Український державний університет залізничного транспорту

Кафедра економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Пояснювальна записка і розрахунки
до кваліфікаційної роботи

МРЕ.004.01.06 ПЗ

Розробив: студентка 2 курсу, групи 218-ЕП-Д23
спеціальності 051 «Економіка»
(роботу виконано самостійно, відповідно до принципів академічної доброчесності)


Олеся ТКАЧЕНКО
(підпис)

Керівник: доцент, канд. екон. наук
Ірина ЧОРНОБРОВКА

Рецензент: доцент, канд. екон. наук
Алла ДЕРГОУСОВА

2025

Український державний університет залізничного транспорту

Факультет економічний
Кафедра економіки та управління виробничим і комерційним бізн**есом**
Рівень вищої освіти: магістр
Спеціальність: 051 «Економіка»
Освітня програма: «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри,
професор, д-р екон. наук
_____ Володимир ДИКАНЬ

«____» _____ 2025 р.

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
Ткаченко Олесі Анатоліївні

1 Тема «Теоретико-методичне обґрунтування підходів до фінансування підприємств малого та середнього бізнесу»
керівник Чорнобровка Ірина Вікторівна, канд. екон. наук, доцент
затверджені розпорядженням по економічному факультету
від «21» жовтня 2024 року № 24/24
2 Строк подання студентом закінченої роботи «01» січня 2025 року
3 Вихідні дані: Баланс (форма № 1) ПП «Фактор-Друк» за 2019-2023 рр.
Звіт про фінансові результати (форма № 2) ПП «Фактор-Друк» за 2019-2023 рр.
Звіт з праці ПП «Фактор-Друк» за 2019-2023 рр.
Звіт про наявність та рух основних засобів ПП «Фактор-Друк» за 2019-2023 рр.
Звіт про рух грошових коштів ПП «Фактор-Друк» за 2019-2023 рр.
Звіт про наявність та рух трудових ресурсів ПП «Фактор-Друк» за 2019-2023 рр.
Науково-методична література
Періодичні видання
4 Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):
1 Теоретичні основи функціонування підприємств малого та середнього бізнесу у глобальному конкурентному середовищі
2 Аналіз господарської діяльності приватного підприємства «Фактор-Друк»
3 Розробка заходів щодо організації фінансування діяльності приватного підприємства «Фактор-Друк» у системі глобальної конкурентоспроможності

5 Перелік графічного матеріалу

1 Мета, об’єкт та предмет дослідження

2-4 Функціонування підприємств малого та середнього бізнесу: теоретичні основи та конкурентоспроможність

5 Аналіз обсягових показників роботи ПП «Фактор-Друк» за 2020-2023 роки

6 Аналіз ефективності використання трудових ресурсів ПП «Фактор-Друк» за 2020-2023 роки

7 Аналіз використання основних фондів ПП «Фактор-Друк» за 2020-2023 роки

8 Аналіз витрат та собівартості ПП «Фактор-Друк» за 2020-2023 роки

9 Аналіз фінансових результатів ПП «Фактор-Друк» за 2020-2023 роки

10-13 Результати розробки заходів щодо організації фінансування підприємств малого та середнього бізнесу у системі управління їх конкурентоспроможністю

6 Консультанти окремих розділів

Розділ	Прізвище, ініціали, посада та науковий ступінь консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7 Дата видачі завдання «01» жовтня 2024 року.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Назва етапів	Строк виконання етапів	Примітка
1 Теоретичні основи функціонування підприємств малого та середнього бізнесу у глобальному конкурентному середовищі	22.10.2024	викон.
2 Аналіз господарської діяльності приватного підприємства «Фактор-Друк»	01.11.2024	викон.
3 Розробка заходів щодо організації фінансування діяльності приватного підприємства «Фактор-Друк» у системі глобальної конкурентоспроможності	16.11.20234	викон.
Висновки	12.12.2024	викон.
Графічна частина	25.12.2024	викон.

Студент Олеся ТКАЧЕНКО

Керівник Ірина ЧОРНОБРОВКА

Зміст

Вступ 6

1 Теоретичні основи функціонування підприємств малого та середнього бізнесу у глобальному конкурентному середовищі 12

1.1 Сучасні тенденції та протиріччя глобалізації світового господарства 12

1.2 Конкурентоспроможність: сутність поняття, фактори забезпечення 17

1.3 Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств малого та середнього бізнесу 26

Висновок до розділу 1 35

2 Аналіз господарської діяльності приватного підприємства «Фактор-Друк» 37

2.1 Характеристика досліджуваного підприємства 37

2.2 Аналіз виконання виробничого завдання 38

2.3 Аналіз ефективності використання трудових ресурсів 41

2.4 Аналіз ефективності використання основних фондів 48

2.5 Аналіз собівартості продукції 55

2.6 Аналіз прибутку та рентабельності 59

Висновок до розділу 2 64

3 Розробка заходів щодо організації фінансування діяльності приватного підприємства «Фактор-Друк» у системі глобальної конкурентоспроможності 68

3.1 Теоретичне обґрунтування вибору методу фінансування діяльності підприємств малого та середнього бізнесу 68

3.2 Проблематика організації фінансування підприємств малого та середнього бізнесу в системі управління їх конкурентоспроможністю 83

3.3 Визначення оптимального джерела фінансування підприємства на прикладі реалізації проекту модернізації виробництва 92
Висновок до розділу 3 107
Висновок 111
Список використаних джерел 120

Вступ

Актуальність дослідження. Важливим атрибутом ринкової економіки є конкуренція. Сам ринок, механізм його дії не може нормально існувати без розвинутих форм конкуренції. Вчені стверджують, що конкуренція – це суперництво між учасниками ринку за найвигідніші умови виробництва, а також за привласнення найбільших прибутків. Такий вид економічних відносин існує тоді, коли виробники товарів виступають як самостійні, ні від кого не залежні суб'єкти, а їхня залежність пов'язана тільки з кон'юнктурою ринку, бажанням виграти у конкурентів позиції у виробництві та реалізації своєї продукції.

Конкурентоспроможність є одним з головних вимірювачів успішної діяльності підприємства. В умовах глобалізації світової економіки глобалізується і конкуренція підприємств. Практично, це завжди конкуренція з відомими світовими виробниками. Сьогодні не можна розраховувати на те, що знайдеться ринок, недоступний для світових виробників, тому проблема забезпечення конкурентоспроможності власної продукції потребуватиме постійних рішучих дій для свого вирішення.

Визначення рівня конкурентоспроможності підприємства є початковим моментом планування діяльності та розробки стратегії конкурентоспроможності підприємства. Для функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідна система оцінки конкурентоспроможності підприємства, яка б врахувала інтереси інвесторів, підприємств, споживачів, держави. Для визначення положення підприємства на ринку необхідна оперативна та об'єктивна методика оцінки потенційної конкурентоспроможності підприємства та ефективності використання потенційної конкурентоспроможності підприємства. В умовах кризи підвищується рівень ризику діяльності суб'єктів господарювання та виникає додаткова необхідність у пристосуванні до мінливих ринкових умов, тому дане питання сьогодні є дуже важливим та актуальним.

Зв'язок роботи з науковими програмами, темами. Кваліфікаційна робота виконувалася в рамках досліджень, що проводяться на кафедрі «Економіка та управління виробничим і комерційним бізнесом» Українського державного університету залізничного транспорту.

Метою дослідження є розробка дієвих механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації світової економіки.

У відповідності до поставленої мети у процесі написання роботи було поставлено та вирішено наступні **завдання:**

- досліджено теоретико-методологічні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства;

- наведено загальну характеристика підприємства та виконано техніко-економічний аналіз його діяльності;

- розроблено напрямки забезпечення конкурентоспроможності ТОВ «Фактор-Друк».

Об'єктом дослідження є процес управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах глобалізації світової економіки.

Предмет дослідження – теоретичні та практичні підходи щодо розробки шляхів забезпечення конкурентоспроможності досліджуваного підприємства.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети та вирішення відповідних завдань у кваліфікаційній роботи використані такі загальнонаукові та спеціальні методи, які дозволяють здійснити дослідження процесів і явищ, їх взаємозв'язки та вирішити поставлені наукові завдання. Теоретичні та прикладні розробки базуються на положеннях загальної теорії управління та інноваційного управління. При дослідженні та узагальненні теоретичних і методичних підходів й аналізі результатів прикладних досліджень використано загальнонаукові методи узагальнення, статистичного спостереження, аналізу і синтезу, методи порівняння, абсолютних і відносних величин, абстрагування, аналогії, розрахунково-конструктивний.

Інформаційною основою роботи є дослідження вітчизняних і закордонних вчених присвячених у сфері забезпечення ефективності діяльності підприємства,

управління прибутком суб’єктів господарювання, статистична та довідкова інформація, періодичні видання та відомості з мережі Інтернет, які містяться у джерелах [1-83], наведених у списку використаних джерел, а також інформація, отримана в результаті консультування з керівником роботи, науковими, науково-педагогічними працівниками та іншими особами, яка є неопублікованими авторськими напрацюваннями (найсучасніша інформація дослідницького, інноваційного характеру), дозволена для використання автору роботи виключно при виконанні тільки цієї кваліфікаційної роботи.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в наступному: організація фінансування діяльності підприємств малого та середнього бізнесу є невід’ємної складовою системи управління конкурентоспроможністю підприємства, являє собою специфічну багатофункціональну систему, що складається з комплексу взаємопов’язаних блоків, серед яких виділено блоки управління рівнем та системою забезпечення конкурентоспроможності. Реалізація означених блоків дозволяє координувати дії менеджменту щодо досягнення заданого рівня конкурентоспроможності для забезпечення оперативного реагування на зміни впливу зовнішнього і внутрішнього середовища та коригування обраної стратегії. Ці підходи дозволяють обґрунтовувати організаційно-економічні інструменти підтримки рівня конкурентоспроможності, вибору стратегії підприємства за його рівнем і оптимального джерела фінансування діяльності підприємства.

Практична значущість: бізнес ніколи не досягне довгострокового успіху без здатності розробити відповідну політику для ефективного управління своїми фінансами. Як правило, головною причиною проблем підприємств малого та середнього бізнеса є погане фінансове управління власниками-менеджерами. Сформована система управління конкурентоспроможністю підприємств малого та середнього бізнесу, основні принципи та положення управління дозволили виділити в організаційно-економічному механізмі управління конкурентоспроможністю підприємства блоки управління рівнем конкурентоспроможності та управління системою факторів забезпечення конкурентоспроможності, що у подальшому стає базою для розробки методичних

підходів до оцінки конкурентоспроможності та рекомендацій щодо забезпечення її достатнього рівня для ефективного функціонування підприємства на ринку.

Результатами роботи є наступне: ключовим поняттям, що характеризує сучасний стан світового розвитку є глобалізація – процес, що відображає перехід від економік окремих країн до єдиної економічної системи. Глобалізація водночас є передумовою та наслідком сучасної інформаційної революції, суть якої в розширенні, поглибленні та ускладненні взаємозв'язків та взаємозалежності суб'єктів та держав, що відображається в процесах формування всесвітнього інформаційного простору, світового ринку капіталів, товарів та робочої сили, в інтернаціоналізації проблем техногенного впливу на природне середовище, а також питаннях безпеки.

Конкурентоспроможність підприємства являє собою динамічну у часі та постійну по відношенню до об'єкта визначення характеристику господарюючого суб'єкта, яка дозволяє йому на протязі стратегічного періоду отримувати та розвивати власні конкурентні переваги, формувати та використовувати сукупний конкурентний потенціал, а також забезпечувати достатній рівень конкурентоспроможності й ефективності функціонування.

Фінансування для малих і середніх підприємств відіграє вирішальну роль у стимулюванні економічного зростання та розвитку інновацій у країні. Ці динамічні підприємства є основою багатьох економік, і їхній успіх значною мірою залежить від їхнього доступу до достатніх фінансових ресурсів. У сучасному стрімкому бізнес-середовищі малі та середні підприємства часто стикаються з проблемами в забезпеченні необхідного фінансування для початку, розширення або модернізації своєї діяльності. Прагнення до фінансової підтримки часто починається з добре структурованого бізнес-плану та чіткого бачення своїх цілей. Урядові ініціативи та фінансові установи визнали важливість малих і середніх підприємств і розробили різні варіанти фінансування, адаптовані до їхніх конкретних потреб. Позики, гранти та інвестиції в акціонерний капітал – це лише деякі з численних шляхів, доступних для підприємств малого та середнього бізнесу. Ці варіанти пропонують капітал, необхідний для закупівлі обладнання, найму кваліфікованого персоналу та

інвестування в технології для підтримки конкурентоспроможності у відповідних галузях.

В останні роки поява фінансових технологій відкрила нові можливості для малих і середніх підприємств у фінансовому середовищі. Платформи онлайн-кредитування, краудфандинг і однорангове кредитування представляють альтернативні джерела капіталу, які є більш доступними та гнучкими. Ці інновації дозволили підприємствам малого та середнього бізнесу використовувати креативні методи фінансування для задоволення своїх унікальних потреб. Тим не менш, забезпечення фінансування малих і середніх підприємств не позбавлене проблем. Кредитні установи часто оцінюють кредитоспроможність цих підприємств, що може стати перешкодою для тих, хто має обмежену фінансову історію чи заставу. Економічні коливання та ринкова невизначеність можуть вплинути на доступність коштів для підприємств малого та середнього бізнесу.

Запропонована методика вибору джерел фінансування підприємств малого та середнього бізнесу у системі управління їх конкурентоспроможністю визначає логіку даного дослідження та сприяє підвищенню ефективності його діяльності.

Апробація результатів роботи. Основні положення і результати кваліфікаційної роботи доповідалися на 84-й Студентській науково-технічній конференції Українського державного університету залізничного транспорту (12-14 грудня 2024 р., м. Харків).

Публікації. За темою роботи опубліковано 1 статтю у збірнику наукових праць «Нотатки сучасної науки» загальним обсягом 10 сторінок (у співавторстві).

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, списку використаних джерел.

У першому розділі «Теоретичні основи функціонування підприємств малого та середнього бізнесу у глобальному конкурентному середовищі» досліджено сучасні тенденції та протиріччя глобалізації світового господарства, надано характеристику конкурентоспроможності у розрізі її сутності, поняття та факторів забезпечення, визначено методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств малого та середнього бізнесу.

У другому розділі «Аналіз господарської діяльності приватного підприємства «Фактор-Друк»» виконано аналіз господарської діяльності підприємства за напрямками: аналіз обсягів виконаних робіт, аналіз ефективності використання трудових ресурсів та основних фондів, аналіз витрат на виконання робіт та фінансових результатів діяльності підприємства.

У третьому розділі «Розробка заходів щодо організації фінансування діяльності приватного підприємства «Фактор-Друк» у системі глобальної конкурентоспроможності» виконано теоретичне обґрунтування виробу методу фінансування підприємств малого та середнього бізнесу; обґрунтовано проблематику організації фінансування підприємств малого та середнього бізнесу у системі управління їх конкурентоспроможністю; обґрунтувань вибір оптимального джерела фінансування підприємства на прикладі реалізації проекту з модернізації виробничих процесів.

1 Теоретичні основи функціонування підприємств малого та середнього бізнесу у глобальному конкурентному середовищі

1.1 Сучасні тенденції та протиріччя глобалізації світового господарства

Ключовим поняттям, що характеризує сучасний стан світового розвитку є глобалізація – процес, що відображає перехід від економік окремих країн до єдиної економічної системи. Глобалізація водночас є передумовою та наслідком сучасної інформаційної революції, суть якої в розширенні, поглибленні та ускладненні взаємозв'язків та взаємозалежності суб'єктів та держав, що відображається в процесах формування всесвітнього інформаційного простору, світового ринку капіталів, товарів та робочої сили, в інтернаціоналізації проблем техногенного впливу на природне середовище, а також питаннях безпеки.

Феномен глобалізації виходить за суто економічні межі та охоплює практично всі сфери суспільної діяльності. Функціонування системи міжнародної економіки в умовах поглиблення процесу глобалізації характеризується, з одного боку, неоднорідністю темпів розвитку та потенціалу країн світу, а з іншого, зростанням взаємозалежність та взаємопроникнення, що може стати джерелом ризиків для економічної безпеки держави.

Глобальних масштабів набуває розповсюдження інформаційних технологій, комунікаційних та транспортних мереж, потоків капіталу, міграції робочої сили. За рахунок використання системи електронної передачі інформації, новітніх форм й видів торгівлі та здійснення фінансових послуг, а також впливу факторів поширення глобалізації, за останнє десятиріччя прямі закордонні інвестиції зросли в тричі, міжнародна торгівля в три з половиною рази, а обсяги фінансових послуг майже в чотири рази.

Основними ознаками, що характеризують процес глобалізації, є такі: світова економічна спільнота в сукупності взаємозв'язаних тією або іншою мірою країн перетворюється на цілісну економічну систему (планетарну економіку).

Національні господарства (економіки) виявляються складовими елементами єдиного всесвітнього господарського організму; зниження регулюючих функцій національної держави, яка вже не може, як раніше, захищати національну економіку від небажаних зовнішньо-економічних дій. У національної держави з'являються нові функції, змінюються або зникають колишні; державно-монополістичний капіталізм набуває міжнародні форми інтеграційних об'єднань у вигляді "спільного ринку", швидко розвивається транснаціональний капітал; фінансова сфера (особливо фондовий ринок) набуває глобальних масштабів. Це істотно змінює умови господарської діяльності. Міжнародний рух капіталів у вигляді позик, кредитів, торгів- лі цінними паперами, валютних операцій практично в 50 разів перевищує світовий товарообіг.

Глобалізація світової економіки – це сучасна, всесвітня, стадія інтернаціоналізації господарського життя, у рамках якої світове господарство набуває якісно нові, невідомі раніше, характеристики і особливості свого розвитку. Такими характеристиками виступають кардинальне збільшення цілісності світового господарства і взаємозалежність економік практично всіх країн світу, що різко посилилися, залучення раніше закритих країн до міжнародних економічних відносин, формування глобальних товарних і, особливо, фінансових ринків, становлення глобальних транснаціональних корпорацій.

Слід торкнутися економічного аспекту глобалізації, тобто створення єдиного світового економічного простору, в рамках якого складається єдиний відтворювальний процес. Тут основне міс- це займає процес глобалізації світових фінансових ринків (СФР), тобто об'єднання в єдину світову систему усієї сукупності міжнародних фінансових відносин [2].

Деякі дослідники називають процес глобалізації фінансового ринку фінансовою революцією, коли система фінансових ринків почала функціонувати на світовому рівні. Джордж Сорос зазначав, що в світі «виникла гігантська система циркуляції, що перекачує капітал на фінансові ринки і інститути в центрі, потім переносить його на периферію – або безпосередньо у формі кредитів і інвестиційних портфелів, або побічно – через багатонаціональні корпорації» [4].

Глобалізація справді відкриває найширші можливості для всесвітнього розвитку, однак темпи її поширення нерівномірні. Процес інтеграції у світову економіку відбувається в деяких країнах швидше, ніж в інших. Отже, глобалізація – це об'єктивний процес планетарного масштабу, який має як прогресивні наслідки, так і негативні. Позитивним автор вважає: поширення нових інформаційних технологій та пов'язаних із ними переваг (скорочення часу і витрат на трансакції, поліпшення умов праці та життя); перехід на ресурсозаощаджуючі технології; посилення уваги до важливих проблем людства та ін. Однак глобалізація економіки – це не лише вигоди від зростання участі країни у світових економічних процесах, а й висока ймовірність утрат, зростання ризиків. Глобалізація передбачає, що країни стають не просто взаємозалежними з причини формування системи міжнародного інтегрованого виробництва, зростання обсягів світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій, інтенсифікації руху технологічних нововведень тощо, але й більш вразливими щодо негативного впливу світогосподарських зв'язків. Світова практика доводить, що виграш від глобалізації розподіляється далеко нерівномірно між країнами та суб'єктами економічної діяльності. Отже, до негативних наслідків глобалізації належать: посилення нерівномірності розвитку країн світу; нав'язування сильними країнами своєї волі, нераціональної структури господарства, політичної та економічної залежності. Саме тому глобалізація як суперечливий процес потребує регулювання на національному та міждержавному рівнях.

Головне протиріччя глобальної економічної системи пов'язане з формуванням у рамках провідних західних держав замкненої господарської системи. Цей процес можна прослідкувати за такими напрямами: концентрація в постіндустріальному світі більшої частини інтелектуального і технологічного потенціалу людства; зосередження основних торговельних потоків у межах співдружності розвинених держав; замикання інвестиційних потоків; спрямованість міграційних потоків із країн «третього світу» в розвинені регіони планети [3].

Вкрай важливо осмислити місце, роль і позицію України у глобалізаційних

процесах. Можна зазначити позитивні і негативні глобалізаційні впливи на українське суспільство:

- безперечно позитивним є факт незалежності української держави і переходу від тоталітаризму до певних демократичних перетворень;

- глобалізація, гранично ущільнюючи контакти між країнами і регіонами, допускає гармонійне співіснування народів;

- економічні зміни, що пов'язані із технологічними, інформаційними, інвестиційними та іншими змінами мають пряму прив'язаність до такого суб'єкта господарських відносин як індивід-власник;

- глобалізація пов'язана з інтеграційними процесами, які в свою чергу пов'язані з кількісними та якісними змінами в обсязі і характері соціальних відносин, які безпосередньо пов'язані з якісною трансформацією свідомості;

- глобалізація у центр глобалізаційних процесів ставить людину, як суб'єкта вибору, для якої характерною є альтернативність і відповідальність за свої дії.

Як стверджує Білорус О. Г., «… для України проблеми впливу глобалізаційних трансформацій і глобальної інтеграції постали з новою силою. Якщо протягом найближчих 10-15 років Україна не інтегрується в світові та європейські, політичні й економічні структури, вона не буде мати історичної перспективи як незалежна держава». Але вирішення національних проблем буде нерезультативним без врахування впливу глобальних факторів:

- неготовність України та її громадян до глобальних змін, що призводить до проблеми виживання, трансформації і розвитку;

- міжнародна небезпека у формі нової «холодної війни» або «холодного миру», економічного тиску;

- техногенна проблема оточуючого середовища;

- у загальному руслі глобальної трансформації виникла уже відома дилема пріоритетів розвитку – держава чи суспільство, національна держава чи якась інша форма державності: регіональні, політичні й економічні системи;

- етноконфесійні процеси та їх вплив на соціально-політичний розвиток;

- взаємозалежність з іншими країнами, особливо країнами «золотого

мільярда» при вирішенні: екологічних проблем, загрози воєнної небезпеки, співпраці в напрямі сполучення і комунікацій, фінансування економічного виробництва, продаж зброї і технологій, приводить до ослаблення національно-державного суверенітету [1].

Ключовим поняттям, що характеризує сучасний стан світового розвитку є глобалізація – процес, що відображає перехід від економік окремих країн до єдиної економічної системи. Глобалізація водночас є передумовою та наслідком сучасної інформаційної революції, суть якої в розширенні, поглибленні та ускладненні взаємозв'язків та взаємозалежності суб'єктів та держав, що відображається в процесах формування всесвітнього інформаційного простору, світового ринку капіталів, товарів та робочої сили, в інтернаціоналізації проблем техногенного впливу на природне середовище, а також питаннях безпеки.

Глобалізація є важливим аспектом сучасної світової системи, однією із найвпливовіших сил, яка торкається всіх сфер суспільного життя. Глобалізація є багатогранним процесом, який має як позитивні, так і негативні наслідки. Стримування негативних наслідків глобалізації можна здійснити шляхом громадського впливу на вирішення міжнародних організацій, урядів країн і транснаціональних компаній з метою забезпечення балансу між інтересами великих бізнес-груп і інтересами світової спільноти.

Найкращим виходом із ситуації для людства суперечливої ситуації є пошук шляхів, спрямованих на використання переваг глобалізації та мінімізацію її негативних наслідків. Аналізувати актуальні проблеми українського сьогодення, зокрема перспективи розвитку сучасної держави, неможливо без урахування світових глобалізаційних процесів. Глобалізація поступово стає тим ґрунтом, який живить цілий спектр суспільних настроїв, спрямованих на пошук свого місця і ролі у сучасному світовому процесі.

Цей пошук супроводжується формуванням нового політичного та економічного середовища, управління котрим вимагає нового системного мислення, нових кваліфікацій і нових управлінських якостей. Тому перед Україною постає дійсно глобальне завдання по соціальному оздоровленню, запровадженню

стимулювання інноваційної діяльності завдяки збільшенню інвестицій у людський капітал.

1.2 Конкурентоспроможність: сутність поняття, фактори забезпечення

Сьогодні існує велика кількість трактувань терміну «конкуренція». Як економічна категорія, конкуренція – це економічне змагання, суперництво виробників однакових видів продукції на ринку за залучення більшої кількості покупців та одержання максимального доходу в короткостроковому або довгостроковому періодах [5].

Деякі вчені розглядають конкуренцію як процес управління суб'єктами своїми конкурентними перевагами для утримання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення своїх потреб у рамках законодавства.

На думку Мазаракі А.А., можливість виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від його конкурентоспроможності. Для виживання в умовах ринку суб'єкти господарювання повинні вміти перемагати конкурентів. Здатність досягати економічних, організаційних чи технічних переваг означає досягнення суб'єктами господарювання конкурентоспроможності на ринку [6].

Конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку, тобто основна увага приділяється фінансовій стороні діяльності підприємства, зазначає Азоєв Г.Л. [7].

Українські вчені І. Должанський та Т. Загорна трактують конкуренто-спроможність підприємства як здатність виробляти й реалізовувати продукцію швидко, в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування та як можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в

умовах конкурентного ринку [5].

Справедливою є думка С. Шевельової, яка вважає, що конкурентоспроможність підприємства – це його здатність підтримувати стійкі позиції на ринку, функціонувати прибутково, бути привабливим для інвесторів, заслужити добрий імідж серед споживачів та різноманітних суб'єктів господарювання [8].

