриманням поставлених цілей, а з іншого – дотриманням умов динамічного зовнішнього середовища і своєчасного реагування. Стратегічний контроль оснований на часі, вартості та якості.

Розрізняють такі етапи стратегічного контролю:

- формування системи параметрів, які контролюються;
- проведення контрольної оцінки;
- прийняття рішень за результатами контролю.

Процес стратегічного управління є досить складною процедурою, і щоб максимально спростити його, необхідно використовувати відповідні засоби автоматизації процесу.

Стратегічний контроль включає контроль стратегічних передумов і контроль стратегічного управління. Стратегічний контроль охоплює припущення, зроблені в процесі планування.

Отже, стратегічний контроль є кінцевим етапом стратегічного планування, який дозволяє підприємству оцінити правильність розроблених цілей і стратегій, а також виявити відхилення і розглянути шляхи їх вирішення.

Список використаних джерел:

1. Юрій Е. О. Теоретичні засади стратегічного планування діяльності підприємств // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Економічні науки. – Чернівці, 2013. – Вип. 6. – С. 191-196.
2. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегічний менеджмент, 2010.

Каліберда М. С.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

XXI сторіччя – світ інновацій, що постійно змінюється, безупинно оновлюється. В сучасному світі панує епоха інформаційного впливу, поширення ЗМІ та нових надзвичайних відкриттів, коли ринки збуту розподілені, а кордони за країнами тісно закріплені. Взаємодія між цілями підприємств та їх учасників існує завдяки торгівельним, економічним, соціальними, науково-технологічним організаціям. Рівень та якість економічної стратегії є важливим фактором для досягнення кінцевої мети підприємства.

Глобалізація – це складний та багатогранний процес більш всесвітньої економічної інтеграції зумовлений лібералізацією торгівлі та руху капіталів, зростання темпів технологічного прогресу та формування інформаційного суспільства.

На даний час економіка України перебуває в доволі складних умовах, які спричинюють найважчий розвиток торгівельної діяльності. Проблематика полягає в тому, що саме при низькому розвитку торгівельної діяльності страждає уся економіка держави, адже саме торгівля є одним з ключових аспектів піднесення економічного положення. При таких складних умовах господарської діяльності від підприємств у галузі торгівлі вимагається постійний розвиток та не менш важливим є впровадження новітніх методів управлінської діяльності.

Що включає в себе розвиток підприємства? Розвиток підприємства – це конкретні результати систематичних перетворень у всіх системах та підсистемах у відповідності встановлених напрямів та різноманітні процеси, метою яких є забезпечення постійної динаміки позитивного характеру у рівні якості організаційного утворення. Крім сучасної законодавчої бази та підтримкою підприємств державою, слід зазначити важливість створення стратегії, яка допоможе зайняти місце в нестабільній ринковій економіці.

Під час створення стратегії слід зазначити:

- створення унікального продукту, який витримає конкуренцію на світовому ринку;
- застосування практики ліцензування в міжнародній діяльності;
- побудова спільних підприємств;
- застосування контрактного виробництва, яке передбачає передачу виробництва компанії на місцевому ринку, і збереження інших функцій (маркетинг, продажі, дистрибуція) за головною компанією;
- планування детального плану виходу на певний ринок. Експерти вважають, що аналіз чинників (економічних, соціальних, політичних, релігійних) може знизити ризики на 95 %.

Зважаючи на податкову реформу Сполучених Штатів Америки, яка стимулює впровадження інновацій, можна очікувати, що це позитивно вплине на інноваційний розвиток і зростання продуктивності і в інших країнах, які будуть реципієнтами її технологій через торгівлю, прямі іноземні інвестиції та ліцензування. Однак передача технологій в країни з низьким рівнем доходу залишатиметься на низькому рівні, зважаючи на їх слабкі можливості поглинання, а також інші технологічні потреби, тому важливу роль у розвитку цих країн продовжуватиме відігравати іноземна допомога. Крім того, в умовах глобалізації поширення інновацій все більшого значення набуватимуть міграційні процеси, оскільки вони сприяють збільшенню пропозиції робочої сили, обсягів виробництва на душу населення, а також підвищенню продуктивності праці.

Напрямком розвитку інвестиційної діяльності у середньостроковій перспективі залишатиметься впровадження нових стандартів виробництва, що потребуватиме глибокої модернізації виробничих процесів з огляду на значну застарілість існуючих технологій виробництва та зношеність виробничих фондів. Актуальність цього питання підживлюватиметься необхідністю підвищення рівня конкуренції вітчизняної продукції як на зовнішньому ринку – в рамках виходу на нові ринки збуту, так і внутрішньому – внаслідок зниження торговельних бар'єрів в рамках розвитку співробітництва з країнами Європейського союзу та іншими окремими країнами-партнерами (Ізраїль, Туреччина, Канада).

Розв'язання проблем, пов'язаних з інноваційним розвитком національних підприємств, вимагає на державному рівні реалізації заходів, спрямованих на:

- впровадження дієвої програми, метою якої є стимулювання інноваційної активності підприємств;
- розробку і впровадження системи державних гарантій інновацій, що направлені на застосування сучасних технологій;
- залучення коштів іноземних інвесторів.

Розробка та впровадження цих стратегій сприятиме підвищенню результативності інноваційної діяльності, досягненню цілей економічного, соціального, інноваційного розвитку, та як наслідок зростанню конкурентоспроможності економіки України в цілому.

Список використаних джерел:

1. Храмов В. О. Зовнішньоекономічна політика : навч. посіб. / В. О. Храмов, Ю. А. Бовтрук. – К. : МАУП, 2014. – 541 с.
2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua
3. Гринько Т. В. Сутність інноваційної активності підприємства та її оцінка / Т. В. Гринько, Г. В. Єрмакова // Бізнес Інформ. – 2011. – №11. – С. 62–64.

Кащіна К. С., д. е. н. Гринько Т. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Особливості умов сучасного господарювання зумовлюють необхідність забезпечення високого рівня конкурентоспроможності для підприємств, оскільки лише це гарантує виживання та успішність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Тому, для будь-якого підприємства є необхідним пошук інструментів, що забезпечуватимуть відповідну конкурентну позицію та ефективність

діяльності. На сьогодні стає безумовним той факт, що економічне зростання та отримання конкурентних переваг можливе лише за рахунок використання досягнень науково-технічного прогресу, інновацій та ефективного менеджменту. Одним із інструментів, що допомагає вирішенню цього завдання можна вважати формування й реалізацію ефективних систем стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства.

Конкурентоспроможність виступає як економічна категорія, що характеризує спроможність суб'єктів господарювання впливати на ринкову ситуацію у власних інтересах та здатність здійснювати діяльність, що задовольняє сучасні потреби споживачів за умов мінімізації рівня витрат [3].

Ефективна діяльність суб'єктів господарювання за умов постійно зростаючої конкуренції заснована на безперервному створенні та оновленні своїх унікальних конкурентних переваг, які реалізуються у формі інновацій [1]. Для отримання та збереження довгострокових конкурентних переваг організації у своїй діяльності повинні спиратися на нововведення, що з'являються не тільки на українському ринку, але й на закордонних; своєчасно розпізнавати й адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі; здійснювати обмін інформацією з постачальниками, покупцями, посередниками та підприємствами у родинних галузях [2].

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно розглядати як послідовний, систематичний довгостроковий процес, що полягає у пошуку та реалізації управлінських рішень в усіх сферах діяльності підприємства та орієнтується на інноваційний розвиток, враховуючі зміни у зовнішньому середовищі [5]. Саме система стратегічного управління інноваційним розвитком здатна забезпечити ефективність створення та реалізації конкурентних переваг, що являє собою узагальнюючу модель дій керівництва та менеджменту підприємства на основі формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку з використання сучасних методів та критеріїв, необхідних для досягнення поставлених цілей організації та виглядає наступним чином (рис. 1)[4]:

Отже, підприємство здатне розвиватися інноваційним шляхом лише за умови достатності інноваційного потенціалу, що характеризує забезпеченість інноваційного процесу ресурсами. Важливим є не лише оцінка наявності чи відсутності інноваційного потенціалу, але і його процес формування, що є передумовою для ефективного управління інноваційною діяльністю і розробки успішної інноваційної стратегії розвитку підприємства. Тому вважаємо за доцільне, розглядати інноваційний потенціал підприємства як окрему складову системи стратегічного управління інноваційним розвитком, що передбачатиме його оцінку та аналіз, визначення можливостей його формування або підвищення, методології його ефективного розподілу, та лише на основі отриманої інформації про потенціал – формування інноваційних стратегічних цілей розвитку підприємства.

Рис. 1. Складові системи стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства [4]

Таким чином, у сучасних умовах господарювання зростає конкурентна активність підприємств, збільшується конкурентне напруження як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, формуються специфічні форми конкурентної боротьби. Вирішення даних проблем можливе за умов використання ефективної системи стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства, що орієнтована на інноваційну діяльність, підвищення результативності господарювання та враховує інноваційний потенціал, цілі та швидко реагує на зміни у зовнішньому середовищі, задля досягнення довгострокових конкурентних переваг.

Список використаних джерел:

1. Гринько Т. В. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємств / Т. В. Гринько // Прикладна статистика: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць 11, матеріали подаються в авторській редакції. – К., 2012. – 396 с.
2. Гринько Т. В. Напрями вдосконалення економічного механізму конкурентоспроможності вітчизняних підприємств: Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств: колективна монографія у 4 т./ за ред. О. А. Паршиной. – Дніпропетровськ: Герда,2013. – Т.2. – 334 с.
3. Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення / В. В. Шарко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. – 2015. – Вип. 2(2). – С. 120-126.
4. Федулова Л. І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємства / Л. І. Федулова // Маркетинг і менеджмент інновацій – 2014. – № 2. – С. 122- 133.
5. Яковенко В. С. Методы управления инновационным развитием предприятий / В. С. Яковенко; С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов. – Санкт-Петербург, 2011. – 155 с.

Ковальов М. С.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Процес глобалізації є однією з актуальних тем в контексті розвитку сучасного світу, є фактором, що впливає на господарсько-економічну діяльність всієї світової спільноти. Глобалізація економіки – це процеси, що ведуть до утворення загальносвітової інвестиційного середовища та об'єднання національних ринків капіталів. Т. Левітт вперше визначив глобалізацію як злиття окремих видових ринків продукції та послуг, вироблене великими транснаціональними корпораціями. Важливу роль у економічному житті відіграє діяльність підприємств, які є своєрідною структурною ланкою у ринковій економіці. Ефективність роботи підприємства, яке функціонує в умовах ринкової економіки, знаходиться під впливом найрізноманітніших факторів, які можуть бути класифіковані за найрізноманітнішими ознаками. Провідним чинником світового масштабу, що впливає на економічну діяльність промислових підприємств, є саме глобалізація світової економіки. Створення інвестиційного середовища та об'єднання ринків капіталів прямо пов'язане із появою та функціонуванням транснаціональних компаній, діяльність яких охоплює не лише економічне середовище окремої певної країни. Створення і розвиток транснаціональних фірм супроводжуються реструктуризацією промислових підприємств і зменшенням кількості робочих місць. З'являється тенденція до аутсорсингу непрофільної діяльності компаній спеціалізованим компаніям. Відбувається фактична передача компанією частини її завдань або процесів сторонній виконавцям на умовах субпідряду. Різні етапи проектування, виробництва і збуту продукції розміщуються в різних країнах, уніфікуючи в міжнародному масштабі. Часто відбувається аутсорсинг з розвинених країн в країни, що розвиваються. Однією з найважливіших переваг для конкурентоспроможних підприємств є нові можливості доступу на міжнародні ринки. Глобалізація за допомогою посилення конкуренції стимулює розвиток інновацій та поширення їх серед країн. фактором в трансферт промислових технологій і освіті транснаціональних компаній є той факт, що темпи зростання прямих інвестицій в умовах глобалізації набагато перевершують темпи зростання світової торгівлі, що має безпосередній вплив на національні економіки. Раціоналізація виробництва на глобальному рівні, посилення конкурентного тиску за рахунок безперервного впровадження інновацій та поширення передових технологій в світовому масштабі неминуче ведуть до підвищення продуктивності праці. Однак в певних умовах може виникнути ситуація, коли зберігається великий

розрив з розвиненими країнами навіть в тих секторах, де в останні роки йде швидке зростання продуктивності за рахунок впровадження нових технологій виробництва.

Крім великих транснаціональних корпорацій існують іще малі підприємства, на які можуть впливати чинники, які впливають і на великі підприємства. Сучасними тенденціями розвитку малого підприємництва виступають інтенсивні внутрисистемні (в межах малого виробництва) та міжсистемні (крупного виробництва) процеси кооперування і комбінування виробничої діяльності. При цьому невеликі масштаби господарчої діяльності малих підприємств, їх близькість до споживача і тяготіння до локальних ринків зумовлюють найбільшу діяльність системи малого підприємництва на регіональному рівні. Малі підприємства являють собою досить гнучкі форми господарювання, здатні оперативно реагувати на економічні проблеми сучасності. До недавнього часу малі фірми функціонували значною мірою на внутрішньому ринку. В сучасних умовах залучення національних економік в світові господарчі процеси та їх глобалізація створюють об'єктивні засади для розповсюдження малих підприємств в світовій економіці. Серед факторів, що сприяють зміцненню позицій малого бізнесу в економіках розвинених країн належать технологічні, економічні та соціальні. До технологічних факторів належать стрімкий прогрес техніки та технології, розширення діапазону їх використання. Новітнє обладнання в сучасних умовах стає доступним для більшої кількості фірм, в тому числі малих. До найбільш важливих економічних факторів відносять такі: зростання платоспроможного попиту, його диференціювання, збільшення ефективності дрібносерійного виробництва. Соціальні фактори розвитку малого бізнесу – зміни системи цінностей різних прошарків суспільства, збільшення рівня їх освіти та професійної підготовки. Це породжує прагнення до самореалізації та приватної свободи, підсилює економічну активність населення.

Однією з особливостей сучасної системи світових економічних відносин є зростання обсягів міжнародних інвестицій. Передумовою цього процесу є значна зацікавленість країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою, яким критично не вистачає власних фінансових ресурсів для оновлення своїх економік. Сучасною особливістю інвестицій є те, що маючи різне національне походження вони переплітаються та взаємодіють між собою, створюючи міжнародні потоки та перетворюючись у світові інвестиційні ресурси, які функціонують в єдиному глобальному інвестиційному просторі. Міжнародні інвестиційні потоки відіграють значну роль в економіках усіх країн, не є винятком і Україна. Іноземні інвестиції не тільки забезпечують мобілізацію, перетікання капіталу, але і беруть участь в організації міжнародного поділу праці через реалізацію конкурентних переваг окремих держав-учасниць. Однак останніми роками на ринку міжнародних інвестицій спостерігається млявість.

Список використаних джерел:

1. Борисов В. Н., Почукаева О. В. Инновационно-технологическое развитие машиностроения как фактор инновационного совершенствования обрабатывающей промышленности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.institutiones.com/industry.html
2. Шеремет А. Теория экономического анализа / А. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 352 с.
3. Теркина А. В. Глобализация в зеркале инноваций / А. В. Теркина // Представительная власть. – 2006. – №4. – С. 45–58.
4. Гольдштейн Г. Я. Глобальный стратегический инновационный менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.aup.ru/books/m61/

К. е. н. Козак Л. С., к. е. н. Федорук О. В.

Національний транспортний університет, м. Київ (Україна)

СТАНОВЛЕННЯ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ ДЕРЖАВОЮ, УНІВЕРСИТЕТАМИ ТА БІЗНЕСОМ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ У КРАЇНАХ ЄС ТА В УКРАЇНІ

Сьогодні у світі дедалі більше поширюється розуміння, що найважливіший результат функціонування системи вищої освіти є її спроможність генерувати інновації як комерціалізовані науково-технологічні розробки, що забезпечують дохід не тільки підприємствам, які виводять на ринок такі інновації, а й університетам. Такі університети найчастіше називають «підприємницькими університетами».

Країни ЄС активно впроваджують модель «потрійної спіралі», яка передбачає створення різних форм кооперативної взаємодії університетів, промисловості, державних та наукових установ для кооперативної генерації інновацій. Така органічна співпраця дозволяє провідним університетам результативно завершувати інноваційні цикли своїх науково-технологічних розробок і виводити на ринок комерціалізовану інноваційну продукцію.

В Європі багато університетів намагаються наслідувати досвід Стенфордського університету (США), де створено умови для ефективної взаємодії науки, бізнесу та освіти. Так, інноваційна система шведського Технологічного університету Чалмерс, який був реформований за моделлю «потрійної спіралі», надала можливість народитись і утвердитись 207 високотехнологічним компаніям.

Світовий досвід свідчить, що сьогодні успішна інноваційна діяльність починається переважно на малих і середніх підприємствах. Проте в Україні на тлі дуже низької частки інноваційних підприємств, які в принципі мають партнерства в інноваційному циклі, все ж можна побачити, що більше уваги цьому приділяють великі підприємства. Так, з університетами співпрацюють 6,3 % великих підприємств з технологічними інноваціями у промисловості, у той час як серед малих підприємств цієї галузі таке партнерство мають тільки 1,1 %.

Тобто малий інноваційний бізнес в Україні функціонує практично без співпраці із закладами вищої освіти. Практично та ж частка малих інноваційних підприємств у промисловості співпрацює з науково-дослідними інститутами. Такі ж пропорції спостерігаються й у сфері послуг, яка сьогодні є найбільш динамічною на терені розвитку венчурного фінансування стартапів. Це є серйозним недоліком української інноваційної системи, бо інноваційні стартапи є малим бізнесом і саме заради стимулювання цього бізнесу всі динамічні країни розвивають сучасну інноваційну інфраструктуру у вигляді бізнес-інкубаторів, технопарків, наукових парків тощо, у тому числі в університетах.

Варто додати, що тільки 1,6 % інноваційних підприємств з технологічними інноваціями України мають партнерство з клієнтами чи покупцями державного сектора. Враховуючи, що фінансування інноваційної діяльності в Україні переважно здійснюється державним сектором, така мізерна частка підприємств, які мають партнерство з державними установами, засвідчує і підтверджує висновок про недостатню націленість системи державного управління інноваційними процесами на заключну стадію інноваційного циклу. Навіть серед великих інноваційних підприємств, які традиційно були реципієнтами державної допомоги, тільки 3,2 % їхньої загальної кількості у промисловості та 4,2 % у сфері послуг мали партнерство з клієнтами чи покупцями державного сектора. Малі інноваційні підприємства практично не взаємодіяли з державним сектором як партнери.

Подібна картина спостерігається і щодо фінансової державної підтримки інноваційних підприємств. Левова частка таких підприємств взагалі не отримує фінансову підтримку державних органів влади. Тільки 0,4 % малих підприємств з технологічними інноваціями отримували державне фінансування своєї інноваційної діяльності, причому ця частка була однаковою як у промисловості, так і у сфері послуг. Тобто держава в особі центральних органів влади практично ігнорує підтримку розвитку високотехнологічних стартапів в Україні. Слід підкреслити, що феномен Кремнієвої долини США відбувся у тому числі завдяки активній фінансові підтримці держави (на перших етапах становлення цієї успішної інноваційної екосистеми частка державної підтримки становила приблизно половину всього фінансування). В Україні частка інноваційних підприємств, які фінансово підтримувались місцевими та регіональними органами влади, залишається мізерною.

Таким чином, проведений аналіз показав, що в Україні маємо значний фінансовий потенціал для створення економічного підґрунтя запровадження управлінської моделі «потрійної спіралі» в національній інноваційній системі. Кожна інституційна складова інноваційного циклу, працюючи відокремлено, не може ефективно забезпечити кінцевий комерційний результат створеної інновації. Це відбувається тому, що кожній такій інституції бракує творчої співпраці

і використання досягнень, отриманих іншою інституцією, яка працює на іншому етапі інноваційного циклу. Відповідно, низька кінцева інноваційна результативність кожного стейкхолдера інноваційного процесу обмежує зацікавленість інвесторів у фінансуванні інноваційних процесів.

Основний обсяг фінансування інноваційної діяльності в Україні зосереджений у підприємницькому та державному секторах, але комерціалізованих інновацій маємо набагато менше, ніж у країнах ЄС. Це відбувається, зокрема, і через те, що українська сфера вищої освіти не зорієнтована на продукування інновацій як завершених комерційних продуктів. Тому фундаментальний науковий потенціал українських університетів не трансформується у інноваційні промислові зразки та відповідні комерціалізовані інноваційні продукти.

Список використаних джерел:

1. For-Profit Universities : The Shifting Landscape of Marketized Higher Education / Cottom T. M., Darity Jr. W. A. (Eds.). Palgrave Macmillan, 2017.
2. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. Geneva : World Economic Forum, 2016.
3. Zhang Y and Hou Y. The Source of Innovation in China : Highly Innovative Human Systems. London : Palgrave Macmillan, 2015.

Колос О. М.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день ринок де діють підприємства постійно змінюється, що спричинює формування складного середовища для їх існування. Питання зміни попиту, зростання кількості конкурентів, поява численних ризиків для існування, роблять ринкові відносини досить складними. В таких умовах необхідною перевагою підприємства виступає здатність пристосуватись до змін у цьому середовищі, тобто розвиватись у відповідності з ними.

Для того щоб підприємство мало свої конкурентні переваги на відповідному ринку, воно повинно мати власну стратегію, яка найбільше буде відповідати його унікальності. Перспективні конкурентні переваги відкриваються для будь-якого підприємства в будь-який час, але для того, щоб ними скористатися потрібно мати чіткий план дій, тобто стратегію розвитку. Більшість підприємств функціонують в умовах жорсткої конкуренції та пропонують споживачам аналогічну продукцію. Тільки ті з них, які здатні створити унікальні конкурентні переваги, запропонувати споживачу щось нове, більш повно задовольнити його потреби, зможуть забезпечити успішне функціонування, а це і є головною ціллю стратегії розвитку підприємства.

Обґрунтування стратегії розвитку підприємства, яка б дозволяла йому створювати унікальні конкурентні переваги, пропонувати споживачу щось нове, більш повно задовольняти його потреби, отримувати прибуток – це і є основна задача для підприємства.

Теоретичні і методологічні проблеми обґрунтування стратегії розвитку підприємства знайшли своє висвітлення у дослідженнях зарубіжних та вітчизняних економістів, які у своїх працях відображають рішення по формуванню стратегії розвитку підприємства в умовах зовнішніх та внутрішніх змін в його середовищі існування. Будь-яке підприємство є унікальним за своєю сутністю, а тому процес вибору його стратегії розвитку є індивідуальною задачею, тому що стратегія залежить від багатьох складових, таких як динаміка розвитку, позиція підприємства на ринку, поведінки конкурентів, потенціалу, стану економіки, характеристик продукції та багато іншого.

Обґрунтування стратегії розвитку підприємства – достатньо складна, але дуже важлива задача. Причина більшості сучасних економічних криз на підприємствах полягає не стільки в докорінній зміні економічно-соціального устрою, скільки в структурі виробництва, застарілості і низькій ефективності виробничо-технологічної бази, втраті конкурентоспроможності продукцією підприємств. Зміна такого положення залежить від розвитку економічних відносин, радикального оновлення виробничо-технологічної бази, а також методології взаємодії між споживачем та виробником продукції.

Стратегія розвитку – це дорожня карта з прийняття управлінських рішень, якими працівники і керівники користуються у процесі практичної діяльності. Для того, щоб вибрати стратегію розвитку підприємства, потрібно вивчити всі внутрішні та зовнішні фактори, які діють на нього. Враховуючи положення та особливості підприємства на ринку, потрібно вибрати таку стратегію розвитку, яка наддасть його змогу досягти поставлених стратегічних результатів та цілей.

Для обґрунтування стратегії розвитку підприємства необхідно:

- розкрити поняття стратегії;
- розкрити поняття стратегічного управління та планування;
- визначити особливості та принципи стратегічного планування;
- розробити коротку характеристику стратегій розвитку підприємства;
- розробити рекомендації щодо стратегічного розвитку підприємства.

Обґрунтування стратегії розвитку підприємства базується на розкритті сутності поняття стратегії, стратегічного управління та планування, визначенні особливостей та принципів стратегічного планування, розробці короткої характеристики існуючих стратегій, а також безпосередньо рекомендацій щодо стратегічного розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посіб. /І. М. Бойчик.– К. : Атіка, 2012. – 543 с.
2. Булен Ж. Партнер для профессионалов / Ж. Булен // Стратегии. – 2010. – № 12. – 26 с.
3. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навч. посіб. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
4. Горєлов Д. О. Стратегія підприємства : навч.-метод. посіб. / Д. О. Горєлов, С. Ф. Большенко. – Х. : ХНАДУ, 2011. – 133 с.
5. Дикань В. Л. Стратегічне управління: навч. посіб. / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, О. В. Маковоз, [та ін.]. – К.: ЦУЛ, 2013. – 272 с.
6. Саленко О. В. Шляхи визначення ступеню ефективності діяльності підприємства / О. В. Саленко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2013. – № 4. – С. 62–71.
7. Сладкевич В. П. Стратегічний менеджмент організацій : підруч. для студ. вищ. навч. закл. – К. : ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008. – 496 с.

Курінна І. Г.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФАКТОРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Ефективність і результативність сучасного підприємства залежить від стратегії розвитку і впровадження інновацій на підприємстві в цілому.

Удосконалення науково-технічної сфери в сучасних умовах має великий вплив на розвиток підприємств і його систем, в результаті чого сформувався інноваційний менеджмент, головною метою якого є управління інноваційним розвитком підприємства. При цьому інноваційний розвиток включає в себе кілька складових: поступальний розвиток із застосуванням більш досконалих або нових процесів, технологій або продуктів, а також досягнення економічних показників зростання прибутку, конкурентоспроможності та ефективності.

Існує кілька підходів до формування стратегії впровадження інновацій, інноваційного розвитку підприємства, наприклад еволюційний і революційний підходи. При застосуванні еволюційного підходу інноваційного розвитку інновації впроваджуються в рамках вдосконалення процесів виробництва продукції, самого продукту або технології виробництва. Застосування революційного підходу включає в себе впровадження нових технологій, процесів і техніки, що не використовувалися раніше, що дає революційне підвищення ефективності та результативності підприємства.

Успіх інноваційної діяльності підприємств залежить від багатьох факторів, найбільш значимі з них:

Процес глобалізації світових ринків. Усуваються бар'єри перетікання капіталів, інтелектуальної робочої сили, інтелектуальних досягнень і технологій. Це дозволяє краще розвивати перспективні напрямки.

Підвищення конкуренції. Конкурентна боротьба проходить як всередині країни, так і на всіх ринках світу, для споживачів все меншу роль грає місце виробництва придбаного товару. На перший план виходять такі вимоги споживачів до продукції, що випускається:

– оптимальне співвідношення ціни і якості;

– дилерська мережа по обслуговуванню продукту; гарантовану якість і безпеку продукту;

– популярність продукту на світових ринках;

– інноваційні продукти і рішення.

Стрімке скорочення життєвого циклу продуктів, процесів (ЖЦ). Найбільш швидко і ефективно даний процес протікає в галузях високотехнологічного виробництва, наукоємних продуктів, комп'ютерної техніки, мобільних телефонів, збільшення виробництва яких йде в геометричній прогресії.

Підвищення вимог, що пред'являються до продукції. Тенденції розвитку ринків дозволили споживачам вибирати необхідний товар з заданими характеристиками і властивостями. Дана тенденція привела до того, що діяльність підприємств спрямована на кінцевого споживача, тобто індивідуально розроблені товари і послуги поставляються клієнтам за цінами масового виробництва, причому без шкоди якості. З впровадженням інтернет-технологій в торгівлю у кінцевого споживача з'явилося безліч інструментів для проведення аналізу характеристик властивостей товару, що купується, технології, в зв'язку з чим фактор дослідження ринку і маркетинг повинні займати важливе місце в стратегії інноваційного розвитку.

Формування мережевих структур з новими властивостями. Сучасний етап характеризується переходом від ієрархічних вертикальних структур до горизонтальних з мережевою ієрархією. Найбільш простий і перспективною формою конкуренції є стратегічні альянси, союзи − це коаліції двох або більше підприємств, що створюються для досягнення стратегічних цілей, які є для них взаємовигідними.

Зростання ймовірності копіювання та імітації продуктів. У сучасних підприємств, як ніколи раніше, існують як технічні, так і інші можливості імітації та адаптації якостей і ознак успішної продукції конкурентів.

Фактор екологічних вимог до технологій і продуктів. Розвиток промисловості призвів до погіршення екологічної обстановки. Сучасний етап відрізняє зросле екологічне усвідомлення населення, а отже, впровадження нових екологічних розробок. У країнах впроваджуються нові стандарти і вимоги до технологій

продуктів, що вже на початковій стадії визначають норми відповідності. У разі недотримання цих норм продукт не отримує дозвіл на реалізацію, що має бути враховано в стратегії розвитку.

Зростання витрат в інноваційній діяльності. Для підтримки конкурентоспроможності в сучасних умовах підприємства повинні орієнтувати свою діяльність на постійне вдосконалення виробів, що випускаються, а значить, пропонувати на ринок якісну, але досить дешеву продукцію. Такий стан вимагає великих інвестицій в інноваційні проекти. У сумі з тенденцією скорочення життєвих циклів і термінів реалізації нововведень це викликає подорожчання розробок інноваційних продуктів.

Інформаційно-комунікаційне середовище. Характерною рисою інноваційних підприємств є велика кількість актуальної і важливої інформації, яка застосовується при прийнятті рішень. Зростає роль інформаційно-комунікаційних технологій як основного джерела конкурентоспроможності. Підвищується частка інтелектуальних виробництв в інноваційному секторі економіки. Інтелектуальні виробничі системи займають все більше місця в структурі промисловості, що в сумі змінює її сучасний вигляд. Інформація стає одним з джерел, що надає стимулюючу дію на інноваційний розвиток промислових підприємств.

Застосування інноваційних інформаційно-вимірювальних систем управління виробничими процесами. Розробка і застосування інноваційних процесів виробництва, нових продуктів і послуг з підвищеними якостями вимагають від системи управління використання адекватних інструментів управління цими процесами, в зв'язку з чим особливо важливою стає якість і достовірність одержуваної вимірювальної інформації. Метрологічне забезпечення процесів виробництва є важливою складовою якості готового інноваційного продукту.