Спроба визначення сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства» робиться у дослідженнях багатьох вчених.

Одним з «піонерів» дослідження конкурентоспроможність підприємства є В.Л. Дикань, який у своїй праці [9] зазначає, що з урахуванням динамічної мінливості зовнішнього середовища ведення бізнесу під впливом розвитку конкурентних відносин конкурентоспроможність являє собою динамічний процес специфічних відносин між виробниками однієї і тієї самої або аналогічної продукції, тобто стабільності становища на ринку одного виробника відносно іншого. Такої ж думки додержуються й інші науковці школи В.Л. Диканя.

Так, У.Л. Сторожилова відмічає, що к конкурентоспроможність підприємства – це здатність забезпечити кращу пропозицію у порівнянні з конкуруючою компанією [10]. Зазначений підхід поділяє й В.В. Чернега, яка, в свою чергу, вважає конкурентоспроможність підприємства не тільки можливістю втримати власну конкурентну позицію, а й суттєво її розширити [11]. Особливістю даного підходу до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» є те, що й ньому відображається місце підприємства на ринку (чи конкурентна позиція) стосовно його основних суперників.

Серед науковців, що підтримують даний підхід до визначення конкурентоспроможності підприємств, слід виокремити дослідження О. Тридід і Л. Прус. Так, Л. Прус зазначає, що конкурентоспроможність є необхідною, але недостатньою передумовою сталого розвитку підприємства в динамічному конкурентному середовищі [12]. У свою чергу, О. Тридід визначає конкурентоспроможність як здатність підприємства протистояти дестабілізуючому впливу факторів зовнішнього середовища в порівнянні з конкурентами [13].

Дещо іншого підходу до трактування поняття «конкурентоспроможність

підприємства» дотримується О.О. Миргородська. У автора дослідженнях конкурентоспроможність розглядається як здатність економічного суб'єкта створювати, розвивати і зберігати в стратегічному періоді конкурентні переваги [14]. Особливістю даного підходу є визначення конкурентоспроможності підприємства у прив'язці до поняття конкурентні переваги.

До такої думки у своїх дослідженнях приєднується О. Печеркіна. Автор відзначає, що конкурентоспроможність підприємства – це здатність зберігати конкурентні переваги протягом тривалого часу [15].

У дослідженнях С.А. Мохначева запропоновано визначати конкурентоспроможність підприємства як здатність формувати та використовувати в довгостроковій перспективі сукупний конкурентний потенціал, що забезпечує підприємству стійке ринкове положення, реалізацію його пріоритетних цілей, партнерську співпрацю й економічні переваги порівняно з іншими на обраному ринку [16]. У даному випадку у якості утворюючого компоненту поняття «конкурентоспроможність підприємства» виступає сукупний конкурентний потенціал, що й є особливістю даного підходу до трактування означеного поняття.

Однак, більшість дослідників схиляється до думки, що конкурентоспроможність підприємства безпосередньо пов'язана з його конкурентоспроможністю.

Зокрема, у дослідженнях Ю. Сімех визначено конкурентоспроможність підприємства як комплексну економічну характеристику ефективного функціонування підприємства в умовах конкуренції у довгостроковій перспективі, яка забезпечується наявністю конкурентоспроможності та стійкості суб'єкта господарювання [17]. О. Яременко характеризує конкурентоспроможність підприємства як здатність об'єкта підтримувати в довгостроковому періоді власну індивідуальну конкурентоспроможність при використанні можливостей зовнішнього і внутрішнього середовища за умови виникнення загроз та небезпек оточення [11]. М. Чорна відзначає, що конкурентоспроможність підприємства є його здатністю забезпечувати конкурентоспроможність і підтримувати цей стан в

умовах впливу зовнішніх факторів [18].

Л.Г. Олейнікова та Т.А. Веницька під конкурентоспроможністю підприємства розуміють здатність підприємства не лише забезпечувати конкурентоспроможність, але й підтримувати цей стан як в умовах впливу негативних чинників, так і при трансформуванні загальної ситуації на даному сегменті ринку [19]. С.П. Кобець запропонував власне визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства». Автор зазначає, що конкурентоспроможність підприємства – це спроможність підприємства зберігати у довгостроковому періоді власну конкурентоспроможність за умови змін внутрішнього та зовнішнього середовища [20].

О. Єфременко характеризує конкурентоспроможність підприємства як здатність зберігати протягом певного проміжку часу свою конкурентоспроможність та її запас за допомогою використання, формування, підтримки або розвитку конкурентних переваг [15]. Слід зазначити, що у дослідженнях науковця трактування поняття «конкурентоспроможність підприємства» базується на поєднанні з такими значними поняттями теорії конкуренції як конкурентоспроможність і конкурентні переваги.

Ще далі у своїх дослідженнях зайшла Є.Л. Андрєєва, яка при визначенні поняття «конкурентоспроможність підприємства» поєднує конкурентний потенціал, конкурентні переваги і конкурентоспроможність у якості елементоутворюючих чинників забезпечення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів. Так, автор зазначає, що конкурентоспроможність підприємства – це здатність суб'єкта господарювання при ефективному використанні конкурентного потенціалу і переваг забезпечувати конкурентоспроможність, стійке та захищене від негативних зовнішніх і внутрішніх факторів ринкове положення у довгостроковій перспективі, що створить підґрунтя для подальшого розвитку підприємства, розширення його ніші в стратегічних зонах господарювання та формування нових переваг у порівнянні з конкурентами [21].

Проведена систематизація (рисунок 1.1) методичних підходів до визначення

поняття «конкурентоспроможність підприємства» дозволила встановити, що:

- конкурентоспроможність підприємства забезпечує збереження його власних конкурентних позицій на протязі тривалого періоду часу;

- поняття конкурентоспроможності підприємстві міцно пов’язано з ефективністю функціонування господарюючого суб’єкта;

- забезпечення конкурентоспроможності підприємства має довгостроковий характер.

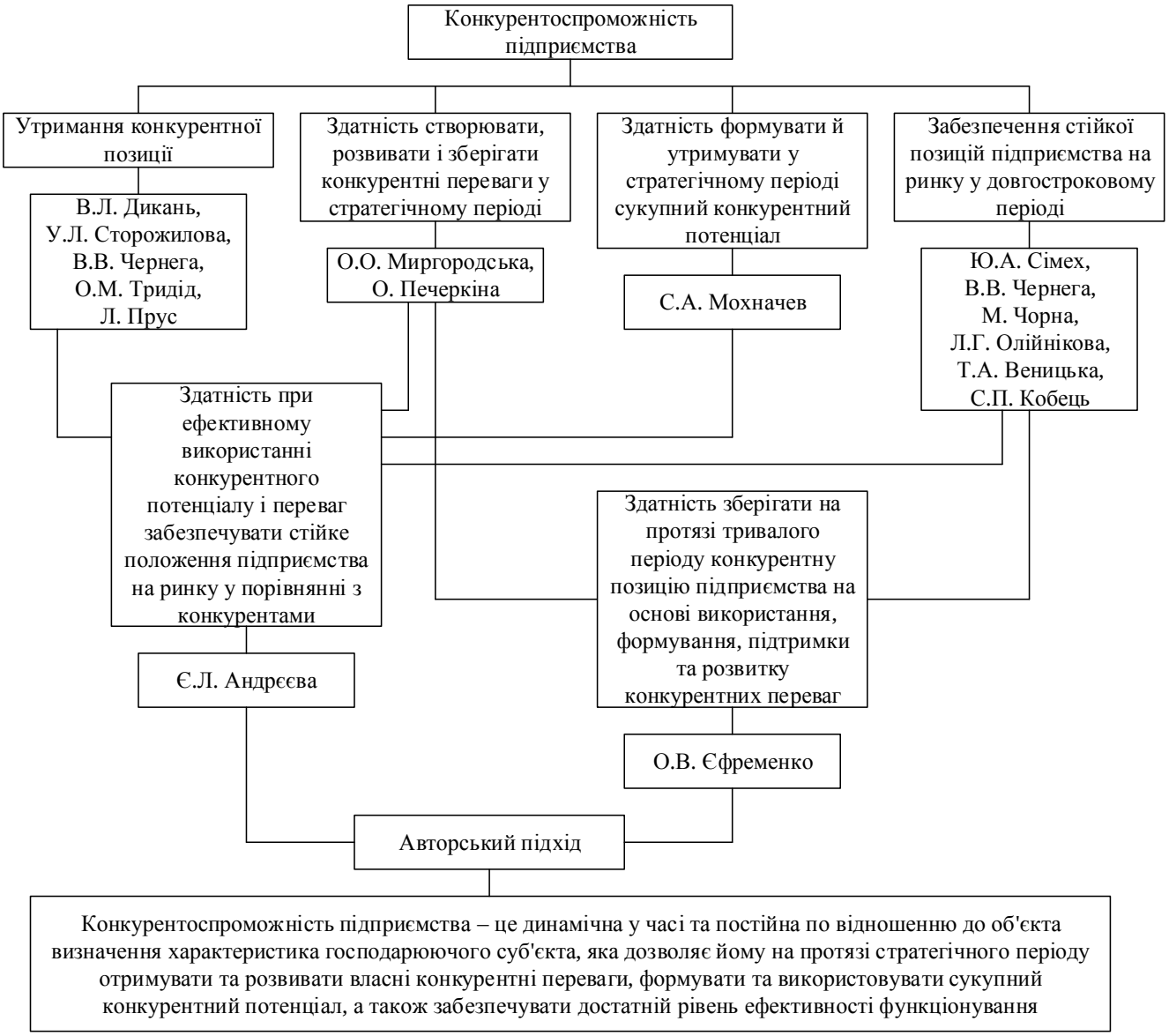


Рисунок 1.1 – Підходи до визначення сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства являє собою

динамічну у часі та постійну по відношенню до об’єкта визначення характеристику господарюючого суб’єкта, яка дозволяє йому на протязі стратегічного періоду отримувати та розвивати власні конкурентні переваги, формувати та використовувати сукупний конкурентний потенціал, а також забезпечувати достатній рівень конкурентоспроможності й ефективності функціонування.

Означений підхід до трактування поняття «конкурентоспроможності підприємства» дозволяє розглядати конкурентоспроможність підприємства як комплексну характеристику стабільності й ефективності господарювання в умовах зовнішнього середовища, що швидко змінюється. При цьому досягається можливість протидії негативному впливу дестабілізуючих факторів і можливість врахування позитивного впливу прогресивних факторів зовнішнього середовища.

Узагальнивши погляди авторів, конкурентоспроможність підприємства визначається такими параметрами:

- здатність підприємства ефективно функціонувати на внутрішньому та зовнішньому ринках;

- спроможність продукції даного підприємства конкурувати на ринку з аналогічною продукцією;

- отримання підприємством конкурентних переваг на основі продукції відповідної якості;

- ефективне використання технологій, ресурсів, методів управління, навичок і знань персоналу, компонентів маркетингової діяльності, які відображаються в якості та конкурентоспроможності продукції, прибутковості підприємства.

Вчені визначають три рівні суб'єктів конкурентної боротьби: мікрорівень (певні види продукції підприємства); мезорівень (галузі, корпоративні об'єднання підприємств та організації конгломеративного рівня); макрорівень (народногосподарські комплекси).

Зростання конкурентоспроможності підприємства залежить, з одного боку, від управлінських рішень на рівні самих підприємств, з іншого – від державної та регіональної політики у сфері створення відповідного економіко-правового середовища й державної підтримки зусиль суб'єктів господарювання щодо

підвищення їх конкурентоспроможності.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства потрібно розглядати як довготерміновий послідовний процес пошуку й реалізації управлінських рішень у всіх сферах його діяльності, здійснюваний планомірно, відповідно до обраної стратегії довготермінового розвитку, із врахуванням змін у зовнішньому оточенні та стану засобів самого підприємства, і внесенням відповідних коректив.

Головними завданнями вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємства є:

- визначення критеріїв конкурентоспроможності й формування системи показників її вимірювання;

- розроблення методів оцінки рівня конкурентоспроможності;

- розроблення методів формування алгоритмів (програм) підвищення конкурентоспроможності [22].

Конкурентоспроможність залежить від низки чинників, які об'єктивно впливають на підприємство, а також суб'єктивних, які залежать від команди управління підприємства, організації, цілеспрямованості робіт, пов'язаних із забезпеченням конкурентоспроможності. Проблема підвищення конкурентоспроможності має кілька аспектів:

- технологічний;

- організаційний;

- економічний;

- соціальний;

- юридичний;

- комерційний.

І хоча всі вони становлять єдину систему забезпечення конкурентоспроможності продукції, існує певна черговість вирішення питань кожного з аспектів. Проте вирішення економічних питань є першочерговим.

Конкурентоспроможність підприємства визначається такими чинниками як споживчі властивості товарів, міра маркетингової підтримки, характеристика цільових ринків, поведінка споживачів, потенціал і ресурси підприємства.

Набір чинників, які визначають конкурентоспроможність підприємства, виявляється настільки значимим і своєрідним, що неможливо запропонувати єдину методику збирання даних стосовно їхнього оброблення та ідентифікації для прийняття відповідних рішень.

Досить широке коло таких чинників звужується концентрацією уваги на так званих конкурентних перевагах підприємства, тобто таких характеристиках чи властивостях, які забезпечують підприємству переваги над прямими конкурентами.

Незважаючи на велику кількість досліджень з даної теми недостатньо розглянутим залишається питання управління конкурентними перевагами підприємств. Разом з тим, найважливішою проблемою для українських підприємств на сучасному етапі є проблема їх виживання і забезпечення подальшого розвитку. В основі її ефективного рішення лежить формування і реалізація конкурентних переваг. Конкурентні переваги визначають конкурентну позицію підприємства на ринку, що дозволяє їм долати тиск конкурентних сил. Концепція конкурентної переваги повинна базуватися на попереджувальному, превентивному характері тактичних і стратегічних дій фірми в конкурентному середовищі.

Конкурентні переваги – це сукупність ключових відмінних від суперників чинників успіху, які сприяють забезпеченню підприємству стійкої лідируючої конкурентної позиції на ринку на певний період [23].

Концепція конкурентних переваг вперше була розроблена М. Портером. У своїх роботах він аналізував чинники, вживання яких дозволить підприємству одержати перевагу перед конкурентами. На його думку, конкурентна перевага «виникає як результат знаходження та використання унікальних, відмінних від суперників, способів конкуренції, які можуть утримуватися деякий період часу» [24]. М. Портер виділяє два основних джерела переваг: маркетинг і витрати.

Перевага в маркетингу – це конкурентна перевага в товарах і послугах, які краще задовольняють потреби споживачів, ніж товари конкурентів. Дана перевага заснована на унікальності товару або послуги, що досягається за допомогою міцної

репутації товарної марки, надання більш якісних послуг, технологічного лідерства, пропозиція повного асортименту товарів, створення унікальних розподільних потужностей.

Перевага у витратах – це конкурентна перевага завдяки більш низьким виробничим і маркетинговим витратам, ніж витрати конкурентів, що дозволяє компанії понизити ціни або використати економію на рекламу і розподіл. Така конкурентна перевага може бути зумовлена економією від збільшення масштабів діяльності, наявністю досвіду ведення справ у даній сфері діяльності, підвищенням продуктивності праці, введенням нових технологій тощо. Також М. Портер визначив третій шлях до досягнення конкурентних переваг – поєднання переваг у маркетингу або витратах у певному ринковому сегменті.

Основними завданнями у сфері підвищення конкурентоспроможності можна визначити такі:

- усунення бар'єрів підприємницькій діяльності, зменшення податкового тиску;

- удосконалення законодавства в галузі підприємницької діяльності, розроблення антимонопольного законодавства;

- забезпечення платоспроможного попиту населення;

- державна підтримка новостворених підприємств: створення служб інформації про новітні технології, зміни у законодавстві, перспективні ринки збуту;

- фінансове стимулювання інноваційної діяльності підприємств щодо створення нових товарів і послуг.

Перелічені заходи будуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності не тільки підприємства та його продукції, а й усієї економіки загалом.

Конкурентоспроможність підприємства – це реальна та потенційна спроможність підприємства проектувати та виготовляти продукцію, яка користується більш пріоритетним попитом у споживачів за умови ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкретного ринку.

Можна стверджувати, що однією з головних проблем розвитку економіки

України є підвищення ефективності суспільного виробництва при зосередженні зусиль на випуску конкурентоспроможної продукції і одночасному забезпеченні повної зайнятості працездатного населення.

1.3 Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств малого та середнього бізнесу

Визначення рівня конкурентоспроможності підприємства є початковим моментом планування діяльності та розробки стратегії конкурентоспроможності підприємства. Для функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідна система оцінки конкурентоспроможності підприємства, яка б врахувала інтереси інвесторів, підприємств, споживачів, держави. Для визначення положення підприємства на ринку необхідна оперативна та об'єктивна методика оцінки потенційної конкурентоспроможності підприємства та ефективності використання потенційної конкурентоспроможності підприємства.

Існують різні методи та способи оцінки та вимірювання конкурентоспроможності підприємства.

Окремою групою в методах оцінки конкурентоспроможності підприємства є матричні методи. До них відносяться наступні [25].

1 Матриця «зростання/доля», що розроблена ведучою консалтинговою компанією Boston Consaiting Croup (БКГ). Найбільш конкурентоспроможні будуть ті, що займають значну частку на швидко зростаючому ринку.

2 Матриця «привабливість галузі/позиція в конкуренції», що створена компанією General Electric. Найбільш конкурентоспроможні згідно цієї моделі є підприємства, які мають більш сильні позиції в конкуренції та працюють в більш привабливих галузях.

Наступний підхід до оцінки конкурентоспроможності використовує систему

показників, що відображають ефективність використання підприємством ресурсів. Концептуальною основою даного підходу можна вважати твердження М. Портера, що конкурентоспроможність відображає продуктивність використання ресурсів тому, щоб підтримувати конкурентоспроможність на високому рівні, підприємство повинно дбати про найбільш повне та ефективне використання всіх ресурсів, які в нього є у розпорядженні, та здобуваються для майбутнього використання. Виходячи з цього конкурентоспроможність можна виміряти за допомогою визначення продуктивності використання ресурсів, яка представляє собою найбільшу віддачу, найбільший результат, що приходиться на одиницю витрачених ресурсів [31].

Використовуючи запропоновану Портером методологію, пропонується використовувати в якості оцінки продуктивності показник рентабельності виробництва.

Більш повну оцінку конкурентоспроможності дозволяють отримати методи, що базуються на теорії ефективної конкуренції, згідно якої конкурентоспроможні є підприємства де найкращім чином організовано виробництво, збут продукції та ефективніше управління фінансами.

Прикладом цього підходу може бути методика консультаційної американської фірми «Дан енд Брендстрит», що містить три групи показників [32].

В першу групу входять показники, ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства. У другу – показники, що характеризують стан виробничої сфери діяльності підприємства. Третю групу формують показники, що пов’язані з фінансовою діяльністю підприємства.

Позитивною якістю даного методу є використання показників, що дозволяють проводити аналіз роботи підприємства в цілому. Разом з тим є ряд недоліків.

По-перше він не враховує можливість окремих груп показників для підсумкової оцінки конкурентоспроможності.

По-друге деякі показники дублюють один одного.

По-третє даний метод не враховує прямі показники конкурентоспроможності

продукції – якість та ціну. Застосування не прямих показників (наприклад, відношення чистого прибутку до чистих продаж, або до чистої вартості матеріальних активів) характеризує більше ефективність організації та функціонування системи збуту та просування продукції, ніж її реальну конкурентоспроможність.

Існують також комплексні підходи, які можна класифікувати за двома напрямами.

1 Ті, що базуються на окремих показниках конкурентоспроможності.

2 Ті, що передбачають розробку зведеного показника конкурентоспроможності.

Розглядаючи перший напрямок можна виділити концепції, що базуються на несистематизованому та систематизованому наборі показників. Перша концепція представлена в розробках І. Н. Герчикової, Ноздрьової Р. Б. та Л. І. Цигичко.

Так І. Н. Герчикова виділяє наступні показники [26]:

- конкурентоспроможність продукції та ефект від її реалізації;

- відношення вартості реалізованої продукції до її кількості за поточний період;

- відношення прибутку до загальної вартості продаж;

- відношення загальної вартості продаж до вартості матеріально-виробничих запасів;

- відношення загальної вартості продаж до вартості нереалізованої продукції;

- відношення суми дебіторської заборгованості до загального обсягу продажу;

- завантаження виробничих потужностей;

- портфель замовлень;

- обсяг капіталовкладень.

Недоліком даного підходу є рекомендація обмежитись показниками виробничо-збутової діяльності підприємства, не розглядаючи його фінансовий стан.

Ноздрьова Р.Б. та Цигичко Л.І. [30] пропонують вивчати конкурентні позиції

підприємства за допомогою порівняння підприємства конкурентоспроможність якого аналізується, з підприємствами-конкурентами. При цьому об’єктами оцінки є: обсяг виробництва; обсяг збуту; частка в загальному обсязі виробництва даної продукції; місце в експорті; активи підприємства; чистий прибуток; амортизаційні відрахування; довгострокова заборгованість; обсяг капіталовкладень; відрахування у фонді; показник норми прибутку на капіталовкладення; середні витрати виробництва; розміри оборотних засобів; чистий прибуток за кожним видом продукції; оцінка технічного рівня кожного виду продукції; рівень конкурентоспроможності кожного виду продукції.

Даний підхід слід було б доповнити інформацією по абсолютним фінансовим результатам (чистий прибуток) характеристикою відносної доходності (рентабельності) продукції виробничих фондів всього майна підприємства.

Отже, позитивною якістю першої концепції є оцінка конкурентоспроможності на конкретному ринку на основі детального вивчення виробничих, збутових, фінансових можливостей підприємства, організації управління, а також привабливості продукції для споживача. Однак відсутність належної систематизації запропонованих показників для дослідження діяльності підприємство ускладнює проведення аналізу.

Друга концепція базується на систематизованій оцінці конкурентоспроможності.

Так, А. Оливье, А. Дайян, Р. Урсе [25] пропонують вивчати сильні та слабкі сторони підприємства за допомогою багатокутника конкурентоспроможності використовуючи вісім основних критеріїв: якість, ціна, фінанси, торгівля, після продажне обслуговування, зовнішня політика, підготовка перед продажем, концепція товару на якому базується діяльність. Це допомагає при співставленні схеми «багатокутника конкурентоспроможності» для об’єктів, що досліджуються визначити сильні та слабкі сторони підприємства по відношенню до конкурента.

Експерти Американської асоціації управління М. Кастенс, Н. Палей [34, 36, 37] в якості деталізованого варіанту дослідження конкурентних позицій підприємства рекомендують використовувати контрольні аркуші в формі

систематизованих таблиць.

При цьому використовують наступні групи показників для контрольної оцінки: фінанси; виробничий потенціал; склад робочої сили; технологія та науково-дослідний потенціал; організація та управління; маркетинг.

Таким чином, чітке розмежування всіх складових конкурентоспроможності шляхом виділення основних критеріїв, підвищує ефективність аналітичної роботи, та є головною перевагою методичних підходів другої концепції.

Актуальність використання комплексних методичних підходів, націлених на розробку зведеного показника рівня конкурентоспроможності обумовлена залежністю існуючих методів оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства за методом експертних оцінок. Тому, на нашу думку, у напрямку визначення рівня конкурентоспроможності підприємства можна виділити дві концепції, що ґрунтуються на несистематизовані та систематизовані показники для кожного критерію оцінки конкурентоспроможності.

Представники першої концепції В.П. Єферін та В.В. Мотім [29] пропонують оцінювати конкурентоспроможність за допомогою п’яти відносних показників (обсяг продаж, частка ринку, прибуток, рентабельність виробництва та чисельність персоналу). Ці показники визначаються діленням показників конкретного підприємства на кращі їх значення в галузі чи групі підприємств, що аналізуються. За допомогою відносних показників автори рекомендують розрахувати зведений показник конкурентоспроможності, що визначається адитивним чи мультиплікативним методом. Якщо вагомість даних показників різна, вони перемножуються на коефіцієнти вагомості, які визначаються експертним методом.

Недоліком цього підходу є обмежене коло, переважно абсолютних показників. Так, потрібно було б, інформацію про чисельність персоналу доповнити показником ефективності (продуктивності праці). Показники обсягу продаж та прибутку дублюють відповідно показники частки ринку та рентабельності виробництва, що визначаються на їх основі.

Ще одним прикладом даної концепції є розгляд конкурентоспроможності на основі двох складових: конкурентоспроможність продукції та ефективності

виробництва в порівнянні з конкурентами [28, 37]. Показник конкурентоспроможності виробництва ($К_в$) розраховується за формулою

$$К_в = К_п * К_е, \quad (1.1)$$

де $К_п$ – загальний показник конкурентоспроможності продукції,

$К_е$ – індекс відносної ефективності.

На відміну від першої в другій концепції здійснюється систематизоване дослідження конкурентних позицій підприємства.

В досліджуваних роботах оцінюють конкурентоспроможність по трьом критеріям: техніко-економічний стан підприємства, конкурентоспроможність продукції та фінансовий стан підприємства [29].

В розглянутому підході чітко не визначені показники техніко-економічного стану підприємства. Слід відмітити, що визначення фінансового стану підприємства за допомогою двох показників, що відображають відношення дебіторської та кредиторської заборгованості та платоспроможності є недостатньо коректним, оскільки не враховується фінансова стійкість, доходність, ділова та ринкова активність підприємства.

У світовий практиці застосовують індикаторний підхід, що виявляє конкурентні переваги підприємства за допомогою двох критеріїв: економічної та соціальної конкурентоспроможності [33].

Для оцінки економічної конкурентоспроможності використовують п’ять індикаторів:

- індикатор ефективності бізнесу ($КР_п$);
- індикатор ефективності використання економічного простору ($КТ_п$);
- індикатор попиту споживачів на продукцію підприємства ($КЕ_п$);
- індикатор рівня доходу робітників підприємства ($КД_п$);
- індикатор ефективності використання часу ($КЧ_п$).