Розглянута класифікація факторів, що впливають на інноваційний розвиток підприємства, підкреслює зростаючу роль глобалізації та системності розвитку ринків і структур, при цьому кожен фактор взаємозалежний з іншими факторами розвитку.

Таким чином, при розробці стратегії інноваційного розвитку для підприємства важливо вміння правильно моделювати свій розвиток як в майбутньому, так і в сьогоденні. Використання факторів і інструментів управління найбільш доцільно при розвитку стратегічного управління інноваційним підприємством.

Для того щоб підприємствам перейти на інноваційний шлях розвитку, в їх діяльності повинні відбутися істотні зміни в усіх сферах. При цьому саме підприємство повинно чітко визначити необхідні інноваційні зміни для підвищення ефективності функціонування.

Список використаних джерел:

1. Управление инновационными проектами: учеб. пособ. / под ред. проф. В. Л. Попова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 336 с.

2. Основы инновационного предпринимательства: учеб. пособ. / Г. А. Гершанок, Н. А. Молодчик, В. Л. Попов, А. Ф. Палкин, Д. Г. Шишкин, Д. А. Томчук; под ред. Г. А. Гершанка. – Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2012. – 167 с.

Морока Д. М.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

В сучасних умовах постає гостре питання інноваційного розвитку підприємств як в Україні, так і в інших країнах світу. Це пов'язано з тим, що НТП не стоїть на місці, ми весь час спостерігаємо удосконалення основних виробничих фондів суб'єктів господарської діяльності. В реаліях ринкової економіки, інноваційний розвиток підприємства має вирішальний характер у підвищенні рівня конкурентоспроможності та досягненні лідерства як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках в обраному сегменті торгівлі. Результатом такої інноваційної активності є збільшення суми фінансового результату підприємства та забезпечення його сталого економічного розвитку [1].

Безперечно, розглядаючи інноваційну активність підприємства, необхідно згадати фактори, які мають безпосередній вплив на неї: організація інноваційного процесу; рівень своєчасності випуску інноваційної продукції; забезпеченість ресурсами; сприйняття нового.

Треба розуміти, що організація інноваційного процесу та впровадження самих інновацій на підприємстві річ не обов'язкова, тим більше вона є досить затратною для власників того чи іншого підприємства. Керівництво повинно саме для себе визначитись чи зможуть вони інвестувати власні кошти, або шукати вітчизняних чи закордонних інвесторів для розвитку інноваційної активності даного суб'єкта підприємницької діяльності, чи потрібно це їм. Більшість підприємств, які уже зайняли необхідну нішу на ринку (внутрішньому чи зовнішньому) не мають на меті вкладати великі кошти в інноваційний розвиток, бо вони задоволені тією сумою прибутку, які вони отримують, та тим відсотком споживачів, які купують їх продукцію. Тож, до організації інноваційного процесу необхідно підійти більш обґрунтовано, бо у даному випадку є певні ризики і головне питання: «Чи потребує дане підприємство інноваційного розвитку».

Ті сучасні компанії та підприємства, які все ж мають на меті отримати максимум від своєї господарської діяльності та збільшити свій рівень конкурентоспроможності все ж повинні інвестувати фінансові ресурси на інноваційний розвиток. Це, насамперед, своєчасність випуску інноваційної продукції. У XXI ст.,

коли споживачів мало чим можна зацікавити, маркетологи звертають увагу на випуск інноваційної продукції. В першу чергу, це стосується підприємств, які виготовляють сучасні девайси. Даний тип продукції має такий нюанс, як моральний знос. Тобто, незважаючи на все, новітні моделі через певний період часу (1-2 роки), почнуть поступатися новим товарам конкурентів, які будуть більш обладнані сучасними новинками (програмами, тощо), які матимуть більший попит на ринку. Саме тому, суб'єктам підприємницької діяльності необхідно періодично проводити стратегічний аналіз бізнес – портфелю, це допоможе виділити перспективні товарні групи, що в свою чергу допоможе досягненню достатнього рівня своєчасності випуску інноваційної продукції.

Жоден розвиток неможливий без певної сукупності ресурсів. Це й стосується суб'єктів господарювання. До них належать: матеріальні; фінансові; трудові.

На нашу думку, існує зв'язок між усіма факторами, які впливають на інноваційний розвиток підприємства. Це пов'язано із тісною взаємодією всіх видів ресурсів на підприємстві. Під матеріальними ресурсами йдеться про сировину, основні виробничі фонди, тощо. Тобто те, без чого не може обійтися жодне сучасне підприємство. Саме наявність даних ресурсів створює певний фундамент для інноваційної активності суб'єкта господарської діяльності у майбутньому. Під фінансовими ресурсами розуміються усі кошти, які має підприємство (власні та залучені). Саме від керівництва залежить, як вони будуть використовуватися: чи на зростання рівня інноваційної активності підприємства, чи на інші напрями розвитку. На сьогоднішній день, в умовах інтеграції України до складу ЄС, все частіше вітчизняні товаровиробники вдаються до пошуку іноземних інвесторів, які б змогли допомогти обраним підприємствам у сталому економічному розвитку. На нашу думку, найбільш цінним ресурсом суб'єкта підприємницької діяльності є трудовий ресурс. В теорії, він є найголовнішим, бо трудові ресурси становлять значну частку від усіх інших факторів виробництва. Від рівня продуктивності праці залежать ефективність більшості операцій на підприємстві.

Впровадження інноваційних методів керівництва та покращення рівня соціального становища трудового колективу має прямий позитивний вплив на загальну роботу усіх підрозділів організації [2].

Сприйняття нового полягає у готовності до провадження та розвитку інноваційної активності підприємства. У цьому випадку необхідно розробити стратегію інноваційного розвитку суб'єкта підприємницької діяльності. Її сутність полягає в організації інноваційного процесу, випуску інноваційної продукції, що призведе до випередження наявних конкурентів, збільшення суми прибутку не за рахунок зменшення собівартості виготовленої продукції або збільшення її ціни реалізації, а за рахунок покращення та удосконалення своєї продукції, застосування інновацій та розширення її номенклатури [3].

Список використаних джерел:

1. Боярська М. О. Управління інноваційними процесами на підприємствах: особливості реалізації / М. О. Боярська // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2011. – №4. – С.112-116.
2. Величко О. П. Маркетинг, інновації та якість як об'єкти стимулювання в управлінні вітчизняною вищою освітою / О. П. Величко, Л. А. Величко // Маркетинг інновацій та інновації в маркетингу: Матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції (м. Суми, 28-30 вересня 2017 р.) / Сумський державний університет. – Суми: Триторія, 2017. – С. 52-53.
3. Гринько Т. В. Організаційні зміни на підприємстві в умовах його інноваційного розвитку / Т. В. Гринько, Т. З. Гвініашвілі // Економічний часопис – XXI. – 2015. – № 1-2 (2). – С. 51-54.

Новік О. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Успішність функціонування підприємства на ринку залежить від стратегічного планування та обґрунтування вибору конкурентної стратегії розвитку підприємства, тому стратегічне планування повинне здійснюватись кожним підприємством, таким чином, щоб реалізація цілей нижчих рівнів гарантовано забезпечувала досягнення стратегічних цілей.

Стратегія розвитку підприємства – це передбачення змін економічного стану підприємства та пошук ефективних управлінських рішень, спрямованих на забезпечення стабільного розвитку підприємства та покращення його ринкової позиції.

Обґрунтування конкурентної стратегії розвитку підприємства здійснюється враховуючи та аналізуючи чинники макро- і мікросередовища та внутрішнього середовища, причому, першочерговими є чинники внутрішнього середовища: ресурсний потенціал та виробничі можливості підприємства, його ринкова та конкурентна позиція, етап життєвого циклу, вид економічної діяльності, рівень інноваційно-інвестиційної активності, науково-технічна політика, географія діяльності підприємства, рівень професіоналізму управлінських кадрів, маркетинг, номенклатура та асортимент продукції.

Після детального обґрунтування внутрішнього стану підприємства, аналізуються сприятливі умови чи загрози мікросередовища з боку постачальників, конкурентів, споживачів, органів державної, місцевої влади та макросередовища: стан національної економіки, монетарна та фіскальна політика, купівельна спроможність населення, місткість ринку, законодавство, інвестиційний клімат, фінансова інфраструктура, ринок праці, форс-мажорні обставини (військові, соціальні конфлікти тощо).

Розрізняють такі види стратегій розвитку: стратегія наступу, стратегія захисту, імітаційна, залежна, традиційна стратегії і стратегія «за нагодою» (стратегія «ніші»).

Стратегію наступу обирають підприємства, які мають високий рівень конкурентоздатності та прагнуть стати лідером ринку. Реалізація даної стратегії передбачає можливість підприємства реалізувати інноваційні програми і проекти.

Стратегію захисту обирають підприємства, які намагаються утримати досягнуту конкурентну позицію на охопленому ринку. Реалізація даної стратегії передбачає можливість підприємства оптимізувати витрати – випуск.

Імітаційну стратегію обирають підприємства, які не є новаторами випуску товарів на ринок, але прагнуть долучитися до виробництва товарів-новинок, придбавши у підприємства-новатора ліцензію. Реалізація даної стратегії передбачає можливість підприємства дотримуватися прав щодо інтелектуальної власності підприємства-новатора та забезпечити вдале поєднання «нової» технології і власних ресурсів.

Залежну стратегію обирають підприємства, які є підприємствами-субпідрядниками великих компаній. Реалізація даної стратегії передбачає можливість підприємства забезпечити високі критерії якості роботи та гнучкість пристосування до вимог нових технологій і ринків збуту. Найчастіше залежну стратегію обирають підприємства у сервісному бізнесі та в просуванні продукції на нові ринки.

Традиційну стратегію обирають підприємства, які мають стійку ринкову позицію завдяки пропонуванню споживачам унікального продукту. Реалізація даної стратегії передбачає можливість підприємства утримувати стабільний попит на продукцію шляхом удосконалення форм обслуговування та підвищення якості продукції.

Стратегію «за нагодою», або стратегію «ніші» обирають підприємства, які націлені на пошук можливостей та намагаються швидко досягнути високих результатів. Реалізація даної стратегії передбачає можливість підприємства швидко реагувати на зовнішні сигнали ринку або інституційного середовища.

Змішану стратегію обирають підприємства, які мають диверсифіковане виробництво, працюють у різних сферах бізнесу і на різних ринках, тому для одного виду бізнесу обирають традиційну стратегію, а для іншого – наступальну чи захисну.

Таким чином, необхідно оцінити всі можливості підприємства, у першу чергу ресурсні, щодо вибору стратегії розвитку. І хоча більшість українських підприємств мають фінансові труднощі (відсутність необхідного запасу грошових коштів) та брак професіоналів-управлінців, світова практика свідчить, що вміле використання позичкових коштів та залучення фахівців, які мають необхідні

знання та навички для ефективного управління підприємством, забезпечують розширене відтворення та досягнення фінансово-економічних інтересів підприємства. Тому слід розглянути всі варіанти і обрати той вид стратегії, яка забезпечать найкращий кінцевий результат підприємству.

Наприклад, Японія поступово опанувала кожний вид інноваційної стратегії відповідно до етапу її індустріального розвитку: від традиційної до імітаційної, згодом до захисної, а сьогодні багато провідних японських підприємств обрали для себе стратегію наступу [1, с. 32].

Отже, вибір стратегії підприємства має бути обумовлений цілями підприємства та ризиками, на які може погодитися підприємство. На нашу думку, для більшості українських підприємств, доцільно обирати імітаційну стратегію та інтегрувати в стратегічний план розвитку підприємства, оскільки ця стратегія дозволить підвищити наукомісткість та технологічність виробництва, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та ефективності розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Економіка і організація інноваційної діяльності на залізничному транспорті: навч. посіб. / В. Л. Дикань, О. Г. Кірдіна, І. Л. Назаренко, Ю. М. Уткіна / під ред. В. Л. Диканя. – Харків: УкрДАЗТ, 2014. – 225 с.

Озерова А. Г., к. е. н. Левкович О. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ В РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ УКРАЇНИ

Основою ресторанного бізнесу як специфічної сфери послуг виступає не тільки як найкраще поліпшити якість життя людей, але і запровадження сучасних інноваційних технології в сфері гостинного бізнесу. На сьогоднішній день у всьому світі, ресторанний бізнес є достатньо рентабельним (прибутковим) і розвинутим напрямом підприємницької діяльності, однак в Україні ця сфера перебуває лише у процесі формування.

Насамперед, це пов’язане з тим, що наша країна переживає фінансову кризу та економічну нестабільність, негативно впливають події на сході, а також значні проблеми політичного характеру, що впливає на рівень сервісу та результативний, ефективний розвиток сфери ресторанного бізнесу в країні [1].

Ресторанний бізнес посідає значне місце у розвитку малого бізнесу, тому і конкуренція за споживання у цій сфері є досить жорсткою. Саме тому, для того щоб отримати конкурентні переваги на ринку та відкрити нові можливості,

підприємства гостинної індустрії повинні застосовувати і запроваджувати новітні технології, а також брати до уваги досвід провідних країн світу.

При дослідженні ресторанного бізнесу з метою покращення його розвитку, слід виділити основні інноваційні напрями запровадження, а саме маркетингові (максимальна автоматизація, індивідуальна робота з клієнтами, програми лояльності); харчові (патентування нових страв та їх оформлення); організаторські (нові форми та методи навчання персоналу, відкриття мережі закладів харчування, розробка нових концепцій); джерельні (пошук нових резервів для розвитку ресторанного бізнесу).

В сьогоденні нашої країни проглядаються основні новітні інноваційні тенденції, які слід розглянути детальніше:

− з'являються монозаклади, як правило, вони зосереджуються на приготуванні певної етнічної страви з варіаціями: пасти, супу «Рамен», какао тощо. Також слід відзначити, що заклади вуличної їжі стали виходити на достатньо новий рівень якісного приготування і обслуговування;

− у сфері маркетингу слід переходити від традиційних рекламних інструментів до співпраці з аудиторією он-лайн та провідною роллю SMM (Social Media Marketing). Таким чином, з'явиться новий інструмент, яким будь-який клієнт може впливати на репутацію закладу своїм відгуком в інтернет-мережі;

− запровадження елементів автоматизації виробництва, які покращують результативність у готельно-ресторанній сфері, а саме складати електронне меню, впроваджувати нові технології щодо приготування їжі, надавати можливість використання знижки за допомогою додатків на мобільному телефоні тощо;

− впровадження мерчандайзингу (збуту продукції та послуг);

− запровадження нових методів обробки продуктів харчування за допомогою новітніх технологій. Використання сучасних хімічних технологій при приготуванні їжі дало можливість готувати страви незвичної консистенції та з унікальними смаковими якостями, прикладом чого є: застосування рідкого азоту для обробки продуктів, емульсифікація (змішування нерозчинних речовин), сферифікація (створення рідких сфер), желювання, карбонізація або збагачення вуглекислотою, вакуумна дистиляція. Саме такі сучасні методи кулінарії активно використовують у напряму ф'южн і молекулярній кухні;

– оригінальна концепція закладу, що стосується не лише кухні, але й дизайну, і тематики. Проводячи дослідження, можна зауважити, що модною тенденцією стає концепція «open kitchen», завдяки якій відвідувачі мають змогу спостерігати за процесами, які відбуваються на кухні. На сам перед, найбільшим попитом користуються тематичні ресторації та кафе зі специфічним дизайном та нетрадиційними підходами до обслуговування;

– спрощення стилю, відмовитись від надмірного декорування, габаритних меблів. Найбільш популярним у дизайні, на сучасному етапі розвитку, стає скандинавський стиль. Все частіше спостерігається тенденція в закладах національної кухні, де стали віддавати перевагу мінімалізму;

– акцент на еко-продукцію. Реалії сьогодення показують, що набуває популярності тенденція закуповування продукції для ресторацій та кафе з фермерських угідь, а саме у осіб, які самостійно займаються вирощуванням овочів, фруктів, доглядом за тваринами, рибальством. Більшість рестораторів по всьому світі роблять спробу повністю перейти на еко-продукцію, яка звичайно коштує дорожче, але є більш якісною;

− організація обслуговування за системою кейтеринг (виїзна кухня). Зазвичай, забезпеченням страв клієнтам займаються спеціалізовані кейтерингові агенції. Проте, деякі ресторани теж стали застосовувати кейтеринг як один з видів своїх послуг. Такий інноваційний підхід в значній мірі буде приваблювати нових відвідувачів та розширювати можливості самого закладу.

Отже, впровадження інноваційних технологій у ресторанній сфері дасть можливість збільшити кількість відвідувачів, розширити асортимент продукції та стиль її подачі, що сприятиме підвищенню рентабельності (прибутковості), результативності, дієвості й ефективності бізнесу, а також покращенню основних фінансово-економічних показників та конкурентоспроможності і вийти на новий рівень сервісу.

Список використаних джерел:

1. Інновації в управлінні асортиментом, якістю та безпекою товарів і послуг діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/butenko.htm
2. Інноваційні технології господарювання в ресторанному бізнесі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:/qwerty/Downloads/157176-34.htm

Останін А. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

РИЗИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У зв’язку з тим, що стан зовнішнього середовища і ринків схильний до різких змін, виникає гостра необхідність розробки нових динамічних технологій управління ризиками на підприємствах. В таких умовах актуальним є розвиток нового підходу до аналітичного забезпечення управління ризиками на основі удосконалення концепції ризик-менеджменту, що враховує невизначеність поведінки і динамічність зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприєм-

ства, що дозволяє своєчасно виявити та нейтралізувати проблемні ситуації за допомогою сучасних інструментів менеджменту.

Розвиток вітчизняної та світової економіки безпосередньо залежить від умов господарювання. Невизначеність цих умов виникає в результаті негативного впливу зовнішнього середовища, конкуренції на ринку, обмеженістю потрібних ресурсів, зменшенням попиту тощо. Погіршення даних умов призводить до зростання ризиків, з якими підприємства може зіткнутися у своїй діяльності. Впровадження інновацій підприємством у своїй діяльності завжди супроводжується певними ризиками, але й відмова від інновацій має негативний характер, що може призвести до втрати своїх позицій на ринку. Зважаючи на це, ризики в інноваційній діяльності підприємства завжди залишаться актуальною темою.

Інноваційний ризик – це витрати, що виникають при вкладенні підприємством засобів у виробництво нових товарів або послуг, які можуть не отримати значного попиту на ринку. Така діяльність має високий рівень ризику, адже подібні рішення потребують значних витрат на дослідження, розробку та впровадження нового продукту на ринок, який, насамперед, повинен повернути кошти на його розробку та принести прибуток підприємству, компенсувати невдалі інноваційні проекти. Процес управління ризиками на підприємстві є багатоаспектним, до якого відносяться процеси ідентифікації, аналізу ризиків та прийняття рішень з виявлення позитивних і мінімізації негативних наслідків ризикових подій [5]. Виникнення ризику в організації обумовлено двома основними причинами, такими як невизначеність умов зовнішньої підприємницького середовища, а також обмеженість ресурсів організації, що сприяє виникненню дефіциту (рис. 1).

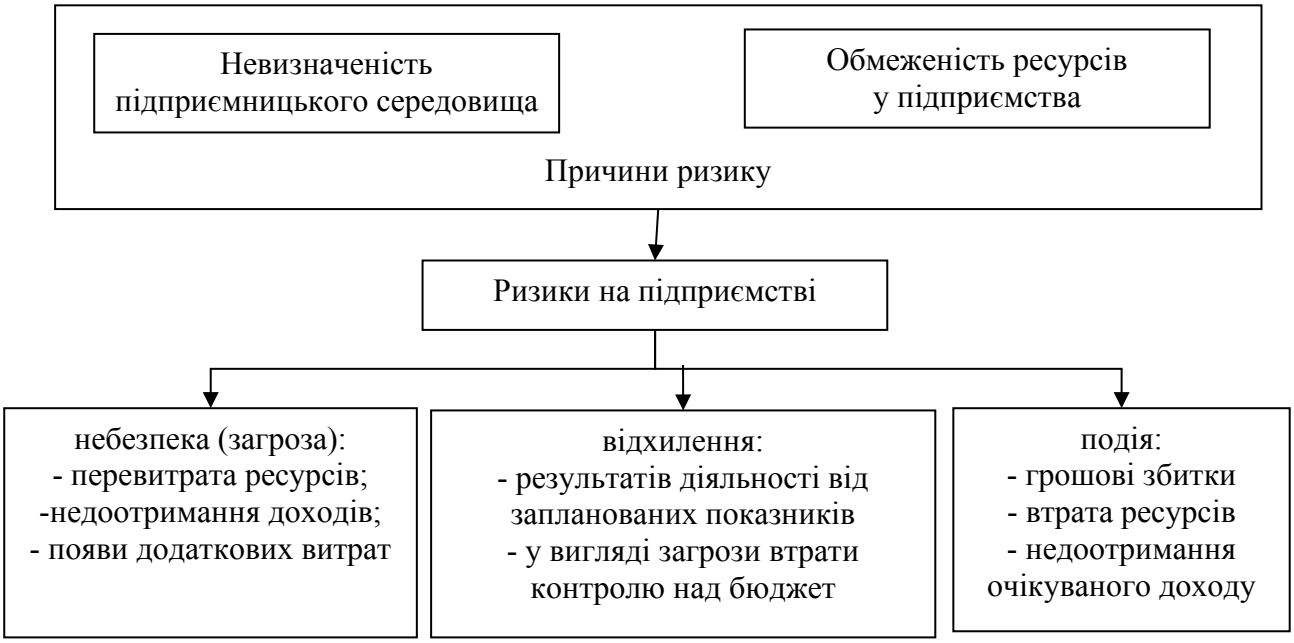

Рис. 1. Причини виникнення ризиків на підприємстві [1]

Інноваційний ризик виникає в таких ситуаціях [3]:

– впровадження дешевшого методу виробництва продукції або надання послуги у порівнянні з тими, що вже використовуються. У подібних ситуаціях підприємство буде отримувати прибуток лише за умови, якщо воно є єдиним власником такої технології. У цій ситуації існує лише один вид ризику – неправильна оцінка попиту на товар, що виробляється;

– виготовлення нового товару на старому обладнані. У даному випадку до невідповідності попиту на товар додається ризик невідповідності якості товару;

– виробництво нового товару або послуги за допомогою нової техніки і технології.

Управління ризиком ґрунтується на здатності менеджера відповісти на ключові питання, до яких відносять [4]:

1. Визначення природи і сутності ризику як соціально-економічної категорії.
2. Характеристика рівня впливу на основні бізнес-процеси підприємства.
3. Характеристика можливостей і перспективних шляхів щодо скорочення ризиків на підприємстві.

Таким чином, поняття «ризики» є багатоаспектним і враховує в собі різноманітні фактори, що характеризують не тільки особливості конкретного виду діяльності, а й специфічні риси невизначеності, в умовах якої дана діяльність здійснюється. Досить складно виявити всі ризики. Слід також зазначити, що причини виникнення конкретного виду ризику залежать від виду та роду діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Вербіцька І. І. Ризик-менеджмент як сучасна система управління ризиками підприємницьких структур / І. І. Вербіцька // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 5(22). – С. 282-291.
2. Гринько Т. В. Науково-методичне забезпечення управління ризиками інноваційної діяльності на промислових підприємствах / Т. В. Гринько, Т. З. Гвініашвілі // Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Київ: КНЕУ, 2017. – № 39. – С. 267–278.
3. Свірідова С. С. Ризики інноваційної діяльності в Україні / С. С. Свірідова, Н. М. Гажева // Прометей. – 2013. – № 1 (40). – С. 82-84.
4. Brochner, J. Construction Productivity Measures for Innovation Projects / J. Brochner, T. Olofsson // Journal of Construction Engineering and Management. – 2011. – Vol.138, № 5. – P. 670-677. doi:10.1061/(ASCE)CO.1943-7862.0000481.
5. Grynko T. Organisational and economic mechanism of business entities` innovative development management / T. Grynko, T. Gviniashvili // Економічний часопис-XXI. – Kyiv: 2017. – №165 (5-6). – С. 80-83.

К. е. н. Остапенко Т. М., Долгієр А. І.
Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара (Україна)

ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО БРЕНДУ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК СТАБІЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні туристична галузь виступає одним з найперспективніших та найбільш потужних галузей розвитку національної економіки. Загальновідомо, що туризм прямо пропорційно впливає не лише на стан економіки окремих держав світу, а й на розвиток та тенденції ринку світової економіки в цілому. Примітним є той факт, що найбільша частка надходжень від туристичної галузі припадає саме на регіони з найвищим рівнем економічного розвитку. Так, згідно результатів досліджень Світового банку (The World Bank) [4], зростання ролі туризму у провідних країнах світу стало невід'ємним засобом підтримання на достатньо високому рівні їх загальноекономічних показників, а також виступило вагомим фактором щодо стабілізації багатьох інших суміжних областей через регулярні іноземні надходження (рис. 1).

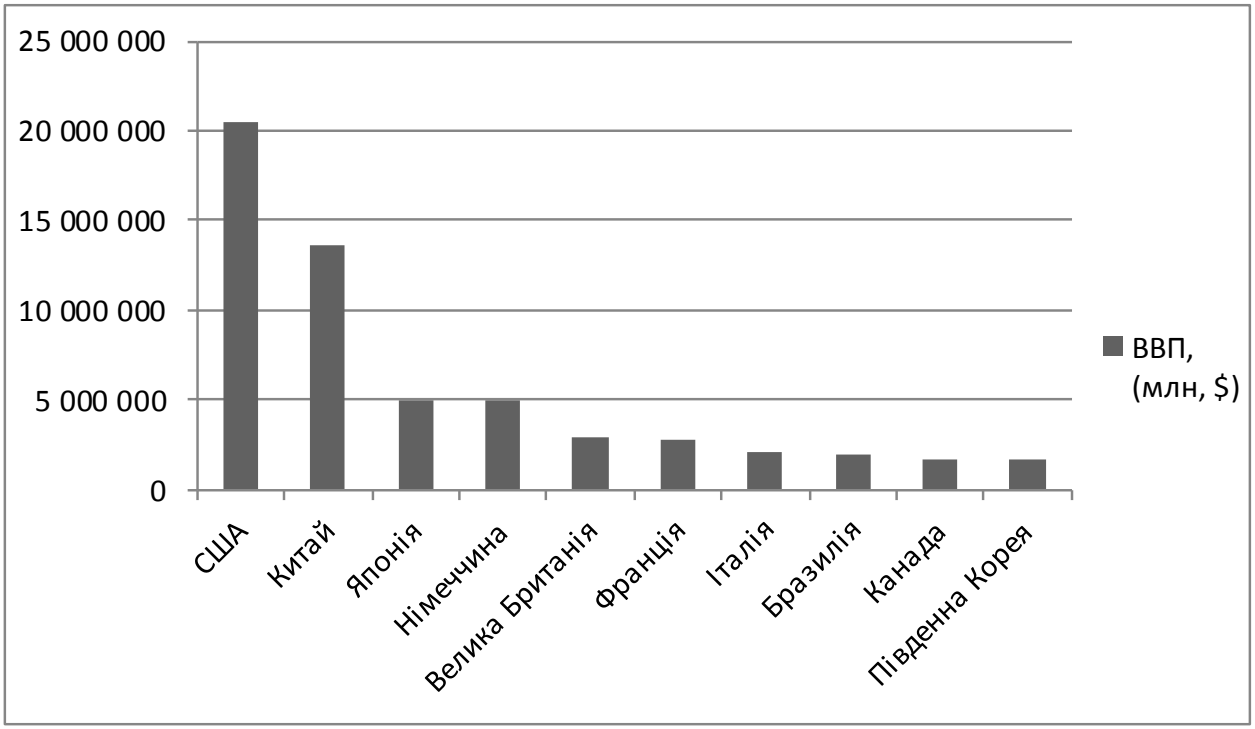

Рис. 1. Країни-лідери за рівнем ВВП у 2019 р.
Розроблено автором на основі джерела [4]

Динамічне зростання туристичної галузі має істотне значення, оскільки, тенденція розвитку туризму поступово спричинила зміни в багатьох економічних та соціальних аспектах: відбувається підвищення рівня зайнятості населення через відкриття додаткових робочих місць, збільшується кількість іноземних відвідувань,

результатом чого отримується іноземна валюта, покращується стан та значення історико-культурних пам'яток країни, на державному рівні формуються положення про екологічне збереження рекреаційних екосистем, закріплюється співпраця зі спеціалізованими організаціями та країнами-партнерами на міжнародному рівні. Крім того, як показує світова практика, туристична галузь може розвиватися водночас у період кризових станів, що як раз виступає міцним підтримуючим економічним каркасом. Прикладом цього може стати Україна, що зазнала значних економічних збитків та соціо-культурної кризи після подій 2014 року, проте, завдяки туризму надалі підтримує економіку країни (рис. 2).

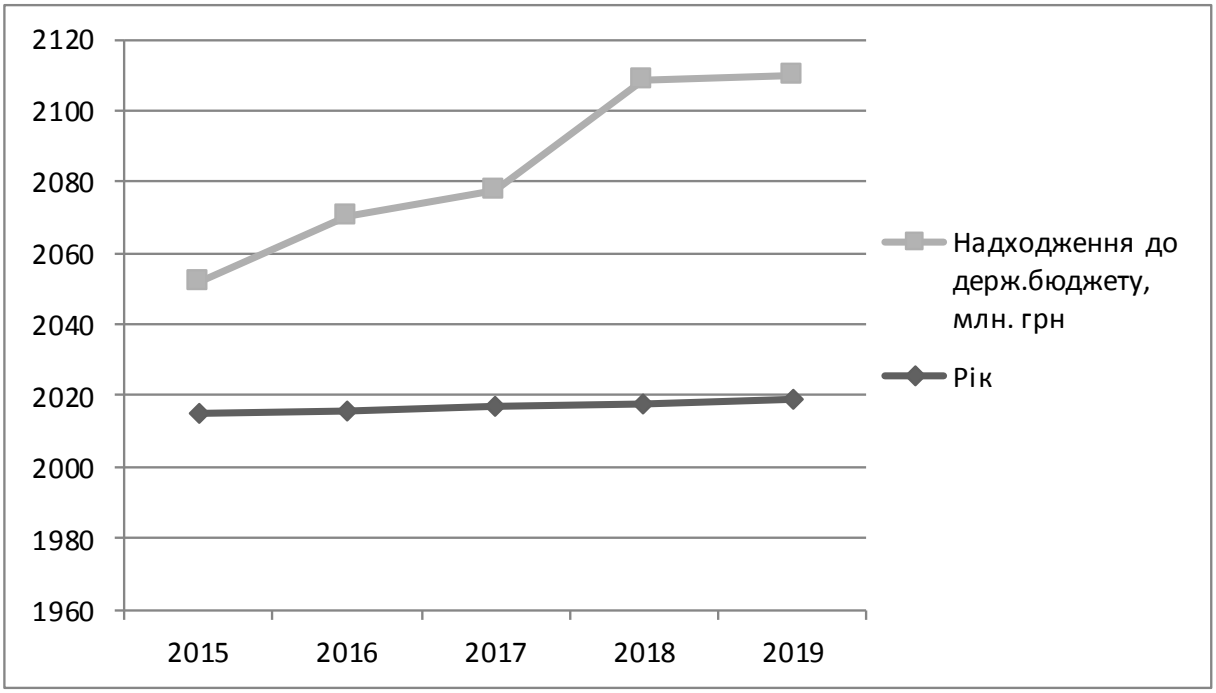

Рис. 2. Туристичні надходження до державного бюджету України за 2015-2019 рр.
Розроблено автором на основі джерела [2]

Сьогодні Україна має абсолютно всі умови щодо успішного розвитку туристичної галузі як потужного чинника стабілізації національної економіки. По-перше, це вигідне місце розташування країни у самому центрі Європи, по-друге, це наявність значної кількості природно-рекреаційних ресурсів та історико-культурних пам'яток. Однак, враховуючи існуючу нестабільну ситуацію, що пов'язана з періодичними спалахами фінансово-економічної кризи, а також загостреною військово-політичною ситуацією на Сході країни починаючи з 2014 р., значна кількість в'їзних туристичних потоків зазнала стрімкого спаду та, як наслідок, Україна стала центром з найнижчим рівнем туристичної атракції серед європейських країн світу (рис. 3).

Отже, задля розбудови туристичної сфери країни та стабілізації її позитивного економічного іміджу на міжнародному ринку послуг Україна повинна зробити акцент на розвиток саме в'їзного туризму. Задля створення унікального

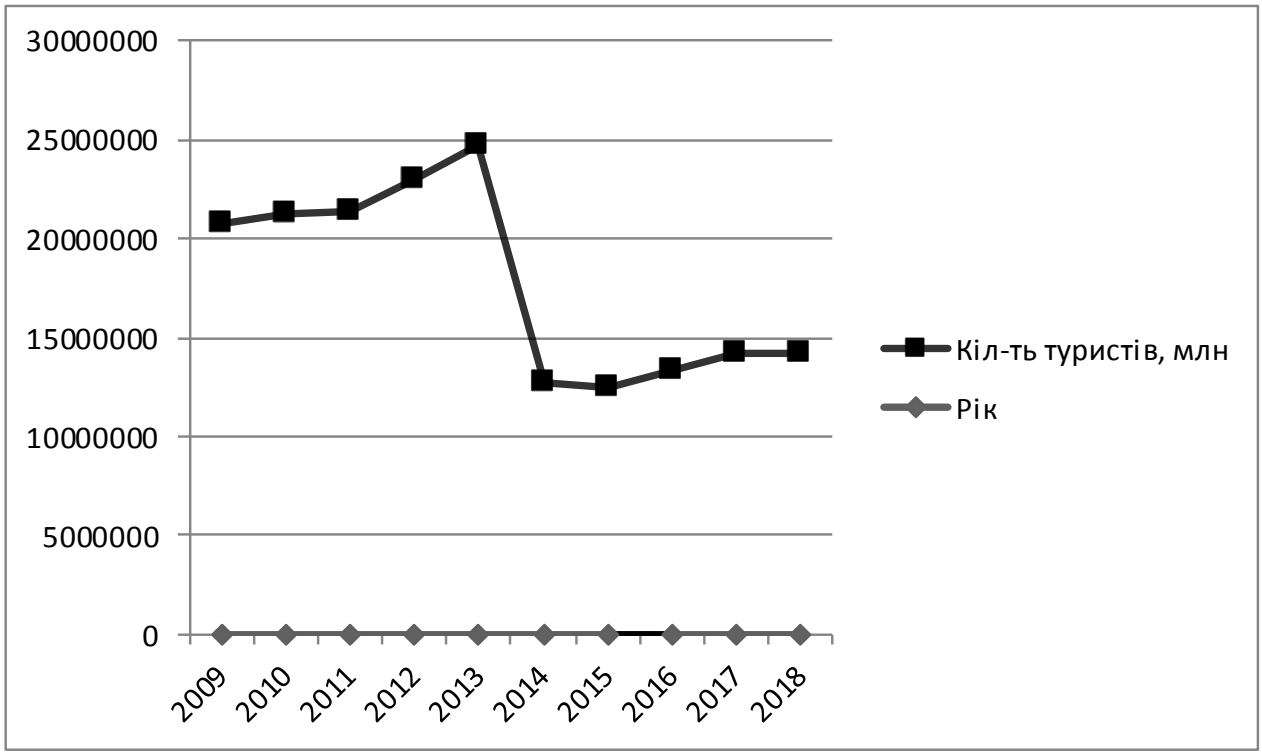

Рис. 3. В'їзні турпотоки в Україну за період 2009-2018 рр.
Розроблено автором на основі джерела [2]

національного туристичного продукту, що буде привертати увагу іноземців, необхідно сформувати конкурентоспроможний туристично-рекреаційний простір шляхом використання основ територіального брендингу, метою якого є створення атрактивного іміджу країни та ознайомлення всіх потенційних туристів про наявні туристичні пропозиції як кожного регіону, так і кожного окремого міста [1]. Взагалі Україна має багатофункціональну структуру її регіонів, що простежується у відмінності регіональних традицій та звичаїв кожного краю та, безумовно, дає можливість розвивати цілий спектр національного брендингу, починаючи від популяризації звичного відпочинкового туризму на Півдні та закінчуючи розвитком гастрономічного й подієвого відпочинку на Заході країни. На сьогодні в Україні вже сформовані своєрідні бренди деяких міст, але, втім, така практика просування туристичного продукту не є загальнопоширеною. Наприклад, місто Львів відоме своїм майстерним виготовленням фірмового шоколаду та цукерок, місто Одеса – багатонаціональною кухнею та своєрідним діалектом її мешканців, а більшість міст Західної України мають дивовижну багатовікову історію та найбільшу кількість історико-культурних пам'яток по країні.

Таким чином, основним завданням брендингу в Україні є виконання масово-інформаційної діяльності: регулярне видання туристичних Інтернет-путівників, створення мобільних додатків (довідники, мапи, аудіогіди), створення головного державного сайту з туризму з можливістю його використання на різних мовах

світу, реалізація законопроектів про розбудову інфраструктури та підтримку історико-культурних та природних пам'яток країни [3]. Все це зможе сформувати інвестиційну і туристичну привабливість країни як пріоритетного регіону щодо економічного розвитку і міжнародного співробітництва та, як наслідок, підніме національну економіку країни до ряду конкурентоспроможних країн-лідерів на міжнародній арені послуг.

Список використаних джерел:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року» від 16 берез. 2017 р. № 168-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80.
2. Офіційний сайт Державної служби статистика України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/arh_vig.html.
3. Смирнова Т. А. Формування бренда міста як інноваційний шлях підвищення його привабливості для туризму / Т. А. Смирнова, І. Ю. Приварникова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Менеджмент інновацій. – 2015. – Т. 23, Вип. 5. – С. 93-100. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumi_2015_23_5_14.
4. Official website of The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.worldbank.org.

Панкратова Т. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Протягом останніх років відбуваються численні зміни, пов'язані з трансформацією економічної системи країни та глобалізаційними процесами. За сучасних умов розвиток будь-якої країни можливий тільки завдяки активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва шляхом освоєння нових технологій, впровадження новітніх досягнень науки та техніки [1]. Під впливом процесів глобалізації, суб'єкти підприємництва функціонують в умовах жорсткої конкуренції та мають забезпечувати свою конкурентоспроможність шляхом впровадження різного виду інновацій. З огляду на такі тенденції розвитку відбувається якісний стрибок суб'єктів підприємництва, що посилює національну економіку та призводить до підвищення рівня та якості життя населення.

Дослідження діяльності багатьох українських підприємств свідчать про необхідність розробки та реалізації саме інноваційної стратегії розвитку. Результатом реалізації такої стратегії є створення інноваційного продукту у найкоротший термін та з мінімальними витратами.

На жаль, Україна ще не зайняла належного місця у світовому інноваційному процесі, залишаючись країною, де занадто повільно впроваджуються в господарство наукові відкриття й технічні винаходи (як власні, так і запозичені) [4].

У порівнянні з іншими країнами світу, за даними агентства Bloomberg L.P. – одного з двох провідних постачальників фінансової інформації для професійних учасників фінансових ринків, у 2019 р. Україна займає 46 місце по інноваційного розвитку. Також Україна займає 50 місце за продуктивністю праці [6].

У 2017 р. в Україні знизилися показники інновативності в порівнянні з 2016 р.:

- кількість інноваційних підприємств знизилось до 759 з 834;
- обсяг фінансування інноваційної діяльності знизилось до 9117,54 млн грн, це на 0,3% нижче ВВП.

Це свідчить про зниження інноваційного потенціалу країни.

Також у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. показник кількість впроваджених: інноваційних видів продукції знизився на 42,3%; нових видів машин знизився на 42,5 %; видів продукції, які є новими для ринку також зменшився на 51,2% [2].

Сучасна інноваційна діяльність – це наслідок відсутності чіткого стратегічного плану країни та послідовності що до державної політики переведення України на інноваційний шлях розвитку [3].

Нині Україну характеризують недосконалість та низький рівень розвитку інституцій інноваційної інфраструктури, несприятлива кредитна політика, відсутність цілеспрямованої державної програми стимулювання інноваційних зрушень у промисловості, слабка науково-технічна база, збереження диспропорцій у сфері оновлення матеріально-технічної бази промисловості [5].

Отже, головними стратегічними напрямами стимулювання інноваційного розвитку суб’єктів підприємництва в Україні є:

- адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації та конкуренції;
- поліпшення загальних умов для притоку іноземних інвестицій в економіку України;
- забезпечення державної підтримки інноваційного розвитку суб’єктів підприємництва;
- формування законодавчих норм, ідентичних для вітчизняних та закордонний інвесторів.

Таким чином, можна зробити висновок, що для поліпшення інноваційної економіки України необхідно вирішити зазначені вище проблеми, а саме необхідно мати чіткий стратегічний план та послідовність щодо розвитку високо продуктивних галузей країни. Це є загальне покращення середовища для ведення бізнесу, та стимулювання появи нових підприємств.

Список використаних джерел

1. Диба О. М. Стратегія економічного розвитку України. – 2018. – № 42. – С. 111-118.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/
4. Ковтун О. І. Стратегія підприємства : підруч. – Львів : Новий Світ–2000, 2009. – С. 71–79.
5. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г., Романко О. П. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика : моногр. – Івано-Франківськ : Івано-Франків. нац. техн. унт нафти і газу, 2011. – 198 с.
6. Bloomberg L. P [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-01-28
7. Гринько Т. В. Актуальні аспекти державного регулювання інноваційного розвитку України / Т. В. Гринько // Науково-виробничий журнал Держава та регіони: Науково-виробничий журнал. Серія «Економіка та підприємництво». – 2005. – №6. – С. 76-80.
8. Гринько Т. В. Інноваційний розвиток як складова економічної безпеки сучасного підприємства / Т. В. Гринько, О. С. Максімчук // Сучасні трансформації організаційно-економічного механізму менеджменту та логістики суб'єктів підприємництва в системі економічної безпеки України: Колективна монографія / за заг. ред. Т. В. Гринько. – Дніпро: Біла К.О., 2017. – С. 247-271.

Стрепетова А. М., д. е. н. Гринько Т. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних умовах одна з основних проблем забезпечення успішного функціонування суб'єктів підприємництва пов'язана з невизначеністю і динамічністю зовнішнього середовища, що вимагає розробки і впровадження адекватних способів та методів реагування, які забезпечують підвищення ефективності діяльності і конкурентоспроможність.

Загальними способами протидії негативному впливу невизначеності є формування системи стратегічного управління та розробка сучасного комплексу інструментів стратегічного менеджменту. Одним з інструментів, що забезпечують адаптацію до вимог зовнішнього середовища та стратегічний розвиток є стратегія підвищення конкурентоспроможності, що забезпечує стійку ринкову позицію, вплив на цільовий ринок за допомогою пропозиції якісного товару, задоволення потреб споживачів.

Важливість дослідження полягає в тому, що конкурентні переваги постають на перший план в умовах глобалізації світового господарства.

Такі вчені, як І. Ансофф, О. В. Виноградова, А. В. Войчак, О. Є. Гудзь, І. А. Коломоєць, Ф. Котлер, П. А. Стецюк, А. Томпсон обґрунтували сутність та наукові підходи щодо формування стратегії конкурентоспроможності підприємства. Їх наукові досягнення розкрили сутність проблем оцінки та підвищення

конкурентоспроможності підприємства, сформували наукові погляди щодо механізмів ефективного стратегічного управління суб'єктами підприємництва, а також визначили теоретичні та методологічні підходи до стратегічного розвитку [1].

На даний час основні риси конкурентних відносин сформувались під впливом глобалізації, тобто підвищення конкурентної боротьби та серед головних конкурентних переваг загальноприйнято відокремлювати цінові та нецінові, але такий підхід не враховує особливостей сучасного розвитку економічних систем. Адже від конкурентоспроможності суб`єктів підприємництва залежить конкурентоспроможність всієї країни. Так, М. Портер визначив, що конкурентоспроможність підприємства визначається конкурентоспроможністю її економічного оточення [2]. Конкурентоспроможність є одним з критеріїв конкурентної позиції підприємства, від рівня конкурентоспроможності залежить успішність функціонування суб`єктів підприємництва.

П. С. Зав'ялов розвиває цю думку, стверджуючи, що конкурентоспроможність є поєднанням економічних, науково-технічних, виробничих, організаційно-управлінських, маркетингових та інших можливостей, які поєднуються в товарах чи послугах підприємства та успішно відіграють перед товарами конкурентів [3].

Суб'єкту підприємництва для забезпечення лідируючої позиції на ринку необхідно приділяти увагу створенню нової продукції, нової технології, нового дизайну, зменшення витрат на виробництво а в внаслідок впровадження нових знижених цін, саме ці критерії і є важливим стратегічним завданням.

Причинами зниження конкурентоспроможності можуть бути наступні: погіршення якості продукція підприємства; зростання витрат на виробництво; старіння технологічного оснащення підприємства; низька адаптація до зовнішнього середовища; зниження конкурентного потенціалу та ін.

Головне завдання кожного суб'єкта підприємництва – підтримання конкурентоспроможності на високому рівні, для того щоб мати можливість систематично аналізувати ситуацію на ринку та розширити свої конкурентні позиції, що надалі забезпечить тривале економічне зростання підприємства.

Розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності суб`єкта підприємництва в умовах конкурентної боротьби являє собою процес прийняття управлінського рішення щодо фінансування функціональних стратегій за для забезпечення стійких переваг на ринку.

За умови використання такого підходу стратегію підвищення конкурентоспроможності можна уявити з таких позицій:

- спосіб досягнення стратегічних цілей;
- характеристика призначення та місія підприємства;
- обраний напрям розвитку з необхідними до цього ресурсами [4].

Для того щоб обґрунтувати набор стратегічних альтернатив, реалізація яких спрямована на зміцнення функціонування підприємства та збільшення частки продукції на ринку за рахунок інших підприємств, а також обчислення прогнозованої структури ринку, доцільно використовувати ланцюги Маркова. Зі стратегічних напрямів можливо вибрати й такі наприклад, як знищення ціни, проведення рекламних компаній, оновлення асортименту та підвищення якості продукції. Таким чином, одним з аспектів вибору стратегії є ефективне використання впливу окремих чинників на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Важливим чинником при формуванні стратегії конкурентоспроможність є визначення життєвого циклу продукції та механізмів її підтримки на різних стадіях, тобто формуючи стратегію конкурентоспроможності необхідно пов'язувати стадію економічного розвитку зі стратегічним типом суб`єкта підприємництва [5].

Отже, стратегію конкурентоспроможності можна розглянути як інструмент, що формує принципи та правила, є логічним ланцюгом поведінки підприємства, що в свою чергу визначає напрямки розвитку на основі альтернатив.

Запорукою успішного функціонування будь-якого бізнесу є правильно обрана стратегія, яка вміщає в себе певний стратегічний набір усіх рішень щодо підвищення конкурентоспроможності.

Стратегія призначена вирішувати проблеми незадовільних ситуацій під час управління змінами. Саме стратегії конкурентоспроможності притаманні такі ознаки як, взаємозв'язок та взаємодія всіх компонентів системи; цілісність у часі; узгодженість із місією підприємства; адаптація до змін навколишнього середовища.

Процес формування конкурентних переваг підприємства займає головне місце у підвищенні конкурентоспроможності, тому що саме вони є важелем впливу на співвідношення конкурентних сил та забезпечують передові позиції серед конкурентів.

Список використаних джерел:

1. Савицька О. М. Вплив міжнародних інтеграційних процесів на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств / О. М. Савицька, С. О. Пермінова, Я. В. Омельченко // Матеріали VII Міжнародної наукової конференції «Актуальні питання забезпечення стійкого розвитку національного господарства», 24-25 листопада 2017. – Кременчук : Пресс-Лайн, 2017. – С. 99-101.
2. Porter M. Competitive Advantage: Creating and sustaining Superior Performance. – N.Y.: FreePress. – 1985.
3. Савицька О. М. Передумови формування стратегії маркетингових комунікацій на засадах системного підходу оцінювання рівня конкурентоспроможності та стану ресурсного забезпечення підприємства [Електронний ресурс] / О. М. Савицька, Д. С. Лізягіна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2017. – № 1. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5378.

4. Пермінова С. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю як фактор успіху сучасного підприємства [Електронний ресурс] / С. О. Пермінова, Є. В. Романко // Науковий журнал «Молодий вчений» №2 (29) лютий 2016. – Режим доступу : http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/2/18.pdf.
5. Гринько Т. В. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства / Т. В. Гринько, Д. Д. Головко // Економіка і менеджмент 2018: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку: зб. наук. праць Міжнар. наук-практ. конф., 19-20 квіт. 2018 р.: у 8 т. – Т. 1. Економіка суб'єктів підприємництва: проблеми та перспективи економічного та соціального розвитку в XXI сторіччі. – Дніпро: Біла К. О., 2018. – С. 38–41.

Тимошенко К. І.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗ КРИЗОВОГО РОЗВИТКУ

Спроба використати на практиці економічні теорії нобелівських лауреатів Ф. Модільяні та М. Міллера призвели до виникнення іпотечної кризи в США, що в результаті вилилася у світову кризу 2008 року.

Виникає потреба розробки та використання антикризових заходів і напрямів без кризового розвитку.

Однією з ключових осіб часів кризи 2008 року є Б. Бернанке.

Бернанке бачив головну небезпеку для американської економіки в дефляції і виступав за керовану інфляцію. Він створив Фонд термінових аукціонів у грудні 2007 року. Бернанке працював з ключовими банками по всьому світу, щоб відновити ліквідність, коли кредитні ринки «замерзли». Також в США була запущена програма кількісного пом'якшення (QE; Quantitative easing) тощо [1].

«Бернанке завжди намагався приймати креативні та агресивні рішення», вважає колишній співробітник ФРС Лоуренс Мейер. За його думкою, голова федеральної системи «випустив багато повітряних кульок», прекрасно розуміючи, що не всі з них спрацюють. Але деякі все-таки спрацювали. «Такий стиль керівництва Бернанке, який був готовий приймати ризиковані рішення» [2].

Численні спеціалісти впевнені, що «лише час оцінить діяльність Бернанке». Сам він вважає, що за час його керівництва відбувся ряд серйозних змін. «Перш за все, ФРС повернулася до витоків – у тому плані, що вона була створена для забезпечення стабільності фінансової системи у часи паніки» – відмітив він, згадавши також про здійснену «спробу допомогти відновленню економіки після глибокої рецесії» [2].

Якщо мислити глибше, розглянуті антикризові заходи з певної точки зору можна назвати «симптоматичним лікуванням», адже вони тимчасово усувають прояви кризи, мало впливаючи на першопричини. А останні беруть свій початок на підприємствах, установах тощо. Серед власне першопричин слід виділити наступні:

1. Систематичне обкрадання рахунків і подвійна бухгалтерія.
2. Фінансові махінації.
3. Вибір стратегії «максимізація прибутку».
4. Кредитні заборгованості через надмірне залучення кредитних засобів.

Перші три зазначені причини або напрями пов'язані із порушенням законодавства, або так чи інакше є суб'єктивно обумовленими, тобто залежать від морально-етичного (інакше – культурного) рівня людини. Тобто для усунення їх впливу необхідний культурний розвиток особи.

Щодо призначення підприємства, то таким має бути задоволення життєвих потреб споживачів. За такої умови попит буде дорівнювати потребам.

Проблема кредитних заборгованостей напряму визначає більш високий ступінь ризику кризи та банкрутства організації чи підприємства. Для її вирішення необхідне більш раціональне використання фондів – їх вклад має бути домінуючим у порівнянні з залученням кредитних коштів.

Список використаних джерел:

1. Итоги работы Бена Бернанке на посту главы ФРС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://tass.ru/ekonomika/928321
2. Federal Reserve Chairman Ben Bernanke [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.thebalance.com/federal-reserve-chairman-ben-bernanke-3306152

К. е. н. Яковенко В. С., Біліченко П. М.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ

З часом значна частина підприємств масштабує свою діяльність, відкриваючи нові філії та використовуючи все більше та більше нових даних. Підприємство – це екосистема, всередині якої є безліч процесів, які взаємопов'язані між собою функціями, без яких виробництво стає неможливим.

Бізнес-процес, у своєму широкому розумінні, – це структурована послідовність дій по виконанню відповідного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу підприємства [1]. Протягом всіх етапів використовується певна кількість ресурсів, які у завершенні створюють цінність для споживача у вигляді продукту або послуги.

Існує три типи бізнес-процесів [2]: операційні, процеси управління та допоміжні процеси.

Операційні процеси підтримують основні цілі компанії:

– створити додану вартість (споживчу цінність) продукту;

– сформувати результат і якості, за які споживач готовий заплатити гроші;

– створити продукт, що представляє цінність для клієнта;

– орієнтуватися на отримання прибутку.

Процеси управління складаються з методів, які контролюють такі етапи:

– управління всіма групами підприємства, тобто управління операційними, допоміжними та забезпечуючими групами;

– отримання прибутку в поточній та довгостроковій перспективах;

– організація поточної діяльності та розвиток або вдосконалення діяльності компанії в перспективі.

Допоміжні процеси є частиною управління основними операційними методами і включають такі напрями, як [3]:

– забезпечення операційних бізнес-процесів підприємства матеріальними, техніко-технологічними, фінансовими, кадровими та інформаційними ресурсами;

– функціонування інфраструктури підприємства.

Сьогодні споживачі та самі співробітники підприємств потребують зручність у використанні продуктів. Цілодобова доступність, виконання в реальному часі, персоналізований підхід, швидкість та відсутність помилок – це світ, до якого люди звикли в сучасному діджиталізованому світі.

Діджиталізація – трансформування всіх видів інформації в цифрову форму, що створює зручний та швидкий процес взаємозв'язку споживача та співробітника з продуктами підприємства.

За даними The IMD World Digital Competitiveness Ranking 2019 [4] Україна посідає 60-е місце за цифровою конкурентоспроможністю у світі. Це означає, що ринок України страждає через відсутність цифрової трансформації, а саме відбувається зниження обсягів ВВП та іноземних інвестицій. Завдяки впровадженню діджиталізації буде можливість зміцнити свої позиції в даному рейтингу. Така трансформація буде сприяти прискоренню бізнес-процесів, синхронізації та систематизації інформації.

Діджиталізація є значно важливим кроком для підприємств у їх подальшому функціонуванні, тому що вона автоматично збирає дані, які потім можуть бути використані для підвищення продуктивності, ефективності внутрішньої та зовнішньої роботи підрозділів підприємства та факторів, що впливають на вартість компанії та потенційні ризики.

Найчастіше, метою діджиталізації є задоволення потреб споживача, які постійно змінюються паралельно з розвитком технологій, а саме – створення більш комфортної та оперативної взаємодії клієнта з компанією. Однак вона може мати й інші цілі, такі як:

– удосконалення продукту (або послуги): його якості, привабливості, зручності використання, доставки і т.і.;

– автоматизація виробництва та інших бізнес-процесів компанії;

– спрощення внутрішніх і зовнішніх комунікацій.

Сучасні технології можуть вирішити багато важливих завдань в бізнесі: зниження витрат, оптимізація поставок, контроль складського господарства і внутрішньої інфраструктури у вигляді інформаційної системи для співробітників, персоналізація обслуговування клієнтів, збільшення конверсії рекламних кампаній і поліпшення PR-менеджменту [5]. Для кожної подібної задачі постійно створюються нові інструменти та прийоми, які доцільно впроваджувати та відслідковувати.

Розробка IT-стратегії стає ключовим напрямком діяльності для керівників підприємств. Наразі існує тенденція впровадження нових технологій, які виходять за рамки особистих ініціатив і стають основним фактором доходу компанії. Тому розвиток IT-напрямків всередині підприємства вимагає в наш час комплексного підходу з постійним моніторингом ситуації і гнучким довгостроковим плануванням.

У сучасних економічних умовах в Україні підприємства мають об'єктивні причини для переходу до використання та впровадження зручної та комплексної моделі управління підприємством в будь-якому гаджеті працівника.

Через кілька років діджитал-трансформація стане життєвою необхідністю для бізнесу, тому керівникам підприємств необхідно замислитися про перехід над запровадженням діджиталізації у бізнес-процесах компанії вже зараз.

Список використаних джерел:

1. Андерсен Б. Бізнес-процеси. Інструменти вдосконалення / Б. Андерсен; пер. з англ. С. Арінічева. – М.: РІА «Стандарти та якість», 2003. – 272 с.
2. Лисенко О. А. Класифікація бізнес-процесів на промислових підприємствах: теоретичні аспекти / О. А. Лисенко // Університетські наукові записки. – 2013. – № 2. – С. 190–197.
3. Key Steps for the Digitization of Business Processes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://blog.runrun.it/en/digitization-of-business-processes
4. IMD WORLD COMPETITIVENESS CENTER [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2019/
5. Діджиталізація бізнесу by Maryna Dubyna – Infogram. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https:// infogram.com/didzhitalizaciya-biznesu1hzj4ojkor176pw.

Д. е. н. Яровенко Т. С., Винокурова А.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Найбільш значущим ресурсом розвитку економіки країни є її науково-технічний потенціал. Саме він складає підвалини підвищення обсягів виробництва та економічного зростання в цілому. Для України проблема економічного зростання є проблемою виживання в сучасному світі. Інноваційний шлях є стратегічним для формування конкурентоспроможного промислового виробництва, забезпечення економічного зростання і соціального прогресу нашої країни. Інтерес до проблем теорії і практики інновації останнім часом різко зростає, про що свідчить великий обсяг публікацій за даною тематикою.

Інновації характеризують науково-технічну новизну, виробничу реалізацію і конкурентоспроможність продукції (підприємства) на ринку. Якщо якийсь з цих компонентів «не працює», інноваційний процес є незавершеним.

Навіть якщо підприємство успішно функціонує сьогодні, але не націлене на освоєння нових технологій, що дозволять розробити нові види продукції більш високої якості з найменшими витратами, воно ризикує стати неконкурентоспроможним через певний проміжок часу. У той же час реалізація інновацій надає переваги й бонуси на відміну від конкурентів, збільшуючи його ефективність та конкурентоспроможність.

Таким чином можна назвати цілі інновації: пошук нового технічного рішення (створення винаходу); проведення досліджень і технологічних розробок; технологічна підготовка серійного виробництва нової продукції; закріплення продукції на нових ринках шляхом постійного вдосконалення технології, підвищення конкурентоспроможності; зниження собівартості продукції; підвищення якості технічних, технологічних, організаційних, маркетингових і кадрових рішень тощо.

Інновації впевнено впроваджуються у всі сфери нашого життя [1–3]:

– техніко-технологічні інновації, що проявляються у формі нових продуктів, технологій їх виготовлення, засобів виробництва та є основою технологічного прогресу й технічного переозброєння виробництва;

– організаційні нововведення, що виражаються в процесах освоєння нових технологій організації виробництва;

– управлінські нововведення, що є цілеспрямованою зміною складу функцій, організаційних структур, технології й організації процесу управління, методів роботи апарату управління та орієнтовані на заміну елементів системи управління

(або системи в цілому) з метою прискорення, полегшення або поліпшення рішення поставлених перед підприємством завдань;

– економічні інновації, як позитивні зміни в його фінансовій, платіжній, бухгалтерській сферах діяльності, мотивації праці тощо;

– соціальні інновації: соціально-особисті та санітарно-гігієнічні, що проявляються у формі активізації людського фактору шляхом розробки і впровадження кадрової політики, професійної підготовки, соціально-професійної адаптації, винагороди і оцінки результатів праці, поліпшення соціально-побутових умов життя працівників, безпеки і гігієни праці, культурної діяльності, організації вільного часу тощо;

– юридичні інновації, що пов'язані із розробкою нових і зміною нормативно-правових актів, що визначають і регулюють діяльність підприємства;

– екологічні нововведення, що пов'язані зі змінами у техніці, організаційній структурі керування підприємством, що поліпшують або запобігають негативному впливу на еко-середовище тощо.

Таким чином, інновації є драйвером новітньої економіки та основою конкурентоспроможності суб’єктів господарювання. Адже для збереження лідерських позицій їм необхідно постійно удосконалювати технології та продукти.

Інновації мають наступні характеристики: ступінь новизни, виробниче застосування, комерційна реалізовуваність.