В результаті загальний фактичний рівень економічної

конкурентоспроможності ($РЕК_п$) має вигляд

$$РЕК_п = \frac{КР_п + КТ_п + КЕ_п + КД_п + КЧ_п}{КР_у + КТ_у + КЕ_у + КД_у + КЧ_у} \to max, \qquad (1.2)$$

де $КР_п, КТ_п, КЕ_п, КД_п, КЧ_п$ – бальні оцінки значень індикаторів конкурентоспроможності, що аналізуються;

$КР_у, КТ_у, КЕ_у, КД_у, КЧ_у$ – бальні оцінки значень індикаторів базового рівня для дослідження конкурентоспроможності.

В якості базових рівнів для дослідження конкурентних позицій підприємства розглядаються:

- світові, національні та галузеві нормативи;

- показники провідних підприємств (лідерів);

- критичні рівні індикаторів, при яких підприємство стає конкурентоспроможним.

Такий підхід дозволяє виявити резерви покращення конкурентних позицій підприємства за допомогою визначення різниці між високим показником того чи іншого індикатора та показником підприємства.

Соціальна конкурентоспроможність складається з трьох індикаторів діяльності підприємства:

- оцінка споживачами та суспільством (споживчий рейтинг – $СР_п$);

- оцінка конкурентами (діловий рейтинг – $ДР_п$);

- самооцінка працівниками та власниками (престижний рейтинг – $МР_п$).

Тоді загальний фактичний рівень соціальної конкурентоспроможності ($РСК_п$) розраховується

$$РСК_п = \frac{СР_п + ДР_п + МР_п}{СР_п^н + ДР_п^н + МР_п^н} \to max, \qquad (1.3)$$

де $СР_n^н, ДР_n^н, МР_n^н$ – аналогічні нормативи чи фактичні рівні у конкурентів в балах.

В результаті загальний фактичний рівень ($ЗРК_n$) має вигляд

$$ЗРК_n = \frac{РЕК_n + РСК_n}{РЕК_n^н + РСК_n^н}, \quad (1.4)$$

де $РЕК_n^н, РСК_n^н$ – аналогічні нормативні чи фактичні загальні рівні конкурентоспроможності у конкурентів, в балах.

Підводячи підсумок аналізу методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, вважаємо, пріоритетне положення мають методики оцінки зведеного рівня конкурентоспроможності, основою якого є систематизований набір показників, при умові використання надійних експертних оцінок.

Достовірність оцінки конкурентоспроможності перш за все залежить від їх можливості постійного сканування ринку, в тому числі за межами країни. Відсутність чи перекручення інформації про діяльність конкурентів може створити у керівників підприємства необґрунтовану думку про переваги над конкурентами, привести до самозаспокоєння та послаблення зусиль, що пов’язані з підтримкою необхідного рівня конкурентних переваг. Тому, для отримання коректних результатів необхідно підсилення стратегічного потенціалу підприємства, здатності до макроекономічного аналізу ситуації в країні та за її межами, здатності до аналізу економічної кон’юнктури ринків товарів та послуг.

Загальна методика оцінки конкурентоспроможності наведена на рисунку 1.2.

Методика комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства призначена для виявлення наявних ресурсів підприємства, оцінки ефективності використання потенціалу конкурентоспроможності і визначення рівня його конкурентоспроможності відносно підприємств, які функціонують в одній галузі та належать одній продуктовій групі.

Конкурентоспроможність підприємства – це реальна та потенційна спроможність підприємства проектувати, виготовляти та збувати, в тих чи інших конкретних умовах, продукцію, яка користується більш пріоритетним попитом у

споживачів при умові ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.

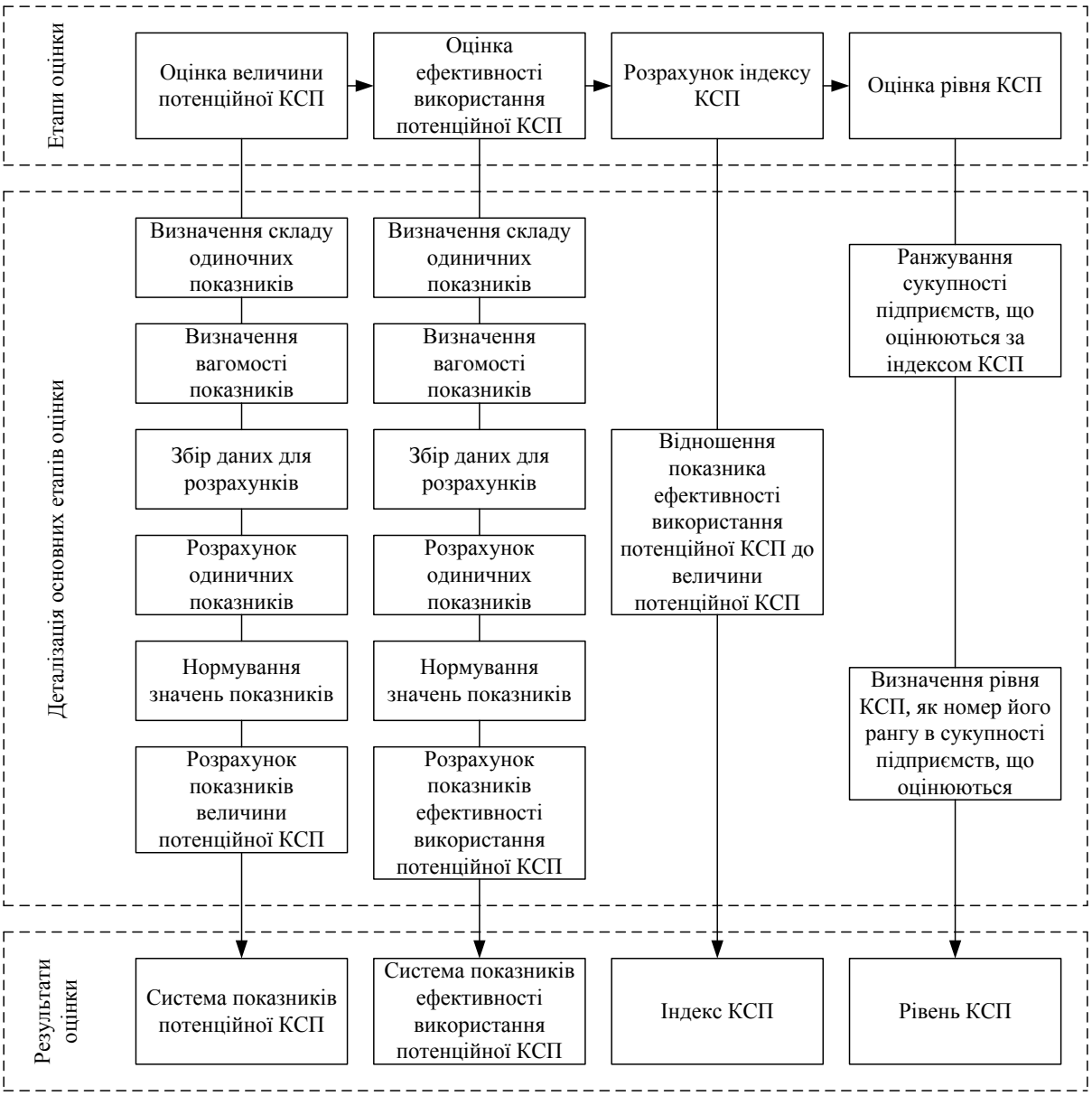


Рисунок 1.2 – Методика комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства

Показник рівня конкурентоспроможності підприємства відображає відносний рівень величини та ефективності використання потенційної конкурентоспроможності в порівнянні з іншими підприємствами (підприємствами-конкурентами), що представлені на даному ринку і функціонують в одній галузі та продуктовій групи.

Виходячи з вище сказаного сформулюємо основні положення, які необхідно враховувати при оцінці конкурентоспроможності підприємства.

Застосування даної методики на практиці дозволить оцінити:

- величину потенційної конкурентоспроможності;

- ефективність використання потенційної конкурентоспроможності;

- відносний рівень конкурентоспроможності підприємства в порівнянні з підприємствами конкурентами.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства здійснюється у відповідності до чотирьох основних етапів:

- оцінка величини потенційної конкурентоспроможності підприємства;

- оцінка ефективності використання потенційної конкурентоспроможності підприємства;

- розрахунок індексу конкурентоспроможності підприємства;

- оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства.

Висновок до розділу 1

Ключовим поняттям, що характеризує сучасний стан світового розвитку є глобалізація – процес, що відображає перехід від економік окремих країн до єдиної економічної системи. Глобалізація водночас є передумовою та наслідком сучасної інформаційної революції, суть якої в розширенні, поглибленні та ускладненні взаємозв’язків та взаємозалежності суб’єктів та держав, що відображається в процесах формування всесвітнього інформаційного простору, світового ринку капіталів, товарів та робочої сили, в інтернаціоналізації проблем техногенного впливу на природне середовище, а також питаннях безпеки.

Конкурентоспроможність підприємства являє собою динамічну у часі та постійну по відношенню до об’єкта визначення характеристику господарюючого суб’єкта, яка дозволяє йому на протязі стратегічного періоду отримувати та

розвивати власні конкурентні переваги, формувати та використовувати сукупний конкурентний потенціал, а також забезпечувати достатній рівень конкурентоспроможності й ефективності функціонування.

Конкурентоспроможність підприємства визначається такими параметрами: здатність підприємства ефективно функціонувати на внутрішньому та зовнішньому ринках; спроможність продукції даного підприємства конкурувати на ринку з аналогічною продукцією; отримання підприємством конкурентних переваг на основі продукції відповідної якості; ефективне використання технологій, ресурсів, методів управління, навичок і знань персоналу, компонентів маркетингової діяльності, які відображаються в якості та конкурентоспроможності продукції, прибутковості підприємства.

Визначення рівня конкурентоспроможності підприємства є початковим моментом планування діяльності та розробки стратегії конкурентоспроможності підприємства. Для функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідна система оцінки конкурентоспроможності підприємства, яка б врахувала інтереси інвесторів, підприємств, споживачів, держави. Для визначення положення підприємства на ринку необхідна оперативна та об’єктивна методика оцінки потенційної конкурентоспроможності підприємства та ефективності використання потенційної конкурентоспроможності підприємства.

Достовірність оцінки конкурентоспроможності, перш за все, залежить від їх можливості постійного сканування ринку, в тому числі за межами країни. Відсутність чи перекручення інформації про діяльність конкурентів може створити у керівників підприємства необґрунтовану думку про переваги над конкурентами, привести до самозаспокоєння та послаблення зусиль, що пов’язані з підтримкою необхідного рівня конкурентних переваг. Тому, для отримання коректних результатів необхідно підсилення стратегічного потенціалу підприємства, здатності до макроекономічного аналізу ситуації в країні та за її межами, здатності до аналізу економічної кон’юнктури ринків товарів та послуг.

2 Аналіз господарської діяльності приватного підприємства «Фактор-Друк»

2.1 Характеристика досліджуваного підприємства

Друкарня «Фактор-Друк» – найбільше в східній Україні підприємство, що здійснює виробництво книг, газет, журналів, рекламної продукції та канцелярських товарів. Виробничий потенціал підприємства дозволяє друкарні випускати за рік більш ніж 100 млн. журналів, 300 млн. газет і 50 млн. книг. За статистикою, це означає, що кожна десята газета і кожна третя книга випускаються на друкарні «Фактор-Друк». За більш ніж 20 років роботи на ринку книгодрукування і поліграфічної продукції України ми неодноразово завойовували нагороди та дипломи на численних спеціалізованих конкурсах, фестивалях і виставках. Наші клієнти, в число яких вже багато років входять провідні вітчизняні та зарубіжні видавництва, медіахолдинги і рекламні агентства, високо цінують послуги друкарні «Фактор-Друк».

Парк обладнання друкарні «Фактор-Друк» перевищує 55 одиниць сучасної високотехнологічної техніки українського і зарубіжного виробництва. Його виробнича потужність дозволяє протягом 2-х годин випускати кольорову газету 100000 тиражем. Умовно виробництво поділено на 3 етапи: додрукове обладнання, друкарське та післядрукарське. Таким чином, можливості друкарні дозволяють здійснювати повний цикл виготовлення газетно-журнальної, книжкової та канцелярської продукції.

Додрукові процеси проходять з використанням сучасного кольоропробного обладнання та CtP-пристроїв. Це дозволяє скорочувати час технологічного циклу і забезпечує високу якість зображення.

Друкарське обладнання дозволяє здійснювати рольовий і листовий друк на найсучасніших моделях рольових (MAN Roland «Uniset 75», «Newsline S-30», «ПОГ-60» і «ПОК-84» і офсетних машин («Speedmaster», «Man Roland 204», «Adast Dominant»).

Післядрукарське обладнання виконує фінальну обробку продукції: ламінування, тиснення і висікання, листопідбір, бесшвейное скріплення, шиття металевою скобою, перфорацію під пружину, вставку книжкових блоків, шиття нитками, УФ-лакування і упаковку в термоусадочну плівку.

Практично безмежні можливості нашого обладнання дозволяють нам надавати клієнтам багатовекторні послуги друкарні:

- виробництво періодичних видань (газет, журналів форматів від А2 до А4 і від А3 до А6 відповідно);

- випуск книжкової продукції з різними типами палітурки (палітурка на пластиковій і металевій пружині, шиття металевою скобою, термоклейове безшовне скріплення, тверда обкладинка, інтегральна обкладинка);

- створення канцелярських товарів і рекламної продукції (блокноти, записники, щоденники, альбоми, календарі, каталоги, буклети, планінги та багато іншого).

2.2 Аналіз виконання виробничого завдання

Обсяг виробництва та обсяг реалізації продукції є взаємопов’язаними показниками. В умовах обмежених виробничих можливостей та необмеженого попиту на перше місце висувається обсяг виробництва продукції. По мірі насиченості ринку та посилення конкуренції не виробництво визначає обсяг продажу, а, навпаки, можливий обсяг продажу є основою розробки виробничої програми. Підприємство повинно виробляти тільки ті товари й у такому обсязі, які воно може реально реалізувати [17].

Темпи росту обсягів виробництва та реалізації продукції, підвищення її якості безпосередньо впливають на величину витрат, прибуток і рентабельність підприємства. Тому аналіз даних показників має важливе значення. Його основні задачі:

- оцінка ступеня виконання плану та динаміки виробництва та реалізації продукції;

- визначення впливу факторів на зміну величини цих показників;

- виявлення внутрігосподарчих резервів збільшення випуску та реалізації продукції;

- розробка рекомендацій з освоєння виявлених резервів.

Обсяг виробництва та реалізації промислової продукції може виражатися у натуральних, умовно-натуральних, трудових та вартісних вимірниках. Узагальнюючі показники обсягу виробництва продукції отримують за допомогою вартісної оцінки. Основними показниками обсягу виробництва служать товарна та валова продукція.

Валова продукція – це вартість усієї виробленої продукції та виконаних робіт, включаючи незавершене виробництво. Виражається у відповідних та діючих цінах.

Товарна продукція відрізняється від валової тим, що до неї не включають залишки незавершеного виробництва та внутрігосподарчий обіг. За своїм складом на багатьох підприємствах валова продукція збігається з товарною, якщо немає внутрігосподарського обігу та незавершеного виробництва.

Обсяг реалізації продукції визначається або за відвантаженням продукції покупцям, або за оплатою (виторгом). Може виражатися у відповідних, планових та діючих цінах. В умовах ринкової економіки цей показник набуває першочергове значення. Реалізація продукції є зв’язуючи ланкою між виробництвом та споживачем. Від того, як продається продукція, який попит на неї на ринку, залежить й обсяг її виробництва.

Аналіз починається з вивчення динаміки виконання виробничого завдання, розрахунку базисних та ланцюгових темпів росту (таблиця 2.1 та рисунок 2.1).

Таким чином, за період аналізу обсяг реалізованої продукції виріс на 59,44%. Причому зростання обсягу реалізованої продукції обумовлене підвищенням обсягів реалізації продукції реалізації на сторону на 64,21% за період аналізу, обсяг продукції для власних потреб виріс на 22,15%.

Таблиця 2.1 – Аналіз виконання виробничого завдання

Показник	Факт 2020	2021		Зміна			2022	
		План	Факт	Абсолютна (+,-)	Відносна, % до плану 2021	Відносна, % до факту 2020	План	Факт
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Обсяг виробництва продукції, тис. грн, усього, у тому числі:	804,0	911,4	917,9	+113,9	100,71	114,17	1013,5	1029,6
- для власних потреб	91,2	95,7	97,8	+6,6	102,19	107,24	101,2	108,3
- для реалізації на сторону	712,8	815,7	820,1	+107,3	100,54	115,05	912,3	921,3

Продовження таблиці 2.1

Показник	Зміна			2023		Зміна		
	Абсолютна (+,-)	Відносна, % до плану 2022	Відносна, % до факту 2020	План	Факт	Абсолютна (+,-)	Відносна, % до плану 2023	Відносна, % до факту 2020
А	9	10	11	12	13	14	15	16
Обсяг виробництва продукції, тис. грн, усього, у тому числі:	+225,6	101,59	128,06	1214,5	1281,9	+477,9	105,55	159,44
- для власних потреб	+17,1	107,02	118,75	110,6	111,4	+20,2	100,72	122,15
- для реалізації на сторону	+208,5	100,99	129,25	1103,9	1170,5	+457,77	106,03	164,21

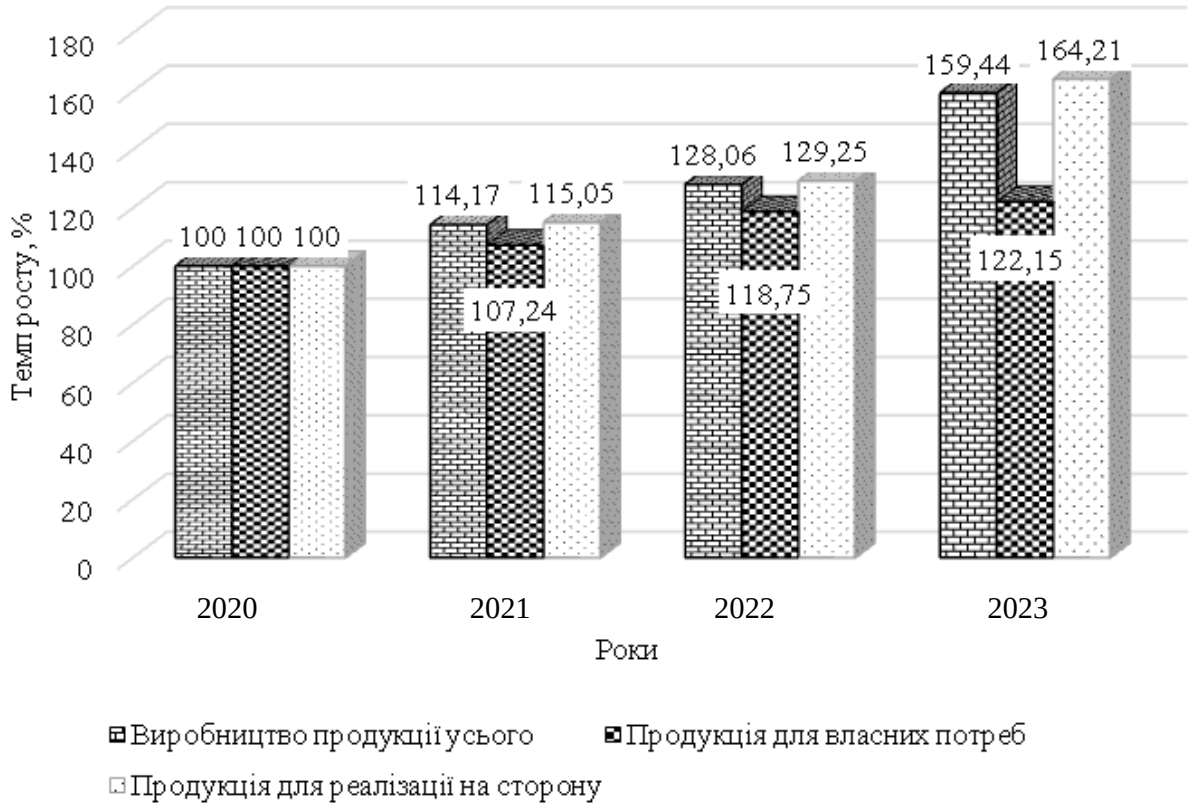


Рисунок 2.1 – Динаміка показників, що характеризують виконання виробничого завдання, у % до 2020 року

За роками аналізу план з реалізованої продукції перевиконується кожного року: на 0,71% у 2021 році, 1,59% у 2022 році та 5,55% у 2023 році. План з обсягу продукції для власних потреб у 2021 році перевиконано на 2,19%, у 2022 році – на 7,02% та у 2023 році – на 0,72%. У свою чергу план з обсягів реалізації продукції для реалізації на сторону у 2021 році перевиконано на 0,54%, у 2022 році – на 0,99%, у 2023 році – на 6,03%.

2.3 Аналіз ефективності використання трудових ресурсів

З усієї сукупності ресурсів підприємства особливе місце займають трудові (людські) ресурси. Вони істотно відрізняються від інших видів ресурсів.

Людські ресурси мають свої особливості, серед яких особливу увагу треба звернути на наступні.

Людина не може служити засобом для досягнення цілей організації. Вона має свою ціну і висуває власні вимоги до свого оточення.

Людина володіє волею, ініціативою, різними здібностями і у такий спосіб є не тільки пасивним об'єктом управління, але й виробляє свою лінію поводження.

Людина не належить підприємству цілком. У розпорядження організації надається за визначену плату лише її робоча сила.

До трудових ресурсів належить та частина населення, яка володіє необхідними фізичними даними, знаннями та навичками праці у відповідній галузі. Достатнє забезпечення підприємств необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів продукції та підвищення ефективності виробництва.

Від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективності їх використання залежать обсяг та своєчасне виконання всіх робіт, ефективність використання обладнання, машин, механізмів та як результат обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та інші економічні показники [38].

Усі працівники підприємства, у залежності від ступеня їх участі у виробничій діяльності, поділяються на промислово-виробничий та непромисловий персонал. До промислово-виробничого персоналу належать працівники, які займаються безпосередньо виробництвом продукції чи наданням послуг. Невиробничий персонал – працівники, що обслуговують непромислові господарства й організації. До відносяться працівники житлово-комунального господарства, дитячих та медичних установ та інші.

Промислово-виробничий персонал у залежності від виконуваних у виробництві функцій поділяється на:

- робітників (основних та допоміжних). До них відносяться особи, які безпосередньо беруть участь у здійсненні виробничого процесу;

- інженерно-технічних працівників (ІТП). Вони виконують функції

технічного, організаційного та економічного управління й управління підприємством;

- службовців – працівників, зайнятих обліково-бухгалтерськими, статистичними, діловодними й адміністративно-господарськими функціями;

- молодший обслуговуючий персонал (МОП) – працівників, які здійснюють функції по нагляду за службовими приміщеннями, обслуговуванню робітників, ІТП, службовців;

- працівників охорони. Сторожова та пожежна охорона стежить за зберіганням матеріальних цінностей та майна підприємства.

Науково-технічний прогрес веде до еволюції професійно-кваліфікаційного складу робочої сили. Основний напрямок цієї еволюції відбивається у переході від переважно фізичної праці до переважно нефізичної, що полягає в аналізі та контролі виробничого процесу. Неодмінним атрибутом працівника кваліфікації нового типу є його здатність швидко адаптуватися до науково-технічного процесу, нових форм організації праці та виробництва.

Аналіз виконання показників з праці та заробітної плати наведено у таблиці 2.2 та на рисунках 2.2-2.4. Таким чином, за період аналізу фонд заробітної плати виріс 26,17%. Зростання фонду оплати праці у порівнянні з 2020 роком спостерігається на протязі всього періоду аналізу. План з фонду оплати праці виконано, спостерігається перевиконання плану з фонду оплати праці за роками:

- у 2021 році на 2,26%;

- у 2022 році – на 2,46%;

- у 2023 році – на 2,02%.

Для продуктивності праці характерне поступове підвищення на протязі періоду аналізу. Так, за цей період продуктивність праці зросла на 61,49% у порівнянні з 2020 роком. У році продуктивність праці у порівнянні з планом зросла:

- у 2021 році на 0,2 тис. грн/ос. або 3,38%;

- у 2022 році – на 0,01 тис. грн/ос. або 0,15%;

- у 2023 році – на 0,44 тис. грн/ос. або 5,51%.

Таблиця 2.2 – Аналіз виконання показників з праці та заробітної плати

Показник	Факт 2020	2021		Зміна			2022	
		План	Факт	Абсолютна (+,-)	Відносна, % до плану 2021	Відносна, % до факту 2020	План	Факт
А	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Обсяг виробництва продукції, тис. грн	804,0	911,4	917,9	+113,9	100,71	114,17	1013,5	1029,6
2 Середньооблікова чисельність працюючих, ос., усього,	154	154	150	–4	97,4	97,4	150	152
у тому числі:								
- робітники	142	142	142	0	100	100	142	143
3 Середньорічний виробіток на одного працюючого, тис. грн/ос.	5,22	5,92	6,12	+0,9	103,38	117,24	6,76	6,77
4 Фонд оплати праці, тис. грн, усього,	532,3	598,3	611,8	+79,5	102,26	114,94	622,3	637,6
у тому числі:								
- фонд основної заробітної плати	369,3	430,4	431,4	+62,0	100,21	116,79	435,5	445,3
- фонд додаткової заробітної плати	94,3	98,7	109,1	+14,8	110,54	115,69	111,2	113,4
- інші заохочувальні та компенсаційні виплати	68,7	69,2	71,4	+2,7	103,18	103,93	75,6	78,9
5 Середньомісячна заробітна плата, тис. грн	13,46	13,89	14,08	+0,62	104,88	117,92	14,15	14,19

Продовження таблиці 2.2

Показник	Зміна			2023		Зміна		
	Абсолютна (+,-)	Відносна, %		План	Факт	Абсолютна (+,-)	Відносна, %	
		до плану 2022	до факту 2020				до плану 2023	до факту 2020
А	9	10	11	12	13	14	15	16
1 Обсяг виробництва продукції, тис. грн	+225,6	101,59	128,06	1214,5	1281,9	+477,9	105,55	159,44
2 Середньооблікова чисельність працюючих, ос., усього,	–2	101,33	98,7	152	152	–2	100,0	98,7
у тому числі:								
- робітники	+1	100,7	100,7	143	143	+1	100,0	100,7
3 Середньорічний виробіток на одного працюючого, тис. грн/ос.	+1,55	100,15	129,69	7,99	8,43	+3,21	105,51	161,49
4 Фонд оплати праці, тис. грн, усього,	+105,3	102,46	119,78	658,3	671,6	+139,3	102,02	126,17
у тому числі:								
- фонд основної заробітної плати	+76,0	102,25	120,58	461,3	469,6	+100,3	101,8	127,16
- фонд додаткової заробітної плати	+19,1	101,98	120,25	115,8	116,1	+21,8	100,26	123,12
- інші заохочувальні та компенсаційні виплати	+10,2	104,37	114,85	81,2	85,9	+17,2	105,79	125,04
5 Середньомісячна заробітна плата, тис. грн	+0,73	100,96	121,1	14,33	14,42	+0,96	102,08	127,75

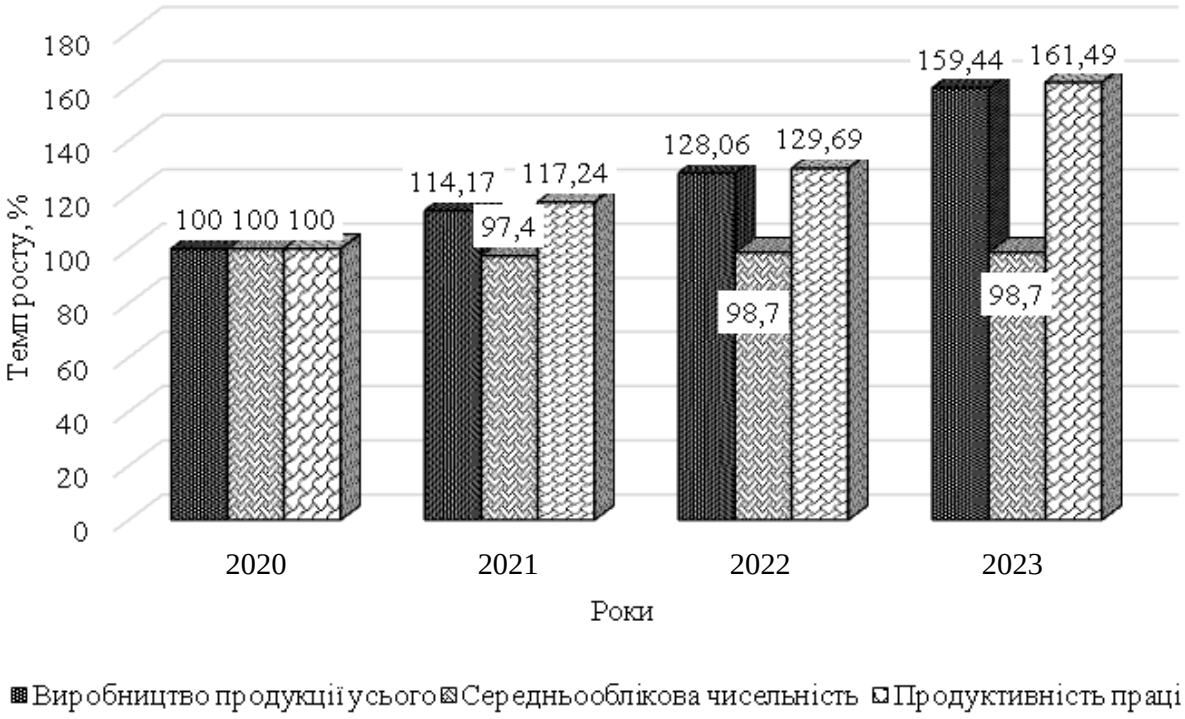


Рисунок 2.2 – Динаміка показників, що характеризують рівень продуктивності праці, у % до 2020 року

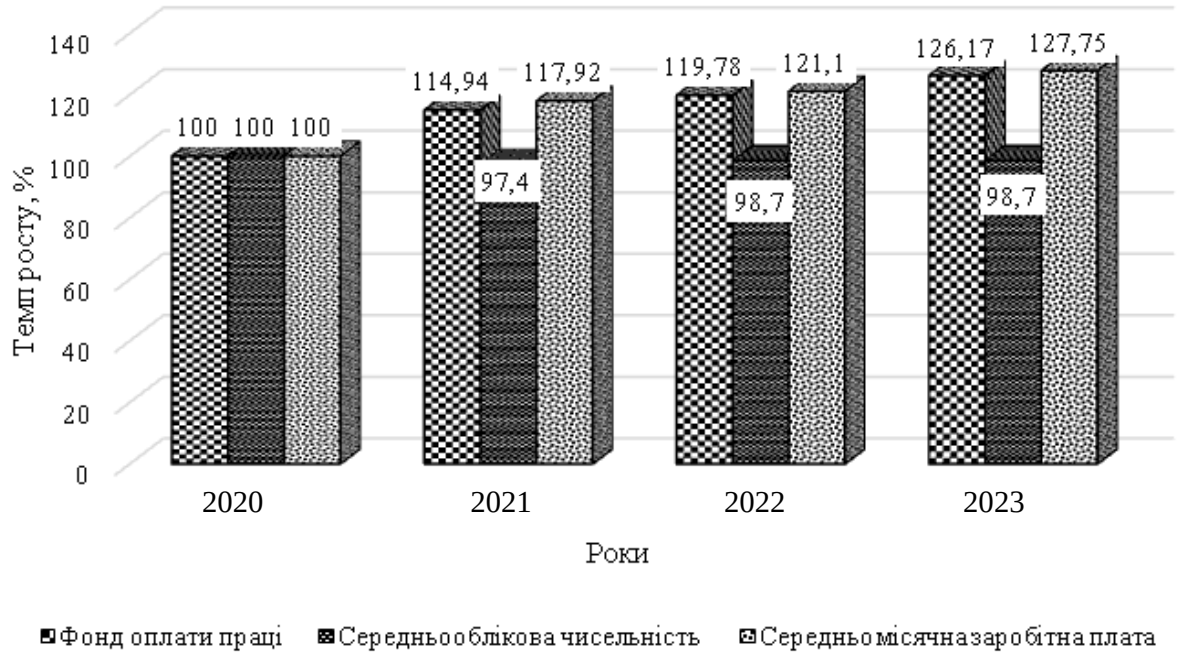


Рисунок 2.3 – Динаміка показників, що характеризують рівень середньомісячної заробітної плати, у % до 2020 року

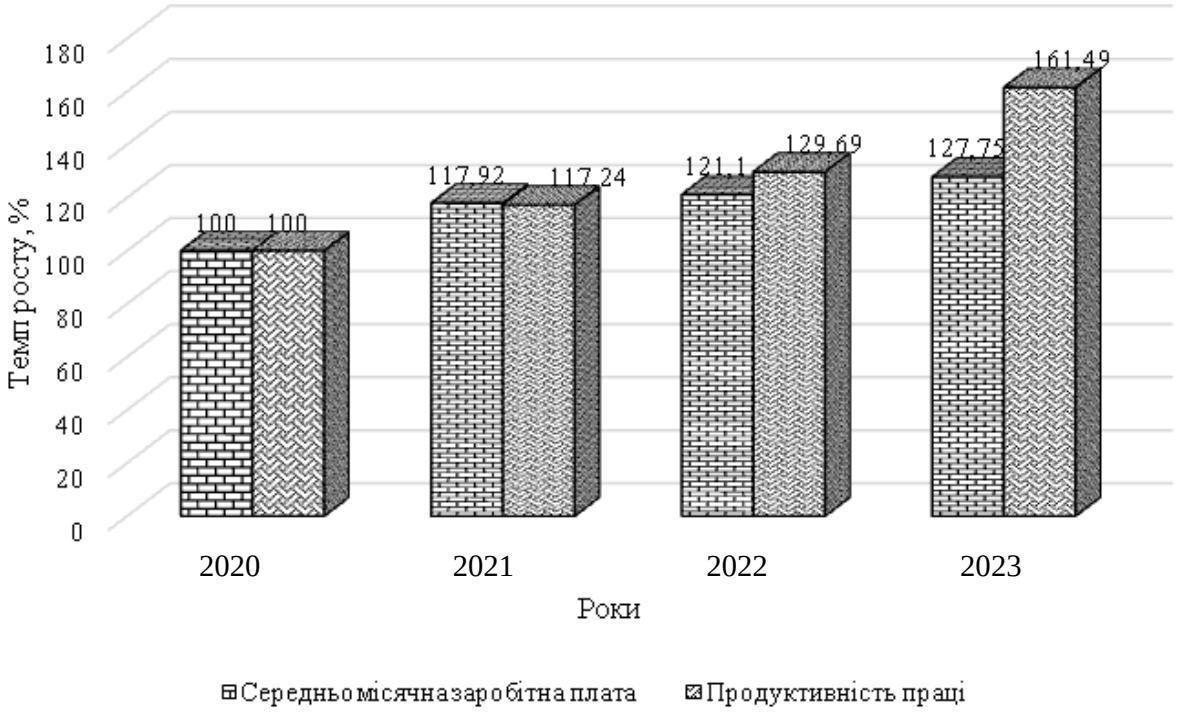


Рисунок 2.4 – Порівняльний аналіз темпів росту заробітної плати та продуктивності праці, у % до 2020 року

Розглядаючи динаміку показників, що характеризують рівень продуктивності праці, слід відмітити, що продуктивність праці зростає за рахунок підвищення обсягів випущеної продукції за умови одночасного зменшення середньооблікової чисельності персоналу. Середньомісячна заробітна плата на протязі періоду аналізу зросла на 27,75%. Спостерігається підвищення середньомісячної заробітної плати у порівнянні з планованими значеннями: так, у 2021 році план середньомісячної заробітної плати перевиконано на 0,19 тис. грн або на 4,88%, у 2022 році – на 0,04 тис. грн або 0,96%, у 2023 році – на 0,09 тис. грн або 2,08%. Порівняльний аналіз темпів росту середньомісячної заробітної плати та продуктивності праці дає змогу обґрунтувати доцільність підвищення заробітної плати з точки зору ефективності праці. Виходячи з результатів аналізу можна зробити висновок щодо доцільності й обґрунтованості підвищення середньомісячної заробітної плати, оскільки темп її росту нижче за темп росту продуктивності праці.

2.4 Аналіз ефективності використання основних фондів

Найважливішою складовою господарсько-виробничої діяльності підприємства є основні засоби.

Основні засоби – це та частина активів (господарських засобів підприємства), що розрахована на використання їх підприємством протягом тривалого періоду часу (більш одного року) і поступово втрачає свою вартість, переносячи її на собівартість виготовленої продукції.

Структура основних фондів різних галузей і підприємств визначається низькою факторів, серед яких: характер і обсяг продукції, що випускається, технічний рівень виробництва, рівень спеціалізації і кооперування, кліматичні та географічні умови розташування підприємства [39].

У процесі аналізу оцінюється наявність, рух, технічний стан основних фондів, інтенсивність і ефективність їх використання та рівень забезпеченості підприємства основними виробничими фондами.

До показників, що характеризують наявність, рух та технічний стан основних фондів, відносять:

- коефіцієнт зносу

$$K_{зн} = \frac{ОВФ_{зн}}{ОВФ_{п.р}}, \qquad (2.1)$$

де $ОВФ_{зн}$ – сума зносу основних виробничих фондів;

$ОВФ_{п.р}$ – вартість основних виробничих фондів на початок року;

- коефіцієнт придатності

$$K_{прид} = \frac{ОВФ_{к.р}}{ОВФ_{п.р}}, \qquad (2.2)$$

де $ОВФ_{к.р}$ – вартість основних виробничих фондів на кінець року.

До показників інтенсивності й ефективності використання основних виробничих фондів належать: фондорентабельність – відношення прибутку від основної діяльності до середньорічної вартості основних виробничих фондів; фондовіддача – відношення вартості виробленої продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів; фондоємність – відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до вартості виробленої продукції за звітний період.

До показників, що характеризують рівень забезпеченості підприємства основними виробничими фондами, відноситься фондоозброєність праці – відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до середньооблікової чисельності робітників. Розрахунок показників ефективності використання основних фондів наведено у таблиці 2.3, а їх графічну інтерпретацію на рисунках 2.5-2.6.

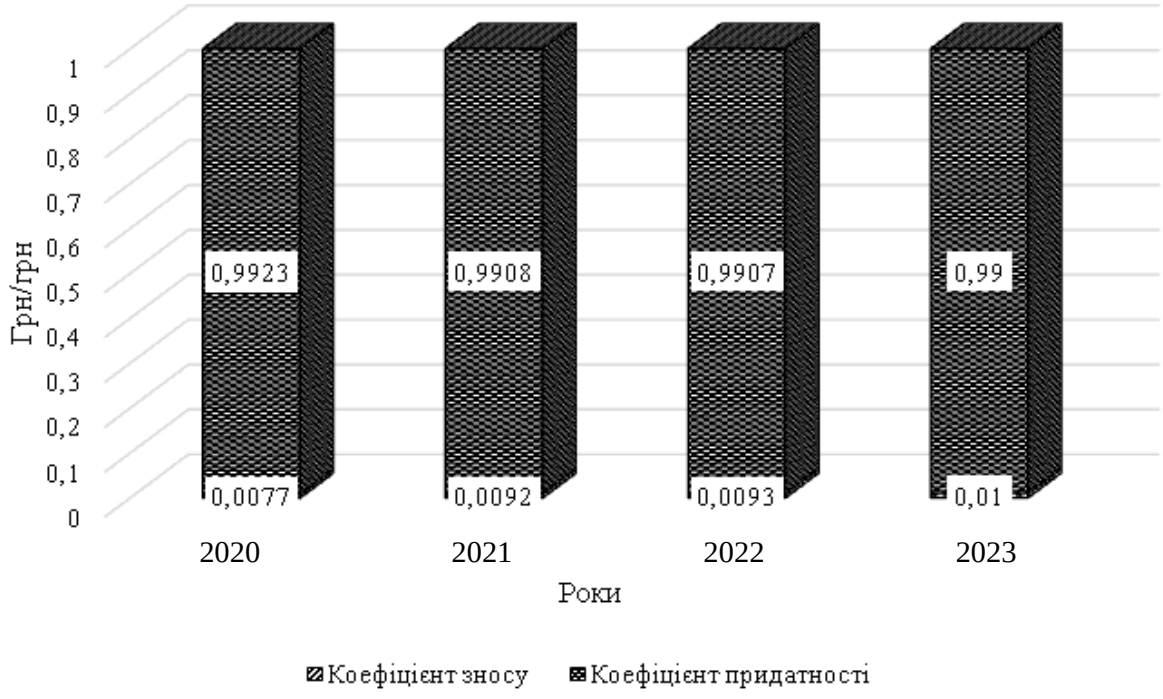


Рисунок 2.5 – Показники, що характеризують технічний стан основних виробничих фондів підприємства у 2020-2023 роках

Таблиця 2.3 – Показники, що характеризують наявність, рух, технічний стан та ефективність використання основних виробничих фондів

Показник	2020	2021	Зміна			2022
			Абсолютна (+,-)	Відносна, %		
				до 2020	до 2020	
А	1	2	3	4	5	6
1 Вартість основних фондів, тис. грн						
- на початок року	917,6	912,4	−5,2	99,43	99,43	920,2
- на кінець року	912,4	920,2	+7,8	100,85	100,85	918,3
- середньорічна	915,0	916,3	+1,3	100,14	100,14	919,25
2 Сума зносу	7,1	8,4	+1,3	118,31	118,31	8,6
3 Коефіцієнт зносу	0,0077	0,0092	+0,0015	119,48	119,48	0,0093
4 Коефіцієнт придатності	0,9923	0,9908	–0,0015	99,85	99,85	0,9907
5 Обсяг виробництва продукції, тис. грн	804,0	917,9	+113,9	114,17	114,17	1029,6
6 Фондовіддача, грн/грн	0,8787	1,0017	+0,1230	114,0	114,0	1,1200
7 Фондоємність, грн/грн	1,1381	0,9983	−0,1398	87,72	87,72	0,8928
8 Прибуток, тис. грн	15,62	9,92	−5,7	63,51	63,51	6,87
9 Фондорентабельність, грн/грн	0,0171	0,0108	−0,0063	63,16	63,16	0,0075
10 Середньооблікова чисельність персоналу, ос.	154	150	−4	97,40	97,40	152
11 Фондоозброєність, грн/ос.	5,94	6,11	+0,17	102,86	102,86	6,05

Продовження таблиці 2.3

Показник	Зміна			2023	Зміна		
	Абсолютна (+,-)	Відносна, %			Абсолютна (+,-)	Відносна, %	
		до 2021	до 2020			до 2022	до 2020
А	7	8	9	10	11	12	13
1 Вартість основних фондів, тис. грн							
- на початок року	+2,6	100,85	100,28	918,3	+0,7	99,79	100,08
- на кінець року	+5,9	99,79	100,65	921,8	+9,4	100,38	101,03
- середньорічна	+4,25	100,32	100,46	920,05	+5,05	100,09	100,55
2 Сума зносу	+1,5	102,38	121,13	9,2	+2,1	106,98	129,58
3 Коефіцієнт зносу	+0,0016	101,09	120,78	0,0100	+0,0023	107,53	129,87
4 Коефіцієнт придатності	−0,0016	99,99	99,84	0,9900	−0,0023	99,93	99,77
5 Обсяг виробництва продукції, тис. грн	+225,6	112,17	128,06	1281,9	+477,9	124,50	159,44
6 Фондовіддача, грн/грн	+0,2413	111,81	127,46	1,3933	+0,5146	124,40	158,56
7 Фондоємність, грн/грн	−0,2453	89,43	78,45	0,7177	−0,4204	80,39	63,06
8 Прибуток, тис. грн	−8,75	69,25	43,98	13,32	−2,3	193,89	85,28
9 Фондорентабельність, грн/грн	−0,0096	69,44	43,86	0,0145	−0,0026	193,33	84,80
10 Середньооблікова чисельність персоналу, ос.	−2	101,33	98,7	152	−2	100,0	98,70
11 Фондоозброєність, грн/ос.	+0,11	99,02	101,85	6,05	+0,11	100,0	101,85

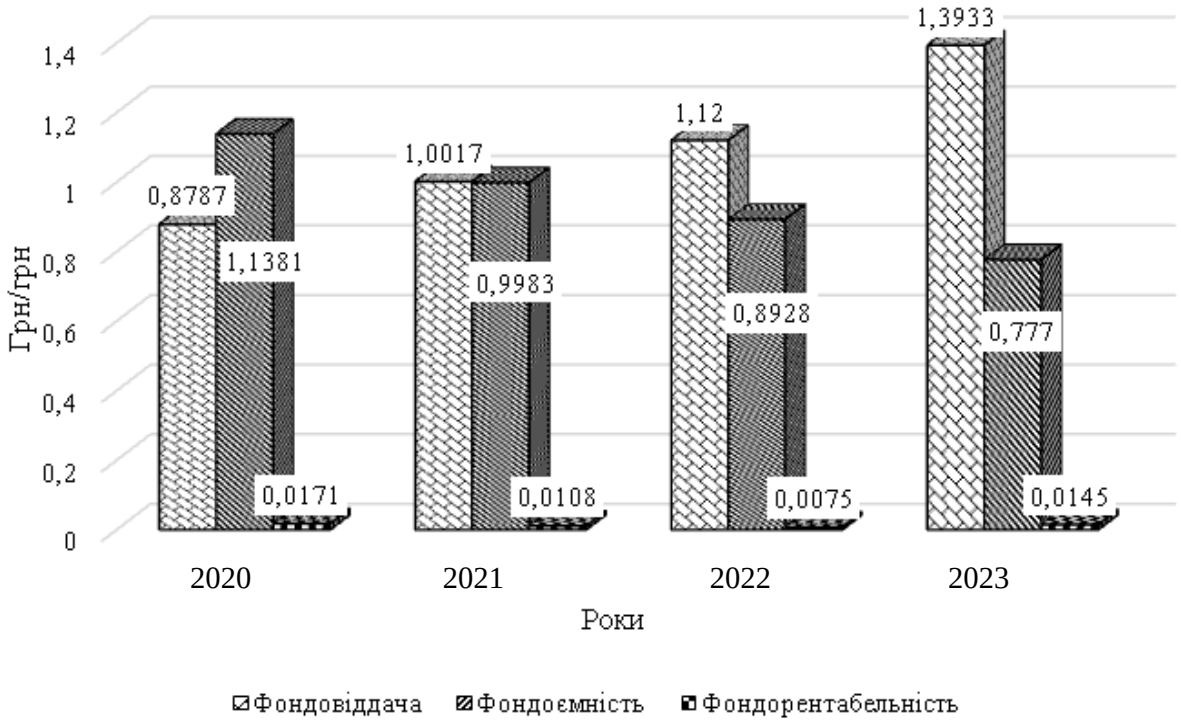


Рисунок 2.6 – Показники, що характеризують інтенсивність і ефективність використання основних виробничих фондів

Таким чином, технічний стан наявних основних виробничих фондів характеризується достатньо низьким рівнем зносу, який проте має негативну тенденцію до нарощування, та доволі високим рівнем придатності, яка, у свою чергу, з кожним роком знижується. Так, за період аналізу коефіцієнт зносу основних виробничих фондів підвищився на 0,0023 грн/грн, у той же час коефіцієнт придатності зменшився на цю ж суму.

Для показників, що характеризують інтенсивність і ефективність використання основних виробничих фондів, характерні наступні зміни. Так, за період аналізу фондовіддача зросла на 0,5146 грн/грн, у той же час спостерігається скорочення фондоємності на 0,4204 грн/грн і фондорентабельності на 0,0026 грн/грн. Підвищення фондовіддачі основних виробничих фондів поряд з одночасним скороченням фондоємності продукції, що обумовлено випереджальним темпом росту обсягу виробництва продукції у порівнянні з темпом росту середньорічної вартості основних виробничих фондів, є позитивною

тенденцією, яка взагалі свідчить про підвищення інтенсивності використання основних виробничих фондів. Разом з цим, слід відзначити скорочення ефективності їх використання, що обумовлено зниженням фондорентабельності через скорочення прибутку підприємства.

Окремої уваги потребує аналіз структури основних фондів підприємства, що наведено на таблиці 2.4 та на рисунку 2.7.

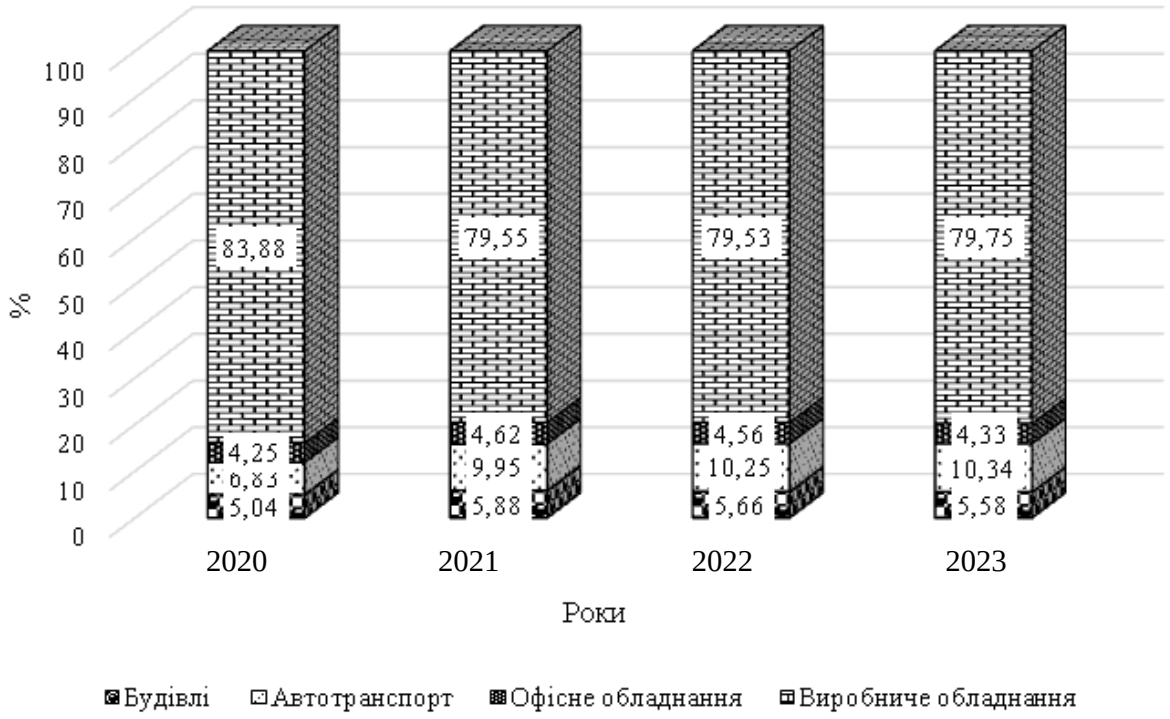


Рисунок 2.7 – Структура основних фондів підприємства у 2020-2023 роках

Зміни у структурі основних виробничих фондів можна охарактеризувати наступним чином. Слід відзначити, що найбільшу питому вагу у загальній вартості основних виробничих фондів займає виробниче обладнання. Проте його вага поступово зменшується: з 83,88% у 2020 році до 78,75% у 2023 році. Найменшу питому вагу у загальній вартості основних виробничих фондів займає офісне обладнання та меблі, однак їх вага на протязі періоду аналізу не зазнала істотних змін. Майже незмінною залишається й питома вага будівель у загальній вартості основних виробничих фондів. При цьому слід відзначити зростання питомої ваги автотранспорту: з 6,83% у 2020 році до 10,34% у 2023 році.