Тому незатребуваність інновацій та слабка інноваційна активність суб’єктів господарювання, зазвичай, трактуються як результат нерозвиненості ринкових відносин в економічній системі держави, а з їх розвитком ситуація зміниться сама по собі. Проте так не відбувається, бо інноваційний процес потребує цілеспрямованості: аналіз стану економіки України протягом останніх п'ятнадцяти років дозволяє відзначити системну кризу, що насамперед відзначається значним спадом обсягу промислового виробництва. Зокрема, усі наукомісткі галузі (пов'язані з високотехнологічним виробництвом продукції) відчули на собі цей спад, а рівень життя населення різко понизився.

Світовий досвід переконливо доводить, що головною умовою економічного зростання є науково-технічний прогрес, який, у свою чергу, ґрунтується на оптимальній системі управління інноваціями.

Список використаних джерел:

1. Сиротинська Н. М. Види інновацій підприємств промисловості / Н. М. Сиротинська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : зб. наук. праць / відп. ред. О. Є. Кузьмін. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2012. – С. 314-319.

2. Шабан К. С. Класифікація інновацій підприємств, що входять до міжорганізаційних об'єднань / К. С. Шабан, О. В. Зозульов // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2016. – № 13. – С. 493-500.
3. Дідченко О. І. Сутність та класифікація інновацій / О. І. Дідченко, О. Ю. Бибочкіна // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії / ред. А. М. Ткаченко. – Запоріжжя, 2013. – Вип. № 4. – С. 48–58.

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Fomenko O. O.
Oles Honchar Dnipro National University (Ukraine)

THE BANKING SYSTEM IS IN CONTEXT OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

The economic crisis is a phenomenon for a market economy, which is repeated with some frequency and depending on the scale. It may apply of a particular state and it is of world importance accompanied by a sharp decline in production and the result is bankruptcy of enterprises, a fall in gross domestic product, a massive increase in unemployment and often depreciation of the national currency (devaluation) [1].

According to a consulting company report McKinsey & Co, more than half of the world's banks are already in a weak position before any possible recession [2].

McKinsey stated in his annual review of the industry, that most of the banks in the world don't have economic viability, because their return on capital doesn't match the costs.

He urged modern firms to take such steps as development of innovative technologies, development of agriculture and increase in the volume of mergers of companies before the beginning of a potential economic downturn. The innovative shifts have been happening for ten years since the global financial crisis. The result was the emergence of new competitors from tech startups to well-known giants, in particular Apple Inc. and Google Alphabet Inc. Banks have considered whether to compete with or purchase these partners. Some well-known firms have sought to partially attract scare talent through rebranding as technology companies.

According to the study, banks spend only 35% of their IT budgets on innovation, while tech companies spend over 70%. Coupled with regulatory factors that lower the barrier to entry – such as open banking and lower startup requirements – the environment is increasingly contributing to that new firms receive share from banks.

Examples are provided in the report Amazon.com Inc. in the US and Ping An in China as examples of technology companies that capture financial services clients. Even worse for the old guard is the new players, who tend to strive for business, which make the most profit in banks, such as credit cards. The lenders can cut costs and find the means to develop technology, giving on outsourcing what is «non-differentiated activity», including some trade and compliance features. Banks «should feel much more comfortable with external partnerships and the ability to attract talent from outside. Another way to release money is to become more. BB&T Corp. and SunTrust

Banks Inc. said they announced their decision to unite early in 2019 is the largest merger of US banks since the financial crisis. You can also expect to continue mergers and acquisitions at the end of the cycle» [1].

The monetary policy of the country is another aspect on which banks depend in times of financial crisis. Monetary policy easing is seen as a logical step in the fight against financial crises. Demand for currency is increasing during turbulence, as states-issuer of sustainable currency have the highest credit score. Reducing key bids allows these countries to make financial resources cheaper, while the assets of other countries are becoming «more attractive in terms of investment. The attractiveness of assets is measured by the size of the interest rate on the securities, that ascendant countries and third world countries. So raising rates is a logical step in times of turbulence for Ukraine, Brazil or India» [4].

Based on the above, we can conclude that changes in the banking sector are being driven by changes in the world economy and in particular, such as crises. Consequently the fintech sector of the world has to overcome these difficulties by merging its assets.

References:

1. Vinokurov Ya. Stan bankivskoyi sistemi na porozi krizi 2019 [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: https://economicdefinition.com/Economic_Crisis/Ekonomicheskiy_krizis_Economic_crisis__eto.html
2. Hannah Levitt. Doslidzhennya McKinsey & Co za 2019 rik [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-10-21/banks-must-act-now-or-risk-becoming-a-footnote-mckinsey-says?srnd=premium-
3. Na mezhi zniknennya: Ponad 50% svitovih bankiv ne perezhivut ekonomichnij spad. [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: https://investory.news/na-mezhi-zniknennya-ponad-50-svitovix-bankiv-ne-perezhivut-ekonomichnij-spad/?history=0&pfid=1&sample=28&ref=0
4. Kolesnichenko O. She ne kinec «epohi nizkih stavok». Chomu NBU zniziv oblikovu stavku popri pochatok ekonomichnoyi krizi.[Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: https://www.epravda.com.ua/publications/2020/03/13/658016/???history=0&pfid=1&sample=78&ref=1

К. е. н. Аксьонова Л. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОГРАМ

Вітчизняна економіка повинна формуватися на основі нової індустріальної моделі задля виходу з переліку країн з сировинною економікою, тому вкрай необхідно обирати нові механізми та інструменти з обов'язковим врахуванням недоліків попередніх концепцій. Першочергове завдання Уряду і Національного банку України – це окреслення головних напрямів, які дозволять вийти

на запланований рівень і знизять ризики, які негативно впливають на економічний розвиток. Тому сьогодні пошук та наукове обґрунтування джерел фінансування, як одного з головних чинників успішної реалізації інвестиційних програм не тільки своєчасне, але і потребує активної участі науковців, чиї наукові розробки пов'язані з проблемами фінансового і банківського секторів економіки і дослідження яких якісно впливають на прийняття рішень урядовцями регіонального і галузевого рівнів, а особливо, на їх стратегічні і поточні рішення відносно інвестиційної політики.

Слід зауважити, що в процесі реалізації регіональної стратегії розвитку обов'язково необхідно комплексно враховувати специфічні особливості, які притаманні саме цьому регіону: аграрно-промислового комплексу та його економічної самостійності; якості матеріально-технічної бази та наявності відповідної інфраструктури; рівень кваліфікації трудових ресурсів; особливості природно-кліматичного комплексу тощо. Це пов'язано з тим, що регіони є невід'ємною складовою частиною державного господарського комплексу, тому рішення, щодо забезпечення виконання інвестиційних програм розвитку регіонів мають враховувати ці особливості в процесі реалізації стратегії регіонального розвитку.

Не зважаючи на те, що проблемам реалізації інвестиційних проектів приділяється багато уваги: з боку Уряду, місцевих органів влади, науковців і фахівців державного і приватного секторів та засобів інформації, реалізація програм стратегії розвитку регіонів стосовно фінансування інвестиційних проектів стикається з цілим рядом невирішених питань і це значною мірою гальмує процес впровадження заходів соціально-економічного розвитку регіонів, які є ключовими принципами в системі стратегічного планування регіонів.

При пошуку і обґрунтуванні джерел фінансування особливої уваги потребує визначення фінансових інструментів забезпечення виконання інвестиційних програм для реалізації заходів по структурній модернізації регіональної економіки. Зважаючи на те, що головним джерелом фінансування капітальних інвестицій за дев'ять місяців 2018 року, як і на протязі останніх трьох років, залишаються власні кошти суб'єктів господарювання, за рахунок яких освоєно 73,2 відсотка капіталовкладень [1,2], це призводить до низки проблем при здійсненні інвестиційної діяльності та реалізації регіональних інвестиційних програм. Тому є потреба в використанні зовнішнього фінансування в процесі реалізації стратегії регіонального розвитку та пошуку нових фінансових інструментів: державно-приватне партнерство [3]; емісія інфраструктурних облігацій, обіг яких прив'язаний до терміну реалізації інфраструктурного об'єкту [4]; сучасні технології проектного фінансування; донорська підтримка міжнародних фінансових організацій у сфері регіонального розвитку. Крім того, необхідне

принципове удосконалення регіональної і державної інвестиційної політики стосовно цільового освоєння виділених коштів, поєднання ознак сучасних технологій фінансування з врахуванням стану економіки регіону та переходу на нові організаційні форми і методи управління фінансовими ресурсами.

Список використаних джерел:

1. Дніпропетровська обласна рада. Офіційний веб-сайт. Про розроблення стратегії розвитку Дніпропетровської області на період 2021–2027 роки та плану заходів на 2021–2023 роки з реалізації стратегії розвитку Дніпропетровської області на період 2021–2027 роки. URL: https://oblrada.dp.gov.ua/rishennia/sklikannia-7/xvi-sesiya/%E2%84%96-442-/ (дата звернення 25.02.2020).
2. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua / (дата звернення 25.02.2020)
3. Дергачова В. В., Кузнєцова К. О. Державно-приватне партнерство як інституціональний інструмент інвестування економіки країни // Бізнес Інформ. – 2018. – №1. – С. 111–116.
4. Козін С. В. Державно-приватне партнерство в Україні / С. В. Козін // Відділ розвитку державно-приватного партнерства в Україні. Департамент Міністерства економічного розвитку і торгівлі. URL: http://www.ukrppp.com/present/Day_1_Panel_4_Ministry_of_Economy.pdf / (дата звернення 25.02.2020)

Бененсон О. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРОГНОЗУВАННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ СЕЗОННО-ЦИКЛІЧНИХ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ НА МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКАХ

У 1972 році Yale and Jeffrey Hirsch розробили сезонно-циклічний індикатор, відомий нині як «Січневий барометр» [1]. Сенс цього індикатора полягає в тому, що динаміка індексу фондового ринку Standard & Poor's – 500 в січні визначає, позитивним або негативним приростом індексу завершиться весь рік. Сезонна циклічна залежність «Перші п'ять днів січня» також була виявлена Йелем Хиршем. У роботі Р. Колбі і Т. Мейерса описується кореляція між тим, що відбувається на фондовому ринку протягом перших п'яти днів січня і протягом усього року [2, с.210]. Якщо в перші п'ять днів індекс фондового ринку Standard & Poor's – 500 зростає, то і протягом року він буде мати тенденцію до зростання. Якщо ринок падав в перші п'ять днів року, то, швидше за все в кінці він впаде нижче рівня початку року.

Таким чином, відповідно до виявлених Й. Хиршем циклічних закономірностей, стає можливим формувати прогнози щодо приросту або падіння фондового ринку на майбутній рік. Але незважаючи на це, зазначені сезонні циклічні закономірності до недавнього часу залишалися все ще слабо вивченими і популяризованими в науковому середовищі. Слід відзначити, що з моменту їх виявлення

пройшло вже майже п'ятдесят років, тому актуальність існування цих сезонно-циклічних закономірностей на сучасних фінансових ринках вимагала перевірки.

У 2013 р. з'явилася робота Джусова О. А. [3], в якій були представлені результати використання зазначених вище індикаторів з урахуванням останніх, на той момент, статистичних даних. Крім того, з метою отримання максимально точних результатів, в роботі пропонувався новий алгоритм застосування цих двох індикаторів. Автор стверджував, що, формування прогнозів про річний приріст або падіння індексу фондового ринку з використанням сезонно-циклічних закономірностей «Січневий барометр» і »Перші п'ять днів січня» може показувати високий результат в тих випадках, коли приріст індексу Standard & Poor's – 500 за результатами як перших п'яти днів січня, так і за результатами всього січня місяця цього року є позитивною величиною. В іншому випадку прогнозування на підставі цих інструментів проводити не доцільно. Найкращі результати (ефективність прогнозу склала 96,4%) були досягнуті при спільному застосуванні обох циклічних закономірностей [3, с.77,78].

В останній відомій мені роботі, що була присвячена цьому питанню, проводилися розрахунки з використанням всіх наявних як історичних, так і сучасних даних аж до січня 2019 р. [4]. Результат ефективності прогнозування, за умови спільного застосування обох індикаторів виявився трохи нижче (93,3%), але все одно досить високим для того, щоб можна було вважати вказаний алгоритм ефективним інструментом прогнозування [4]. Ця робота була опублікована в листопаді 2019 р., і отже, автори не мали можливості перевірити роботу пропонованого ними алгоритму на результатах річного приросту фондового ринку за 2019 р. На даний час у нас є можливість перевірити результативність прогнозів, сформованих за алгоритмом, запропонованим в роботах [3; 4].

У п'ятий торговий день січня 2019 р. індекс фондового ринку США Standard & Poor's – 500 закрився на позначці 2532 пунктів, або на 1,0% вище від закриття 31.12.2018 (2507 пунктів). В останній день січня 2019 р. індекс закрився на позначці 2704 пунктів, або на 7,9% вище від закриття 31.12.2018. Оскільки обидва індекси, як за результатами перших п'яти днів січня, так і за результатами всього січня-місяця 2019 р. показали приріст, то можна з ймовірністю в 93,3% стверджувати, що за результатами 2019 року фондовий ринок також має показати приріст, тобто, 31.12.2019 значення індексу фондового ринку США Standard & Poor's – 500 має бути вище, ніж 31.12.2018.

В даний час вже відомо, що 31.12.2019 р. індекс фондового ринку США Standard & Poor's – 500 закрився на позначці 3231 пункт, тобто показав річний приріст в розмірі 19,5%. Якщо перерахувати результати досліджень, представлених в роботі [4] з урахуванням цих даних, то ефективність прогнозування при

спільному застосуванні індикаторів «Січневий барометр» і »Перші п'ять днів січня» складе 93,55%.

У п'ятий день січня 2020 р. індекс фондового ринку США Standard & Poor's – 500 закрився на позначці 3253 пунктів (вище, ніж 31.12.2018, тобто, 3231 пункти), в останній день січня 2020 р. – на позначці 3225 пунктів (нижче, ніж 31.12.2018). Відповідно до алгоритму застосування індикаторів «Січневий барометр» і »Перші п'ять днів січня» при подібних обставинах ефективність прогнозів буде трохи нижче і не перевищить 87,2% [4].

Список використаних джерел

1. Hirsch J. The Almanac Investor. Profit from Market History and Seasonal Trends / Jeffrey A. Hirsch, Taylor J. Brown. – Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2006. – 525 p.
2. Колби Р. В. Энциклопедия Технических индикаторов рынка / Р. В. Колби, Т. А. Мейерс; пер. с англ. А.М. Дзюра. – М.: ИД «Альпина», 2000.– 581 с.
3. Джусов О. А. Інвестування на міжнародному ринку акцій: аспект управління: монографія / О. А. Джусов. – Д.: Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2013. – 324 с.
4. Dzhusov O. The application features of seasonal-cyclic patterns in international financial markets // Smerichevskyi S., Sardak S., Klimova O. / Academy of Accounting and Financial Studies Journal Volume 23, Issue 5, 2019 [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.abacademies.org/articles/The-Application-Features-of-Seasonal-Cyclic-Patterns-in-International-Financial-Markets-1528-2635-23-5-460.pdf

Біла Г. С.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Бюджетні установи, які створені для здійснення наукової діяльності, при виконанні своїх завдань використовують в основному кошти, що виділяються їм із державного або місцевого бюджетів [3].

Практичний досвід показує, що в бюджетних установах такі видатки як: виплата заробітної плати, стипендії, оплата комунальних послуг, придбання продуктів харчування забезпечуються повністю завдяки загальному фонду бюджету. Якщо бюджетні асигнування для того, щоб утримувати матеріально-технічну базу недостатні, або повністю відсутні, то закріплена за підприємством техніка, обладнання, устаткування може бути доведена до практично повного фізичного та морального зносу.

У такому випадку засоби, що спрямовані зекономити кошти, не зможуть дати потрібний ефект у стабілізації витрат. Досвід держав з розвинутою економікою свідчить, що потрібно збільшувати витрати кожний рік. А в умовах, коли бюджетні кошти та мінімальні нормативи бюджетного фінансування обмежені, отримати цей

ефект можливо, якщо залучати різні позабюджетні джерела фінансування, які в наш час усе більш поширюються. Це визначається стійкою тенденцією росту питомої ваги спеціального фонду в загальній сукупності видатків.

Необхідно зауважити, що покращити фінансове забезпечення бюджетної установи можна не тільки знаходячи додаткові джерела фінансування, але й ефективно використовуючи існуючі. Щоб забезпечити це, формувати та використовувати фінансові ресурси треба під достатнім фінансовим контролем.

З економічної точки зору, фінансовий контроль є сукупністю дій, що використовують законодавчі та виконавчі органи влади всіх рангів, а також спеціально створені установи, щоб забезпечити законність та ефективність у формуванні, володінні та використанні коштів, що ставлять за мету захистити фінансові справи, в яких зацікавлені держава, місцеві органи влади, суб'єкти господарювання та громадяни, а також успішно досягти поставлені цілі у фінансовій області [2].

Державний фінансовий контроль в Україні недостатньо розвинутий, оскільки слабка теоретична та методична база, а процес контролю має недосконалу організацію. Система фінансового контролю у наш час зіткнулась з проблемою – як контролюючі органи, так і підконтрольні об'єкти практично довільно трактують поняття «бюджетне правопорушення», тому що відсутній системний підхід і чіткий перелік цих правопорушень. Законодавчі акти лише окреслюють визначення «бюджетне правопорушення», що робить неможливим застосовувати відповідні стягнення та покарання до винуватців. Також не розроблені чіткі методики, що встановлюють ступінь відповідальності за бюджетні порушення.

Відповідно, потрібно розробити засади про відповідальність, якщо порушено фінансову дисципліну. Для цього має бути розроблений та затверджений належний правовий акт, який буде містити пов'язані з бюджетним правопорушенням повні формулювання термінів, їх визначений перелік та ступінь відповідальності по кожному з них. Це не дасть можливості ухилитись від покарання людям, що скоїли фінансові махінації [1].

В умовах, коли встановлюються ринкові відносини, усе більша перевага надається превентивному фінансовому контролю. Його здійснюють тоді, коли розглядаються та приймаються рішення з проблем фінансів. Відповідно до цього, раціональним було б залучати державні органи з питань фінансового інспектування здійснювати попередній контроль на тому етапі, коли формуються кошториси доходів та видатків бюджетних установ. Необхідно розширити повноваження фінансових органів та таких органів як Державна казначейська служба виконувати дії по попередньому ретельному контролю за тим, як формуються фінансові ресурси бюджетних установ, а не тільки зосереджуватись на виконанні функцій з поточного контролю.

Бюджетні установи повинні формувати та використовувати різноманітні надходження власних коштів, що є актуальним і важливим. Вони дозволяють зростати їх фінансовим можливостям, збільшувати об'єм послуг, робити матеріальне заохочення персоналу більш дієвим. Бюджетні установи формують спеціальний фонд, не виходячи за межі припустимих різновидів діяльності, що визначають відповідні рішення уряду [4].

З цієї сторони покращити соціально-економічні результати можна, якщо підвищувати рівень конкурентоздатності наукових проектів та усебічно розвивати та вдосконалювати зовнішньоекономічну діяльність бюджетних установ.

Якщо держава буде сприяти не тільки розробці, але і впровадженню науково-технічних розробок у різні підприємства, то бюджетні установи матимуть впевненість у своєму подальшому розвитку, будуть відчувати підтримку держави, та зі свого боку максимально сприяти задоволенню національних інтересів та державному розвитку.

Список використаних джерел:

1. Долбнєва Д. В. Сутність соціального аудиту та його роль у формуванні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств / Д. В. Долбнєва // Бізнес Інформ. – 2014. – № 9. – С. 190-194.
2. Дудукало Г. О. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства / Г. О. Дудукало. // Ефективна економіка. – 2012.
3. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
4. Коломоєць В. Г. Перспективи розвитку державного фінансового контролю / В. Г. Коломоєць // Управління розвитком. – 2011. – №2(99). – С. 143-145.

Борисенко В. Б.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Інвестиційну привабливість доречно розглядати як сукупність факторів, які дають можливість оцінити перспективи розвитку та фінансові результати діяльності того чи іншого об'єкту в результаті залучення в його обіг інвестиційних ресурсів. Інвестиційну привабливість можна розглядати рівні підприємства, галузі (сфери діяльності), регіону, країни.

Інвестиційна привабливість підприємства характеризується сукупністю певних умов, зокрема економічних, соціальних, політичних, які сприяють активізації інвестиційній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів. Тому важливим є ідентифікація факторів, які спричиняють позитивний чи негативний

уплив на інвестиційну привабливість підприємства, а також визначення часового інтервалу їх дії.

Наразі існують різні класифікації факторів упливу на інвестиційну привабливість. Ці фактори можуть поділятися на групи зовнішніх та внутрішніх. До зовнішніх відносять фактори, на які окреме підприємство (навіть велике) не може справити ніякого впливу. До них можна віднести: галузеву приналежність підприємства; його географічне розташування; наявність та доступність сировинних ресурсів; екологічну ситуацію; наявність персоналу з необхідним рівнем освіти й підготовки тощо. До внутрішніх відносяться фактори, на які підприємство має вплив, вони є найважливішими, тому що завдяки ним підприємство може самостійно впливати на інвестиційну привабливість. До таких факторів відноситься: сформована виробнича програма; маркетингова діяльність; управлінський облік; використовувані виробничі технології; обрані стратегії розвитку та інше.

Для підприємства внутрішні фактори є більш важливими, адже завдяки ним воно має можливість впливати на свою інвестиційну привабливість. Інвестор під час вибору об'єкта інвестування, перш за все, цікавиться станом майна підприємства, спроможністю даного підприємств виготовляти високоякісну продукцію, рівнем його витрат, а також показників ліквідності (платоспроможності) та фінансової стійкості.

Основні фактори підвищення інвестиційної привабливості підприємства поділяються на фактори прямого впливу та фактори опосередкованого впливу на рівень інвестиційної привабливості підприємства.

До факторів прямого впливу на рівень інвестиційної привабливості підприємства відносять: фінансові (вдосконалення використання прибутку підприємства; підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві тощо); економічні (управління ціноутворенням; управління якістю продукції та інше).

Фактори опосередкованого впливу на рівень інвестиційної привабливості підприємства поділяються на 3 групи: кадрові (підвищення якості роботи управлінського персоналу); інформаційні (запровадження нових інформаційних систем на підприємстві; забезпечення доступності внутрішньої інформації); фактори підсилення ділової репутації [1, с. 404].

За допомогою аналізу фінансової стійкості відбувається оцінка забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами та структури їх джерел, залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування, а також його здатності вчасно виконувати платежі за своїми зобов'язаннями (в т. ч. щодо дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги). Оцінка фінансової стійкості підприємства має охоплювати декілька груп показників, які дають можливість більш здійснити її комплексно та надати більш повну інформацію для потенційного інвестора.

Аналіз фінансової стійкості за системою абсолютних та відносних показників, проведений на прикладі ПАТ «АВК» за 2016-2018 роки, показав, що абсолютні показники фінансової стійкості свідчать про нормальну стійкість даного підприємства у 2017 та 2018 роках, однак відносні показники фінансової стійкості дозволили зробити висновок про неналежний рівень фінансової стійкості підприємства, особливо в кінці аналізованого періоду.

Показники ділової активності підприємства також свідчать про неефективне використання вкладеного у підприємство капіталу, що негативно відображається на інвестиційній привабливості підприємства. Крім того, зростання залежності від позикового капіталу негативно впливають на зацікавленість інвесторів у вкладанні власних ресурсів у розвиток такого підприємства через наявність у нього ризикових факторів.

Для забезпечення поточної діяльності та її безперебійності підприємству постійно необхідно залучати сторонні фінансові ресурси. При цьому вкладений у підприємство капітал використовується неефективно, що негативно відображається на його інвестиційній привабливості та зацікавленості потенційного інвестора у вкладанні власних ресурсів у розвиток такого підприємства через дію ризикових факторів.

Таким чином, підприємство – це об’єкт, у який інвестори вкладають тимчасово вільні кошти з метою отримання прийнятного для них розміру прибутку. Ці кошти дуже потрібні підприємству для розвитку і довготривалої конкурентоспроможності. Тому підприємство має підвищувати рівень своєї інвестиційної привабливості, перш за все, задля залучення інвестиційних коштів. Підвищення інвестиційної привабливості підприємства додає підприємству впевненості в конкурентній боротьбі за ресурси інвесторів.

Водночас, прийнятні для інвесторів результати аналізу інвестиційної привабливості підприємства, зокрема високий рівень його фінансової стійкості, надає інвесторам упевненості в правильному виборі ділового партнера та ефективному використанні вкладених у це підприємство фінансових ресурсів. Результати цього аналізу важливі для потенційного інвестора, оскільки містять необхідну для нього фінансову інформацію.

Список використаних джерел:

1. Очередько О. О. Напрямки підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств холдингу [Електронний ресурс] / О. О. Очередько // Вісник ПДТУ. Серія: Економічні науки. – 2017. Вип. 34. – С. 401-407. – Режим доступу: http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/16280/34_2017_p401-407.pdf?sequence=1.
2. Зянько В. В. Чинники інвестиційної привабливості підприємств кондитерської галузі [Електронний ресурс] / В. В. Зянько, О. Е. Слободянюк // Економіка та суспільство. – 2017. – Вип. 8. – С. 255-259. – Режим доступу: http://fk.vntu.edu.ua/images/documents/z_sl.17.pdf.

К. е. н. Валуйський І. А., Васюкова О. М., Царапкіна М. О.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ

Під час здійснення фінансово-господарської діяльності різні суб'єкти підприємницької діяльності вступають між собою в певні економічні взаємовідносини. В результаті цих взаємовідносин виникають господарські операції і як наслідок утворення різних зобов'язань. Значну частину таких зобов'язань становить дебіторська заборгованість.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 визначає дебіторську заборгованість як суму всієї заборгованості дебіторів певному підприємству на конкретну дату [4].

В. Бєлозерцев трактує дане поняття більш широко: «дебіторська заборгованість – це грошове вираження результатів господарських операцій підприємства, які мають кредитний характер, з юридичними або фізичними особами, що мали місце в минулому, а борг за них може бути достовірно визначений та узгоджений з контрагентом і сплачений підприємству у майбутньому та даний момент відображається в активі балансу» [2].

Через жорстоку конкуренцію, обмеженість ресурсів, короткі терміни прийняття рішень щодо надання товарних кредитів та низькою платоспроможністю підприємств нагальною потребою для національних суб'єктів господарювання є управління дебіторською заборгованістю.

Управління дебіторською заборгованістю виступає частиною загального управління оборотними активами підприємства, яке націлене на збільшення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації розміру цієї заборгованості і забезпеченні проведення своєчасних оплат за поставлену продукцію, виконані роботи або надані послуги. Таким чином, зазначене управління є складним, різноплановим процесом, який залежить від міцних взаємозв'язків різних структурних елементів підприємства та через який можна впливати на обсяги прибутків суб'єкта господарювання, його ліквідність, платоспроможність, а також виникнення можливих ризиків.

До основного завдання з управління дебіторською заборгованістю відносять встановлення з покупцем таких договірних відносин, які можуть забезпечити повне і своєчасне надходження коштів для здійснення підприємством платежів кредиторам.

Всю сукупність наявних методів та інструментів щодо управління дебіторською заборгованістю умовно можна розподілити на такі блоки [1]:

– формування кредитної політики, з метою максимально ефективного використання дебіторської заборгованості як інструменту збільшення продажів;

– розробка комплексу заходів, спрямованих на зменшення ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості;

Одним з ефективних методів управління дебіторською заборгованістю є її управління ще до моменту виникнення такої заборгованості. Таким чином, доцільним є проведення ретельних попередніх аналітичних заходів щодо збору та узагальнення інформації про потенційного покупця до моменту укладення з ним контракту на поставку продукції на умовах відстрочки платежу.

Зменшення ризику виникнення дебіторської заборгованості можна досягти завдяки такому результативному інструменту як система знижок і штрафів. Нарахування пені та штрафів за порушення термінів оплати, встановлених графіком погашення заборгованості, повинно бути передбачено в договорі між покупцем та продавцем. Знижки надаються в залежності від терміну оплати товару, ціни продажу, вартості поставки або якщо платіж здійснено раніше обумовленого терміну. Перевага продавця полягає в тому, що отримавши дохід раніше встановленого терміну і використовуючи його в грошовому обороті він відшкодує надану клієнту знижку.

При виникненні дебіторської заборгованості необхідно постійно нагадувати клієнтам про обов’язкове погашення заборгованості: фінансові аналітики або економісти підприємства здійснюють контроль за погашенням дебіторської заборгованості, а фахівці, які безпосередньо займаються збутовою діяльністю повинні постійно співпрацювати з клієнтами та проводити з ними роз’яснювальну роботу.

Важливу роль щодо зниження дебіторської заборгованості відіграє й мотивація працівників, які безпосередньо приймають участь в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві. З цією метою повинна діяти ефективна система заохочень та обґрунтована система стягнень.

Для пришвидшення переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів, – грошові кошти або ліквідні цінні папери, – застосовується рефінансування дебіторської заборгованості.

Наразі до найбільш поширених методів та інструментів рефінансування дебіторської заборгованості відносять: цесію, страхування платежів, факторинг, форфейтинг, сек’юритизацію [3].

Отже, чітко продумані та обґрунтовані заходи з підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю дозволять вивільнити значну частину коштів, інвестовані в дебіторську заборгованість, підвищити фінансові результати діяльності підприємства та поліпшити його фінансовий стан в цілому.

Список використаних джерел:

1. Бердникова Л. Ф. Сущность и структура дебиторской и кредиторской задолженностей / Л. Ф. Бердникова, В. В. Одарич // Молодой ученый. – 2016. – № 9.2 (113.2). – С. 5-8.
2. Бєлозерцев В. Щодо товарного кредиту та дебіторської заборгованості на підприємстві / В. Бєлозерцев // Економіст. – «Колегіум», 2009. – № 11. – С. 23-28.
3. Верст С. В. Комплексный подход к управлению дебиторской задолженностью предприятия на современном этапе [Електронний ресурс] / С. В. Верст // Концепт. – 2016. – Т. 6. – Режим доступу: http://e-koncept.ru/2016/56039.htm.
4. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 року № 237. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99.

К. е. н. Валуйський І. А., Калашнікова Ю. М., Клименко Д. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВПЛИВУ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ

Стійке фінансове становище підприємства впливає позитивно на дотримання виробничого плану та забезпечення необхідними ресурсами для виробництва. Реальний стан умов роботи підприємства спонукає до необхідності проведення об’єктивного фінансового аналізу операцій, який показує особливості його діяльності, недоліки в виробництві та причини їх виникнення. Також отримані результати фінансового аналізу дають можливість обрати конкретні рекомендації щодо оптимізації фінансового стану підприємства. Фінансова стійкість показує здатність підприємства до самофінансування, що дає змогу прискорити його розвиток завдяки зростанню обсягів прибутку та капіталу і в результаті забезпечити підвищення конкурентоспроможності [3, с. 7].

Робота будь-якого підприємства, його економічна стабільність та конкурентоспроможність визначаються правильним стратегічним орієнтиром, що забезпечує максимальну реалізацію технічних, людських або інших ресурсів, які знаходяться у розпорядженні підприємства. Важливу роль, при цьому, відіграє організація управління, яка забезпечує адаптацію підприємства до різких змін умов ведення бізнесу та кон’юнктури ринку.

Конкурентоспроможність та рівень фінансового стану підприємства виступають взаємопов’язаними факторами вдалого ведення справи за сучасних умовах. Успішність, втримання і покращення позицій підприємства в конкурентному середовищі, а також інноваційні втілення в довгостроковій перспективі залежать від вдалої конкурентної стратегії. Зазначена стратегія може включати в себе не тільки виробництво продукції, яка здатна конкурувати за ціною та якістю, а й механізм її просування на ринку.

Зазвичай висока конкурентоспроможність підприємства сполучається зі значними фінансовими ризиками поточних операцій та, навпаки, наявність великих фінансових резервів спонукає повільне зростання ринкової ефективності бізнесу [2, с. 12].

Поняття «фінансовий ризик» за своєю суттю є сукупністю певних ймовірнісних показників пов'язаних з фінансово-господарською діяльністю суб'єкта підприємництва. Причини виникнення фінансових ризиків також мають значний вплив на діяльність підприємств. Відповідно, класифікування основних видів ризиків (рис. 1), методи оцінки, шляхи усунення або мінімізації їхнього впливу є обов'язковими елементами системи управління фінансовими ресурсами підприємства. Для підтримання конкурентоспроможності слід звернути особливу увагу на проблему управління фінансовими ресурсами підприємства. Необхідно також забезпечити постійні надходження фінансових ресурсів та посилити ефективність їх використовування з урахуванням наявних у підприємства ресурсів.

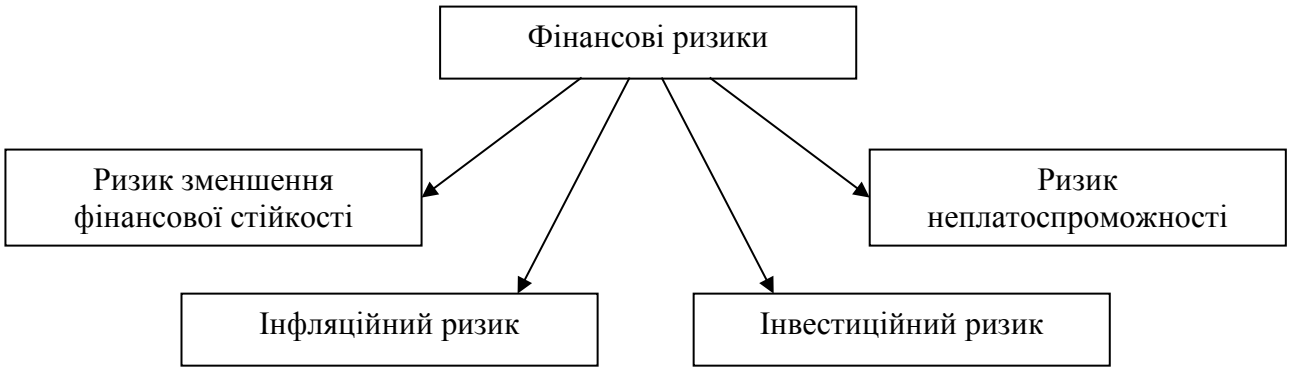

Рис. 1. Види фінансових ризиків підприємства в умовах конкурентного середовища

Прояви ризику, внаслідок чого відбуваються зміни фінансового стану підприємства можна розділити на: передбачувані зміни, (підлягають оцінці методами математичної статистики) та непередбачувані зміни (оцінка та прогноз майже неможливі). Саме тому кінцевий результат дії фінансового ризику проявляє передбачувані та непередбачувані зміни.

Конкурентоспроможність підприємства залежить від багатьох факторів, зокрема, внутрішніх та зовнішніх. Зовнішні фактори створюють оточуюче середовище для роботи підприємства, а внутрішні – залежать від роботи самого підприємства та охоплюють такі фактори, як технічне оснащення, якість продукції, рівень залучення капіталу тощо [1].

Для покращення фінансового становища підприємства доречним є здійснення ряду необхідних заходів:

– усунення факторів, які викликають загрозу банкрутства;
– організація локальних заходів для покращення фінансового стану;

– підтримання рівня фінансового стану підприємства у середньостроковій перспективі та збільшення – у довгостроковій;

– погашення боргів та мінімізація витрат;

– осучаснення фінансової бази.

Отже, зазначені заходи дозволять зменшити рівень фінансових ризиків підприємства, що надасть змогу посилити його конкурентні позиції на певному ринку. Також необхідно забезпечувати постійний пошук джерел підвищення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням наявних або можливих фінансових ризиків.

Список використаних джерел:

1. Касич А. О. Теоретичні основи дослідження ключових чинників конкурентоспроможності підприємства / А. О. Касич, М. В. Черняховська // Інфраструктура ринку. – 2017. – Вип. 14.2017. – С. 129-134.
2. Черненко О. Є. Вплив конкурентоспроможності підприємства на фінансову стійкість / О. Є. Черненко // Конкурентоспроможність підприємств в умовах трансформаційних процесів в економіці України: Зб. матер. III Міжвузівської наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих учених. – Харків: ХТЕІ КНТЕУ, 2018. – С. 11-12.
3. Швед В. В. Фінансова стійкість як запорука конкурентоспроможності підприємства. / В. В. Швед // Конкурентоспроможність підприємств в умовах трансформаційних процесів в економіці України: Зб. матер. III Міжвузівської наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих учених. – Харків: ХТЕІ КНТЕУ, 2018. – С. 6-7.

К. е. н. Дереза В. М., Буряк Н. С

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЗРОСТАННЯ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ, ЯК ЗАПОРУКА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ КРАЇНИ

Україна, обравши європейський вектор розвитку, взяла на себе зобов’язання з реформування економіки. Запорукою стабільного розвитку економіки є наявність стабільної банківської системи, яка надає можливість суб’єктам підприємництва залучити ресурси для своєї діяльності, або надійно їх розмістити. Хоча безпосередньо текстом Угоди про асоціацію з Європейським союзом не передбачається виконання угод Базельського комітету щодо формування капіталу, але саме перехід до нових стандартів Базеля III дасть можливість очистити банківську систему, залишити учасників, які здатні витримати конкурентну боротьбу і виходити на європейський ринок. Можна очікувати, що адаптація вимог НБУ до системи Базель III стане одним з чинників, що дасть можливість зміцнити вітчизняну банківську систему, підвищить довіру до банків з боку клієнтів і інвесторів, які зацікавлені у впровадженні європейських правил ведення бізнесу.

Адаптація міжнародних стандартів до формування банківського капіталу передбачає пристосування цих вимог до умов практики формування капіталу банківських установ, визначення наслідків впливу змін пруденційного нагляду на обсяги і якість формування капіталу.

Частина складових елементів Базеля III вже використовується в вітчизняній банківській практиці або очікується їх впровадження, що закріплене у відповідних нормативно-правових актах, зокрема: норматив достатності основного капіталу; буфери запасу (консервації) капіталу і системної важливості та контрциклічний буфер.

Крім того вимоги національних стандартів до достатності капіталу є більш високими у порівнянні з міжнародними. Так, якщо враховувати вимоги до достатності сукупного капіталу, величини буферів капіталу (без врахування буферу системної важливості), то фактичні вимоги до капіталу будуть коливатись в межах 10,5–13% (за Базелем III) і 12,5–15% (відповідно вимог, закріплених у Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні) [1]. Крім того, вимоги до мінімального капіталу 1 рівня є також більш високим – 7% проти 6%.

НБУ значно розширив перелік «системно важливих банків відповідно до оновленої методології. Відтепер системно важливими є 14 банків, що накладає на ці банки додаткове навантаження через, підвищені вимоги для забезпечення їх запасу міцності» [2]. Так, з 1 січня 2020 року «системні банки повинні дотримуватись посилених значень нормативів миттєвої ліквідності (Н4) – не менше ніж 30% та максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) – не більше ніж 20%. Крім того, такі банки повинні сформувати додатково до нормативного значення достатності основного капіталу буфер системної важливості, що почне діяти з 01.01.2021 року. Розмір буферу залежатиме від значення показника системної важливості банку і коливатиметься від 1 до 2%» [1]. А також, ці банки мають розробити план відновлення діяльності згідно до вимог НБУ, що буде сприяти швидкій стабілізації їхньої роботи в умовах кризи.

Після втрати статусу системної важливості, банк має дотримуватися зазначених вимог протягом ще 12 місяців. Зазначений статус не гарантує банкам особливих умов підтримки ліквідності з боку НБУ у кризові періоди. Також системно важливі банки (окрім державних) не можуть розраховувати на отримання коштів від уряду з метою капіталізації.

Таким чином, запровадження системно важливими банками зазначених вимог до капіталу в середньо- та довгостроковій перспективі призведе до зростання їх капіталізації та фінансової надійності, що також відіб'ється на усій банківській системі. Стабільність та надійність банківської системи дозволить економічним суб'єктам здійснювати розрахунок результатів своєї діяльності на довший період, що вплине на ефективність економіки країни.

Список використаних джерел:

1. Постанова НБУ № 368 від 28.08.2001р. «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні». / [Електронний ресурс]. Режим доступу: – https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01
2. Рішення Правління НБУ від 27.06.2019 р. № 438 «Про визначення системно важливих банків» / [Електронний ресурс]. Режим доступу: – https://bank.gov.ua/legislation/Decision_270620198_438-rsh2.

Джежела С. С., к. е. н. Водолазська О. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

РОЗВИТОК СИСТЕМИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку в Україні, згідно чинного законодавства, діє система медичного страхування, що може проводитись в обов'язковій та добровільній формах [2].

Медичне страхування виступає одним із важелів підвищення рівня медичного обслуговування в країні. Однак в українських реаліях обов'язкове медичне страхування поки що не розвинуте належним чином, його використовують в основному для подорожей за кордон. Розповсюдження добровільного медичного страхування є також обмеженим – за останніми даними лише 6% українців мають медичні поліси, в той час як у західних країнах цей показник складає 80-90% [4].

Найчастіше медичне страхування оформлюють великі компанії для своїх співробітників. Самостійно громадяни оформлювати страхові поліси не поспішають. Причинами цього можуть виступати недовіра та невпевненість, що буде виплачуватись компенсація, низький рівень доходів громадян, а можливо страховий ринок просто не готовий до роботи з фізичними особами.

Медичне страхування в Україні за роки незалежності обіцяли впровадити більшість політиків. Але на сьогодні є думка, що для початку необхідно зрозуміти яких саме послуг і в якій кількості не вистачає українцям. Тільки після цього стане зрозуміло чи потрібно додатково брати гроші з пацієнтів у вигляді страховки, впевнені в міністерстві [5].

Сучасний стан системи охорони здоров'я України не дає змоги повною мірою забезпечити право громадян на медичну допомогу на відповідному рівні, який передбачений міжнародними стандартами та законодавством України. Потрібно вдосконалити систему фінансування закладів охорони здоров'я – перехід на принципи фінансування вартості конкретної медичної послуги, наданої конкретному громадянину [1, с. 400].

Річна вартість медичного полісу на сьогодні становить від 2 до 25-30 тисяч гривень. Страховка за 2 тисячі гривень надає можливість отримання невідкладної

медичної допомоги та виклик лікаря додому. Поліс у 3 тисячі гривень може додатково включати певні стоматологічні послуги. В свою чергу, вартість корпоративного страхування, коли роботодавець сплачує страхування співробітників, дешевше особистого на 20-30%. При цьому страхові компанії наголошують, що особисте страхування збиткове для них. Це пов'язане з тим, що самостійно люди звертаються за медичною страховкою в основному тоді, коли вже захворіли. З цієї точки зору страховикам вигідніше корпоративне страхування, коли «оптом» страхуються здорові, хворі, молоді та похилого віку люди [4].

Починаючи з 2020 року Міністерство охорони здоров'я України планує активізувати розвиток медичного страхування. Пропонується ввести британську модель страхової медицини, що дотримує таких основних принципів:

– фінансування страхової медицини за рахунок доходів від загальних податків, що сплачуються всіма громадянами, а не тільки офіційно працевлаштованими;

– універсальне покриття – проживаєш в цій країні, отже є застрахованим;

– громадянам покривають відповідний список медичних послуг або ліків, за все інше потрібно платити самостійно [3].

Запропоновані принципи підходять і для України, яка має більшість соціально незахищеного населення і велику частку тіньового ринку. Але навіть ті, хто офіційно не працевлаштований, а також студенти та пенсіонери, все одно поповнюють бюджет країни – вони купують товари в магазинах, сплачують комунальні послуги, а тому приймають участь в формуванні страхового бюджету. Як пояснила колишній міністр Уляна Супрун, 20% кожного чеку надходить на фінансування медицини. Вже зараз, за оцінками експертів, українці на 60% фінансують медицину, в той час як внесок держави не перевищує 40% [4].

Можна стверджувати, що на даному етапі Україна ще не готова до кардинальних змін у сфері медичного страхування, оскільки навіть не прийнятий Закон «Про обов'язкове медичне страхування». Медичне страхування є доволі складним, для цього потрібні спеціально підготовлені фахівці. Також потребує розвитку інститут незалежних експертів, що повинні оцінювати коректність лікування, правомірність відмов у виплатах та інші складні моменти.

Законодавче впровадження обов'язкового медичного страхування сприятиме збільшенню фінансових ресурсів у галузі охорони здоров'я, але потрібно буде спочатку залучити велику кількість коштів для створення нового фонду, що в свою чергу збільшить податковий тягар на громадян.

Тому на даному етапі доцільним є впровадження змішаної системи медичного страхування, за якої страхові внески буде сплачувати держава, роботодавці та громадяни. Такий підхід має забезпечити рівність та доступність медичних послуг високої якості для всіх громадян.

Список використаних джерел::

1. Говорушко Т. А. Страхові послуги: навч. посіб. / Т. А. Говорушко. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.
2. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс].– Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр
3. Медичне страхування: коли добровільне стане обов'язковим і як це працюватиме [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://24tv.ua/health/medichne_strahuvannya_koli_dobrovilne_stane_obovyazkovim_i_yak_tse_pratsyuvatime_n1166692
4. Медицинское страхование в Украине: преимущества и недостатки в 2019 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://politeka.net/news/society/1162605-medicinskoe-strahovanie-v-ukraine-preimushhestva-i-nedostatki-v-2019-godu
5. Хто платить за здоров'я: яким в Україні буде медичне страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://www.rbc.ua/ukr/news/zaplatit-zdorove-kakim-ukraine-budet-meditsinskoe-1566923173.html

Джежела С. С., к. е. н. Дробот Я. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ОБҐРУНТУВАННЯ КРИТЕРІЮ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

В посткризових умовах розвитку національної економіки питання оцінки ефективності функціонування будь-якого суб'єкта господарювання займає провідне місце як серед науковців так і серед практиків. Визначенню категорії «економічна ефективність» присвячено багато праць вітчизняних та іноземних вчених, серед них В. Г. Андрійчук [1], Г. М. Калетнік [3], І. А. Маркіна [4], Г. Г. Савіна [6], Н. В. Савенко [5] та ін. Однак існують не до кінця вирішені питання щодо визначення окремих видів ефективності. Серед них дискусійним є питання про правомірність існування категорії «фінансова ефективність діяльності суб'єкта господарювання».

Деякі автори під визначенням фінансової ефективності розуміють рентабельність власного капіталу, що характеризує одержання прибутку як відношення фінансового результату до власного капіталу суб'єкта господарювання. Дане твердження на мою думку є не зовсім правильним, адже потрібно розглядати не тільки власний капітал, а і позиковий, адже він також має вплив на отримання результату. На основі розглянутих підходів до визначення фінансової ефективності можна запропонувати власне узагальнююче визначення даного поняття.

Фінансова ефективність діяльності підприємства являє собою ефективне використання підприємством наявних ресурсів (власного та позикового капіталу), тобто досягнення найкращого результату за найменших витрат.

Таким чином, фінансову ефективність діяльності підприємства можна визначити за формулою:

$$ФЕ = \frac{\text{результат від всіх видів діяльності}}{\text{фінансові витрати за використання капіталу}} \quad (1)$$

Діяльність будь-якого підприємства фінансуються за рахунок власного та позикового капіталу, кожен з яких має свою вартість. Таким чином потрібно розглянути середню вартість власного та позикового капіталу, що суттєво впливає на рівень прибутковості підприємства. Середню вартість власних та позикових ресурсів підприємства називають середньозваженою вартістю капіталу (WACC – Weighted Average Costof Capital) [2].

Середньозважена вартість капіталу визначається за формулою:

$$WACC = \frac{(x_1 * y_1 + x_2 * y_2 + ... + x_n * y_n}{(x_1 + x_2 + ... + x_n)} \to \min \quad (2)$$

де X_i – розмір коштів, що залучені з і-го джерела, грошові од.;

y_i – вартість залучення коштів з і-го джерела, %.

Таким чином, буде логічним визначати фінансову ефективність діяльності підприємства за формулою:

$$ФЕ = \frac{\text{Результат}}{WACC * K} . \quad (3)$$

Сутність проблеми підвищення фінансової ефективності для кожного суб'єкта господарювання полягає в тому, щоб на кожну одиницю витрат за використання капіталу (плата за капітал) досягти максимального результату. Завдання підвищення ефективності у формалізованому вигляді зводиться до максимізації даного показника, тобто:

$$ФЕ = \frac{\text{Результат}}{WACC * K} \to \max . \quad (4)$$

Оскільки результат є підсумком результатів від всіх видів діяльності підприємства, то в межах цієї роботи ставиться завдання оптимізувати знаменник формули (4), тобто досягти оптимальних витрат на обслуговування капіталу. Мінімізувати величину капіталу підприємства не має сенсу (це суперечить основним положенням теорії фірми: «кожне підприємство має прагнути до зростання вартості свого капіталу»), тому необхідно мінімізувати середньозважену вартість капіталу (WACC).

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, практика, аналіз: монографія / В. Г. Андрійчук. – Київ: КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Блан И. А. Управління формуванням капіталу / И. А. Бланк. – К.: Ника Центр, 2012. – 512 с.

3. Калетнік Г. М. Організаційно-економічні засади підвищення ефективності виробництва насіння цукрових буряків / Г. М. Калетнік, В. І. Старосуд, С. Е. Амонс // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 10 – 10 с. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2017_10_3
4. Маркіна І. А. Методологічні питання ефективності управління / І. А. Маркіна // Фінанси України. 2013. № 6. С. 24–32
5. Савенко Н. В. Економічна сутність ефективності виробництва підприємства і аналіз підходів до її визначення / Н. В Савенко // Інноваційна економіка. 2009. № 2. С. 153–162
6. Савіна Г. Г. Фактори зовнішнього та внутрішнього впливу на рівень ефективності управління підприємством комплексу комунальних послуг / Г. Г. Савіна, Т. І. Скібіна // Ефективна економіка. 2016. № 12 – С.37-41. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2016_24_10

Джежела С. С., к. е. н. Левкович О. В.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

РОЗВИТОК СТРАХУВАННЯ МАЙНА В УКРАЇНІ

Сучасний етап розвитку світової економіки зумовлює необхідність розвитку страхування майна. На сьогодні актуальним виступає питання формування та подальшого розвитку страхового ринку для країн з перехідною економікою, зокрема й для України [1].

Розвиток страхування майна досліджували багато зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких: В. Базилевич, К. Базилевич, К. Воблий, О. Вовчак, С. Осадець, М. Александрова, Н. Внукова та ін. Однак, враховуючи нові види ризиків та зміну умов навколишнього середовища виникає потреба в подальшому дослідженні страхування майна.

Так в Україні майнове страхування зростає з кожним роком та виконує дві важливі функції. З одного боку, воно звільняє бюджет від видатків на відшкодування збитків у разі настання страхових випадків, а з іншого – виступає одним з найстабільніших джерел довгострокових інвестицій. Так якщо декілька років тому основними покупцями страхових полісів були підприємства з іноземним капіталом то зараз більшу частку складає вітчизняний бізнес.

Ринок страхування майна, як і загалом страхування демонструє стабільну позитивну динаміку. Так за минулий рік ринок страхування збільшився на 25,30%.

Згідно даним журналу «Insurance Top», за першу половину 2019 року премії в майновому страхуванні складали 1,082 млрд грн, а виплати – 187 655 млн грн. Серед страхових компаній в трійку найкращих потрапили PZU Україна (134%), Еталон (58%) и Брокбізнес (41%), в інших страховиків рівень виплат становив нижче 25% [4].

Стимулами для розвитку даного сегменту страхування були такі фактори як: збільшення промислового виробництва, збільшення об’ємів кредитування банками юридичних та фізичних осіб, позитивний вплив зарубіжного досвіду страхування

майна (в тому числі розширення сфери страхування майна у зв'язку зі збільшенням зарубіжних інвестицій) та поява у підприємств достатньо вільних коштів для придбання страхового полісу.

Зростання попиту на страхування майна є наслідком «переосмислення цінностей»: на етапі масової приватизації більшість власників та розпорядників майна почали усвідомлювати, що у відшкодуванні збитку потрібно покладатися не на державу, а на ринкові методи.

Виникає необхідність створення системи фінансових гарантій, що забезпечуватиме відшкодування збитків в разі форс-мажорних ситуацій: стихійного лиха, пожеж, аварів та ін., які можуть негативно вплинути на розвиток української економіки.

Для сучасної України прискорення розвитку страхування як механізму захисту майнових інтересів осіб стає особливо значущим. В якості стимулу виступає такий фактор, як технічна модернізація основних засобів підприємств, заміна застарілого та зношеного обладнання на більш нове та сучасне. Останнім часом в практику українських страхових компаній поступово надходить страхування вимушеного простою у виробництві або перериву діяльності. Найбільш розповсюдженими на сьогодні залишаються програми страхування від вогню та супутніх ризиків.

Загалом майнове страхування в Україні набуло розповсюдження серед юридичних осіб, частка фізичних осіб помітно нижче. Це пов'язано з низьким рівнем доходів та фінансової грамотності населення. Дані проблеми пропонується вирішувати таким чином: розвивати спеціальні страхові послуги (продукти), яку будуть направлені на споживача з низьким рівнем доходів та прощений порядок підписання договорів [4].

Перспективи розвитку та вдосконалення страхування майна в Україні безпосередньо будуть залежати від можливості більш активної участі держави у дієвому розвитку страхової сфери, на сам перед щодо використання систем субсидіювання малозабезпечених громадян для купівлі страхового захисту майна і розробки програм регіонального характеру щодо страхування з урахуванням потреб, особливостей і специфіки економічної політики, що проводиться на місцях.

З іншого боку, потрібно запроваджувати відповідні стимули для громадян щодо підписання договорів страхування майна для захисту своїх майнових інтересів, для цього потрібно інформувати населення про види страхових послуг, які надає страховик, проводити роз'яснювальну роботу зі страхувальниками щодо умов договору, який з ним укладається [3, с.239].

Список використаних джерел:

1. Євченко Ю. В. Страхування в країнах з ринковою економікою (використання світового досвіду в умовах України) / Ю. В. Євченко ; Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. – Київ, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com/public/07/04/20/3051.

2. Марценюк-Розарьонова О. Майнове страхування, його особливість, значення та перспективи розвитку/ О. Марценюк-Розарьонова, О. Шуляк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/2140.pdf.
3. Петрішина Т. Проблеми реалізації послуг зі страхування (майна) підприємств / Т. Петрішина // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Вип. 5. – Т. 2. – 239 с.
4. Страхування майна в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://hotline.finance/articles/strahovanie-imushchestva-v-ukraine

Єріна М. І.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФОРМУВАННЯ ПОНЯТТЯ «МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ» МІЖ БАНКАМИ УКРАЇНИ І ОБ'ЄДНАНИМИ ТЕРИТОРІАЛЬНИМИ ГРОМАДАМИ

Основною проблемою, з якою стикаються створені об'єднані територіальні громади (ОТГ) є проблема забезпечення реальної фінансової спроможності новостворених об'єднаних громад розвиватися та повноцінно забезпечувати своє функціонування. Розмаїття послуг банківських установ, які доступні для корпоративних клієнтів значно б спростили фінансове існування ОТГ та примножили б їх можливості у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності [1].

Зважаючи на вищевикладене, вважаємо необхідним розглянути сутність поняття механізму фінансової взаємодії та можливість його застосування між банком України та об'єднаною територіальною громадою.

Більшість науковців визначають фінансовий механізм, як сукупність методів впливу на кібернетичний об'єкт, який фінансується [2-5]. При цьому, можна зазначити, що таке фінансування застосовується відповідно до економічних потреб об'єкта. Підкреслимо, що в фінансовому механізмі існує дві системи: управляюча і та система, якою управляють. В нашому дослідженні управляючою системою виступає банк, який управляє фінансовими ресурсами, необхідними для ОТГ.

Розглянувши сутність поняття механізму та фінансового механізму, можна визначити складові поняття сутності визначення «механізм фінансової взаємодії». Формуванню та розвитку механізму фінансової взаємодії присвячено багато публікацій [6-8], всі вони досить вузькоспеціалізовані і не торкаються теми взаємодії банків і ОТГ.

На основі проаналізованих визначень більшості науковців поняття «механізм» та «фінансовий механізм» та сутності поняття «фінансової взаємодії» вважаємо за потрібне сформулювати власне визначення поняття «механізм фінансової взаємодії».

Отже, під механізмом фінансової взаємодії між банками та ОТГ будемо розуміти сукупність методів впливу банку на кібернетичний об'єкт (ОТГ) за

участю фінансових ресурсів з метою задоволення економічних потреб об'єктів даної взаємодії.

Суб'єктами даної взаємодії виступають банк і об'єднана територіальна громада. І перший і другий суб'єкт має складну структуру, яка включає в себе підсистеми, які функціонують між собою. Кожна така система має свої права, обов'язки та, найголовніше, обмеження.

Банк має широкий спектр інструментів і методів (об'єктів фінансової взаємодії), які б могли стати джерелом фінансових, матеріальних та нематеріальних ресурсів для ОТГ, що значно б спростило пошук джерел фінансування цілей розвитку громади. А отже, банківська установа є прямим суб'єктом механізму фінансового взаємозв'язку.

Метою цього процесу для банку, як для комерційної організації, можна вважати отримання додаткового прибутку як від розширення клієнтського сегменту, так і від впровадження нових видів послуг. Для ОТГ основною метою такої взаємодії буде підтримання стану її життєдіяльності, оскільки на теперішній час це є ключовим аспектом визнання громади як спроможної.

Наразі, між ОТГ і державними банками України є співпраця в частині обслуговування рахунків та розміщення тимчасові вільних коштів на депозитних рахунках. Що стосується залучення коштів банківських установ, то тут існує низка проблем законодавчого характеру та, у зв'язку з цим, неготовність ні ОТГ, ні банківських установ до кредитної співпраці.

Обидва суб'єкти мають тісний фінансовий взаємозв'язок, що обумовлює можливість формування механізму фінансової взаємодії, а отже може стати основою для подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Семенча І. Є. Банківські установи як джерело фінансово кредитної підтримки об'єднаних територіальних громад/ І. Є. Семенча, М. І. Єріна// Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку: ІІ Міжнародна науково-практична конференція, 12 жовтня 2018 р.: матер. конф. – Київ: КНЕУ, 2018. – С. 307-310.
2. Гривківська С. М. Фінансовий механізм: теорія, методологія, практика / С. М. Гривківська // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2016. – № 1. – С. 94-100. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2016_1_17
3. Бурденюк Т. Теоретичні засади фінансового механізму / Т. Бурденюк, В. Свірський // Економічний аналіз. – 2012. – Т. 10(2). – С. 201-205. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10(2)__43.
4. Метеленко Н. Г. Концептуалізація поняття «фінансовий механізм» / Н. Г. Метеленко, О. П. Шульга // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип.10. – С.171 – 179.
5. Квасниця О. Фінансовий механізм забезпечення розвитку малих підприємств в Україні / О. Квасниця // Світ фінансів. – 2014. – Вип. 4. – С. 63-71. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/svitfin_2014_4_9.
6. Сбитнева Л. П. Развитие механизма финансового взаимодействия государства и субъектов малого предпринимательства [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

https://www.dissercat.com/content/razvitie-mekhanizma-finansovogo-vzaimodeistviya-gosudarstva-i-subektov-malogo-predprinimatel/read
7. Огородник В. В. Механізм фінансової взаємодії підприємств та банків із державною участю в Україні / В. В. Огородник // Бізнес-навігатор. – 2018. – Вип. 1(2). – С. 115-119. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_ 2018_1(2)__25.
8. Рахметова А. М. К вопросу о классификации форм взаимодействия банковского и реального секторов экономики // Вестник финансового университета. – 2013. – №2. – С. 80-97.

Залата В. В., к. е. н. Водолазська О. А.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

РОЗВИТОК ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА

Кредитування є однією з головних функцій банківської діяльності, а також істотним джерелом розвитку виробництва і збільшення можливостей окремих підприємств і всієї економіки в цілому.

Підприємства не в повній мірі використовують можливості кредиту для інвестицій з метою прискорення виробництва, отримання прибутку і забезпечення своєчасності розрахунків з кредиторами. Зважаючи на загрозу неповернення кредиту банки завищують суми застав і відсотки по кредитах, а підприємства, в свою чергу, не завжди можуть правильно вибрати сума кредиту і взяти на себе зобов'язання щодо своєчасного погашення позики та сплати відсотків по кредиту. З огляду на сформовані умови, основні зусилля банків спрямовані на підвищення ефективності кредитування своїх клієнтів. Одним з методів підвищення ефективності кредитування і вирішення даної актуальної проблеми є застосування інтегральних показників оцінки кредитоспроможності, а саме формування кредитного рейтингу підприємства.