Таблиця 2.4 – Структура основних фондів ПП Фактор-Друк у 2020-2023 роках

Група основних фондів	Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн				Структура основних фондів, %			
	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023
Будівлі	46,12	53,87	52,01	51,34	5,04	5,88	5,66	5,58
Автотранспорт	62,53	91,14	94,19	95,11	6,83	9,95	10,25	10,34
Офісне обладнання, меблі	38,91	42,34	41,91	39,87	4,25	4,62	4,56	4,33
Виробниче обладнання	767,44	728,95	731,14	733,73	83,88	79,55	79,53	79,75
Усього основних фондів	915,0	916,3	919,25	920,05	100,0	100,0	100,0	100,0

2.5 Аналіз собівартості продукції

Важливим показником, що характеризує роботу підприємства, є собівартість продукції. Від її рівня залежать фінансові результати діяльності підприємства, темпи розширеного відтворення, фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Аналіз собівартості продукції має важливе значення. Він дозволяє з'ясувати тенденції зміни даного показника, виконання плану з його рівня, вплив факторів на його приріст, встановити резерви та виробити коректуючи заходи з використання можливостей зниження собівартості продукції.

Об'єктами аналізу собівартості продукції є наступні показники:

- повна собівартість товарної продукції у цілому та за елементами витрат;
- витрати на гривню продукції;
- собівартість окремих виробів [39].

Аналіз собівартості продукції починають з вивчення повної собівартості продукції у цілому та за елементами витрат (таблиця 2.5).

Таким чином, собівартість реалізованої на сторону продукції за період аналізу зросла на 7,49%. Зростання собівартості обумовлене зростанням витрат за такими елементами: «Витрати на оплату праці» на 4,98%, «Відрахування на соціальні заходи» на 23,50% та «Матеріали» на 5,38%. За елементами «Електроенергія», «Амортизація» й «Інші витрати» собівартість реалізованої на сторону продукції також зросла на 8,11%, 29,58% і 2,54% відповідно.

У таблиці 2.6 наведено фактичну структуру витрат на виробництво реалізованої на сторону продукції, а на рисунку 2.8 – її графічну інтерпретацію.

Важливий узагальнюючий показник собівартості продукції – витрати на гривню продукції, який є таким, тому що: по-перше, він універсальний: може використовуватися у будь-якій галузі виробництва; по-друге, показує прямий зв'язок між собівартістю та прибутком. Розраховується він відношенням загальної суми витрат на виробництво та реалізацію продукції до вартості виробленої продукції у діючих цінах (таблиця 2.7 та рисунок 2.9).

Таблиця 2.5 – Аналіз собівартості реалізованої на сторону продукції у 2020-2023 роках

Показник	Факт 2020	2021		Зміна			2022	
		План	Факт	Абсолютна (+,-)	Відносна, %		План	Факт
					до плану 2021	до факту 2020		
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн, усього, у тому числі:	896,17	927,72	934,98	+38,81	100,78	104,33	938,3	946,23
- витрати на оплату праці	372,61	381,42	383,64	+11,03	100,58	102,96	385,12	387,91
- відрахування на соціальні заходи	74,52	87,17	88,19	+13,67	101,17	118,34	89,17	90,36
- матеріали	294,61	298,54	300,45	+5,84	100,64	101,98	302,08	305,95
- паливо	12,34	13,54	13,22	+0,88	97,64	107,13	13,91	14,08
- електроенергія	102,65	104,67	105,92	+3,27	101,19	103,19	107,03	108,24
- амортизація	7,1	7,9	8,4	+1,3	106,33	118,31	8,21	8,6
- інші витрати	32,34	34,48	35,16	+2,82	101,97	108,72	32,78	31,09

Продовження таблиці 2.5

Показник	Зміна			2023		Зміна		
	Абсолютна (+,-)	Відносна, %		План	Факт	Абсолютна (+,-)	Відносна, %	
		до плану 2022	до факту 2020				до плану 2023	до факту 2020
А	9	10	11	12	13	14	15	16
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн, усього, у тому числі:	+50,06	100,85	105,59	955,37	963,33	+67,16	100,83	107,49
- витрати на оплату праці	+15,30	100,72	104,11	389,11	391,17	+18,56	100,53	104,98
- відрахування на соціальні заходи	+15,84	101,33	121,26	91,54	92,03	+17,51	100,54	123,50
- матеріали	+11,34	101,28	103,85	308,7	310,45	+15,84	100,57	105,38
- паливо	+1,74	101,22	114,10	15,01	16,34	+4,0	108,86	132,41
- електроенергія	+5,59	101,13	105,45	110,11	110,98	+8,33	100,79	108,11
- амортизація	+1,5	104,75	121,13	8,76	9,2	+2,1	105,02	129,58
- інші витрати	–1,25	94,84	96,14	32,14	33,16	+0,82	103,17	102,54

Таблиця 2.6 – Фактична структура витрат на виробництво реалізованої на сторону продукції

Показник	Фактичні витрати, тис. грн				Структура фактичних витрат, %			
	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023
Собівартість реалізованої продукції, у тому числі:	896,17	934,98	946,23	963,33	100,0	100,0	100,0	100,0
- витрати на оплату праці	372,61	383,64	387,91	391,17	41,58	41,03	41,0	40,61
- відрахування на соціальні заходи	74,52	88,19	90,36	92,03	8,32	9,43	9,55	9,55
- матеріали	294,61	300,45	305,95	310,45	32,87	32,14	32,33	32,23
- паливо	12,34	13,22	14,08	16,34	1,38	1,41	1,49	1,69
- електроенергія	102,65	105,92	108,24	110,98	11,45	11,33	11,44	11,52
- амортизація	7,1	8,4	8,6	9,2	0,79	0,90	0,91	0,96
- інші витрати	32,34	35,16	31,09	33,16	3,61	3,76	3,28	3,44

Таблиця 2.7 – Витрати на 1 грн реалізованої на сторону продукції у 2020-2023 роках

Показник	Значення за роками				Відносна зміна, %		
	2020	2021	2022	2023	2021 до 2020	2022 до 2020	2023 до 2020
1 Собівартість реалізованої на сторону продукції, тис. грн	896,17	934,98	946,23	963,33	104,33	105,59	107,49
2 Обсяг реалізації продукції на сторону, тис. грн	911,13	948,58	952,91	967,67	104,11	104,59	106,21
3 Витрати на 1 грн реалізованої на сторону продукції, грн/грн	0,9835	0,99	0,99	0,99	100,22	100,97	101,22

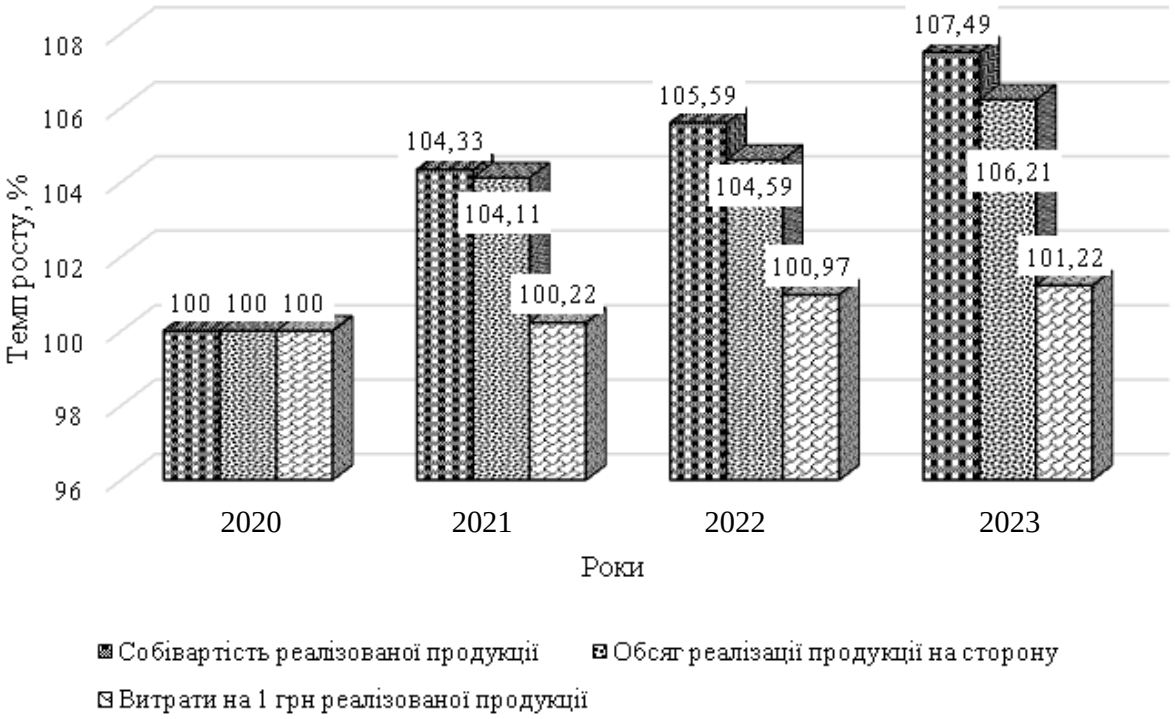


Рисунок 2.9 – Динаміка показників, що характеризують рівень витрат на 1 грн реалізованої на сторону продукції, у % до 2020 року

Таким чином, витрати на 1 грн реалізованої на сторону продукції за період аналізу зросли на 1,02%, що зумовлене випередженням темпів зростання собівартості реалізованої продукції (107,49%) над темпами росту обсягу її реалізації (106,21%).

2.6 Аналіз прибутку та рентабельності

Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються сумою отриманого прибутку та рівнем рентабельності. Прибуток підприємства отримують головним чином від реалізації продукції, а також від інших видів діяльності (від оренди основних фондів, комерційної діяльності на фінансових та валютних біржах).

Прибуток – це частина чистого доходу, який безпосередньо отримують

суб'єкти господарювання після реалізації продукції. Тільки після продажу продукції чистий доход отримує форму прибутку. Кількісно вона являє собою різницю між чистим виторгом (після виплати податку на додану вартість, акцизного податку та інших відрахувань з виторгу до бюджетних та позабюджетних фондів) та повною собівартістю реалізованої продукції. Таким чином, чим більше підприємство реалізує рентабельної продукції, тим більше отримає прибутку, тим краще його фінансовий стан. Тому фінансові результати діяльності доцільно вивчати у тісному зв'язку з використанням та реалізацією продукції [39]. Обсяг реалізації та величина прибутку, рівень рентабельності залежать від виробничої, постачальницької, маркетингової та фінансової діяльності підприємства, інакше говорячи, ці показники характеризують усі сторони господарювання.

Аналіз доходів, прибутку та рівня рентабельності підприємства виконано у таблиці 2.8. На рисунках 2.10 і 2.11 наведено динаміку валового та чистого прибутків і рівень рентабельності підприємства відповідно.

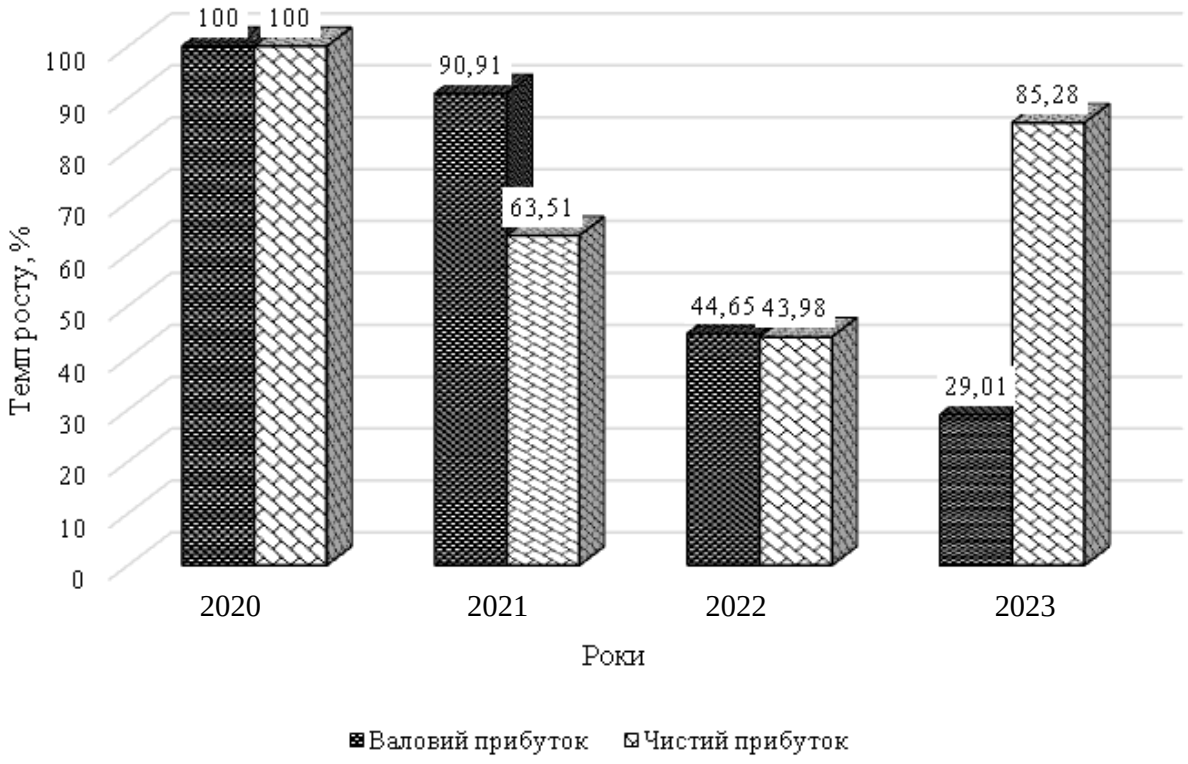


Рисунок 2.10 – Динаміка валового та чистого прибутку, у % до 2020 року

Таблиця 2.8 – Доходи, прибуток і рівень рентабельності підприємства у 2020-2023 роках

Показник	Факт 2020	2021		Зміна			2022	
		План	Факт	Абсолютна (+,-)	Відносна, %		План	Факт
					до плану 2021	до факту 2020		
А	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Доходи від реалізації продукції, тис. грн	911,13	945,12	948,58	+37,45	100,37	104,11	949,97	952,91
2 Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	896,17	927,72	934,98	+38,81	100,78	104,33	938,30	946,23
3 Валовий прибуток, тис. грн	14,96	17,4	13,6	−1,36	78,16	90,91	11,67	6,68
4 Інші операційні доходи, тис. грн	3,3	2,0	3,6	+0,3	180,0	109,09	2,4	3,8
5 Інші операційні витрати, тис. грн	7,4	3,3	5,6	−1,8	169,7	75,68	3,7	5,1
6 Інші доходи, тис. грн	8,59	-	0,6	−7,99	-	6,98	-	3,0
7 Інші витрати, тис. грн	0,4	0,2	0,1	−0,3	50,0	25,0	-	-
8 Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн	19,05	15,9	12,1	−6,95	76,1	63,52	10,37	8,38
9 Податок на прибуток (18%), тис. грн	3,43	2,86	2,18	−1,25	76,22	63,56	1,87	1,51
10 Чистий прибуток, тис. грн	15,62	13,04	9,92	−5,7	76,07	63,51	8,5	6,87
11 Рівень рентабельності, %	1,74	1,41	1,06	−0,68	75,18	60,92	0,91	0,73

Продовження таблиці 2.8

Показник	Зміна			2023		Зміна		
	Абсолютна (+,-)	Відносна, %		План	Факт	Абсолютна (+,-)	Відносна, %	
		до плану 2022	до факту 2020				до плану 2023	до факту 2020
А	9	10	11	12	13	14	15	16
1 Доходи від реалізації продукції, тис. грн	+41,78	100,31	104,59	964,33	967,67	+56,54	100,35	106,21
2 Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	+50,06	100,85	105,59	955,37	963,33	+67,16	100,83	107,49
3 Валовий прибуток, тис. грн	−8,28	57,24	44,65	8,96	4,34	−10,62	48,44	29,01
4 Інші операційні доходи, тис. грн	+0,5	158,33	115,15	5,9	14,6	+11,3	247,46	442,42
5 Інші операційні витрати, тис. грн	−2,3	137,84	68,92	2,6	3,1	−4,3	119,23	41,89
6 Інші доходи, тис. грн	−5,59	-	34,92	-	1,6	−6,99	-	18,63
7 Інші витрати, тис. грн	−0,4	-	-	-	1,2	+0,8	-	300,0
8 Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн	−10,67	80,81	43,99	12,26	16,24	−2,81	132,46	85,25
9 Податок на прибуток (18%), тис. грн	−1,92	80,75	44,02	2,21	2,92	−0,51	132,13	85,13
10 Чистий прибуток, тис. грн	−8,75	80,82	43,98	10,05	13,32	−2,3	132,54	85,28
11 Рівень рентабельності, %	−1,01	80,22	41,95	1,05	1,38	−0,36	131,43	79,31

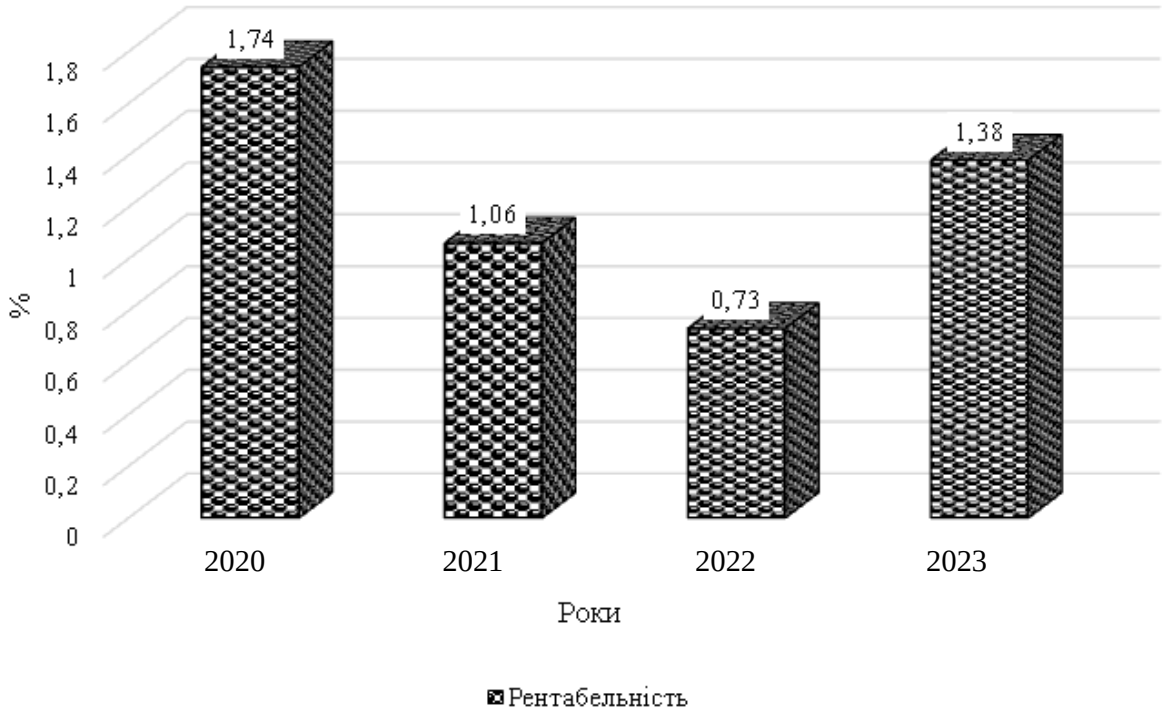


Рисунок 2.11 – Рівень рентабельності підприємства у 2020-2023 роках

Таким чином, за період аналізу доходи підприємства зросли на 6,21%, собівартість реалізованої продукції – 7,49%. У свою чергу валовий прибуток зменшився на 70,99%.

Чистий прибуток підприємства за період аналізу зменшився на 14,72%, що окрім зменшення валового прибутку обумовлене підвищенням темпів росту інших операційних доходів (зросли на 442,42%) з одночасним скороченням темпів росту інших операційних витрат (зменшились на 58,11%), підвищенням темпів росту інших витрат (зросли на 300%) і скороченням темпів росту інших доходів (скоротилися на 81,37%).

Рентабельність є найбільш повним синтетичним показником економічної ефективності виробництва. У цьому показнику знаходять своє відображення обсяг та собівартість реалізованої та товарної продукції, продуктивність праці, вартість використаних основних виробничих фондів та ступінь їх використання, оборотність обігових активів багато інших важливих показників виробничо-господарської діяльності підприємства.

Ріст рентабельності виробництва збільшує прибуток, за рахунок якого підприємства здійснюють платежі до бюджету, створюють спеціальні фонди, поповнюють власні обігові засоби та покривають інші витрати передбачені планом.

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, доходність різноманітних напрямків діяльності (виробничої, комерційної, інвестиційної), окупності витрат. Вони повніше, ніж прибуток, відображають кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення ефекту з наявними та використаними ресурсами. Їх використовують для оцінки діяльності підприємства та як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні.

У свою чергу рентабельність підприємства за період аналізу зменшилась на 20,69%. Разом з цим, слід відзначити позитивну тенденцію збільшення рівня рентабельності підприємства у 2023 році. Зростання рентабельності є позитивним явищем, оскільки свідчить про загальне підвищення ефективності діяльності підприємства.

Висновок до розділу 2

Друкарня «Фактор-Друк» – найбільше в східній Україні підприємство, що здійснює виробництво книг, газет, журналів, рекламної продукції та канцелярських товарів. Виробничий потенціал підприємства дозволяє друкарні випускати за рік більш ніж 100 млн. журналів, 300 млн. газет і 50 млн. книг. За статистикою, це означає, що кожна десята газета і кожна третя книга випускаються на друкарні «Фактор-Друк». За більш ніж 20 років роботи на ринку книгодрукування і поліграфічної продукції України ми неодноразово завойовували нагороди та дипломи на численних спеціалізованих конкурсах, фестивалях і виставках. Наші клієнти, в число яких вже багато років входять провідні вітчизняні та зарубіжні видавництва, медіахолдинги і рекламні агентства, високо цінують послуги

друкарні «Фактор-Друк».

За період аналізу обсяг реалізованої продукції виріс на 59,44%. Причому зростання обсягу реалізованої продукції обумовлене підвищенням обсягів реалізації продукції реалізації на сторону на 64,21% за період аналізу, обсяг продукції для власних потреб виріс на 22,15%. За роками аналізу план з реалізованої продукції перевиконується кожного року: на 0,71% у 2021 році, 1,59% у 2022 році та 5,55% у 2023 році. План з обсягу продукції для власних потреб у 2021 році перевиконано на 2,19%, у 2022 році – на 7,02% та у 2023 році – на 0,72%. У свою чергу план з обсягів реалізації продукції для реалізації на сторону у 2021 році перевиконано на 0,54%, у 2022 році – на 0,99%, у 2023 році – на 6,03%.

Таким чином, за період аналізу фонд заробітної плати виріс 26,17%. Зростання фонду оплати праці у порівнянні з 2020 роком спостерігається на протязі всього періоду аналізу. План з фонду оплати праці виконано, спостерігається перевиконання плану з фонду оплати праці за роками: у 2021 році на 2,26%, у 2022 році – на 2,46%, у 2023 році – на 2,02%.

Для продуктивності праці характерне поступове підвищення на протязі періоду аналізу. Так, за цей період продуктивність праці зросла на 61,49% у порівнянні з 2020 роком. У 2021 році продуктивність праці у порівнянні з планом зросла на 0,2 тис. грн/ос. або 3,38%, у 2022 році – на 0,01 тис. грн/ос. або 0,15%, у 2023 році – на 0,44 тис. грн/ос. або 5,51%.

Розглядаючи динаміку показників, що характеризують рівень продуктивності праці, слід відмітити, що продуктивність праці зростає за рахунок підвищення обсягів випущеної продукції за умови одночасного зменшення середньооблікової чисельності персоналу.

У свою чергу середньомісячна заробітна плата на протязі періоду аналізу зросла на 27,75%. Спостерігається підвищення середньомісячної заробітної плати у порівнянні з плановаими значеннями: так, у 2021 році план середньомісячної заробітної плати перевиконано на 0,19 тис. грн або на 4,88%, у 2022 році – на 0,04 тис. грн або 0,96%, у 2023 році – на 0,09 тис. грн або 2,08%.

Порівняльний аналіз темпів росту середньомісячної заробітної плати та

продуктивності праці дає змогу обґрунтувати доцільність підвищення заробітної плати з точки зору ефективності праці. Виходячи з результатів аналізу можна зробити висновок щодо доцільності й обґрунтованості підвищення середньомісячної заробітної плати, оскільки темп її росту нижче за темп росту продуктивності праці.

Технічний стан наявних основних виробничих фондів характеризується достатньо низьким рівнем зносу, який проте має негативну тенденцію до нарощування, та доволі високим рівнем придатності, яка, у свою чергу, з кожним роком знижується. Так, за період аналізу коефіцієнт зносу основних виробничих фондів підвищився на 0,0023 грн/грн, у той же час коефіцієнт придатності зменшився на цю ж суму.

Для показників, що характеризують інтенсивність і ефективність використання основних виробничих фондів, характерні наступні зміни. Так, за період аналізу фондовіддача зросла на 0,5146 грн/грн, у той же час спостерігається скорочення фондоємності на 0,4204 грн/грн і фондорентабельності на 0,0026 грн/грн. Підвищення фондовіддачі основних виробничих фондів поряд з одночасним скороченням фондоємності продукції, що обумовлено випереджальним темпом росту обсягу виробництва продукції у порівнянні з темпом росту середньорічної вартості основних виробничих фондів, є позитивною тенденцією, яка взагалі свідчить про підвищення інтенсивності використання основних виробничих фондів. Разом з цим, слід відзначити скорочення ефективності їх використання, що обумовлено зниженням фондорентабельності через скорочення прибутку підприємства.