Наведемо перелік завдань, що вирішуються в процесі аналізу і оцінки кредитоспроможності:

– збір вихідної інформації та вибір методики проведення аналізу;

– уточнення критеріїв аналізу кредитоспроможності позичальника;

– формування результатів експертизи;

– підготовка звіту про загальну оцінку кредитоспроможності і рішення про згоду або про відмову в наданні кредиту [1].

При проведенні аналізу кредитоспроможності позичальника використовується інформація, надана економічним суб'єктом, а також зовнішня інформація про економічний суб'єкт. Як правило, при аналізі кредитоспроможності позичальника банк проводить вивчення вихідних даних з юридичної та економічної сторони. З юридичної точки зору необхідно проаналізувати та оцінити правову здатність потенційного позичальника до отримання кредиту. При оцінці

правоздатності позичальника особлива увага приділяється вивченню його кредитної історії, а саме досвід кредитування та історія взаємин економічного суб'єкта з банками. З економічної точки зору необхідно виявити фактори та умови, при яких позичальник буде не в змозі в належний термін погасити свої боргові зобов'язання. Прикладами джерел інформації про економічну сторону кредитоспроможності можуть послужити: надана фінансова звітність за останні кілька років, інформація із зовнішніх джерел, відомості, отримані в процесі проведення переговорів з потенційним позичальником.

У більшості випадків банки практикують методики розрахунку та оцінки кредитоспроможності економічних суб'єктів, які включають в себе аналіз інформації про позичальника в попередні періоди. Для більш ефективної оцінки необхідно використовувати дані прогнозів фінансового стану позичальника на майбутню перспективу [2].

Таким чином, на основі комплексності всіх показників формується характеристика підприємства в цілому. Крім того, при проведенні дослідження банку необхідно виділити важливі показники індивідуально для кожного підприємства і розставити пріоритети щодо кожного показника. Саме завдяки комплексно-індивідуальному підходу можливе максимальне зниження ризику та отримання найбільш якісної оцінки кредитоспроможності позичальника.

Список використаних джерел:

1. Масленников А. А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-i-otsenka-kreditosposobnosti-zaemschika
2. Суханова А. В. Сучасні методи оцінки кредитоспроможності позичальника банківськими установами [Електронний ресурс] / А. В. Суханова, Н. О. Пухальська, Б. С. Черній // Економіка і суспільство. – 2018. – № 18. – С. 821-826. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/ 18_ukr/114.pdf

К. н. д. у. Ізюмська В. А.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПРОГНОЗУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Під час розроблення короткострокового прогнозу виходять із того, що в прогнозному періоді збережуться тенденції розвитку фінансових показників, які мали місце в попередні роки. У цьому разі доцільно застосовувати так званий метод екстраполяцій, тобто перенесення тенденцій ретроспективного періоду на майбутнє [1]. Але бувають випадки, коли різка зміна умов, що впливають на фінансові процеси, може порушити їх плавність. Тоді застосовувати цей метод недоцільно, оскільки короткостроковий прогноз повинен давати досить точні показники.

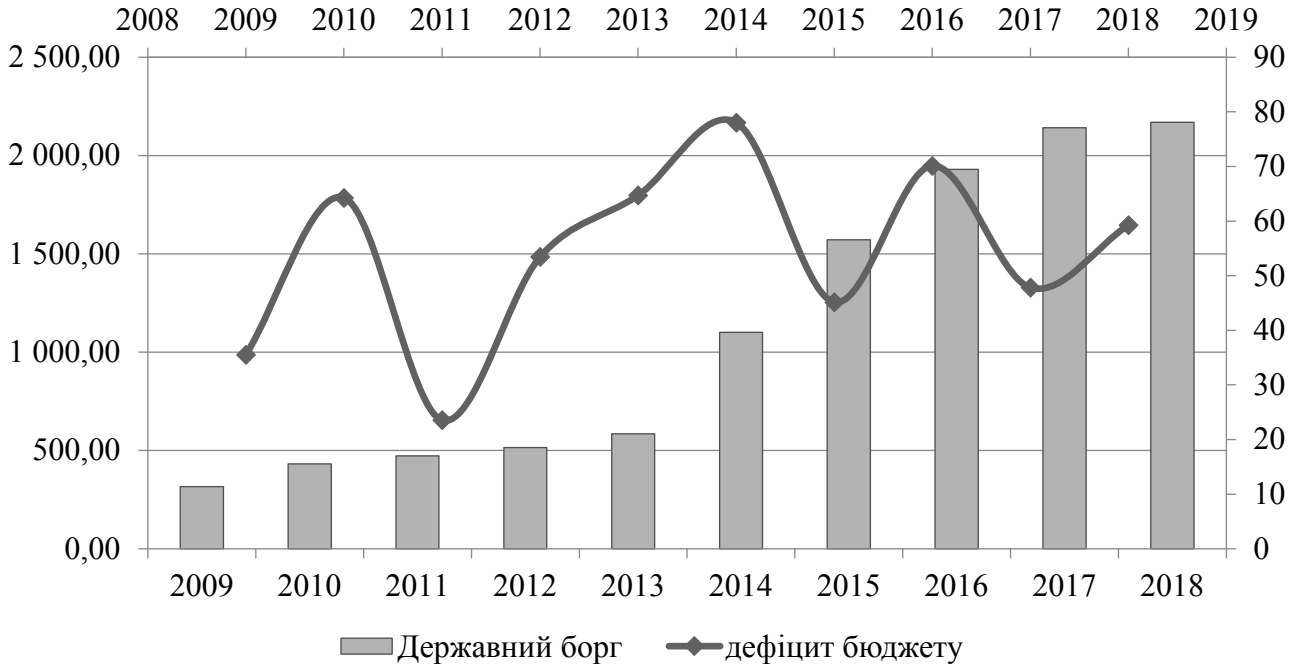

Рис. 1. Динаміка державного боргу та бюджетного дефіциту України, млрд грн

Скористаймося таким методом прогнозування як екстраполяція на основі тренду. Якість обраної моделі оцінюють за значенням коефіцієнта детермінації: чим ближчий він до одиниці, тим краща модель.

Моделювання показника дефіциту, на жаль, не дало адекватних моделей для прогнозування: усі побудовані залежності від часу мають низький коефіцієнт детермінації (рис. 2). Це пов'язано передусім із тим, що сам динамічний ряд показника не має чіткої тенденції зростання чи спадання, тому всі трендові моделі будуть давати неякісні прогнози.

Отже, можна зробити висновок, що хоча і не завжди можна отримані результати інтерпретувати як точні і надійні, але як приблизну тенденцію, коли більш важливим є оперативне одержання прогностичних оцінок, аніж їх точність, або для одержання моделі як першого наближення економічного процесу, чи як орієнтир майбутнього розвитку, який можна редагувати залежно від впливу інших факторів, не врахованих у даному разі, можна використовувати.

Для того щоб ці методи дали кращий результат, потрібно, по-перше, скоротити «крок» прогнозування, тобто прогноз краще робити на місяць, а не на рік, оскільки це короткострокові методи прогнозування; по-друге, за менший проміжок часу (місяць) імовірність кардинальної зміни зовнішнього середовища прогнозування і показників, що впливають на даний прогнозований процес, значно менша, ніж під час прогнозування на довший проміжок часу (рік), коли за рік можуть значно змінитися умови прогнозування і фактори, що впливають на даний прогнозований процес [2].

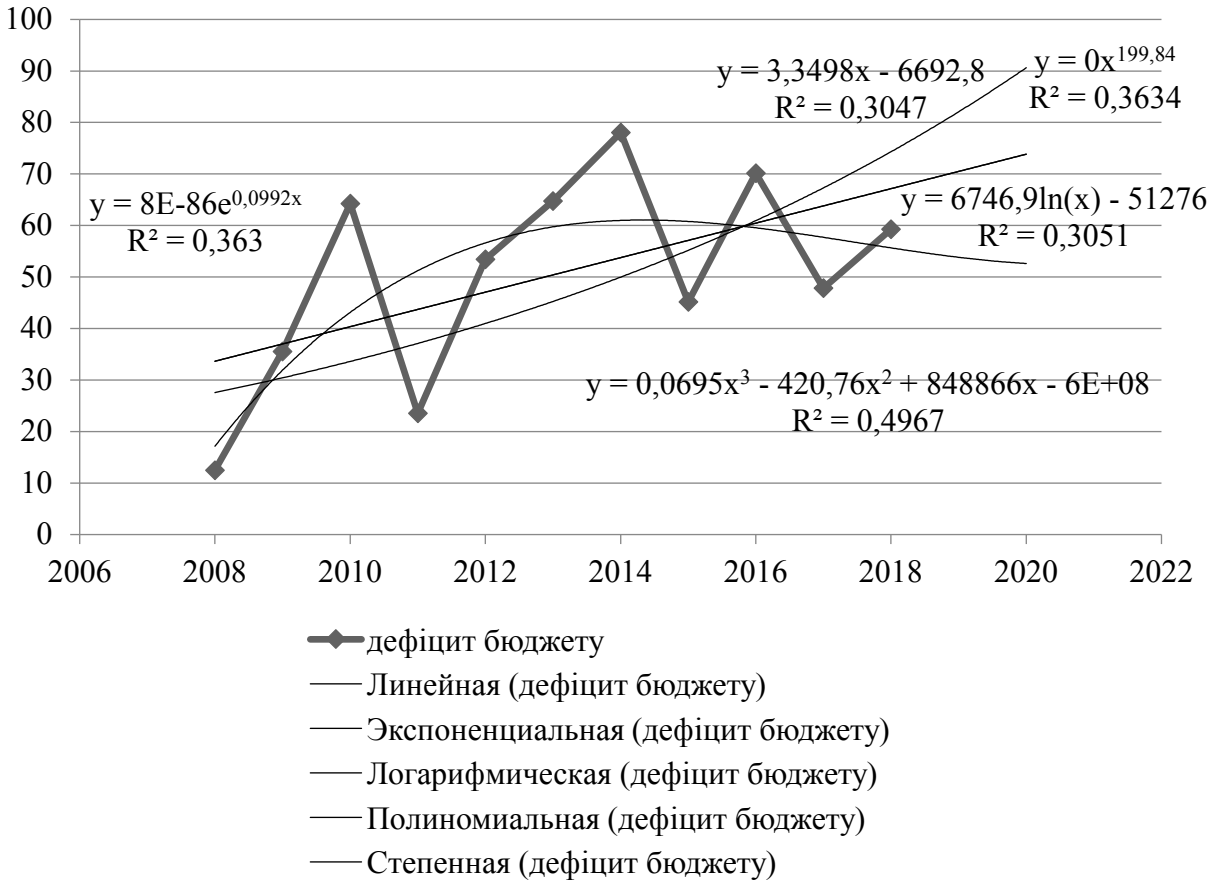

Рис. 2. Трендові моделі дефіциту Державного бюджету

Отже, порівнявши отримані результати, можна сказати, що, незважаючи на те що всі методи дали різні результати, ми прослідковуємо тенденцію до зростання величини боргу, тому необхідно приймати управлінські рішення щодо запобігання й усунення цієї проблеми на майбутнє.

Список використаних джерел:

1. Богдан Т. П. Боргова стійкість як стратегічний напрям підвищення рівня фінансово безпеки – К.: НІСД, 2016. – С. 50.
2. Митрофанова А. С. Боргова стійкість України: стан, проблеми та політика / А. С. Митрофанова // Проблеми економіки. – 2017. – № 1. – С. 105-111.

К. н. д. у. Ізюмська В. А., Калашнікова Ю. М.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Головним завданням кожної держави, урядів є створення та розвиток економічної системи. Однією з головних складових цієї задачі є створення науково-практичної інвестиційної політики, яка виступає важливою частиною державної політики.

Цим питанням займалися ряд науковців, серед яких О. Пєтухова [1], У. Шарп, О. Паньков, О. Данилов, Ю. Коваленко, Д. Тюпа та інші.

Актуальність даної проблеми полягає в тому, що в Україні наявний недосконало розроблений процес залучення іноземних інвестицій. Зокрема, транші Міжнародного валютного фонду або ОВДП з великими відсотковими ставками, які після закінчення терміну дії має виплатити держава володарям таких облігацій, що скоріше покликані на вирішення сьогоденних суспільних проблем та погашення минулих кредитів. Бойові дії на сході країни, корупція, рейдерство, недоліки в правовій системі погано впливають на інвестиційну привабливість нашої країни.

За даними сайту державної статистики, розмір прямих іноземних інвестицій на 1 січня 2017 року становив 31 230,3 млн дол. США, на 1 січня 2018 року – 31 606,4 млн дол. США, на 1 січня 2019 року – 32 872,7 млн дол. США [2].

Це означає, що впродовж останніх років іноземні інвестори не надто збільшували інвестиції в Україну. Для суттєвого збільшення цього показника треба створювати умови для зростання інвестицій. Потрібно стабілізувати економіку країни, й одним із засобів є реформування фінансового сектору. Для цього необхідно дозволити іноземним банкам відкривати свої філії на території нашої держави, тоді іноземні інвестори матимуть змогу брати кредити в банках своїх країн під незначні відсотки та вкладати їх у різні вітчизняні підприємства, розвиваючи їх.

Найбільше іноземних інвестицій станом на грудень 2019 року зафіксовано у фінансовій та страховій діяльності – 828,6 млн дол. США. Це найбільший показник за останній рік. Також одними з найбільших напрямків є добувна та переробна промисловості – 266,4 млн дол. США та 235,4 млн дол. США відповідно, операції з нерухомим майном – 225,8 млн дол. США.

Менший об’єм інвестицій вкладається в професійну, наукову та технічну діяльність – 161,8 млн дол. США, а також в оптову та роздрібну торгівлю – 146,9 млн дол. США [2]. Залучення інвестицій у наукову сферу та сферу інформаційних технологій ускладнюється через «відтік умів», бо провідні науковці та

спеціалісти в різних напрямках ІТ виїжджають за кордон, де їм пропонують кращі умови, тим самим знижуючи потенціал України в цих напрямках.

На даний момент інвестиційний клімат в Україні, як і весь стан економіки, залишається в кризовому стані. Нестабільність національної валюти, корупція, слабкий контроль уряду за різними сферами економічної діяльності, «відтік умів», рейдерство та інші фактори погіршують інвестиційний потенціал України. Але розвиток перспективних напрямків інвестування, реформування банківської системи та залучення іноземних банків на територію України може покращити процес залучення іноземних інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Пєтухова О. М. Інвестування : [навч. посіб.] / О. М. Пєтухова. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 336 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

К. н. д. у. Ізюмська В. А., Нікульшина А. В.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Оцінку фінансової стійкості на підприємстві можна розглядати як таке становище фінансових ресурсів, за якого раціональне використання них є зарукою наявності власних коштів, стабільної прибуткової роботи та забезпечення процесу розширеного відтворення. У системі складових елементів фінансової стабільності на підприємствах фінансова стійкість займає одне із визначних місць. Тому необхідним є оцінка досягнення певного ступеня фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 1. Розрахунок типу фінансової стійкості ТОВ «ЛПК ДАНІ» за 2017-2019 рр.

Тип фінансової стійкості	Розрахунок	2017	2018	2019
Абсолютна стійкість	З < $К_{ВО}$	9786<16843	14080<19961	17616<33561
Нормальна стійкість	З < $К_{ВО}$ +ДК	9786<24903	14080<27002	17616<40531
Нестійкий фінансовий стан	З < $К_{ВО}$ +ДК+КК	9786<34361	14080<43097	17616<61477
Кризовий фінансовий стан	ЗЗ > $К_{ВО}$+ДК+КК	9786<34361	14080<43097	17616<61477

Отже, підприємство має абсолютну фінансову стійкість. Основними шляхами підтримання фінансового становища на підприємстві є: збільшення власного капіталу; зниження величини необоротних активів підприємства за рахунок продажу або передачі в оренду основних засобів, що не використовуються на підприємстві; скорочення величини матеріально-виробничих запасів до оптимального рівня (до розміру поточного та страхового запасів).

Таблиця 2. Основні відносні показники фінансової стійкості підприємства ТОВ «ЛПК ДАНІ» за 2017-2019 рр.

Показник	2017	2018	2019	Рекомендоване значення
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	0,8	0,7	0,7	>0,5, збільшення
Коефіцієнт фінансової залежності	1,3	1,4	1,4	<2, зменшення
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,9	0,8	0,8	<0,5,більшення
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,5	0,5	0,6	>0,збільшення
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,6	0,5	0,6	>0,1,більшення

Крім аналізу абсолютних показників варто використовувати аналіз відносних величин. Відносні показники фінансової стійкості характеризують ступінь залежності ТОВ «ЛПК ДАНІ» від зовнішніх кредиторів. Власники підприємства, звісно, зацікавлені в оптимізації власного капіталу та в мінімізації позикових ресурсів у загальному обсязі джерел фінансування. Кредитори роблять оцінку фінансової стійкості свого позичальника за величиною власного капіталу й можливості попередження банкрутства. Коефіцієнт автономії демонструє питому вагу власного капіталу в загальній сумі коштів, що авансовані в його діяльність. Коефіцієнт автономії за період з 2017 по 2019 рр. був більше нормативного, що характеризує ТОВ «ЛПК ДАНІ» як фінансово стійке. Коефіцієнт структури капіталу або фінансування, характеризує яка відбувається залежність підприємства від залучених коштів. Оскільки дані коефіцієнти менше 2, то це свідчить про той факт, що на підприємстві власний капітал переважає над залученим. Перевищення власних коштів над позиковими вказує нам, що ТОВ «ЛПК ДАНІ» має достатній рівень фінансової стійкості і є відносно незалежним від отримання коштів із зовнішніх фінансових джерел. Нормативне значення цього коефіцієнту більше 0,5. Якщо ця умова не виконується, то слід з'ясувати причини які до цього призвели. Це може бути зменшення виручки ТОВ «ЛПК ДАНІ», його прибутковості,

необґрунтоване збільшення матеріальних запасів тощо. Оскільки даний коефіцієнт за період 2017-2019 роки був більше 0,5, то з цього слідує, що дане підприємство ТОВ «ЛПК ДАНІ» можна характеризувати як фінансово стабільне. Коефіцієнт маневреності власного капіталу використовується для того, щоб встановити яка частина власного капіталу була використана фінансовим менеджментом підприємства для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні кошти, а яка капіталізована. Отже, досить велика частина власного капіталу на ТОВ «ЛПК ДАНІ» була використана для фінансування поточної діяльності. Коефіцієнт забезпечення оборотними засобами демонструє забезпеченість підприємства власними оборотними засобами. За період з 2017 по 2019 рр. він був вище нормативного, що показує високий ступінь забезпечення власними оборотними коштами ТОВ «ЛПК ДАНІ».

Загалом, ТОВ «ЛПК «ДАНІ» продемонструвало стабільні та зростаючі основні показники фінансово-господарської діяльності та сталий розвиток. Це свідчить про ефективність прийнятих управлінських рішень, та правильне проведення господарської діяльності, високу платоспроможність підприємства, що досліджувалось.

Список використаних джерел:

1. Зянько В. В. Фінансовий аналіз і звітність / В. В. Зянько, І. Ю. Єпіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 83 с.
2. Яковлев О. І. Планування діяльності підприємства: підруч. / О. І. Яковлев, А. О. Устич. – Харків: Консум, 2015. – 87 с.

Каліневич А. В., д. е. н. Семенча І. Є.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара(Україна)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ЗАСАДАХ БЮДЖЕТУВАННЯ

Нинішній стан розвитку підприємств України зустрічається з проблемами невизначеності та мінливості. Через сучасні умови в економіці України, коли відбувається девальвація гривні, економічна криза, недостатність робочих місць, підприємства зазнають значні потрясіння, результатом яких є їх закриття та ліквідація. Дані фактори змушують суб'єктів господарювання шукати оптимальну систему управління, за якої підприємство буде спрямовувати свої ресурси не лише на виконання поставлених цілей розвитку, а й швидко визначати зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Такою оптимальною системою можна назвати управління на основі бюджетування. «Бюджетування як управлінська технологія передбачає формування

бюджетів для обраних об’єктів та їх використання з метою забезпечення оптимальної структури та співвідношення доходів та витрат, надходжень та видатків, активів та пасивів підприємства чи його ланок для досягнення встановлених цілей з урахуванням впливу середовища функціонування» [1, с. 7].

Бюджетування є складовою управлінського обліку та використовується в різних ланках управління. Наприклад, за допомогою бюджетування можливо наперед створити прозоре уявлення про структуру бізнесу підприємства чи організації у фінансовому менеджменті, визначити строк та обсяг капіталу для забезпечення фінансування; в управлінні комерційною діяльністю ця система заставляє тих, хто керує діяльністю підприємства більшу частку уваги приділити саме маркетингу, щоб прогнози були визначенні більш точно. Також бюджетування встановлює суть та місце усіх функцій на підприємстві, таких як комерційна, виробнича, адміністративна, фінансова та інші функції, спрямовує на об’єднану діяльність цих служб для досягнення поставлених значень показників бюджету; управляє в сфері затрат з метою економічного використання ресурсів підприємства та діє у напрямку зменшення витрат на підприємстві.

Бюджетування допомагає суб'єктам господарювання ефективно управляти своїми фінансами; стати більш привабливими для інвестування; вдосконалити доходи та витрати загалом; покращити ефективність управління в цілому.

З одного боку, бюджетування можна назвати універсальною системою, тому що вона з’єднує стратегічну спрямованість підприємства з його оперативними та тактичними завданнями. Але, не зважаючи на все це, бюджетування також може бути неефективним, тому що більшість підприємців просто не знають як правильно його ввести в дію і стикаються з такими проблемами як: недостатність виразної схеми ходу бюджетування; некоректність бізнес-планів та неможливість їх здійснення; примноження документообігу; недовершене утворення основних структур підприємства (організаційної, фінансової та бюджетної); неостаточне розуміння робітників підприємства у необхідності впровадження такої системи управління як бюджетування; значна затрата часу на вивчення та впровадження бюджетного управління.

Вище наведені проблеми у становленні управління на засадах бюджетування є не всіма проблемами, з якими стикається підприємство, втім підприємствам необхідно розуміти, що універсальної системи бюджетування як такої не існує, тому що кожне підприємство унікальне за своїм розміром, організацією та господарською діяльністю. Яку завгодно систему управління потрібно пристосовувати до внутрішніх властивостей та ознак, лише тоді вона зможе стати універсальним інструментом при здійсненні фінансово-господарської діяльності. Так усунення вищезазначених помилок сприятиме повноцінному становленню бюджетування на підприємствах України.

Список використаних джерел:

1. Мельник О. Г. Бюджетування в системі управління підприємством : автореферат дис. … канд. екон. наук, спец. 08.06.01. Львів : Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2004. – 21 с.

Карначов О. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Заробітна плата є системо утворюючим компонентом механізму функціонування ринку праці, одним з основних факторів, що регулює його розвиток у професійному, галузевому та регіональному аспектах. Заробітна плата являє собою один з головних показників і чинників рівня соціально-економічного життя кожної країни, колективу, людини. Серйозною соціальною проблемою в Україні є велика різниця між високою вартістю життя і низькою заробітною платою за виконану роботу. Оплата праці українців знаходиться на одному з найнижчих рівнів серед країн колишнього СРСР і Європи. У сфері оплати праці вже багато років існує низька питома вага витрат на робочу силу в собівартості виробленої продукції. На сьогодні ситуація в Україні з питання реформування заробітної плати є досить двозначною. Розбіжності аналітиків та експертів доводять те, що даний курс влади має як позитивні так і негативні сторони. Тому актуальність вивчення проблеми оплати праці в Україні є необхідною для того, щоб зрозуміти як один із чинників стимулювання трудової діяльності впливає на продуктивність всього працездатного населення

Проблему сучасного стану заробітної плати досліджували та продовжують досліджувати багато науковців, а саме – В. С. Василенко, О. С. Ветлужська, А. О. Гордеюк, Ю. М. Іванечко, П. М. Матюшко, А. І. Радчук, Т. В. Сизикова, С.В. Цимбалюк, Р. Чирви, О. Шевченка, І. Якуба та інші. Серед зарубіжних вчених, які вивчають дану проблематику, слід відзначити Л. Брю, А. Ламо, Ф. Хедоуорі, С. Хейтер та інші. В існуючих наукових працях багато уваги приділяється вивченню основних чинників, що впливають на величину заробітної плати, та пошуку оптимального рівня заробітної плати. У полі зору науковців знаходиться і визначення реальної вартості послуг на ринку праці в Україні. Пропонуються раціональні шляхи вирішення гострих питань стосовно заробітної плати на підприємствах України.

Аналіз існуючих головних проблем та дослідження сучасного стану заробітної плати в Україні, а також порівняння рівня заробітної плати з реальною вартістю послуг на українському ринку праці.

Будь-який трудовий договір (контракт), який укладається між роботодавцем і найманим працівником включає підпункт оплати праці. І не дивно, адже людина, яка використовує свій трудовий потенціал хоче отримати відповідну винагороду. А держава як суб'єкт соціального партнерства має підтримувати соціально-економічну, політичну та фінансову стабільність населення. В Україні рівень оплати праці робітників є один з найнижчих серед країн Європи. Попереду нас знаходяться такі країни як Молдова та деякі африканські країни. Згідно з даними Міжнародного валютного фонду (МВФ), Україна є найбіднішою країною в Європі! Як відомо, з січня 2017 року розмір мінімальної заробітної плати в Україні був підвищений відразу з 1600 грн. до 3200 грн. У січні цього ж року середня зарплата штатного працівника по країні становила 8 777 гривень, що на 35,5% більше, ніж у грудні 2016 року. В той же час споживча інфляція у 2017 році становила 13,7%, а в 2016 році вона склала 12,4%. Тобто можна простежити, що індекс споживчих цін зріс на 1,3%, хоча Національний Банк України передбачав, що він не досягне більше 8%. Та реальна ситуація показала те, що необґрунтовано різке підвищення зарплатного мінімуму без видимих ознак економічного зростання призвело до збільшення безробіття, зростання цін і зниження купівельної спроможності населення в Україні. Дані тенденції підтверджують фахівці з американського Національного бюро економічних досліджень (НБЕД), які детально вивчили досвід 14 країн і зробили висновок, що підвищення мінімальної зарплати лише на 4-5 долари США призводить до зниження робочих місць на підприємстві на 2%. І в результаті даної ситуації утворюється таке складне соціально-економічне явище, при якому частина достатньо активного населення не має роботи й заробітку – для них виникає безробіття. Але спостерігається і позитивна ситуація в Україні, якщо у 2017 році рівень безробіття сягнув 10%, то у II кварталі 2018 року він склав 8,3%, тобто скоротився на 1,7% (за даними Державної служби статистики України). Головною проблемою з якою зіштовхується населення при підвищенні заробітної плати – це зростання зовнішнього та внутрішнього державного боргу України. Станом на 31 серпня 2018 року зовнішній державний борг становив 47 539,5 млн дол. США, а внутрішній борг – 27 308,8 млн дол. США. В порівнянні з попереднім 2017 роком зовнішній борг скоротився, а внутрішній не змінився. Але, якщо у 2019 році мінімальна заробітна плата зросла, то і валовий державний борг не буде стояти на місці, а збільшиться. Ця проблема виникла тому що владні структури будували на протязі років незалежності хибну політику наявності в країні дешевої робочої сили – створювали варіант сировинної моделі економіки. Наслідками такого підходу стали знецінення праці, відсутність зростання рівня професійності працівників, бідність населення і масова трудова міграція. Власники підприємств не вкладають інвестиції у модернізацію обладнання, не проводять його

заміну. Доля заробітної плати в собівартості продукції дуже низька і виправданням такого положення є те, що мала заробітна плата залежить від низької продуктивності праці. Але продуктивність праці на 95% залежить від зусиль власника підприємства та його здатності професійно організувати процес виробництва, впроваджувати сучасні технології, створювати можливості для підвищення кваліфікації своїх працівників. За останні 10 років найбільші заробітки спостерігались на підприємствах у сфері фінансових послуг, в посередницьких підприємствах, а не в промисловості. На вітчизняних підприємствах існує дуже великий розрив в рівнях отриманої заробітної плати у працівників виробничої сфери і керівників підприємств. Це співвідношення досягає до 200 разів. В багатьох країнах світу та і в європейських країнах різниця знаходиться в межах від 4 до 12 разів. Слід зазначити те, що на сьогодні головними перешкодами, які заважають соціально-економічному розвитку є:низький рівень життя населення; корупція; не до кінця врегульоване з боку держави законодавство у сфері праці, а також відсутність ефективного механізму реалізації положень конкретних документів у практичній діяльності; відсутня матеріальна мотивація працівників; негідні умови зайнятості і праці; наявність тіньової економіки; високий рівень інфляції; великий сукупний борг держави; низька купівельна спроможність населення та інші.

Проаналізувавши дану ситуацію в Україні за 2016-2019 рр. можна зробити висновок, що на сьогодні в Україні існує значна кількість невирішених проблем і протиріч у сфері оплати праці. Час «диктує» необхідність створення такої системи оплати праці, яка б формувала могутні стимули розвитку праці та виробництва. Одним із шляхів вирішення існуючих проблем оплати праці вважаємо більш активну і дієву участь держави у регулюванні оплати праці і в міністерствах і на промислових підприємствах.:

Підвищення заробітної плати працівників є запорукою покращення загального добробуту населення, валового внутрішнього продукту, середньої тривалості життя, зменшення міграції українців, але водночас можна побачити і другу сторону медалі – збільшення безробіття, інфляції, споживчих цін, низький рівень купівельної спроможності населення тощо. Подолати негативні наслідки можна, якщо уряд України буде послідовно та поступово здійснювати свою політику в фінансовій, політичній, економічній, соціальній, зовнішній та інших сферах. Зрозуміло, що це довготривалий процес, який потребує багато часу та зусиль як з боку держави, так і з боку суспільства.