Зміни у структурі основних виробничих фондів можна охарактеризувати наступним чином. По-перше, слід відзначити, що найбільшу питому вагу у загальній вартості основних виробничих фондів займає виробниче обладнання. Проте його вага поступово зменшується: з 83,88% у 2020 році до 78,75% у 2023 році. По-друге, найменшу питому вагу у загальній вартості основних виробничих фондів займає офісне обладнання та меблі, однак їх вага на протязі періоду аналізу не зазнала істотних змін. Майже незмінною залишається й питома

вага будівель у загальній вартості основних виробничих фондів. При цьому слід відзначити зростання питомої ваги автотранспорту: з 6,83% у 2020 році до 10,34% у 2023 році.

Собівартість реалізованої на сторону продукції за період аналізу зросла на 7,49%. Зростання собівартості обумовлене зростанням витрат за такими елементами: «Витрати на оплату праці» на 4,98%, «Відрахування на соціальні заходи» на 23,50% та «Матеріали» на 5,38%. За елементами «Електроенергія», «Амортизація» й «Інші витрати» собівартість реалізованої на сторону продукції також зросла на 8,11%, 29,58% і 2,54% відповідно.

Витрати на 1 грн реалізованої на сторону продукції за період аналізу зросли на 1,02%, що зумовлене випередженням темпів зростання собівартості реалізованої продукції (107,49%) над темпами росту обсягу її реалізації (106,21%).

За період аналізу доходи підприємства зросли на 6,21%, собівартість реалізованої продукції – 7,49%. У свою чергу валовий прибуток зменшився на 70,99%. Чистий прибуток підприємства за період аналізу зменшився на 14,72%, що окрім зменшення валового прибутку обумовлене підвищенням темпів росту інших операційних доходів (зросли на 442,42%) з одночасним скороченням темпів росту інших операційних витрат (зменшились на 58,11%), підвищенням темпів росту інших витрат (зросли на 300%) і скороченням темпів росту інших доходів (скоротилися на 81,37%).

У свою чергу рентабельність підприємства за період аналізу зменшилась на 20,69%. Разом з цим, слід відзначити позитивну тенденцію збільшення рівня рентабельності підприємства у 2023 році. Зростання рентабельності є позитивним явищем, оскільки свідчить про загальне підвищення ефективності діяльності підприємства.

3 Розробка заходів щодо організації фінансування діяльності приватного підприємства «Фактор-Друк» у системі глобальної конкурентоспроможності

3.1 Теоретичне обґрунтування вибору методу фінансування діяльності підприємств малого та середнього бізнесу

Фінансування для малих і середніх підприємств (МСП) відіграє вирішальну роль у стимулюванні економічного зростання та розвитку інновацій у країні. Ці динамічні та підприємницькі підприємства є основою багатьох економік, і їхній успіх значною мірою залежить від їхнього доступу до достатніх фінансових ресурсів. У сучасному стрімкому бізнес-середовищі МСП часто стикаються з проблемами в забезпеченні необхідного фінансування для початку, розширення або модернізації своєї діяльності. Прагнення до фінансової підтримки часто починається з добре структурованого бізнес-плану та чіткого бачення своїх цілей. Урядові ініціативи та фінансові установи визнали важливість малих і середніх підприємств і розробили різні варіанти фінансування, адаптовані до їхніх конкретних потреб. Позики, гранти та інвестиції в акціонерний капітал – це лише деякі з численних шляхів, доступних для МСП. Ці варіанти пропонують капітал, необхідний для закупівлі обладнання, найму кваліфікованого персоналу та інвестування в технології для підтримки конкурентоспроможності у відповідних галузях.

В останні роки поява фінансових технологій відкрила нові можливості для МСП у фінансовому середовищі. Платформи онлайн-кредитування, краудфандинг і однорангове кредитування представляють альтернативні джерела капіталу, які є більш доступними та гнучкими. Ці інновації дозволили МСП досліджувати креативні методи фінансування для задоволення своїх унікальних потреб. Тим не менш, забезпечення фінансового фінансування для МСП не позбавлене проблем. Кредитні установи часто оцінюють кредитоспроможність цих підприємств, що може стати перешкодою для тих, хто має обмежену фінансову історію чи заставу.

Економічні коливання та ринкова невизначеність можуть вплинути на доступність коштів для МСП.

Явища, пов’язані з фінансуванням для малих і середніх підприємств (МСП), включають зростання фінтех-компаній, які змінили спосіб доступу МСП до фінансування завдяки зростанню платформ онлайн-кредитування, краудфандингу та цифрових фінансових послуг. МСП, які застосовують екологічні, соціальні та управлінські практики (ESG), стають більш привабливими для кредиторів та інвесторів, стурбованих соціальними та екологічними наслідками. Багато урядів у всьому світі посилили свою роль у наданні фінансової підтримки малим і середнім підприємствам через гранти, субсидії та податкові пільги. МСП все частіше шукають фінансування у фірм венчурного капіталу та інвесторів-ангелів, які не лише надають капітал, але й цінні знання та мережі.

Проблеми фінансування для МСП включають обмежений доступ, суворі кредитні критерії, високий ризик, економічні коливання та потребу в інвестиціях у технології. Fintech та ESG формують ландшафт фінансування. У той же час є державна підтримка, зростання альтернативних варіантів фінансування та життєво важлива роль венчурного капіталу. Рішення мають враховувати сталість і довгострокове зростання МСП. Мета цього дослідження полягає в тому, щоб забезпечити всебічне розуміння проблем фінансування МСП та сприяти більш інклюзивним і стійким підходам до фінансування МСП.

Фінансовий менеджмент для МСП стосується управління фінансовими ресурсами та діяльністю малих і середніх підприємств (МСП). Управління фінансами має велике значення для МСП, оскільки воно допомагає їм приймати обґрунтовані рішення, ефективно розподіляти ресурси та досягати своїх фінансових цілей. Фінансова інклюзивність стосується наявності та доступності фінансових послуг для окремих осіб та МСП. Розширення фінансової доступності може вплинути на життя громади та малого та середнього бізнесу шляхом збільшення доступу до офіційних фінансових послуг та їх використання.

Процес бюджетування є життєво важливим для МСП, щоб оцінити, наскільки ефективно виконуються їхні бюджети. Як правило, процес бюджетування

використовується для нагляду за компанією, оцінки ефективності, довгострокового планування та прийняття більш обґрунтованих рішень. Фінансова ефективність є показником того, наскільки ефективно МСП використовують свої фінансові ресурси для досягнення своїх цілей. Процес бюджетування може допомогти малим і середнім підприємствам підвищити їхню фінансову ефективність, сприяючи розвитку культури позитивної взаємодії в усіх аспектах, включаючи встановлення цілей, проектування системи, аналіз відхилень і коригувальних дій.

Фінансовий досвід секретаря правління може вплинути на фінансові переваги МСП. МСП, секретарі правління яких мають фінансовий досвід, як правило, віддають перевагу зовнішньому фінансуванню, таким чином зменшуючи чутливість інвестиційного грошового потоку. Крім того, секретарі правління з фінансовим досвідом можуть пом’якшити інформаційну асиметрію для сприяння зовнішньому фінансуванню, навіть якщо воно в основному складається з короткострокових позик. Сталі фінансові консультації мають вирішальне значення для МСП для ефективного управління своїми фінансовими ресурсами. Він може допомогти МСП приймати обґрунтовані рішення, ефективно розподіляти ресурси та досягати своїх фінансових цілей.

Управління фінансами є надзвичайно важливим для МСП для прийняття обґрунтованих рішень, ефективного розподілу ресурсів і досягнення своїх фінансових цілей. Це охоплює бюджетування, фінансову доступність, фінансову ефективність, фінансовий досвід і фінансові поради.

Малі та середні підприємства — це незалежні підприємства, які наймають менше ніж визначену кількість працівників і мають певний рівень доходу або фінансових активів. МСП відіграють вирішальну роль у стимулюванні економічного зростання, і їх значення не можна недооцінювати. МСП у країнах, що розвиваються, часто стикаються з обмеженим доступом до ринків через недостатню інфраструктуру, погані транспортні системи та обмежену інформацію про ринкові можливості. Через це їм важко охопити нових клієнтів і розширити свою клієнтську базу. МСП у країнах, що розвиваються, часто стикаються з нестачею кваліфікованої робочої сили, що ускладнює конкуренцію з великими

корпораціями. Це пов’язано з обмеженим доступом до програм навчання та навчання, відтоком мізків та неадекватними компенсаційними пакетами.

Малі та середні підприємства (МСП) – це підприємства, які діють відповідно до певних критеріїв, установлених законом державними органами, які можуть відрізнятися залежно від країни. МСП є життєво важливим компонентом як для країн, що розвиваються, так і для розвинених країн, сприяючи економічному розвитку через можливості працевлаштування, доходи зростання, показники експорту та внутрішні заощадження.

Розглянемо вплив інновацій на фінансові показники малих і середніх підприємств (МСП), а також вплив розміру компанії на вплив інновацій, результати Дослідження показують, що підвищення рівня інновацій покращує фінансові результати. Більш конкретно, вони підкреслюють важливість інновацій, розроблених для задоволення потреб клієнтів, і інновацій, спрямованих на те, щоб диференціюватись від конкурентів шляхом покращення фінансових показників. Крім того, результати дослідження показують, що рівень технологій, які застосовуються для розвитку інновацій, не впливає на фінансові результати.

Щоб переглянути останні дослідження малих і середніх підприємств, зосереджуючись на критичних питаннях фінансового управління для МСП, бізнес ніколи не досягне довгострокового успіху без здатності розробити відповідну політику для ефективного управління своїм оборотним капіталом. Як правило, головною причиною проблем МСП є погане фінансове управління власниками-менеджерами.

Запропонована теоретична модель, яка визначає очікувану вартість фінансової скрути на малих і середніх підприємствах (МСП), є результатом взаємодії між ймовірністю виникнення фінансової скрути та величиною наслідків, які виникають у разі фінансової скрути. буде нижчим, коли спроможність використовувати матеріальні активи як заставу та короткостроковий борг більша; фінансові витрати будуть вищими при довгостроковому боргу з більшим використанням застави. Крім того, вплив цих змінних пом’якшується формою власності компанії та характером чинного законодавства про банкрутство.

Своєчасне керування цими змінними може уникнути високих витрат, пов’язаних із вимушеним виходом компанії.

Дослідження вказує на зв'язок між структурою фінансового сектору та доступом до фінансування малих і середніх підприємств; існує взаємозв’язок між фінансовою грамотністю та доступом до фінансування малих і середніх підприємств; існує зв'язок між вимогами страхування та доступом до фінансування для малих і середніх підприємств; і існує зв'язок між службами підтримки малого бізнесу та доступом до фінансування для МСП. У більш поглибленому дослідженні пояснюється, що ця стаття досліджує зв’язок між бізнес-віком і бізнес-досвідом щодо продуктивності малих і середніх підприємств після світової фінансової кризи 2008/09. Результати показують, що гострота кризи означає, що попередній бізнес-досвід мало цінний у цьому унікальному та невизначеному середовищі. Однак молоді компанії продовжують робити непропорційно великий внесок у зростання, особливо серед компаній, що розвиваються найшвидше.

Завдяки цілям і результатам дослідження, було виявлено, що малі та середні підприємства, зареєстровані на біржі, мають вищу ймовірність зазнати фінансових труднощів і банкрутства. Активи нижчі, ніж у компаній, які не зареєстровані на біржі, що підтверджує ідею про те, що лістинг на фондовій біржі може допомогти малим і середнім компаніям подолати труднощі поза фінансовими обмеженнями, таким чином зменшивши їхні шанси на крах. Щоб дослідити, як фінансування ланцюга постачання може покращити продуктивність МСП шляхом прийняття погляду на основі ресурсів, дослідження також має на меті оцінити вплив торгівлі як сповільнюючого фактора. Деталі взаємозв’язку між фінансуванням ланцюжка поставок і ефективністю бізнесу, фінансування ланцюга постачань значно покращує ефективність МСП. Крім того, цифровізація торгівлі зміцнює зв’язок між SCF та ефективністю SCF. Таким чином, це дослідження проливає світло на ресурсний погляд через SCF та цифровізацію торгівлі для прогнозування ефективності МСП.

Відповідно до цього дослідження, воно має на меті дослідити, як технології кредитування, такі як кредитування капіталу та кредитування фінансової звітності,

впливають на доступ до фінансування малих і середніх підприємств готельного сектору споживачів. Результати показують, що позикам надають перевагу як технології кредитування. Ми також обговорюємо наслідки наших висновків для промислової практики та політичних дебатів. У статті, яка досліджує взаємозв'язок між Lean, інноваційними процесами, інноваціями в продуктах, екологічними та фінансовими показниками, а також результатами досліджень, важливо розглядати Lean одночасно та інновації, оскільки Lean має більше, ніж просто прямий екологічний та фінансовий вплив. Результати цього дослідження можуть бути цікавими для практиків, науковців і політиків щодо впливу методів Lean та інновацій на фінансові та екологічні показники окремих компаній, а також на реакцію ланцюжка поставок.

Мета дослідження полягає в тому, щоб визначити дії, які неформальний фінансовий сектор може вжити для ліквідації кредитного розриву для покращення доступу до фінансування для МСП, що призводить до двох сценаріїв, за якими більшість малих підприємств покладаються на неформальні джерела фінансування. По-перше, неформальне фінансування використовується як крайній засіб для малих і середніх підприємств, які не можуть отримати кредити з офіційного фінансового сектора через інші проблеми, такі як фінансова асиметрія, кредит, відсутність гарантій і низьких процентних ставок, висока ймовірність дефолту. Крім того, низький рівень фінансової грамотності та некомпетентність бюро кредитних історій у країнах, що розвиваються, також сприяють відсутності доступу офіційних установ до фінансування. По-друге, деякі підприємці обирають неформальне фінансування, навіть якщо вони мають право на офіційний кредит через його гнучкість, зручність і прості адміністративні процедури.

МСП відіграють важливу роль в економіці африканських країн, але їм часто важко отримати доступ до офіційних фінансових послуг. У деяких ситуаціях неформальне фінансування стає кращим вибором. Рекомендації включають створення нормативно-правової бази, посилення зв'язків між офіційним і неформальним фінансовими секторами та використання фінансових технологій (FinTech) для доступу до фінансів. Також важливими є фінансова доступність та

управління ризиками МСП. Цей висновок підкреслює роль МСП і фінансові проблеми, які необхідно подолати для підтримки економічного зростання.

Стратегічне фінансове управління відноситься до теорій фінансового менеджменту, згідно з якими фінансування повинно здійснюватися найбільш належним чином, зібраний капітал повинен використовуватися та управлятися найбільш ефективним способом на підприємствах, а рішення щодо реінвестування та розподілу прибутку повинні прийматися найбільш розумно. . Відповідно до його змісту, ми можемо підсумувати три основні змісти стратегічного фінансового менеджменту, включаючи стратегію фінансування, стратегію інвестицій і стратегію розподілу прибутку. Деталі такі.

Стратегія фінансування. Високорозвинені сучасні підприємства характеризуються різким зростанням продажів. Зіткнувшись із такою ситуацією, підприємства, як правило, мають великі потреби в капіталі, оскільки запаси та дебіторська заборгованість також збільшуються. Чим більше напруга зростання продажів, тим більшими будуть вимоги до капіталу. Тому стратегія фінансування є важливою у стратегічному фінансовому управлінні. Функції стратегії фінансування полягають у роз'ясненні керівних принципів фінансування, визначенні цілей фінансування, встановленні загального масштабу, каналів і методів фінансування, організації стратегічних схем оптимізації структури капіталу, визначенні відповідних контрзаходів для досягнення цілей фінансування та остаточно спрогнозувати та зібрати необхідну підприємству суму капіталу.

Інвестиційна стратегія. Будучи основою стратегічного фінансового менеджменту, ця стратегія визначає, чи зможе підприємство розподілити свій капітал і ресурси розумно й ефективно чи ні. Інвестиційна стратегія передбачає підтвердження інвестиційного напрямку основних фондів, корпоративного масштабу та масштабу капіталу, вибір інвестицій, пов'язаних із зовнішнім розширенням або внутрішнім розширенням, реформуванням старих продуктів або розробкою нових, незалежною чи спільною діяльністю, інвестуванням - капітал або з позиками та рішення щодо відсоткового співвідношення між основними та оборотними активами, інвестиційні стратегії з ризиками та під час інфляції.

Стратегія розподілу прибутку. Ця стратегія, включно з управлінням приростом капіталу та встановленням розподілу бонусів за акціями, головним чином стосується частки, яку підприємство відкладає в довгостроковій перспективі для відтворення в розширеному масштабі, покращення добробуту працівників та рівня їхнього життя. Стратегія розподілу прибутку призначена для задоволення потреб у власному капіталі в розвитку та покращенні основної конкурентоспроможності підприємств на основі відповідної інвестиційної стратегії та стратегії фінансування. Водночас, реалізуючи цю стратегію, очікується, що підприємства встановлять політику розподілу, орієнтовану на таланти, досліджуючи ефективні методи застосування таких важливих елементів, як знання, техніка, патенти та менеджмент, у процесі розподілу прибутку.

Проблеми стратегічного фінансового менеджменту малих і середніх підприємств.

Відсутність наукових і стандартизованих фінансових стратегій. Досить багато підприємств прагнуть лише до великого масштабу, або купують велику кількість землі, нехтуючи розподілом структури активів, або не маючи розумної організації свого капіталу. У них взагалі немає фінансових стратегій, не кажучи вже про їх реалізацію. Що стосується деяких інших, ефект їхнього стратегічного фінансового менеджменту сильно постраждав через їхні ненаукові та нерегулярні стратегії, які характеризуються такими ознаками: по-перше, їхні стратегічні фінансові цілі відходять від загальних цілей їхніх підприємств; по-друге, фінансові стратегії вважаються рівними фінансовим планам, отже, нехтуючи комплексністю фінансових стратегій; по-третє, фінансові стратегії не розробляються на основі довгострокових цілей їхніх підприємств і тому мають велику випадковість.

Нехтування аналізом стратегічного середовища та необґрунтовані стратегічні фінансові цілі. Аналіз стратегічного середовища є як основою фінансової стратегії, так і гарантією її реалізації. Він включає в себе аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, причому перше є внутрішньою основою та основою реалізації для створення фінансових стратегій. Зараз досить багато малих і середніх підприємств не усвідомили важливості стратегічного середовища

для створення та реалізації фінансових стратегій і, відповідно, не змогли провести належний аналіз свого стратегічного фінансового середовища, особливо свого внутрішнього середовища. Як наслідок, їхні непрактичні та нерозумні стратегії обмежили ефективну реалізацію їхніх фінансових стратегій

Зменшення ролі бюджетування в стратегічній фінансовій реалізації. Бюджетування головним чином виконує свою роль у стратегічній фінансовій реалізації в двох аспектах. По-перше, він додатково роз'яснює та конкретизує стратегічні фінансові ідеї, щоб їх зрозумів і втілив увесь персонал. Бюджетування може допомогти розподілити стратегічні цілі по кожному підрозділу підприємства і навіть по кожному співробітнику. Крім того, при спільній реалізації завдання всі підрозділи та всі співробітники будуть краще співпрацювати та спілкуватися один з одним. По-друге, бюджетування також забезпечує стандарт для щоденної роботи та ефективності підприємства. З кількісною фінансовою ціллю, встановленою в бюджеті, фактичне виконання можна порівняти з бюджетом, щоб виявити невідповідність між ціллю та реальністю та вжити ефективних контрзаходів. Зараз більшість малих і середніх підприємств не мають систематичної та повної бюджетної системи, що складається з бюджету продажів, бюджету виробничих витрат, бюджету загальних непрямих витрат, бюджету збитків і витрат, бюджету каси тощо. Навіть якщо дехто має таку систему, її брак ретельного бюджетування та суворого виконання також зменшує роль бюджетування, а також впровадження фінансових стратегій.

Проблеми фінансового менеджменту підприємств. Тепер деякі проблеми в управлінні фінансами малих і середніх підприємств також обмежили створення та реалізацію їхніх фінансових стратегій. Деякі основні проблеми такі.

Застарілі ідеї, нечіткий розподіл обов'язків і невпорядковане управління. Підприємства не мають уявлення про те, що корпоративне управління повинно базуватися на фінансовому управлінні, а фінансове управління має зосереджуватися на управлінні капіталом. Відсутність у підприємців і фінансового персоналу наукових і передових фінансових ідей, включаючи часову вартість, вартість ризику, граничні витрати, альтернативні витрати та недостатні знання про

теорії та методи фінансового менеджменту, призвели до нечіткого розподілу обов'язків, невпорядкованого управління, неефективного моніторингу, неправдивої бухгалтерської інформації тощо на.

Великі фінансові розрахунки, включаючи спрощення процедур бухгалтерського обліку за бажанням, ведення додаткових рахунків на додаток до авторизованого, застосування нерегулярних перевірок майна та готівки, відсутність регулярних перевірок їхніх банківських депозитів, претензій та боргів, що призводить до того, що їхні рахунки не відповідають статтям або коштам , сліпо обіцяючи бонуси та ухиляючись від сплати податків, роздаючи бонуси до сплати податків.

Ускладнене фінансування, що проявляється в основному в недостатніх каналах і масштабах каналів фінансування, а також невпорядкованості порядку фінансування. Зараз більшість малих і середніх підприємств стикаються з великими труднощами в отриманні короткострокових кредитів, не кажучи вже про довгострокові. 81% усіх підприємств не мають достатньо поточних коштів для роботи. Чим довші терміни позик, тим менше грошей вони можуть реально використати зі своїх позик. Як показало опитування, 60,5% підприємств не мають доступу до довгострокових кредитів, серед тих, хто реально може отримати такі кредити, 16% підприємств вимоги виконують повністю, 52,7% виконують частково, 31,2% не виконують.

Поганий фінансовий контроль. По-перше, неналежне управління готівкою, як правило, спричиняє бездіяльність або недостатній капітал. Для деяких підприємств чим більше готівки, тим краще. Таким чином, велика сума готівки не виділяється на операції, не в змозі виконувати свою роль; для деяких інших їх готівка витрачається надмірно на нерухоме майно, отже, не вдається впоратися з деякими невідкладними використаннями. По-друге, повільний оборот дебіторської заборгованості викликає значні труднощі у відшкодуванні капіталу або навіть безнадійних боргів. По-третє, поганий контроль за запасами. Багато підприємств мають запаси, що вдвічі перевищують оборотність, що призводить до збоїв в оборотності капіталу. По-четверте, надто багато уваги приділяється грошам, а не

власності, що призводить до серйозної втрати активів. Насправді чимало малих і середніх підприємств не мають ефективного управління своєю сировиною, напівфабрикатами, основними засобами тощо, внаслідок чого втрата активів є досить серйозною.

Причини проблем стратегічного фінансового менеджменту малих і середніх підприємств.

Жорсткий шаблон управління, відстала ідея управління та низька якість менеджерів. В даний час більшість малих і середніх підприємств, особливо приватних, використовують високу уніфікацію прав власності та управління, в якій інвестор є менеджером, влада якого ні в якому разі не може бути обмежена. Не маючи чіткого розподілу обов'язків і суворої регламентації, ці менеджери не втілюють фінансовий менеджмент в ефективну корпоративну систему управління, не кажучи вже про те, щоб вважати фінансові стратегії значною частиною загальних стратегій підприємства, тим самим зменшуючи їх значення та функції. Ці менеджери вірять не в стратегію, а в удачу, не в систему, а в кровні узи, не в процедури, а в вирішення ключових моментів, не в менеджмент, а в технології та ринок. Особливо для тих підприємств, які виходять з ніш, несприятливе середовище є головним порушником.

Крім того, низька якість менеджерів також є важливою причиною провалу фінансових стратегій. Загальновідомо, що більшість керівників малих і середніх підприємств мають низьку комплексну якість, недостатній досвід управління та низьку ефективність, оскільки вони не проходили жодного систематичного вивчення теорій менеджменту та спеціальної професійної підготовки. Таким чином, вони не в змозі мати обґрунтовані прогнози, рішення, бюджети, контроль, аналіз та оцінку на основі їхніх власних характеристик і ринку, аналізувати фінансове середовище та викладати застосовні та здійсненні стратегії для фінансування, інвестицій, а також прибутку розподілу або повною мірою усвідомити важливість фінансового бюджетування і, отже, мати ефективний контроль за його впровадженням, щоб краще служити загальним цілям стратегій розвитку своїх підприємств.

Відсутність незалежної системи фінансування з диверсифікованими каналами. На мінливому ринку операційні ризики є більшими, як і фінансові ризики, спричинені великою сумою боргу та високою вартістю фінансування, що призводить до низького рівня кредитування підприємств. Крім того, на їхній кредит також впливає непрозорий операційний процес, нестандартизовані фінансові звіти, а також асиметрична інформація, що призводить до труднощів у досягненні цілей фінансування.

З точки зору системи фінансування, відсутність у цих підприємств незалежної системи фінансування з диверсифікованими каналами значно обмежує їхні стратегії фінансування. По-перше, немає національної інституції чи пільгової політики для допомоги малим і середнім підприємствам у їх управлінні, що спричиняє несприятливу фінансову ситуацію. По-друге, через приватний характер цих підприємств деякі банки встановлюють жорсткі вимоги до кредитів через деякі традиційні ідеї та адміністративне втручання. По-третє, недостатньо фінансових агентств та інститутів кредитного гарантування, які спеціально обслуговують малі та середні підприємства. По-четверте, більшість малих і середніх підприємств не мають прямих прав на фінансування і не можуть випускати акції чи облігації. Ринок основної дошки недоступний, а друга дошка - надто ризикована.