Список використаних джерел:

1. Завіновська Г. Т. Економіка праці : навч. посіб. / Г. Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003.
2. Попівняк Р. Б. Аналіз співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму / Р. Б. Попівняк // Інноваційна економіка. – 2011. – № 3. – С. 266-269.

3. Мательська З. П. Стан, проблеми та можливості, шляхи підвищення рівня оплати праці в сільському господарстві / З. П. Мательська // Україна: аспекти праці. – 2008. – №7. – С. 13.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ukrstat.gov.ua

Корольова В. Ю.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ВАРТОСТІ

Одним з багатьох важливих завдань підприємств нині є збільшення їх конкурентоспроможності, тому управлінці ставлять перед собою таку мету, як пошук нових інструментів управління підприємством задля підвищення його конкурентоспроможності. В умовах сформованої ринкової економіки підприємства мають прагнути ефективного та динамічного розвитку, що важко уявити без грамотного управління діловою активністю, яке направлене на підвищення конкурентоспроможності компанії.

Ділова активність компанії являє собою характеристику її зростання (динамічності розвитку) й одночасно показує ефективність та/або інтенсивність використання капіталу господарюючого суб'єкта. Деякі вчені вважають, що оцінка ділової активності однозначно не визначена, але все ж таки на сучасному етапі існують основні загальновизнані показники, що визначають стан ділової активності підприємства, а саме: оборотність, ресурсовіддача, динамічність розвитку. Зазвичай аналіз ділової активності підприємства проводиться на основі фінансової звітності з позиції визначення якісних і кількісних показників.

Ділова активність організації вельми чутлива до постійних змін різних умов і факторів. Макроекономічні фактори роблять базисний вплив на ділову активність підприємств і під їх упливом також може вироблятися або сприятливий підприємницький клімат, що активізує умови для активної поведінки компаній, або, навпаки, – передумови до скорочення і кінцевого припинення ділової активності. Досить високу цінність мають також внутрішні чинники, в принципі ті, що підконтрольні керівництву організації. Разом з тим, від характеру і ступеня ділової активності залежать, по суті, структура капіталу, його платоспроможність, ліквідність, потенціал організації та інше.

Грамотність управління діловою активністю показує рівень ефективності використання організацією матеріальних, трудових і фінансових ресурсів та охоплює різні сфери діяльності підприємств. Такими сферами можуть бути: виробнича, фінансова, інноваційна, соціальна, екологічна, тощо.

Так, на прикладі ПАТ НК «ОЙЛ-СІТІ» можна наочно побачити грамотний менеджмент ділової активності підприємства. Так, компанією було досягнуто стратегічно спланованого рівня ділової активності та фінансової стійкості організації, в більшості, шляхом якісного управління складом і структурою поточних активів, а також додатково мобілізованими коштами на ринку позичкових капіталів, правильним вибором стратегії і тактики управління структурою власних фінансових ресурсів у нерозривному зв'язку з їх використанням у двох напрямах: інвестування в поточну діяльність та капітальні витрати. Для збільшення обсягів випуску і продажів продукції, підприємство збільшувало приріст майна, тобто активів. Але варто зауважити, що здійснюючи господарську діяльність, підприємство намагалося отримувати максимальну віддачу від прискорення руху капіталу.

У цілому, в даний час немає загальноприйнятої системи показників для оцінки ділової активності. Найточніше вона може бути визначена як комплекс заходів в процесі бізнес-операцій, на основі активної взаємодії з зовнішнім економічним середовищем, спрямований на прискорення економічного зростання й досягнення позитивної динаміки організації з метою підвищення її конкурентоспроможності.

Значна кількість організацій займається розрахунками різних індексів ділової активності для подальшого аналізу змін впевненості підприємців і з метою визначення поворотних точок розвитку приватного бізнесу в цілому, що особливо важливо в період кризових явищ.

На сучасному етапі наявні методи управління діловою активністю підприємств характеризуються недостатнім розвитком, оскільки сьогодні виділяється тільки два основних його аспекти: соціально-економічне управління та управління ефективністю економічної діяльності. А тому підприємство не може здійснювати всебічну оцінку факторів, що впливають на рівень ділової активності, і приймати якісні управлінські рішення.

Таким чином, основними напрямки підвищення ділової активності підприємства, відповідно і його вартості, є впровадження заходів із прискорення оборотності капіталу, підвищення частки прибутку в обороті, економії оборотних коштів, обґрунтованого вибору стратегії реалізації резервів економії матеріальних ресурсів. Не варто нехтувати й грамотним плануванням фінансово-господарської діяльності та контролем за реалізацією всіх запланованих заходів.

Отже, кожна організація використовує власний набір методів для підвищення своєї ділової активності, й, відповідно, своєї конкурентоспроможності. Економія та прискорення оборотності обігових коштів, знаходження балансу між дебіторською і кредиторською заборгованістю є основними напрямами роботи задля підвищення ділової активності підприємства в сучасних умовах його існування.

Список використаних джерел:

1. Череп О. Г. Управління діловою активністю аграрно-промислових підприємств / О. Г. Череп, Ю. М. Глущенко // Вісник Запорізького національного університету. – 2018. – № 4. – С. 41-46.
2. Сіліна І. В. Підходи до управління діловою активністю у комерції в умовах ринкової конкуренції / І. В. Сіліна, М. С. Куліковський // Вплив цифрової освіти на розвиток людського капіталу: матер. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (20-21 лист. 2019 р., м. Запоріжжя). – Запоріжжя: ЗНУ Інженерний інститут, 2019. – С. 23-26.

Коротя О. Ю.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Сьогодні, у часи нестабільного розвитку економіки України, обумовлених як внутрішніми (політичними, соціально-історичними, економічними), так і зовнішніми (політичними, економічними) факторами, проблеми управління підприємствами, що знаходяться в кризових умовах, стають особливо актуальними.

Процеси банкрутства підприємств притаманні економіці з моменту виникнення ринкових відносин. Це пов'язано з тим, що характерною рисою ринку є взаємовідносини економічно самостійних господарюючих суб'єктів, що функціонують в умовах конкуренції, високої невизначеності і ризику, що в багатьох випадках призводить до руйнування цих суб'єктів.

У сучасній теорії та практиці досить широко розкриваються та досліджуються окремі питання методичних підходів до оцінки ймовірності банкрутства такими вітчизняними авторами, як І. А. Бланк, Т. В. Пепа, інші.

Головною метою цієї роботи є теоретичне обґрунтування сутності банкрутства, розгляд причин його виникнення, методів визначення на основі використання сучасних інформаційних технологій та економетричних методів аналізу.

Банкрутство є закономірним явищем ринкової економіки – збиткові, неефективні та неплатоспроможні підприємства припиняють свою діяльність. Однак у сучасних нестабільних економічних умовах значна кількість підприємств опинилась у скрутному фінансовому становищі. Досить часто підприємства зазнають фінансового краху у зв’язку з непідготовленістю до раптових кризових умов чи будь-яких інших змін у економіці. За умови економічної кризи питання визначення ймовірності банкрутства підприємств стоїть особливо гостро, оскільки кількість збанкрутілих підприємств зростає

Більшість робіт західних фахівців також присвячено детальному аналізу саме корпоративних причин руйнувань бізнесу, в тому числі і на стадії його

створення. Найбільш поширеною є класифікація, запропонована М. Д. Еймсом, згідно з якою виділяється 8 основних причин банкрутства бізнесу [1]:

- брак досвіду;
- нестача капіталу;
- невдале розташування бізнесу;
- неефективне управління оборотним капіталом;
- зайве інвестування в фіксовані активи;
- погана кредитна політика;
- використання коштів компанії на особисті цілі;
- несподіване зростання бізнесу.

Розглянемо основні дані Судової влади України щодо банкрутства підприємств в табл. 1.

Таблиця 1. Аналіз кількості справ про відновлення платоспроможності боржників або визначення їх банкрутом за 2015–2019 рр.

Період	Кількість справ, закінчених провадженням	Темпи приросту, %	Загальна кількість справ, з яких винесено постанови про визнання банкрутом у звітному періоді	Темпи приросту, %
2015	2406	-	1799	-
2016	2101	-14,5	1385	-29,9
2017	1691	-24,2	1242	-11,5
2018	1386	-22,0	1024	-21,3
2019	1 184	-17,1	649	-57,8

Розроблено автором самостійно на основі джерела [2]

У табл. 1 представлено аналіз кількості справ про відновлення платоспроможності боржників або визначення їх банкрутом. На основі чого можна дійти висновку, що на кінець 2016 року кількість справ, закінчених провадженням, скоротилася до 2101, що менше, ніж у 2015 році, на 14,5%, а якщо порівняти 2019 рік з 2015-м, то кількість справ скоротилася у два рази. Загальна кількість справ, у яких винесено постанови про визнання банкрутом, у звітному періоді на кінець 2019 року становила 649 що на 57,8% менше, ніж на кінець 2018 року, а у порівнянні з 2015 роком кількість таких справ менша у 2,7 разів. Банкрутство вітчизняних підприємств дуже впливає на соціально-економічне становище держави, оскільки зменшується кількість робочих місць, зростає безробіття, зменшуються податкові надходження до бюджетів всіх рівнів, зростає соціальна напруга у суспільстві. Тому необхідно чітко визначати причини банкрутства підприємства і вчасно попереджати його виникнення.

З метою запобігання кризовому стану підприємств треба сформувати відповідну й адекватну реальним соціально-економічним процесам систему попередження,

запобігання та подолання банкрутства підприємства, яка породжує здатність підприємства до функціонування в умовах підвищеного ризику і загроз. Комплекс заходів попередження банкрутства передбачає застосування методик прогнозування і визначення ймовірності банкрутства підприємств та своєчасне інформування керівництва про потенційні загрози і ризики.

Список використаних джерел:

1. Управление в условиях неустойчивости финансово-экономической системы: стратегия и инструменты / под ред. А. З. Бобылевой. М. : Изд-во Московского ун-та, 2011. – 224 с.
2. Звіт судів першої інстанції про розгляд господарських справ Форма № 1-МС за 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 роки. URL : https://court.gov.ua/inshe/sudova_statystyka/

К. е. н. Кривов'язюк І. В., Бурбан О. В.
Луцький національний технічний університет (Україна)

ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКОВОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В сучасних умовах господарювання для суб'єктів господарювання, які функціонують в ринковому середовищі, важливим аспектом є формування повноцінного уявлення про всю різноманітність господарських процесів, подій та явищ, а також результатів їх діяльності, що встановлюється на основі оцінювання їхньої вартості. Це стосується інвестиційної привабливості суб'єкта оцінки, одним з основних індикаторів якої виступає рівень капіталізації компанії, а ринкова капіталізація постає важливим рейтингоутворюючим показником діяльності суб'єкта господарювання. Саме тому, під час розробки та прийняття стратегічних управлінських рішень щодо його подальшого розвитку, підвищення його ринкової капіталізації, оцінювання вартості виступає надзвичайно важливим інструментом її регулювання, підкреслюючи актуальність досліджуваної тематики.

Прийняття рішень в контексті подальших дій щодо зміни вартості суб'єкта господарювання повинне базуватись на використанні як традиційного, так і нового управлінського інструментарію, чільне місце в якому належить оцінюванню.

Оцінювання, в сучасному трактуванні, являє собою певний аналітичний інструмент [1, с. 23], призначення якого – визначення грошового вираження об'єктивної ціни суб'єкта господарювання, формування якої відбулося під впливом зміни цінності його матеріальних та нематеріальних активів, зумовлених динамізмом зовнішнього середовища, а також майбутніх грошових потоків, генерованих даним суб'єктом.

Своє результатне вираження зазначений процес знаходить у формуванні вартості об'єкта оцінювання, яке, в свою чергу, і є важелем впливу на рівень його

ринкової капіталізації. Остання ж, будучи однією з форм прояву економічної категорії «капіталізація», являє собою «ринкову вартість підприємства, акції якого котируються на фондовій біржі, що формується на фондовому ринку та проявляється зростанням ринкового курсу корпоративних прав» [2, с. 139].

Ріст ринкової капіталізації суб'єктів господарювання неможливий без системи управлінських рішень, які забезпечують їх сталий рух за вектором, визначеним основними факторами зростання.

Важливу роль у прийнятті рішень щодо зростання ринкової капіталізації суб'єктів господарювання відіграють методи оцінювання вартості, зокрема відзначимо, що:

– основою прийняття рішення щодо росту капіталізації в методах, які вирізняють у межах дохідного підходу, виступають різні напрями дохідності: майбутніх грошових потоків для методу дисконтованих грошових потоків, доходу від інтелектуальної власності для методу капіталізації надлишкового доходу, дохідності від ринкових операцій для методу прямої капіталізації доходу, загального рівня дохідності для методів капіталізації доходів;

– прийняття рішення щодо росту капіталізації на основі витратних методів відображає найбільше різноманіття факторів, якими є: стан основних засобів (метод чистої балансової вартості), унікальні об'єкти інтелектуальної власності (метод відновної вартості), процес переоцінки наявних активів та пасивів (метод скоригованої балансової вартості), тощо;

– основою прийнятого рішення, що базується на порівняльних методах виступає процес порівняння з компанією-аналогом (метод компаній аналогів та метод мультиплікаторів), або ж покупка даної компанії в цілому (метод порівняння продажів).

Ступінь впливу та рівень взаємозалежності між оцінюванням вартості підприємства та ринковою капіталізацією найбільш наочно подана у напрацюваннях A. Damodarana [3]. Відповідно до зазначених напрацювань, ринкова капіталізація являє собою показник, який дорівнює скоригованій (на величину грошових коштів та їх еквівалентів) різниці між вартістю компанії, вартістю привілейованих акцій та ринковою вартістю боргу компанії.

Результатом управління капіталізацією є зміна вартості підприємства, яка вказує на ефективність механізму управління капіталізацією:

$$MCap^1 - MCap^2 = \Delta MCap > 0, \quad (1)$$

де $MCap^1$ – ринкова капіталізація планового періоду;

$MCap^2$ – ринкова капіталізація фактичного періоду;

$\Delta MCap$ – величина приросту ринкової капіталізації.

Таким чином, наявний прямий зв'язок між вартістю підприємства та його ринковою капіталізацією, підкреслює той факт, що оцінювання вартості виступає вагомим інструментом регулювання ринкової капіталізації підприємства. Наявність значної кількості методів оцінки в розрізі основних підходів (витратного, доходного та порівняльного) забезпечують інвесторам широкий спектр аналізу в розрізі даного інструменту. Обираючи різні методи оцінки, чи комбінуючи їх у вигляді синтезу методів, інвестори мають змогу виявити недооцінені та переоцінені суб'єкт господарювання, реалізовуючи відповідно до них свої інвестиційні мотиви.

Список використаних джерел:

1. Глосарій термінів з моніторингу та оцінювання / [А. Горошко, Т. Нарчинська, І. Озимок та ін.] ; 2-ге вид. – К. : Українська асоціація оцінювання, 2016. – 53 с.
2. Кривов'язюк І. В. Капіталізації як основа динамічного розвитку підприємств / І. В. Кривов'язюк, І. М. Пушкарчук, Ю. В. Волинчук // Економічний форум. – 2017. – № 1. – С. 135–144.
3. Damodaran A. Damodaran on Valuation: Security analysis for investments and corporate finance. 2 edition / A. Damodaran. Wiley Finance, 2006. – 704 p.

Кудряшова В. В., д. е. н. Семенча І. Є.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ДО ПИТАННЯ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У сучасних умовах ведення підприємницької діяльності суб'єкти господарювання все більше уваги приділяють реалізації своєї продукції, що дає змогу підприємству фінансувати кожен наступний цикл своєї діяльність та вкладати кошти в свій подальший розвиток. Для виконання кожного циклу виробництва необхідним фактором виступає саме отримання належних розмірів фінансових результатів. Основна їх суть полягає в тому, що вони стимулюють збільшення надходження інвестицій в країну, зміцнюють державний бюджет, підвищують ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства, тобто загалом підвищують їх ділову активність.

Велика кількість науковців вивчали у свої працях особливості даного показника, а саме Булонська В. І., Кочетова О. І., Сарапіна О., Арич М. І., Бурлака С. М.

Як відомо, фінансовий результат – це результат діяльності суб'єктів господарювання, що визначається як різниця між сумами доходів і відповідних витрат, яка виражена у показниках прибутку (збитку). Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1, прибуток – це перевищення суми доходів над пов'язаними з ними витратами. А збитки у свою чергу – це перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійсненні ці витрати [2].

У табл. 1 можемо побачити, що залишається позитивна тенденція до збільшення фінансового результату діяльності підприємств в Україні. Значний стрибок спостерігається в 2017 році порівняно з 2016 р. – збільшення спостерігається майже в п'ять разів. Підприємства, які отримали прибуток, у відсотку до загальної кількості підприємств за досліджуваний період складали в середньому 73%. З таблиці видно, що, наприклад, в 2016 році, фінансовий результат підприємств (тих, які отримали прибуток, і тих, які отримали збиток) був майже однаковий, але структура їх різниться. Це означає, що прибуткових підприємств більше, але суми їх прибутків невеликі. Натомість, збиткових підприємств менше (27%), але суми збитків, які вони несуть, досить значні [1].

Таблиця 1. Динаміка фінансових результатів діяльності підприємств в Україні за 2016-2018 рр.

Показник	2016	2017	2018	Темп зростання 2017/2016	Темп зростання 2018/2017
Фінансовий результат діяльності підприємств, млн грн	29 705	168 752	288 305	568	170
Фінансовий результат підприємств, які одержали прибуток, млн грн	396 745	515 460	584 358	130	113
Фінансовий результат підприємств, які одержали збиток, млн грн	367 040	346 707	296 053	94	85

Загалом показник, який розглядається, збільшувався, це відбувалося за рахунок зростання фінансового результату прибуткових підприємств (за 2016-2018 рр.) та зменшення фінансового результату збиткових (також за весь досліджуваний період).

Отже, у Україні значна частка підприємств (а саме 27%) відчуває проблеми щодо отримання належного рівня прибутковості. Цей показник для підприємства є найважливішим, він говорить про його рівень розвитку, за відсутності стратегічних напрямів розвитку та належного рівня прибутковості підприємства можуть поступово втрачати ліквідність, платоспроможність, і зрештою банкрутувати.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт державної служби статистики. URL: http://ukrstat.gov.ua/
2. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ МФУ від07.02.2013 №73. – URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

Лісовець А. М.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЛІЗИНГ В УКРАЇНІ: ПЕРЕВАГИ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Економіка України потребує інвестицій для структурної перебудови, що зумовлено передусім несприятливим станом основних виробничих фондів. Лізинг є ефективним інвестиційним механізмом і важливим елементом державної економічної та інвестиційної політики, особливо в умовах браку власних коштів у суб'єктів бізнесу.

Перевагами лізингу є те, що:

– лізинг – «каталізатор» розвитку та фінансової діяльності банків, страхових та акціонерних товариств;

– лізинг активізує інвестиційну діяльність, що забезпечує зростання економіки;

– підприємство має змогу отримати інвестиції з інших держав у вигляді машин та устаткування, що використовується у виробництві;

– заборгованість іноземним підприємствам не зараховується до загального державного боргу країни;

– банки інвестують не у цінні папери, а безпосередньо в устаткування для виробництва;

– задоволення потенційно великого попиту у відновленні основних виробничих фондів підприємств;

– перевага лізингу над кредитом через те, що сам об'єкт лізингу виступає в ролі застави;

– поліпшується фінансовий стан безпосередніх виробників;

– лізингові платежі включаються до валових витрат виробництва, а тому знижують оподаткований прибуток. Лізингові операції вигідні всім учасникам угоди [1].

Одним з головних недоліків, що заважає розвитку лізингу, є недосконалість законодавчого та нормативного регулювання лізингових відносин:

– неузгодженість окремих положень різних законодавчих актів в частині регулювання лізингової діяльності;

– неоднозначне трактування деяких положень нормативних й-правових актів в сфері лізингових операцій;

– неврегульованість вторинних лізингових операцій, питань, пов'язаних з поверненням предмета лізингу, випадками пошкодження предметів лізингу;

– нестабільність законодавства, яка формує додаткові ризики у лізинговій діяльності;

– додатковий фінансовий тягар, що створюється за рахунок обов'язкового нотаріального підписання договору лізингу та інших обов'язкових платежів.

Основними причинами, що створюють перепони у розвитку ринку фінансового лізингу в нашій країні, є наступні:

- відсутність пільгового оподаткування лізингових операцій в тому числі у пріоритетних галузях економіки;
- низький рівень розвитку ринкової інфраструктури;
- недостатня обізнаність підприємців в частині особливостей застосування лізингового механізму фінансування;
- суперечливість вітчизняного законодавства та норм міжнародного лізингового права;
- відчутна залежність національного ринку лізингових послуг від імпорту;
- короткотерміновість укладених лізингових угод, як наслідок нестабільної економічної ситуації в країні;
- не високий рівень фінансової стійкості лізингодавців.

Однак, головною проблемою українських лізингових компаній вважають обмежений обсяг їх власних фінансових ресурсів «як для організації та проведення власної діяльності лізингових компаній, так і для формування стартового капіталу. Такі труднощі пов'язані з терміновістю придбання об'єкта лізингової угоди, у той час як повернення коштів за надане у лізинг майно здійснюватиметься у вигляді лізингових платежів частинами, відповідно до умов лізингового договору, що потребує аналізу джерел фінансування лізингових операцій» [4].

Отже, в умовах, коли нашій країні необхідні капітальні вкладення довгострокового характеру, що становлять основу стабільної економіки, лізингові операції стають єдиним шляхом оновлення матеріально-технічної бази, модернізації основних фондів підприємств. Найбільш привабливими напрямками для розвитку лізингу в Україні є будівельна галузь, авіаційний, водний транспорт, сільське господарство. Особливий інтерес лізингові угоди можуть представляти для суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Тімар І. В. Економіко-правові проблеми розвитку ринку лізингових послуг в Україні/ І. В. Тімар // Сучасні проблеми інноваційного розвитку держави: Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ, 2008. – Т.6. – С. 67-69.
2. Економічна сутність конкурентоспроможності / Гринько Т. В., Верхоглядова Н. І., Чередниченко О. М., Венгєрова В. Ю., Іванникова Н. А. // Економічний вимір конкурентоспроможності вищої освіти: монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – С. 7-28.

Лозицький Я. Р.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА

Невеликі за розмірами підприємства, що функціонують на основі приватного капіталу, використовуються для забезпечення життєдіяльності підприємця та його родини. Тому управління спрямовується на досягнення окупності вкладених в бізнес коштів та одержання доходів для задоволення власних потреб; при цьому прибуток і заробітна плата не розділяються, а поточні інвестиції здійснюються за критерієм підтримання чи зростання рівня матеріального забезпечення. Для середніх за розмірами підприємств, що функціонують в організаційно-правових формах товариств з обмеженою відповідальністю чи приватних акціонерних товариств, цілі власників полягають скоріше у досягненні окупності внесків до статутних фондів і генерації доходів, ніж у збільшенні вартості часток учасників. Хоча останнє не виключається у випадку зростання підприємства, яке супроводжується його відкриттям для сторонніх інвесторів заради залучення додаткового капіталу. Не є актуальним управління вартістю для кооперативних і казенних підприємств, оскільки вони функціонують для задоволення потреб засновників в продукції (послугах). Щодо підприємств, які засновані на державній власності, але є комерційними організаціями, то управління ними має підпорядковуватися меті зростання вартості як засобу передприватизаційної підготовки.

Головною умовою існування вартісного менеджменту є наявність приватної (акціонерної) власності на підприємства – лише в цьому випадку мотивація зростання вартості стає обґрунтованою. Доречно пригадати, що лише декілька років тому, коли абсолютно переважна більшість вітчизняних підприємств знаходилася у державній власності, проблема управління вартістю підприємств не тільки не була предметом наукового дослідження, а навіть не ставилася. Слід відмітити актуалізацію вартісного управління в умовах відокремлення власності на підприємства від управління ними – це пов’язане з особливою роллю акціонерних товариств, на яку ми вже звертали увагу.

Другою умовою використання управління, орієнтованого на вартість, є усвідомлення необхідності керувати підприємствами з метою зростання їх вартості. Виконання цієї умови пов’язано з психологічною перебудовою власників і менеджерів, які у своїй переважній більшості у цей час орієнтуються на досягненні поточної прибутковості, а не на зростання вартості акцій.

Не сприяє впровадженню вартісного менеджменту наявність значного рівня монополізації економіки. В загальному випадку монополія дозволяє панувати на ринку і забезпечувати акціонерам доходи не завдяки зростанню їх власності,

а внаслідок використання особливого положення підприємств на ринку. В сучасних умовах, поряд з наслідками існування концентрованого за радянських часів виробництва, на ринкове положення суб'єктів господарювання, а отже і систему управління ними, впливає поширеність практики штучної монополізації шляхом надання окремим підприємствам з боку держави організаційно-економічних привілеїв (наприклад, пільги у вільних економічних зонах і територіях пріоритетного розвитку). Таким чином, третьою умовою існування орієнтованого на вартість управління, на нашу думку, є наявність конкурентного середовища, відмова від практики штучної монополізації ринків.

Як вже зазначалося, управління вартістю підприємств здійснюється в межах моделі корпоративного управління. Звідси, якщо вона не узгоджує інтереси по меншій мірі власників і найманих менеджерів, управління з боку останніх не буде підпорядковане меті збільшення власності акціонерів. Отже, четвертою необхідною умовою використання вартісного менеджменту є наявність моделі корпоративного управління підприємствами, в якій узгоджені інтереси заінтересованих у підприємствах осіб, наявні ефективні механізми впливу власників на керуючих, завдяки яким акціонери можуть без перешкод реалізовувати свої природні цілі збагачення [1].

Управління вартістю стає затребуваним при взаємодії підприємства з іноземними підприємцями в межах міжнародного поділу праці, яка вимагає відкритості щодо структури власності, забезпечення усталених прав заінтересованих осіб, застосування кореспондуючих систем управління. Отже, для підприємств, інтегрованих в міжнародний поділ праці, які найбільшою мірою відчувають на собі вплив іноземної корпоративної культури, управління вартістю стає необхідним, а прискорення виходу інших підприємств на іноземні ринки сприятиме розширенню меж вартісного менеджменту. Це ми вважаємо шостою умовою використання управління, орієнтованого на зростання вартості.

Сьома умова виконується для підприємств, темпи зростання яких неможливо забезпечити власними фінансовими чи банківськими ресурсами.

Перешкодою впровадження вартісного менеджменту є високий рівень оподаткування, який робить недоцільною орієнтацію стратегічних інвесторів на усталені шляхи зростання своєї вартості – збільшення курсу акцій і доходів на них, а вимушує відшукувати приховані неоподатковані джерела збагачення. Тому, на наш погляд, восьмою необхідною умовою функціонування управління вартістю підприємств є податкова система, яка, з одного боку, узгоджує інтереси підприємців і держави, а з іншого, ставить дієві перешкоди відмиванню грошей.

Список використаних джерел:

1. Мендрул О. Г. Вартість підприємств: бази оцінки // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2002. – №3. – С.44-48.

Магро А. О.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара(Україна)

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ СТАНІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

За час проведення реформи децентралізації в Україні, починаючи з 2014 року, державою було створено достатньо умов для активного та прискореного об'єднання територіальних громад (ОТГ).

Нажаль, більшість громад розпочинаючи свою діяльність, стикається з проблемою забезпечення себе достатніми фінансовими ресурсами для досягнення поставлених перед ними цілей. Вирішення цього питання загалом полягає у визначенні змісту та природи надходжень фінансових ресурсів, котрі будуть забезпечувати громади.

Тому метою даних тез є розробка методичного забезпечення, що допоможе керівним органам громади своєчасно та правильно прийняти відповідні управлінські рішення в залежності від отриманих результатів.

Відповідно до головних цілей ОТГ, що полягають у формуванні ефективного місцевого самоврядування, створення комфортних умов для проживання громадян, надання їм високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя було визначено, що досягнення цих цілей неможливе без належного рівня економічного розвитку відповідних територій, їх фінансового забезпечення і достатніх джерел для наповнення бюджетів. Саме визначення стану фінансового забезпечення у значній мірі гарантує успішність функціонування громади.

За допомогою даних сайту Decentralization (2019) [1] було проаналізовано сучасний стан розвитку ОТГ та структуру їх доходів та зроблено висновок, що ОТГ в Україні тільки-но створені, тому канали фінансових надходжень не відпрацьовані, тільки формуються як у загальнодержавній політиці щодо питань фінансування в реформі децентралізації, так і на рівні самих ОТГ.

Сьогодні немає фактичних статистичних даних стосовно обсягів грошей ОТГ, що надходять по кожному з фінансових каналів.

Для усвідомлення проблеми в цьому питанні можливо застосувати показники фінансових результатів, що опосередковано можуть зафіксувати стан фінансового забезпечення ОТГ. В табл. 1 розглянуто зміст, розрахунок та межі виміру цих показників [2].

Різні значення показників фіксуватимуть конкретний стан фінансового забезпечення, який, перш за все, передбачає певний обсяг фінансових ресурсів.

З урахуванням того, що кожна ОТГ є різна та індивідуальна, пропонуємо розглянути сформований авторський підхід до класифікації обсягів фінансових ресурсів ОТГ та її опис:

– недостатній обсяг – призводить до скорочення напрямів фінансування та зменшує можливість фінансувати новостворені цілі ОТГ, зниження рівня виконання поставлених завдань ОТГ, брак матеріальних, трудових та інших ресурсів, і як результат, ще більше скорочення фінансових ресурсів для громади;

– достатній обсяг – забезпечення на певний тривалий час достатніми фінансовими ресурсами, а, отже, достатнє фінансування цілей ОТГ. Отримання на такій основі перспектив до розширення своєї діяльності. Належне матеріальне та трудове забезпечення, фінансова стійкість;

– надмірний обсяг – збільшення доходів від вже існуючих джерел фінансування, що дає можливість вести нові види економічної діяльності, а також повне забезпечення всіма необхідними матеріально-технічними та трудовими цінностями, що забезпечить зростання об'ємів фінансових ресурсів та збільшить фінансову незалежність ОТГ від зовнішніх джерел фінансування.

Таблиця 1. Показники фінансових результатів ОТГ України, що можуть відображати стан їх фінансового забезпечення

Назва показника	Розрахунок	Межі виміру
1. Доходи на душу населення (тис. UAH)	Співвідношення обсягу надходжень доходів загального фонду без трансфертів до кількості мешканців вихідної ОТГ	[1;5] – низький фінансовий потенціал,]5;10] – достатній, >10 – високий
2. Рівень дотаційності бюджетів (%)	Співвідношення обсягу базової чи реверсної дотації до суми доходів загального фонду ОТГ без урахування субвенцій з державного бюджету)	[-30;0] – низька залежність від дотацій,]0;15] – слабка залежність,]15;30] – середня залежність, >30 – висока залежність
3. Питома вага видатків на утримання апарату управління у фінансових ресурсах ОТГ (%)	Відсоткова частка видатків на утримання апарату управління органів місцевого самоврядування у сумі доходів загального фонду без урахування трансфертів з державного бюджету	[0;20] – слабка фінансова спроможність,]20;40] – середня, >40 – висока
4. Питома вага заробітної плати у видатках загального фонду (%)	Відсоткова частка проведених із загального фонду бюджету без урахування трансфертів, перерахованих з бюджету ОТГ до інших бюджетів	[0;30] – слабка ресурсна спроможність,]30;50] – середня, >50 – висока

Так як оцінюються всього 4 показники, котрі на сьогодні є в базі даних про діяльність ОТГ, то для обробки цих результатів пропонується шкалювання результатів фінансової діяльності ОТГ[2]. В цьому шкалювання під проміжком ≤ 0

розуміється, що показник відповідає низькому рівню забезпечення фінансовими ресурсами, коли їх зовсім не вистачає або обмаль;]0; 1] – проміжок відповідає середньому рівню забезпечення, коли фінансові ресурси в достатній кількості; ≥ 2 – потрапивши за показниками фінансової діяльності ОТГ в цей проміжок робиться висновок, що забезпечення фінансовими ресурсами у громаді є на високому рівні та має перспективи до ще більшого зростання.

Поєднавши відповідно можливі результати показників фінансової діяльності ОТГ, рівні обсягів їх фінансових ресурсів та запропоноване шкалювання, отримаємо таку відповідність станам фінансового забезпечення (табл. 3).

Таблиця 3. Відповідність рівнів обсягів фінансових ресурсів ОТГ, шкалювання результатів їх фінансової діяльності станам фінансового забезпечення

Стан фінансового забезпечення	Обсяг фінансових ресурсів	Шкалювання результатів фінансової діяльності ОТГ
Низький	Недостатній	≤ 0
Середній	Достатній	]0; 1]
Високий	Надмірний	≥ 2

Таким чином, вирішення проблеми визначення фінансового забезпечення ОТГ пропоную реалізувати за рахунок авторської методики визначення стану фінансового забезпечення ОТГ. Використання даної методики допоможе уніфікувати оцінювання стану фінансового забезпечення ОТГ та визначити сильні та слабкі показники їх стану.

Список використаних джерел:

1. Сайт «Децентралізація» / Стан доходів місцевих громад.URL: https://decentralization.gov.ua/ (дата звернення: 17.02.2020).
2. Semencha I., Mahro A. (2019). Financial coverage of the local communities in Ukraine: content and formation stages. *Strategies for sustainable socio-economic development and mechanism their implementation in the global dimension*. Collective monograph edited by M. Bezpartochnyi. VUZF Publishing house «St. Grigorii Bogoslov» SOFIA, pp. 278-290.

Мироненко І. О., к. е. н. Левкович О. В.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЗОВНІШНЬОЕКОНЕОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В сучасних умовах основною ланкою зовнішньоекономічного комплексу країни виступає саме підприємство, оскільки воно виробляє продукцію та надає послуги, простежується основне поєднання між засобами виробництва та робітниками, підвищується відповідальність за ефективне використання активів

та капіталу. В умовах значного коливання курсу долара, складного фінансового становища, процес проникнення вітчизняними товаровиробниками на зарубіжні ринки супроводжується значними труднощами і проблемами, що за часту призводять до виникнення збитків або до недоотримання запланованих прибутків від зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Така ситуація спонукає до розроблення дієвих заходів щодо оптимізації організаційних аспектів управління ЗЕД на вітчизняних підприємствах.

На сьогоднішній день держава не проводить дієвої зовнішньоторгової політики і також самі підприємства не можуть похвалитися ефективною організацією ЗЕД, все це обумовлює низький рівень розвитку зовнішньоекономічної діяльності українських підприємствах. Перш за все недолугими є каналами збуту, відсутній професіональний досвід ведення торгівлі на зовнішньому ринку, керівники прагнуть негайно отримати високі прибутки не прикладаючи особливих зусиль з її просування. Сьогодення висуває нові ринкові вимоги фахової спеціалізації та навики управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах [2]. Нині найбільш поширеним проявом зовнішньоекономічної діяльності підприємств виступають зовнішньоторговельні операції, які пов'язані з експортом та імпортом товарів та послуг.

Основними факторами, які впливають на зниження експорту та імпорту на протязі останнього часу можна виділити наступні: зменшення світових цін на товари з низькою доданою вартістю, тобто сировину та матеріали (основні експортні позиції в Україні); антидемпінгові заходи Європейського Союзу (щодо сталевих канатів і тросів, круглих зварних труб та інших позицій українського експорту); девальвація національної валюти, що привела до зростання цін на імпортні товари; звуження внутрішнього споживчого попиту на імпортні товари із боку населення унаслідок зниження купівельної спроможності через високу інфляцію. На сьогоднішній день, перед українськими підприємствами для підкорення зарубіжних ринків постають значні труднощі в зв'язку з низьким досвідом закордонного законодавства та податкової і митної політики щодо ведення зовнішньоекономічної діяльності, а також недолугі форми фінансових розрахунків, погано розвинені транспортні та ринкові інфраструктури.

На забезпечення процесів ЗЕД підприємства впливають такі фактори:

1) фактори внутрішнього середовища: економічні (капіталовкладення, ціноутворення, бізнес-планування, мотивація, оцінка ризиків); організаційні (формування експортного потенціалу, система менеджменту, маркетинг, страхування діяльності, розрахунки, процес реалізації продукції, технологія виробництва, ресурсне забезпечення); психологічно-соціальні (соціальний захист, соціальні гарантії, вмотивованість у здійсненні ЗЕД);

2) фактори зовнішнього середовища:

– фактори впливу з боку державних устроїв: економічні (митно-тарифні, бюджетно-податкові, грошово-кредитні, валютні, цінові); політичні (державна

підтримка, відносини із світовими економічними організаціями); соціальні (підготовка фахівців у сфері здійснення ЗЕД, формування ринкової поведінки); адміністративні (ліцензування і квотування, стандартизація та сертифікація, стимулювання конкуренції, формування інфраструктури ЗЕД, страхування, контроль ринку); інституційно-правові (нормативно-правові, стимулюючі);

– фактори впливу з боку ринкових устроїв: економічні (виробництво якісних конкурентоспроможних товарів, вмотивованість у задоволенні потреб на зовнішніх ринках, запобігання дефіциту продукції (сировини), здешевлення виробництва, підвищення ефективності функціонування); організаційні (доступ до інформації, формування конкурентного середовища, формування і встановлення взаємозв'язків між учасниками ЗЕД, вільний вибір партнерів) [1].

Основне призначення аналізу впливу основних чинників на ЗЕД підприємства – виділити істотні чинники, що найбільшою мірою впливають на успіх ЗЕД діяльності підприємства, і постійно контролювати їх зміни з метою передбачення нових можливостей, що відкриваються, та потенційних загроз. Результати аналізу дозволять підприємствам вчасно спрогнозувати появу загроз і можливостей, розробити сценарії розвитку тієї або іншої ситуації, стратегію реалізації місії та досягнення цілей ЗЕД підприємства.

Отже, з урахуванням проблем та головних чинників, що стримують розвиток ЗЕД підприємств України, можна запропонувати наступні напрями поліпшення, а саме: підвищення технічного рівня підприємств, упровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, що дозволить підвищити якість і конкурентоспроможність продукції українських підприємств на міжнародних ринках; залучення до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств висококваліфікованих фахівців, а також правильний вибір системи регулювання та управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Бабій І. В. Вплив факторів на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств / І. В. Бабій //Економіка і суспільство: електронне наукове фахове видання. – 2016. – Вип. 3. – С. 114–118.
2. Остапенко А. С. Особливості зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств [Електронний ресурс] / А. С. Остапенко. – Режим доступу: http://www.viem.edu.ua/konf2/art.php?id=100

К. е. н. Олійник О. О.
Дніпровський державний аграрно-економічний університет(Україна)

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Економічна доцільність підвищення фінансової стійкості вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників диктується в першу чергу курсом України до європейської економічної спільноті, так як на сьогодні виробники сільськогосподарської продукції мають високу конкурентоспроможність на зовнішньому ринку. При цьому основними цільовими індикаторами, що характеризують фінансовий стан і стійкість сільськогосподарських підприємств, є рівень рентабельності, частка збиткових господарств і скорочення суми простроченої заборгованості.

Слід зауважити, рентабельність не дає повної картини фінансової стійкості, і як правило є індикатором рівня відтворення ресурсів. Для оцінки фінансового стану та стійкості зазвичай використовують дещо інші підходи і показники, наприклад порівняльного аналітичного балансу, динаміки активів і пасивів, вартості чистих активів, а також показники, що відображають стан оборотних і основних засобів і характеризують структуру капіталу, позикових джерел, рейтингову оцінку фінансового потенціалу. Очевидно, серед індикаторів фінансової стійкості сільськогосподарських товаровиробників повинні фігурувати перераховані показники, тим більше, що багато з них мають нормативно-правові критерії та обмеження, а також можуть досить легко оцінюватися за загальноприйнятими методиками комплексного фінансово-економічного та управлінського аналізу.

Діагностика фінансової стійкості, є не що іншим як «…визначення стану об’єкта, предмета, явища або процесу управління за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур, виявлення в них слабких ланок і вузьких місць. Діагностика – це не одноразовий акт, а процес, який здійснюється в часі і в просторі» [1].

Визначення фінансового стану сільськогосподарського підприємства розпочинається з порівняльного аналітичного балансу, на основі якого виявляють важливі параметри щодо загальної вартості майна, іммобілізовану і мобільну вартість засобів, величину власних і залучених коштів та ін.

Оцінка даних порівняльного аналітичного балансу – це по суті «…попередній аналіз фінансового стану, що дозволяє виявити платоспроможність, кредитоспроможність і фінансову стійкість сільськогосподарського підприємства та характер використання його фінансових ресурсів» [2]. Це пов’язано зі змінами оборотності і рентабельності, що в результаті може призвести до зниження ліквідності балансу та погіршення платоспроможності більшості товаровиробників аграрної галузі, і загалом позначиться на їх ринковій стійкості. Для забезпечення

ринкової стійкості, сільськогосподарські підприємства повинні володіти гнучкою структурою капіталу, вмінням організації його руху у забезпеченні постійного перевищення доходів над витратами задля збереження платоспроможності та створення умов самовідтворення.

Фінансова стійкість є своєрідне відображення перевалювання доходу над витратами, створює вільний маневр грошових коштів товаровиробника та на основі ефективності їх використання спричинює безперебійність процесів виробництва і реалізації товарної продукції. Внаслідок чого фінансова стійкість створюється під час виробничої діяльності, що визначає її провідною умовою у формуванні загальної стійкості сільськогосподарського підприємства. Крім того, стійкість фінансового стану може бути досягнено і за рахунок прискореного обороту оборотних активів, внаслідок чого відбудеться відносне їх зростання, що звичайно призведе до обґрунтованого зменшення запасів (згідно нормативу), яке спонукатиме до поповнення власного оборотного капіталу з внутрішніх і зовнішніх джерел.

З огляду на різноманітність фінансових процесів, множинності показників фінансової стійкості та різнобічність їх критичних оцінок – складають певний ступінь відхилення від фактичних значень, що викликає труднощі визначення загальної оцінки фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств, і спонукає до необхідності визначати інтегральну бальну оцінку.

Сутність методики полягає в класифікації сільськогосподарських підприємств за рівнем ризику, тобто будь яке аналізоване підприємство може бути віднесено до певного класу в залежності від набраної кількості балів виходячи з фактичних значень показників фінансової стійкості. В основі такої методики лежить попередньо проведений коефіцієнтний фінансовий аналіз, який ґрунтується на коефіцієнтах абсолютної і поточної ліквідності, фінансової незалежності і фінансової стійкості та інші коефіцієнти, які визначають забезпечення підприємства джерелами фінансування, формування оборотних і необоротних активів та ін.

Встановлений кінцевий бал, внаслідок такої діагностики, втілить в собі фінансовий стан і результати діяльності сільськогосподарського підприємства, що виступить певним базисним орієнтиром в подальшій його діяльності.

Таким чином, для підвищення об’єктивності та прозорості прийнятих рішень в області реалізації і досягнення цілей сільськогосподарським підприємством, необхідно застосовувати наукові підходи до визначення і прогнозування ключових індикаторів, що сприятиме підвищенню аналітичності з інтерпретацією результатів проведених оцінок щодо ефективності проведення заходів у визначенні фінансової стійкості.

Список використаних джерел:

1. Олійник Т. І. Діагностика в системі менеджменту вітчизняних підприємств / Т. І. Олійник // Економіка та суспільство. – 2018. – № 19. – С. 538–543.

2. Олійник О. О. Фінансовий стан підприємства в контексті ліквідності та платоспроможності / О. О. Олійник, С.М. Роговий // Агросвіт. – К.: Науково-практичний журнал РВПС України НАН України, 2018. – № 19. – С. 34–38.

Самойлова Д. О.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА

Ринкові перетворення, які відбуваються в Україні, обґрунтовують нові вимоги до побудови системи управління підприємством, тому в сучасних умовах слід пам'ятати про те, що успіх або банкрутство підприємства багато в чому залежить від правильного вибору його стратегічного розвитку. Оцінка ефективності реалізації стратегії є інструментом, який є однією з базисних передумов стратегічних змін загальної організаційної структури управління і організаційної культури підприємства.

Питанням розробки та реалізації фінансової стратегії присвячені роботи таких вчених, як Хринюк О. С., Корчовна М. Р. [1], Гончаренко О. М. [2], Соколова М. М., Єгорова Т. М. [3] та ін.

Діяльність кожного господарюючого суб'єкта пов'язана з фінансовими витратами. Будь-які зміни в поведінці фірми, такі, наприклад, як розробка нового продукту і вихід на нові ринки, вимагають великих фінансових витрат. Тому істотний вплив на вибір стратегії надає величина фінансових ресурсів підприємства. Залежно від її величини підприємства мають різну кількість варіантів стратегічного управління. Фірми, що розташовують великими фінансовими ресурсами або мають легкий доступ до них, мають для вибору більше число варіантів стратегій, ніж фірми з обмеженою величиною грошових фондів.

Загалом, фінансова стратегія являє собою сформовану систему довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства та найбільш дієвих шляхів їх досягнення, оскільки управління господарською діяльністю не може зводитися лише до ухвалення поточних управлінських рішень із окремих її аспектів. Динаміка економічних процесів, загострення ринкової конкуренції знижують дієвість розроблених стратегічних планів, які не містять обґрунтованих інструментів швидкого пристосування до змін внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Саме тому результативність діяльності будь-якого суб’єкта господарювання певною мірою визначається його фінансовою стратегією, основою якої є узагальнення та аналіз наявної інформації з наступним врахуванням факторів можливих варіантів розвитку ситуації та фінансових показників. Головною умовою фінансової стратегії є швидкість трансформації макрофакторов економічного середовища для того, щоб своєчасно реагувати на ці зміни.

Процес розробки фінансової стратегії – це складова фінансового планування, яка має враховувати цілі та напрямки останньої. У свою чергу, фінансова стратегія має надмірний вплив на загальний економічний довгостроковий розвиток підприємства, тому зміна положення на світовому та фінансовому ринку призводить до коригування стратегії розвитку підприємства в цілому. Розробка фінансової стратегії враховує можливі шляхи розвитку неконтрольованих факторів зовнішнього середовища і дозволяє зменшити їх негативні наслідки. Тобто, фінансова стратегія орієнтована на збільшення ринкової вартості підприємства, а також добробуту його власників в умовах швидкозмінного зовнішнього середовища.

Фінансова стратегія підприємства дозволяє оцінити фінансові можливості підприємства, забезпечити можливість швидкої реалізації нових перспективних інвестиційних можливостей, забезпечити максимальне використання фінансового потенціалу та можливість маневрування фінансовими фондами.

Кінцевою метою підприємницької діяльності в ринкових умовах є, перш за все, отримання прибутку. Тому актуальним є під час стратегічного планування врахувати фактори й аспекти подальшого розвитку підприємства для обґрунтованого рівня прибутковості в майбутньому. Розробка такої стратегії дозволяє приймати ефективні управлінські рішення, пов'язані з розвитком підприємства.

Список використаних джерел:

1. Хринюк О. С., Корчовна М. Р. Роль фінансової стратегії в управлінні фінансовою безпекою підприємства. 2015. URL : http://globalnational.in.ua/archive/7-2015/82.pdf
2. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2015. Вип. 1. № 56. С. 35-40.
3. Соколова М. М., Єгорова Т. М. Фінансова стратегія як важлива складова загальної стратегії компанії. *Фундаментальні дослідження*. 2015. № 2-12. URL : http://globalnational.in.ua/archive/7-2015/82.pdf http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=37549

Царапкіна М. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЛІКВІДНІСТЬ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕЛЕМЕНТ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

В будь-якій економічній ситуації підприємство, яке займається комерційною діяльністю, сприйнятливе до змін в економіці. Для його постійної та безперебійної роботи без порушень взаємозв’язків потрібно управління всіма господарськими та фінансовими процесами. В системі такого управління значне місце відводиться ліквідності та платоспроможності.

Платоспроможність підприємства – здатність організації вчасно задовольняти платіжні вимоги постачальників згідно з господарськими договорами, повернення кредитів, забезпечити оплату праці персоналу, внесення платежів до бюджетних та позабюджетних фондів, тобто це здатність підприємства розраховуватися по всім довгостроковим зобов'язанням.

Оцінка платоспроможності по балансу здійснюється на основі характеристики ліквідності оборотних активів. Ліквідність балансу – ступінь покриття активами зобов'язань підприємства, термін перетворення яких в грошову форму відповідає терміну погашення цих зобов'язань [1].

Поняття ліквідності та платоспроможності близькі, але ліквідність є більш об'ємною, адже платоспроможність залежить від рівня ліквідності балансу.

У практичній діяльності розрізняють декілька рівнів ліквідності підприємства [1]:

– нормальний – характеризує підприємство, яке вчасно погашає борги по своїм зобов'язанням впродовж всього року;

– обмежений – у суб'єкта обмежена свобода у виборі прийнятних фінансових та виробничих рішеннях;

– низький – підприємство нездатне вчасно погасити свої поточні боргові зобов'язання.

Для оцінки спроможності організації виконати свої короткострокові зобов'язання використовують коефіцієнти ліквідності [2]:

– коефіцієнт абсолютної ліквідності (відношення грошових коштів до поточних зобов'язань) – відображає частину короткострокових позик, які при необхідності будуть погашені негайно;

– коефіцієнт поточної ліквідності (різниця оборотних активів та запасів у відношенні до поточних зобов'язань) – показує яку частину поточних зобов'язань підприємство здатне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів: грошові кошти та їх еквіваленти, фінансові інвестиції та дебіторська заборгованість;

– коефіцієнт загальної ліквідності (відношення між оборотними активами та поточними зобов'язаннями) – відображає загальну оцінку ліквідності активів підприємства.

Ліквідність балансу є базою та методом підтримки платоспроможності підприємства. Підприємству з високим іміджем і що є безперервно платоспроможним простіше підтримувати свою ліквідність. Низький рівень платоспроможності, який може бути представлений у вигляді нестачі готівки і присутності прострочених платежів, може бути випадковим, тимчасовим і хронічно тривалим.

Тому, проводячи аналіз платоспроможності підприємства, необхідно звернути увагу на причини фінансових труднощів на скільки часто вони утворюються і на який період. Причинами неплатоспроможності підприємства можуть

бути: не виконання плану прибутку, недолік власних джерел самофінансування, високий відсоток оподаткування. Однією з причин погіршення платоспроможності може бути неправильне використання оборотного капіталу: відволікання в дебіторську заборгованість, вкладення в надпланові запаси і на інші цілі, які тимчасово не мають джерел фінансування.

Таким чином, аналіз платоспроможності та ліквідності підприємства є важливим фактором добре спланованого фінансового менеджменту на будь-якому підприємстві. Труднощі з ліквідністю можуть мати дуже важкі наслідки для компанії включаючи банкрутство. Для підвищення цих показників необхідно своєчасної аналізувати фінансову діяльність підприємства.

Список використаних джерел:

1. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: [навчальний посібник] / Ю. М. Тютюнник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава: РВВ ПДАА, 2014. – 358 с.
2. Харченко О. С. Управління платоспроможністю в системі фінансової безпеки підприємств: дис. … канд. екон. наук / О. С. Харченко; ПВНЗ «Європейський університет». – К., 2015. – 253 с.

Д. е. н. Шевцова О. Й., Біла К. О.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПОСЕРЕДНИКІВ НА РИНКАХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Сучасні ринки фінансових послуг забезпечують діяльність багатьох учасників фінансової діяльності актуальними інструментами та посередництвом. Інтернаціоналізація і глобалізація світової економіки зумовлюють посилення регулювання та нагляду за діяльністю суб’єктів господарювання на різних сегментах ринків фінансових послуг.

Метою регулювання ринку фінансових послуг є стабільність та безпека ринку, захист інтересів учасників фінансової діяльності. Основні положення державного регулювання ринку фінансових послуг викладено у законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [1].

Нормативно-правове регулювання та нагляд за діяльністю учасників ринків, як форми державного регулювання ринків фінансових послуг, знаходяться постійно у полі зору науковців та практиків. Серед проблем, які розглядають в межах удосконалення регулювання та нагляду, найбільшу увагу приділяють розвитку державних інститутів регулювання діяльності та оптимізації розподілу функцій регулювання між ними; посиленню фінансової стійкості як ринків в цілому так і їх окремих учасників; виявленню системного ризику й оцінці його рівня.

Восени 2019 року було прийнято закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» [2], відповідно до якого закінчує функціонувати Національна комісія, що здійснює регулювання ринків фінансових послуг, а її функції передано Національному банку України (НБУ) та Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР).

З 1 липня 2020 року НБУ почне поширювати використання інструментів регулювання та нагляду до страхових, фінансових та лізингових компаній, кредитних спілок.

В свою чергу НКЦПФР розширює перелік адміністративних інструментів регулювання та нагляду щодо підтримки фінансової стійкості Компаній з управління активами (КУА) уразі виникнення проблем з цінними паперами, які знаходяться у портфелі КУА.

Серед інструментів регулювання, які потребують розвитку – ризик-орієнтований нагляд за всіма фінансовими посередниками ринків фінансових послуг. Ідентифікація ризиків діяльності банків, страхових та фінансових компаній, професійних учасників ринку цінних паперів та розробка методик кількісної оцінки цих ризиків становить актуальне завдання для дослідників.

Ринки фінансових послуг відповідають всім ознакам системності: цілісність, ієрархічність, цілеспрямованість, динамічність, керованість, саморегуляція, детермінованість, тому саме нагляд з урахуванням системної організації ринків має надати можливість заздалегідь виявляти можливі системні шоки для їх згладження та послаблювати фактори проциклічності.

Список використаних джерел:

1. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг. Закон України, 2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14.
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг. закон України №79-IX/ Голос України, 18.10.2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.golos.com.ua/article/322871.
3. Комісія визначила дії КУА у разі виникнення проблем з окремими активами в її портфелі. 25.02.2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nssmc.gov.ua/komisiia-vyznachyla-dii-kua-u-razi-vynyknennia-problem -z-okremymy-aktyvamy-v-ii-portfeli/.

ЗМІСТ

СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Borisenko N. A. Sources of Innovation Financing in Modern Enterprises 3

Borisenko O. V. Realities and Prospects of Innovative Development of Ukraine's Economy..... 5

Grynko Tetiana Emergent Strategy as an Instrument of Enterprise Strategic Management ...7

Адонін С. В., Калашнікова Ю. М. Економічний розвиток підприємства на інноваційній основі 9

Андросова І. О. Вплив інноваційної діяльності на економіку України 11

Бикова В. Г. Передумови впровадження на підприємстві системи lean-виробництва.....13

Борисенко О. В. Внутрішнє та зовнішнє середовище високотехнологічного інноваційного продукту 16

Галушка Є. В. Стратегії інноваційного розвитку підприємств.....18

Денисова О. Стратегічний контроль у процесі реалізації стратегії 20

Каліберда М. С. Стратегії інноваційного розвитку в умовах глобалізації.....21

Кащіна К. С., Гринько Т. В. Впровадження системи стратегічного управління інноваційним розвитком як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства.....23

Ковальов М. С. Функціонування та інвестиційна діяльність підприємств в умовах глобалізації 26

Козак Л. С., Федорук О. В Становлення моделі взаємодії між державою, університетами та бізнесом в інноваційній сфері у країнах ЄС та в Україні.....28

Колос О. М. Обґрунтування стратегії розвитку підприємства 30

Курінна І. Г. Фактори інноваційного розвитку сучасного промислового підприємства в умовах глобалізації 32

Морока Д. М. Інноваційна активність суб’єктів підприємницької діяльності в умовах сучасних викликів.....35

Новік О. О. Обґрунтування вибору стратегії розвитку підприємства 37

Озерова А. Г., Левкович О. В. Сучасні інноваційні тенденції в ресторанному бізнесі України.....39

Останін А. А. Ризики інноваційної діяльності підприємства.....41

Остапенко Т. М., Долгієр А. І. Формування туристичного бренду України як чинник стабілізації національної економіки 44

Панкратова Т. О. Проблеми забезпечення інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва в умовах глобалізації 47

Стрепетова А. М., Гринько Т. В. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства 49

Тимошенко К. І. Напрями забезпечення без кризового розвитку 52

Яковенко В. С., Біліченко П. М. Діджиталізація бізнес-процесів підприємств 53

Яровенко Т. С., Винокурова А. Інноваційний розвиток економіки України 56

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Fomenko O. O. The Banking System is in Context of the Global Financial Crisis 59

Аксьонова Л. О. Фінансове забезпечення виконання регіональних інвестиційних програм 60

Бененсон О. А. Ефективність прогнозування з використанням сезонно-циклічних закономірностей на міжнародних фінансових ринках 62

Біла Г. С. Напрями покращення економічних результатів господарської діяльності бюджетних установ 64

Борисенко В. Б. Фактори підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємства 66

Валуйський І. А., Васюкова О. М., Царапкіна М. О. Дебіторська заборгованість підприємства: сутність та методи управління 69

Валуйський І. А., Калашнікова Ю. М., Клименко Д. О. Конкурентоспроможність підприємств в умовах впливу фінансових ризиків 71

Дереза В. М., Буряк Н. С Зростання банківського капіталу, як запорука фінансової стабільності країни 73

Джежела С. С., Водолазська О. А. Розвиток системи медичного страхування в Україні 75

Джежела С. С., Дробот Я. В. Обґрунтування критерію визначення фінансової ефективності діяльності суб'єкта господарювання 77

Джежела С. С., Левкович О. В. Розвиток страхування майна в Україні 79

Єріна М. І. Формування поняття «механізму фінансової взаємодії» між банками України і об'єднаними територіальними громадами 81

Залата В. В., Водолазська О. А. Розвиток підходів до оцінки кредитоспроможності позичальника 83

Ізюмська В. А. Прогнозування державного боргу України 84

Ізюмська В. А., Калашнікова Ю. М. Оцінка інвестиційного клімату України в сучасних умовах економічного розвитку 87

Ізюмська В. А., Нікульшина А. В. Оцінка фінансової стійкості підприємства 88

Каліневич А. В., Семенча І. Є. Проблеми та перспективи управління підприємством на засадах бюджетування 90

Карначов О. А. Проблеми організації заробітної плати на підприємствах України 92

Корольова В. Ю. Управління діловою активністю підприємства як інструмент підвищення його вартості 95

Коротя О. Ю. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні 97

Кривов'язюк І. В., Бурбан О. В. Оцінювання вартості як інструмент регулювання ринкової капіталізації суб'єктів господарювання 99

Кудряшова В. В., Семенча І. Є. До питання про фінансові результати діяльності підприємств України 101

Лозицький Я. Р. Механізм управління вартістю підприємств в умовах нестабільного підприємницького середовища 105

Лісовець А. М. Лізинг в Україні: переваги, проблеми та перспективи розвитку 103

Магро А. О. Методичні основи визначення станів фінансового забезпечення об'єднаних територіальних громад 107

Мироненко І. О., Левкович О. В. Чинники впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємств України 109

Олійник О. О. Діагностика фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств 112

Самойлова Д. О. Фінансова стратегія підприємства 114

Царапкіна М. О. Ліквідність та платоспроможність підприємства як елемент аналізу фінансового стану підприємства 115

Шевцова О. Й., Біла К. О. Регулювання діяльності посередників на ринках фінансових послуг 117

Н а у к о в е в и д а н н я

Мови видання: українська, англійська

ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ 2020: ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Збірник наукових праць

Міжнародної науково-практичної конференції
(Дніпро, 2–3 квітня 2020 р.)

У семи томах

Том 5. Стратегії інноваційного розвитку підприємств в умовах глобалізації та фінансові інструменти регулювання діяльності суб'єктів господарювання

Окремі доповіді друкуються в авторській редакції

Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів

За зміст, наукову новизну, достовірність та точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів

Відповідальний редактор *Біла К. О.*
Дизайн обкладинки *Дем'янчук М. О.*
Оригінал-макет *Біла К. О., Тімар І. В.*

Підписано до друку 08.04.20. Формат 60x84 1/16. Спосіб друку – плоский.
Ум. др. арк. 7,3. Тираж 90 пр. Зам. № 0420-01/5.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3618 від 06.11.09

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49000, м. Дніпро, пр. Д. Яворницького, 111, оф. 1
+38 (099) 780-50-49; +38 (067) 210-02-56
www.impact.dp.ua e-mail: impact.dnepr@gmail.com
www.confcontact.com e-mail: conf@confcontact.com

НОТАТКИ

НОТАТКИ