Погана інвестиційна здатність і відсутність техніко-економічних досліджень. Малі та середні підприємства страждають від недостатнього зареєстрованого капіталу, обмеженого операційного капіталу, отже, поганої інвестиційної здатності. Зосереджуючись на короткострокових цілях повернення інвестицій, вони змушені покладатися на просте відтворення замість розширеного. Крім того, без будь-якої спеціальної інституції для аналізу ринку, їхня інвестиційна діяльність, як правило, ґрунтується на їх сприйнятті і, отже, на сліпоті. Ці особи, які приймають рішення, зазвичай не мають загального розуміння характеристик чи принципів ринкової економіки або не прагнуть отримати розумний економічний прибуток за допомогою належної роботи на ринку капіталу. Їхні слабкі здібності також відображаються у відсутності деяких досліджень здійсненності їхніх стратегій скорочення та розширення, того, як вибрати канали та структури

фінансування, як встановити нові інвестиційні напрямки тощо. Усе це значною мірою впливає на встановлення та реалізацію стратегічних фінансових цілей підприємства.

Недосконала система внутрішнього контролю, що призводить до неефективного контролю. Незавершена система внутрішнього контролю зазвичай існує на малих і середніх підприємствах, що глибоко проявляється у відсутності або просто неповній системі внутрішнього контролю, отже, нездатності ефективно інституційно стримувати їх власну економічну поведінку. Багато підприємств не мають відділу внутрішнього аудиту, який би гарантував суворе впровадження їхньої фінансової системи. Навіть якщо дехто створить такий відділ, його відсутність незалежності може призвести до неефективного внутрішнього контролю. У результаті це значно вплине на управління фінансами, а також на фінансові стратегії.

Контрзаходи для малих і середніх підприємств. З огляду на вищевикладене, проблеми нинішніх малих і середніх підприємств в основному пояснюються їх внутрішніми причинами та зовнішнім середовищем. Тому деякі ефективні контрзаходи слід вжити з наступних аспектів.

Встановлення правильних фінансових цілей і твердий стратегічний розум. Фінансові цілі підприємства — це не лише напрямок його зусиль, але й ефективний стандарт вимірювання того, чи є його фінансові рішення правильними чи неправильними. Належні цілі сприяють досягненню загальних стратегічних цілей підприємства. Оскільки виживання, прибуток і розвиток є основними цілями будь-якого підприємства, максимізація корпоративної вартості повинна розглядатися як фінансова ціль. Керуючись цією метою, очікується, що підприємства, насамперед, установлять центральний статус фінансового менеджменту в загальному корпоративному управлінні, зосередять увагу на управлінні фінансуванням, інвестиціями та отриманням прибутку, отримають свої здібності щодо сплати боргу, діяльності, отримання прибутку заробітку та розвитку, а також керувати всіма аспектами їхнього виробництва та функціонування капіталу, контролюючи їх капітал, витрати, прибуток тощо. Стратегічне управління вимагає, щоб

підприємства дотримувалися мети конкурентних переваг і зосереджувалися на стратегічному управлінні, щоб мати справу з взаємозв'язком між вигодами підприємства та соціальними вигодами, між загальними вигодами підприємства та частковими вигодами, а також між довгостроковими вигодами та короткострокових і повною мірою усвідомити важливість стратегічного управління в розвитку підприємства та значну роль фінансових стратегій. Таким чином, передумовою реалізації фінансових стратегій є встановлення твердого стратегічного сенсу. Крім того, слід запровадити деякі інші сучасні ідеї менеджменту, такі як ті, що стосуються ризиків, вартості часу, грошових потоків, вигоди від знань і цінності таланту.

Запровадження бюджетного контролю для гарантування ефективної реалізації фінансових стратегій. Бюджетний контроль є запорукою і ключовим моментом у перетворенні фінансових цілей у конкретні плани дій та їх реалізації. По-перше, різноманітні фінансові бюджети, включаючи продажі, витрати на виробництво, загальні непрямі витрати, капітальні витрати, збитки та грошові кошти, повинні бути складені науково та обґрунтовано на основі фінансових стратегій та фінансових прогнозів. Під час складання бюджету прогнозування продажів має базуватися на попередньому розрахунку можливих продажів у майбутньому періоді продажів, потім складанні бюджетів виробничих витрат і загальних непрямих витрат, а після цього – створення бюджетів збитків відповідно до відповідного бюджету продажів і бюджету витрат. а також касовий бюджет відповідно до бюджету капітальних витрат і збитків. Далі бюджетні індекси можна дезінтегрувати для розподілу по кожному розділу чи особі, чиє почуття відповідальності та ентузіазм може заохочуватися чіткими обов'язками та зобов'язаннями. По-третє, при реалізації фінансових стратегій слід суворо дотримуватися бюджетів без винятку. Нарешті, слід внести деякі корективи відповідно до змін у стратегічному середовищі та нових вимог стратегій розвитку.

Створення сприятливого стратегічного середовища та акцентування уваги на екологічному аналізі. Для малих і середніх підприємств їхнє стратегічне середовище впливає не лише на їх фінансування, але й на створення та реалізацію

їхніх фінансових стратегій. Тому дуже важливо створити сприятливе стратегічне середовище та акцентувати увагу на екологічному аналізі.

Незважаючи на серію національних політик, які заохочують, спрямовують і підтримують розвиток малих і середніх підприємств, внутрішнє та зовнішнє середовище для їх розвитку потребує значного покращення. Відповідно, слід докласти більше зусиль для розвитку своїх місцевих банків та фінансових агентів малого та середнього масштабу, створити фінансову систему, сприятливу для розвитку цих підприємств, створити або вдосконалити ефективну систему гарантування позик, щоб допомогти цим підприємствам, запропонувати їм можливості випускати свої акції чи облігації, розширювати канали прямого фінансування та заохочувати розвиток ризикованих інвестицій, сприяти розвитку підприємств, що спеціалізуються на високих і нових технологіях, шляхом удосконалення інституцій та організаційної побудови, посилення підтримки цих підприємств шляхом фінансових агентів і створювати фонди для підтримки їх розвитку. Для самих підприємств вони повинні намагатися покращити свої якості, зміцнити почуття кредиту та покращити свій кредит, щоб створити сприятливе кредитне середовище.

Одним словом, спільними зусиллями держави, суспільства та підприємств потрібно створити сприятливе фінансове середовище для цих малих і середніх підприємств. Крім того, ці підприємства повинні повністю усвідомлювати важливість навколишнього середовища для своїх фінансових стратегій і намагатися встановити наукові, обґрунтовані та здійсненні стратегічні цілі та гарантувати їх ефективну реалізацію шляхом подальшого посилення аналізу навколишнього середовища та вдосконалення своїх здібностей щодо прийняття рішень.

Створення системи раннього попередження про фінансову кризу для ефективного контролю фінансових ризиків. Система раннього попередження фінансової кризи є дуже важливим засобом контролю фінансових ризиків і досягнення стратегічних фінансових цілей для малих і середніх підприємств. Збираючи деяку інформацію про відповідну промислову політику та ринкову

конкуренцію, встановлюючи та спостерігаючи за деякими індексами чутливості та використовуючи моделі раннього попередження, така система надасть сигнали для підприємств, щоб допомогти їм вжити ефективних превентивних заходів та уникнути фінансових криз.

Під час створення системи попереднього попередження важливо встановити індекси та ліміти раннього попередження. Ці індекси в основному

включають ранні попередження про готівку, поточний коефіцієнт, борг, операцію, кредит, оборот, інвестиції, витрати, прибуток та навколишнє середовище тощо. Існує два основних шаблони: багатоваріантний і одноваріантний. Підприємство має створити власні системи раннього попередження з різними шаблонами відповідно до їх реальності.

Підводячи підсумок, слід брати до уваги низку елементів, пов’язаних із зовнішніми та внутрішніми умовами підприємств, коли вони розробляють свої фінансові стратегії. Через свої відмінні характеристики малі та середні підприємства повинні розробляти власні стратегії управління фінансами замість того, щоб копіювати стратегії великих підприємств.

Малі та середні підприємства є інкубаторами майбутнього економічного зростання та інновацій. Удосконалюючи своє розуміння фінансового менеджменту, вони можуть забезпечити міцну позицію на динамічних ринках завтрашнього дня та залишити незгладимий слід у майбутньому бізнесу.

3.2 Проблематика організації фінансування підприємств малого та середнього бізнесу в системі управління їх конкурентоспроможністю

Сучасна концепція управління конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на використанні базових положень теорії управління, відповідно до яких основними елементами системи управління є мета, об’єкт і суб’єкт, методологія та принципи, процес та функції управління.

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Об’єктом управління конкурентоспроможністю підприємства є рівень конкурентоспроможності, необхідний і достатній для забезпечення життєздатності підприємства як суб’єкта економічної конкуренції.

Суб’єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є визначене коло осіб, що реалізують його (управління) мету: власник підприємства, вищий управлінський персонал підприємства (директор, заступники директора та керівники підрозділів підприємства), лінійні менеджери операційних підрозділів підприємства, державні та відомчі управлінські структури та органи.

За цим підходом на рисунку 3.1 подано елементи системи управління конкурентоспроможністю підприємства та їх взаємозв’язок.



Рисунок 3.1 – Система управління конкурентоспроможністю підприємства

З позиції процесного підходу управління конкурентоспроможністю підприємства розглядається як процес реалізації певної сукупності управлінських функцій – цілепокладання, планування, організації, мотивації та контролю діяльності щодо формування конкурентних переваг та забезпечення життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної діяльності.

Реалізація функцій управління конкурентоспроможністю підприємства у їх взаємозв'язку формує цикл управління конкурентоспроможністю (рисунок 3.2).

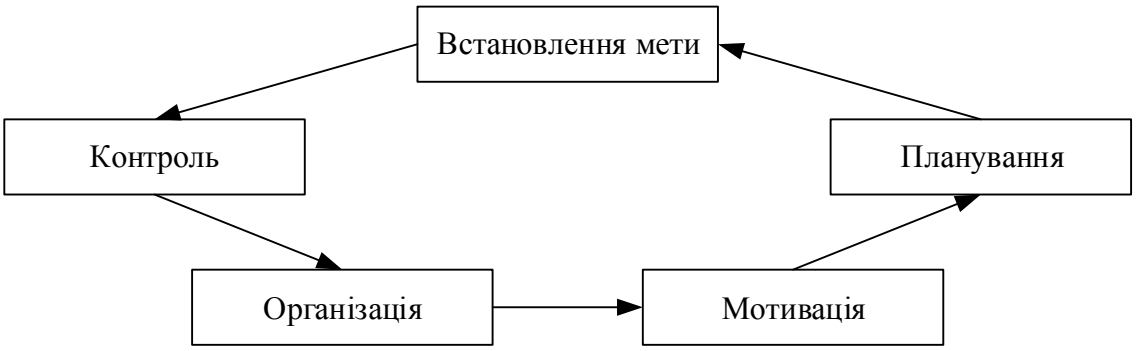


Рисунок 3.2 – Цикл управління конкурентоспроможністю підприємства

До базових принципів управління конкурентоспроможністю, як виділено у наших попередніх дослідженнях, слід віднести такі:

- єдності теорії та практики управління конкурентоспроможністю підприємства;
- системності управління; наукової обґрунтованості управління;
- ранжування об'єктів управління за їх важливістю;
- багатоваріантності;
- зіставленості управлінських рішень за аналізом їх варіантів;
- збереження та розвитку конкурентних переваг підприємства;
- ринкової орієнтації; цільової спрямованості;
- комплексності;
- гнучкості та етапності.

Враховуючи вищенаведене, слід констатувати, що процес управління конкурентоспроможністю підприємства має включати ряд дій:

- моніторинг конкурентного середовища та оцінку конкурентної ситуації в галузі й на ринку;

- діагностика конкурентоспроможності підприємства та його основних конкурентів;

- конкурентне позиціонування підприємства (вибір стратегічних господарських підрозділів з перевагами у конкурентній боротьбі);

- розробка концепції та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства;

- реалізація конкурентної стратегії підприємства.

Система управління конкурентоспроможністю підприємства, принципову блок-схему організаційно-економічного механізму якої наведено на рисунку 3.3, являє собою специфічну багатофункціональну систему, що складається з комплексу взаємопов'язаних блоків, серед яких виділено блоки управління рівнем та системою забезпечення конкурентоспроможності. Реалізація означених блоків дозволяє координувати дії менеджменту щодо досягнення заданого рівня конкурентоспроможності для забезпечення оперативного реагування на зміни впливу зовнішнього і внутрішнього середовища та коригування обраної стратегії. Ці підходи дозволяють обґрунтовувати організаційно-економічні інструменти підтримки рівня конкурентоспроможності та вибору стратегії підприємства за його рівнем.

Як видно з блок-схеми, структуру системи управління конкурентоспроможністю формують вісім програмно-цільових комплексних блоків. Вони відображають необхідні дії, конкретні економічні, техніко-технологічні за-ходи в їх взаємозв'язку та взаємозалежності, реалізація яких буде сприяти здійсненню результативних управлінських рішень у визначеній сфері діяльності

Усі блоки системи об'єднані базовим принципом: кожен з них забезпечує розв'язання проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємства, посилення його позицій на світовому та внутрішньому ринках, стійкий розвиток за рахунок створення конкурентних переваг. Кожен з блоків, у свою чергу, також

може розглядатися як система, що включає різні системоутворюючі компоненти.

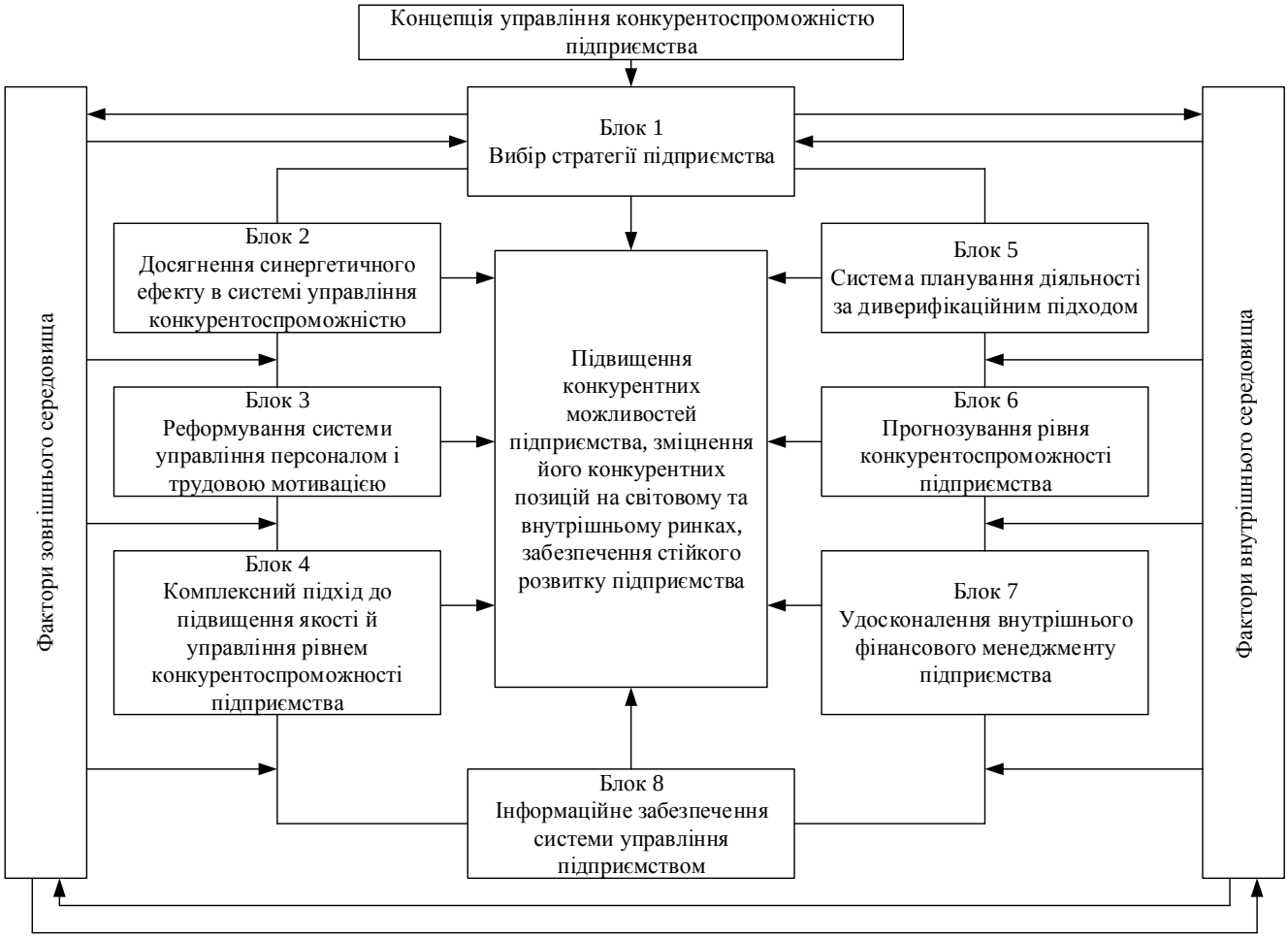


Рисунок 3.3 – Блок-схема організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства

Розглянемо характеристику означених блоків організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства.

Блок 1. Обґрунтування вибору стратегії підприємства доцільно проводити за матрицею загальних стратегій конкуренції, враховуючи створені підприємством конкурентні переваги (зокрема перевага у витратах, диференціація і фокусування). Також є сенс використати видозмінені І. Ансоффом базові стратегії конкуренції: зниження собівартості, диференціації продукту, сегментування ринку, впровадження інновацій, швидкого реагування на потреби ринку, забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Можливо застосування підходів

Ф. Котлера щодо наступальних та захисних стратегій: фронтальний та фланговий наступ; контрнаступ; оточення; позиційна оборона; флангова оборона; партизанська війна.

Блок 2. Досягнення синергетичного ефекту в системі управління конкурентоспроможністю, що виникає в результаті:

- кардинальної перебудови організаційно-господарської структури управління;

- створення продуктивних центрів прибутку і відповідальності за результати діяльності;

- впровадження підприємницького типу внутрішнього менеджменту підприємства;

- забезпечення комплексного підходу до реорганізації системи і структури внутрішнього управління підприємством;

- удосконалення організаційних форм і методів маркетингових досліджень.

Блок 3. Реформування системи управління персоналом і трудовою мотивацією на підґрунті:

- підвищення об’єктивності оцінки результатів праці;

- створення умов для творчої праці, розробки ефективної системи визнання трудових заслуг, впровадження нетрадиційних методів стимулювання і оплати праці;

- удосконалення механізму мотивації і відповідальності за забезпечення конкурентоспроможності;

- реорганізація системи навчання і перепідготовки кадрів з урахуванням вимог стратегічного менеджменту;

- забезпечення участі працівників у прийнятті управлінських рішень.

Блок 4. Комплексний підхід до підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, який передбачає:

- технічне переозброєння і модернізацію виробництва, впровадження прогресивних технологічних процесів;

- розробку ефективної стратегії зовнішньоекономічної діяльності, експортну

орієнтацію товарної політики;

- розвиток співробітництва на взаємовигідних умовах із західними провідними фірмами;

- розробку та впровадження комплексної системи управління якістю;

- активізацію інвестиційної та інноваційної діяльності.

Блок 5. Система планування діяльності за диверсифікаційним підходом передбачає:

- проведення політики диверсифікації основної продукції з урахуванням динаміки змін кон'юнктури ринку;

- розробку і забезпечення взаємозв'язку перспективних, річних і оперативних планів продажів і прибутку;

- використання перспективного бізнес-планування як інструменту формування довгострокових конкурентних переваг;

- формування перспективних і річних бюджетів витрат;

- удосконалення методів планування й аналізу собівартості продукції;

- розробку організаційно-економічних заходів щодо виконання перспективних, поточних і оперативних планів.

Блок 6. Прогнозування рівня конкурентоспроможності підприємства за допомогою сучасних методів.

Блок 7. Удосконалення внутрішнього фінансового менеджменту підприємства, що дозволяє інформаційне забезпечення керівництва підприємства фінансовою звітністю для внутрішнього контролю і прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо підвищення якості й конкурентоспроможності.

Блок 8. Інформаційне забезпечення системи управління підприємством, для формування якого необхідні:

- розробка наскрізної інтегрованої системи управління для вирішення завдань менеджменту, впровадження передових інформаційних технологій і засобів зв'язку;

- розробка комп'ютерної системи управління якістю продукції;

- створення єдиної інтегрованої системи планування, нормування й обліку

витрат; технічне забезпечення інформаційної системи внутрішнього управління.

Наші дослідження показують, що принципова блок-схема організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою сукупність підсистем, що відображають агреговані комплекси дій щодо підвищення конкурентних можливостей підприємства. Через складність та багатоаспектність характеристики конкурентоспроможності загальна блок-схема не може забезпечити детальне відтворення порядку розв'язання завдань підвищення конкурентоспроможності підприємства, збереження чи його зміну (рисунок 3.4).

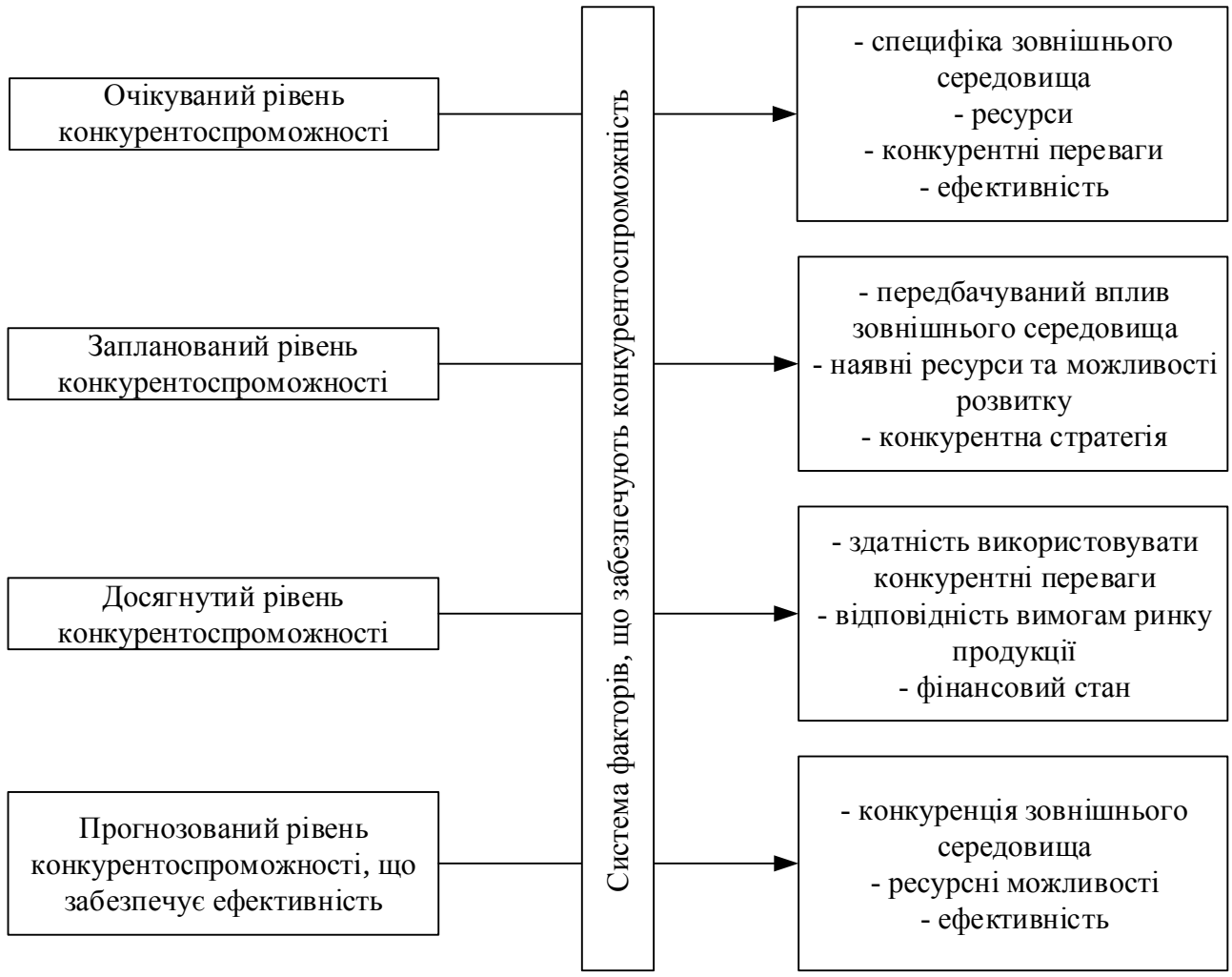


Рисунок 3.4 – Декомпозиція блоку управління системою факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства

За таким підходом повинен здійснюватися системний та цілеспрямований пошук шляхів об'єднання основних компонентів організаційно-економічного

забезпечення внутрішнього управління з метою концентрації зусиль і управлінських впливів на фактори, що визначають потенціал підприємства щодо підвищення його конкурентних можливостей.

Отже, система управління конкурентоспроможністю – це сукупність взаємопов'язаних елементів, що об'єднані у блоки, цілеспрямована дія яких в комплексі вирішує завдання оперативного прийняття рішень щодо коригування на підставі періодичного розрахунку за даними статистичної інформації рівня конкурентоспроможності з метою його збереження чи зміни залежно від заданих масштабів діяльності або завдань щодо їх зростання та управління. За запропонованим підходом у системі виділено блок управління рівнем конкурентоспроможності (КСП), що забезпечує ефективність функціонування підприємства (рисунок 3.5).

Вважаємо, що розробка і впровадження системи управління конкурентоспроможністю підприємства дозволяє вирішити такі завдання:

- виокремлення залежно від цілей планування і управління рівнів забезпечення конкурентоспроможності;

- формування для кожного рівня управління частинних та інтегральних показників оцінки конкурентоспроможності (при цьому інтегральним показником конкурентоспроможності підприємства на оперативному рівні може виступати конкурентоспроможність продукції (робіт або послуг), на тактичному рівні – система комплексних показників фінансово-економічного становища, а на стратегічному рівні – використовувати систему показників, що характеризують інвестиційну привабливість підприємства);

- розробка підходів до розрахунку та інтерпретації результатів оцінки конкурентоспроможності;

- визначення для відповідних бізнес-процесів завдань з управління конкурентоспроможністю підприємства;

- формування функціональної структури системи управління конкурентоспроможністю підприємства;

- розробка організаційних регламентів функціонування системи управління

конкурентоспроможністю.

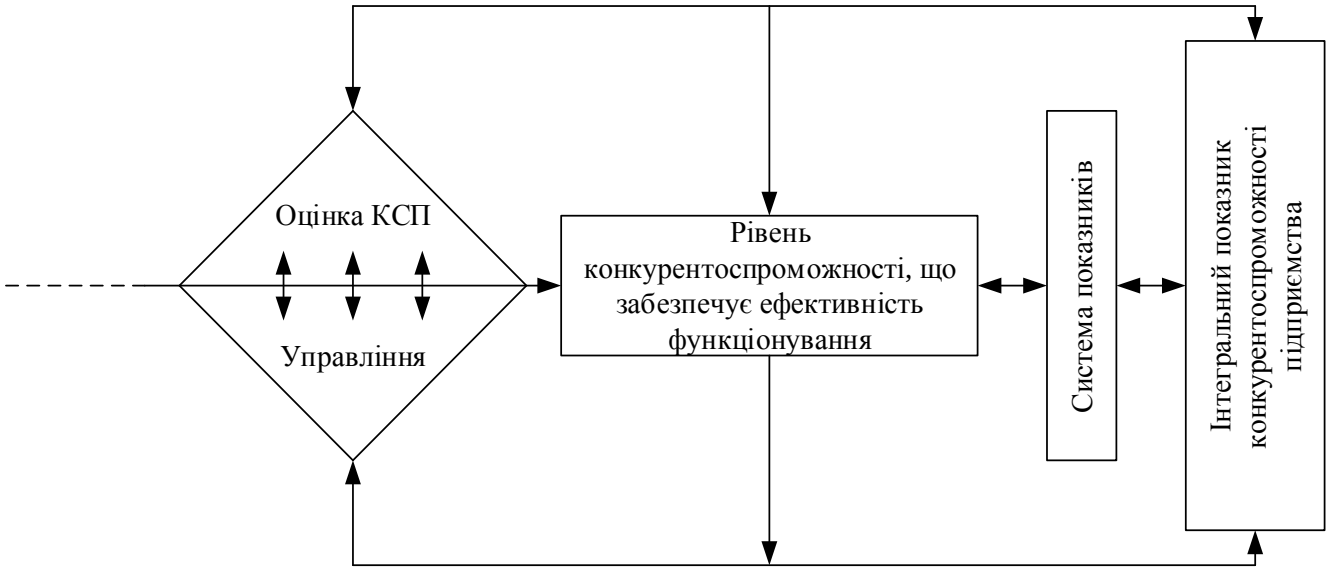


Рисунок 3.5 – Декомпозиція блоку управління рівнем конкурентоспроможності підприємства

Сформована система, основні принципи та положення управління дозволили виділити в організаційно-економічному механізмі управління конкурентоспроможністю підприємства блоки управління рівнем конкурентоспроможності та управління системою факторів забезпечення конкурентоспроможності, що у подальшому стає базою для розробки методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності та рекомендацій щодо забезпечення її достатнього рівня для ефективного функціонування підприємства на ринку.

3.3 Визначення оптимального джерела фінансування підприємства на прикладі реалізації проекту модернізації виробничих процесів

Підвищення ефективності роботи підприємства полягає насамперед у впроваджені у виробництво нової техніки та технології, більш повному використанні наявних виробничих потужностей, матеріальних ресурсів.,

покращенні умов організації праці. Виконання цих умов призведе до зниження собівартості продукції, збільшенню прибутку, підвищенню рентабельності, з чого ми зможемо говорити про підвищення ефективності роботи підприємства.

Одним з засобів зменшення витрат на виробництво є впровадження потокового виробництва, як захід науково – технічного прогресу.

Потокове виробництво – високоефективний метод організації виробничого процесу. Він має такі ознаки:

- за групою робочих місць закріплюється обробка чи складання окремої кількості найменувань конструктивно і технологічно подібних предметів;

- робочі місця розміщуються послідовно з ходом технологічного процесу;

- технологічний процес характеризує висока пооперацiйна диференціація, на кожному робочому місці виконується одна чи кілька подібних операцій;

- предмети праці передаються з операції на операцію поштучно або невеликими транспортними партіями згідно ритму роботи, що, у свою чергу, забезпечує високий ступінь паралельності та безперервності процесу.

Даний метод застосовується в умовах виготовлення продукції у великих обсягах і протягом тривалого часу, що властива масовому та багатосерійному виробництву.

Потоковому виробництву притаманні характерні риси передової організації виробництва – спеціалізація ділянок та робочих місць, обмежена номенклатура продукції, що виготовляється, пропорційність виробничих потужностей, ритмічність та безперервність.

У поєднанні з широким використанням спеціалізованого обладнання, комплексною механізацією та автоматизацією ручних робіт, потокові методи забезпечують підвищення продуктивності праці, збільшення випуску, покращення якості ти зниження собівартості продукції.

Основною структурною ланкою потокового виробництва є потокова лінія – технологічно і організаційно відособлена група робочих місць, яка виготовляє один чи кілька подібних типорозмірів виробів відповідно до ознак потокового виробництва.

В умовах неможливості стабільного забезпечення виробничих потужностей підприємства запасними частина та комплектуючими виробами було прийнято рішення про організацію їх власного виробництва на засадах потокового виробництва як оптимального способу просторової та часової організації виробничих процесів.

Далі розрахуємо параметри роботи потокової лінії, собівартість продукції до та після впровадження потокової лінії, економічний ефект від впровадження потокової лінії. Дані для розрахунків наведені у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Показники для розрахунку параметрів роботи потокової лінії

Технологічний процес за операціями	Норми часу за операціями tn, хвил.	Кількість робочих місць за операціями	Коефіцієнт завантаження, %
Штампувальна 05	3,2	1	73,0
Токарна 10	14,0	4	79,5
Свердлильна 15	1,8	1	41,0
Шліфувальна 20 (шкідл.)	5,5	2	62,5
Шліфувальна 25 (шкідл.)	2,1	1	48,0
Різьбонарізна 30	1,9	1	43,0
Свердлильна 35	70,0	16	99,4
Свердлильна 36	1,5	1	34,0

Річна норма виробництва 49600 од. Режим роботи 2 зміни. Процес несінхроний.

Розрахунок потокової лінії починається з визначення її такту. Тактом називається інтервал часу між послідовним запуском двох примірників виробу на потокову лінію.

Величина такту (ритму) залежить від програми випуску виробів та фонду робочого часу на лінії

$$p = \frac{Феф * 60}{Нг}, \qquad (3.1)$$

де $Ф_{еф}$ – річний ефективний фонд робочого часу, години;

$Н_г$ – річна програма виробництва виробів на потоковій лінії у натуральному

виразі, од.

Ефективний фонд робочого часу роботи потокової лінії дорівнює її режимному фонду часу помноженому на коефіцієнт, враховуючий втрати часу на плановий ремонт потокової лінії

$$Ф_{еф} = Ф_{реж} – Ф_{реж} * ф_{пл}, \quad (3.2)$$

де $Ф_{реж}$ – режимний фонд робочого часу потокової лінії за рік, години;

$ф_{пл}$ – коефіцієнт, враховуючий втрати часу на плановий ремонт потокової лінії, $ф_{пл} = 10\%$

Для отримання режимного фонду робочого часу потокової лінії треба кількість робочих днів за рік, окрім вихідних та святкових днів, помножити на кількість змін та тривалість зміни

$$Ф_{реж} = Д_р * Т_{зм} * К_{зм}, \quad (3.3)$$

де $Д_р$ – кількість робочих днів на рік за виробничим календарем;

$Т_{зм}$ – тривалість зміни, $Т_{зм} = 8$ год.;

$К_{зм}$ – змінний режим роботи, $К_{зм} = 2$.

$$Д_р = 365 - Д_{св} - Д_{вих}, \quad (3.4)$$

де $Д_{вих}$ – кількість вихідних днів за рік, $Д_{вих} = 106$ днів;

$Д_{св}$ – кількість святкових днів за рік, $Д_{св} = 7$ днів.

$Д_р = 365 – 106 – 7 = 252$ дня

$Ф_{реж} = 252 * 2* 8 = 4032$ год.

$Ф_{еф} = 4032 – 4032 * 0,1 = 3628,8$ год.

$$p = \frac{3628{,}8 * 60}{49600} = 4{,}4 \text{ хвил./ шт.}$$

Таким чином, такт запуску дорівнює 4,4 хвил./ шт.

Кількість робочих місць розраховується по кожній операції у наступному порядку

$$Cpi = \frac{tni}{p}. \qquad (3.5)$$

У зв'язку з тим, що розрахункова кількість робочих місць, як правило, у наслідок несінхроності процесу число дробове, воно округлюється до найближчого цілого числа (Cni) в більший бік. Дані розрахунку наведені у таблиці 3.1.

Коефіцієнт завантаження обладнання розраховується по кожній операції за наступною формулою

$$Kzi = \frac{Cpi}{Cni} * 100\%. \qquad (3.6)$$

Далі визначаємо середній коефіцієнт завантаження лінії визначається за формулою

$$Kl = \frac{\sum_{i=1}^{m} Cpi}{\sum_{i=1}^{m} Cni} * 100\%. \qquad (3.7)$$

Kl = 84,19%.

Таким чином, лінія завантажена не повністю. Її необхідно дозавантажити за рахунок поєднання професій.

Під час побудови графіка – регламенту роботи потокової лінії необхідно

визначити період комплектування між операційних обігових заділів (Rk). Рекомендоване Rk для будь – якої потокової лінії 0,5 зміни. Якщо між операційні обігові заділи виходять малі, тоді Rk приймаємо рівним зміні. Якщо великі, то – 0,25 зміни. Rk = 0,5 зміни = 240 хвил.

На графіку – регламенті сполошною горизонтальною лінією позначаємо час роботи робітника на цьому робочому місці. Графік роботи побудований так, що при повному завантаженні обладнання встановленою виробничою програмою забезпечується найповніша зайнятість робітників за рахунок поєднання професій та багатоверстатного обслуговування, т. б. недовантажені робітники послідовно на протязі періоду комплектування між операційних обігових заділів працюють на декількох робочих місцях. Наступний період Rk – цикл повторюється, тому достатньо побудувати графік – регламент роботи потокової лінії за одну зміну.

Далі визначаємо час зайнятості кожного робітника у зміну (Tzi) та вільний час недовантажених робітників (Tsi) (таблиця 3.2)

$$Tzi = Rzi * t . \quad (3.8)$$

$$Tsi = t - Tzi . \quad (3.9)$$

Таблиця 3.2 – Розрахунок часу зайнятості кожного робітника за зміну (Tzi) та вільного часу недовантажених робітників (Tsi)

Операції	Kzi, %	Tzi, хвил.	Tsi, хвил.
05	73,0	175,2	64,8
10	79,5	190,8	49,2
15	71,0	98,4	141,6
20	62,5	150.0	90,0
25	48,0	115,2	124,8
30	43,0	103,2	136,8
35	99,4	238,56	1,44
36	34,0	81,6	158,4

Розрахунок плану графіка – регламенту роботи поточної лінії показує, що тільки 2,3,4,7,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24,25 робітники завантажені повністю (на своїх робочих місцях) без зміни робочого місця й операції. Усі інші

робітники забезпечені зайнятістю за рахунок послідовного переходу на протязі зміни з одного робочого місця на інше.

Так 5-й робітник па 10-й операції завантажений тільки на 18% або на 43,2 хвил. Потім він переходе на 15-ту операцію, де працює 98,4 хвил. та переходить на 20-ту операцію, де працює ще 60,0 хвил. У цілому він працює 201,6 хвил. 9-й робітник на 25-й операції завантажений тільки на 48,0% та працює там 115,2 хвил., потім він переходить на 30-ту операцію, де він завантажений на 43,0% і працює 103,2 хвил. У цілому він працює 218,4 хвил. 1-й робітник на 05-й операції, 26-й на 35-й операції та 27-й на 36-й операції так і залишаються недовантаженими у наслідок особливостей технологічного процесу.

Для забезпечення безперервної роботи та синхронізації операцій на потоковій лінії створюються заділи (запаси) деталей. Між операційні заділи виникають у наслідок того, що продуктивність робочих місць по операціях різна.

Так якщо продуктивність робочих місць на 5-й операції більше, ніж на 10-й, то між двома цими операціями виникає заділ, т.б. деталі, що виробляються на робочих місцях операції 05, не встигають оброблювати на операції 10 за тої же самий час. І, навпаки, якщо продуктивність робочих місць операції 10 більше, ніж операції 05, то для забезпечення безперервної роботи робітників операції 10 необхідно накопити потрібний заділ. Обіговий заділ визначається між двома суміжними операціями на потоковій лінії та являє собою за абсолютною величиною різницю продуктивностей робочих місць на цих операціях. Розраховані між операційні обігові заділи наведені у графіку – регламенті роботи потокової лінії.

Явочна чисельність персоналу, обслуговуючого потокову лінію на початок робочої зміни, визначається з наступних міркувань. Ураховуючи, що не всі робочі місця однаково завантаженні, обслуговуючі їх робітники повинні бути взаємозамінними, т. б. вміти виконувати будь – яку роботу на поточній лінії, та, переходячи з операції на операцію, повинні повністю завантажувати свій робочий день. Розрахунок явочної чисельності наведений на графіку – регламенті роботи потокової лінії (таблиця 3.2).

Між списочною (Чсп) та явочною (Чяв) чисельністю є значна різниця, що виражається у неявках, яка складає 12% у нормальних умовах (неявки – це чергові відпустки, хвороби, прогули, виконання державних та громадських обов'язків, відпустки з дозволу адміністрації)

$$Чсп = Чяв * 1,12. \quad (3.10)$$

Чсп = 24 * 1,12 = 27 робітників.

Для калькуляції собівартості використовуються показники наведені у таблиці 3.3. Розрахунок собівартості продукції проводиться всіма статтями калькуляції.

Таблиця 3.3 – Показники до розрахунку собівартості

Показник	Значення
Товарна продукція, тис. од.	20000
Реалізована продукція, %	84,1
Чиста вага деталі, кг	12,6
Норма витрати металу, кг	18,5
Розряд роботи	III
Умови роботи на 20-25 операціях	Шкідливі
Режим роботи, змін	2
Фонд основної заробітної платні виробничих робітників цеху, млн. грн/рік	112,4
Витрати на утримання та експлуатацію обладнання цеху, млн. грн/рік	108,6
Загальні витрати цеху, млн. грн	135,6
Адміністративні витрати цеху, % (ОЗП)	53,7
Витрати на збут, %	1,3
Ринкова ціна збільшилася на, %	6,0
Трудомісткість знизилася на, %	19,0
Матеріаломісткість знизилася на, %	9,0
Ціна матеріалу, грн	2,0
Ціна відходів, грн	0,15
Транспортно-заготівельні витрати, %	14,6
Доплата за шкідливість, % (ПТС)	0,64
	0,48
	12,0
Додаткова заробітна платня, % (ОЗП)	9,0
Нарахування на заробітну платню, %	39,55

Витрати на сировину та матеріали розраховуються за формулою:

$$З = НРм * Цм, \quad (3.11)$$

де НРм – норма витрат металу, кг;

Цм – ціна металу, грн.

Зворотні відходи

$$ЗВ = (НРм – ЧВ) * Цв. \quad (3.12)$$

де ЧВ – чиста вага деталі, кг;

Цв – ціна відходів, грн.

Витрата на паливо та електроенергію враховуються у цехових витратах.

Транспортно-заготівельні витрати складають 14,6% від матеріальних витрат.

Основна заробітна плата

$$Росн = \sum Тн * ПТС, \quad (3.13)$$

де Тн – норма часу за операціями, хвил.;

ПТС – погодинна тарифна ставка, грн.

Додаткова заробітна плата розраховується у розмірі 9% від основної заробітної платні. Нарахування на заробітну плату складають 22% від суми основної та додаткової заробітної плати.

Витрати на утримання та експлуатацію обладнання цеху плануються у відсотках від фонду основної заробітної плати. Для цього розраховується коефіцієнт ВУЕО (Квуео), як відношення витрат на утримання та експлуатацію обладнання цеху до фонду основної заробітної плати. Тоді витрати на утримання та експлуатацію обладнання цеху розраховуються за формулою

$$ВУЕО = Росн * Квуео. \quad (3.14)$$

Цехові витрати розраховуються аналогічно: спочатку визначається коефіцієнт ЦВ (Кцв), як відношення загальних витрат цеху до фонду основної заробітної плати, а потім цехові витрати розраховуються за формулою

$$ЦВ = Кцв * Росн. \quad (3.15)$$

Виробнича собівартість буде складатися з суми витрат за наведеними вище статтями калькуляції, окрім зворотних відходів, що віднімаються.

Далі плануються адміністративні витрати у відсотках від основної заробітної плати. Адміністративні витрати складають 53,7%. Витрати на збут плануються у відсотках від суми виробничої собівартості та адміністративних витрат і складають 1,3%. Повна собівартість складається з суми виробничої собівартості, адміністративних витрат та витрат на збут.

Результати розрахунків наведені у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Калькуляція собівартості

Статті калькуляції	Собівартість		Відхилення	
	до впровадження потокової лінії	після впровадження потокової лінії	абсолютне, (+, -)	відносне, %
Витрати на сировину та матеріали	37,0	33,66	- 3,34	90,97
Зворотні відходи	0,89	0,64	- 0,25	71,91
Транспортно-заготівельні витрати	5,4	4,91	- 0,49	90,93
Основна заробітна платня	0,89	0,86	- 0,03	96,63
Додаткова заробітна платня	0,08	0,08	0	100,0
Нарахування на заробітну платню	0,36	0,35	- 0,01	97,22
Витрати на утримання та експлуатацію обладнання цеху	0,86	0,83	- 0,03	96,51
Цехові витрати	1,07	1,04	- 0,03	97,19
Виробнича собівартість	44,77	41,09	- 3,68	91,78
Адміністративні витрати	0,48	0,46	- 0,02	95,53
Витрати на збут	0,58	0,54	- 0,04	93,1
Повна собівартість	45,83	42,09	- 3,74	91,84

Після впровадження потокової лінії відбулося зниження: матеріаломісткості та трудомісткості продукції. За рахунок зниження матеріаломісткості скоротилися матеріальні витрати, транспортно-заготівельні витрати. А за рахунок зниження трудомісткості продукції, у першу чергу, знизилася основна заробітна плата, що вплинуло на зміну додаткової заробітної плати, нарахувань на заробітну плату, витрат на утримання та експлуатацію обладнання цеху та цехових витрат. Вони скоротилися разом зі скороченням основної заробітної плати. У наслідок цих змін знизилася виробнича собівартість продукції. Адміністративні витрати та витрати на збут скоротилися відповідно до скорочення основної заробітної плати та виробничої собівартості. Усе це призвело до зниження повної собівартості продукції. Результати розрахунків собівартості продукції після впровадження потокової лінії також наведені у таблиці 3.4, де виконаний аналіз змін витрат за статтями калькуляції. Як бачимо, після впровадження потокової лінії собівартість знизилася на 8,16%. Зниження спостерігаємо за усіма статтями калькуляції, окрім додаткової заробітної плати.

Для визначення ринкової ціни продукції першочергово визначаємо стартову ціну, за якою буде реалізований виріб (ринкова ціна вище стартової на 6%).Стартову ціну розрахуємо за формулою

$$Ц\ пр.ст. = С\ пр.до\ впров. + П\ од.пр., \quad (3.16)$$

де С пр.до.впров. – повна собівартість продукції до впровадження потокової лінії, грн;

П од.пр. – прибуток одиниці продукції (складає 25%).

Ц пр. ст. = 45,83 * 1,25 = 57,29 грн.

Ц р. = 57,29 * 1,06 = 60,73 грн.

Обсяги товарної та реалізованої продукції розраховуються виходячи з

ринкової ціни (Цр.) помноженої на кількість товарної продукції (Нт) та реалізованої продукції (Нр) відповідно (таблиця 3.3). Обсяги товарної та реалізованої продукції розраховуються за формулами

$$ТП = Цр * Нт. \quad (3.17)$$

$$РП = Цр * Нр. \quad (3.18)$$

ТП = 60,73 * 20000 = 1214,6 млн. грн.

РП = 60,73 * 20000 * 0,841 = 1021,479 млн. грн.

Для обґрунтування доцільності впровадження потокової лінії розрахуємо два показника прибутку: до впровадження потокової лінії та після

$$П \text{ до впров.} = (Цр – С \text{ од. до впров.}) * Нр. \quad (3.19)$$

$$П \text{ п. впров.} = (Цр – С \text{ од. п. впров.}) * Нр. \quad (3.20)$$

П до впров. = (60,73 – 45,83) * 16820 = 250,618 тис. грн.

П п. впров. = (60,73 – 42,09) * 16820 = 313,525 тис. грн.

Таким чином, прибуток від реалізації продукції виріс на 62,907 тис. грн або 25,1%, що підтверджує доцільність провадження потокової лінії. Також розраховуємо два показника рентабельності до впровадження потокової лінії та після. Вони розраховуються як відношення прибутку одиниці продукції до та після впровадження потокової лінії відповідно до собівартості одиниці продукції до та після впровадження потокової лінії. Рівень рентабельності до впровадження потокової лінії складав 32,51%, а після – 44,29%. Рівень рентабельності продукції

з впровадженням потокової лінії виріс на 11,78%, що також підтверджує доцільність провадження потокової лінії.

Під економічним ефектом у цілому розуміється корисний результат від розробки нової моделі, нової конструкції, впровадження нового обладнання. Економічний ефект асоціюється з чистим прибутком, що може бути отриманий від реалізації заходів НТП. Для визначення економічного ефекту, перш за все, необхідно розрахувати витрати на впровадження заходів НТП. Дані для розрахунку одноразових витрат на обладнання потокової лінії наведені у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 – Показники для розрахунку одноразових витрат на обладнання потокової лінії

Показники	Значення
Середня ціна одиниці технологічного обладнання, млн. грн	4,8
Середня вартість обладнання робочих місць, млн. грн	0,3
Вартість технологічної оснастки, % від вартості технологічного обладнання	13,3
Одноразові витрати при впровадженні потокової лінії знизилися на, %	5,4

Економічний ефект розраховується за весь період реалізації заходів НТП за роками розрахункового періоду (8 років) за формулою

$$Ет = Рт – Вт. \quad (3.21)$$

де Рт – вартісна оцінка результатів за розрахунковий період з урахуванням фактору часу, млн. грн;

Вт – сумарні витрати на реалізацію заходів НТП за розрахунковий період з урахуванням фактору часу, млн. грн.

У таблиці 3.6 та 3.7 зведені результати розрахунку економічного ефекту до та після впровадження потокової лінії відповідно. Урахування фактору часу здійснюється шляхом коректування вартісної оцінки результатів та витрат на коефіцієнт зведення.

Таблиця 3.6 – Розрахунок економічного ефекту до впровадження потокової лінії

Показники	Роки реалізації заходів НТП							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Об'єм виробництва виробів, тис. од.	-	49600	49600	49600	49600	49600	49600	49600
Ціна виробу, грн	-	60,37	60,37	60,37	60,37	60,37	60,37	60,37
Вартісна оцінка результатів, млн. грн	-	3012,208	3012,208	3012,208	3012,208	3012,208	3012,208	3012,208
Теж саме, з урахуванням фактору часу, млн. грн		5331,608	5331,608	5331,608	5331,608	5331,608	5331,608	5331,608
Одноразови витрати, тис. грн	53100	-	-	-	-	-	-	-
Поточні витрати на виробництво одиниці продукції без урахування амортизації на придбання обладнання, грн		45,72	45,72	45,72	45,72	45,72	45,72	45,72
Теж саме, на весь обсяг виробництва, млн. грн		2267,712	2267,712	2267,712	2267,712	2267,712	2267,712	2267,712
Ліквідаційне сальдо, тис. грн		-	-	-	-	-	-	1858,5
Усього витрат, млн. грн	53,1	2267,712	2267,712	2267,712	2267,712	2267,712	2267,712	2265,854
Теж саме, з урахуванням фактору часу, млн. грн	103,545	4013,850	3651,016	3333,537	3016,057	2743,932	2494,483	2265,854
Економічний ефект , млн. грн	-103,545	1317,758	1198,640	1094,409	990,180	990,840	818,946	746,354
Теж саме зростаючим підсумком, млн. грн	-103,545	1214,213	2412,853	3507,262	4497,442	5398,282	6217,228	6963,582
Коефіцієнт зведення результатів та витрат до розрахункового періоду	1,95	1,77	1,61	1,47	1,33	1,21	1,10	1,00

Таблиця 3.7 – Розрахунок економічного ефекту після впровадження потокової лінії

Показники	Роки реалізації заходів НТП							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Об’єм виробництва виробів, тис. од.	-	49600	49600	49600	49600	49600	49600	49600
Ціна виробу, грн	-	60,37	60,37	60,37	60,37	60,37	60,37	60,37
Вартісна оцінка результатів, млн. грн	-	3012,208	3012,208	3012,208	3012,208	3012,208	3012,208	3012,208
Теж саме, з урахуванням фактору часу, млн. грн		5331,608	5331,608	5331,608	5331,608	5331,608	5331,608	5331,608
Одноразові витрати, тис. грн	50232,6	-	-	-	-	-	-	-
Поточні витрати на виробництво одиниці продукції без урахування амортизації на придбання обладнання, грн		38,86	38,86	38,86	38,86	38,86	38,86	38,86
Теж саме, на весь обсяг виробництва, млн. грн		1927,456	1927,456	1927,456	1927,456	1927,456	1927,456	1927,456
Ліквідаційне сальдо, тис. грн		-	-	-	-	-	-	1758,141
Усього витрат, млн. грн	50,233	1927,456	1927,456	1927,456	1927,456	1927,456	1927,456	1925,698
Теж саме, з урахуванням фактору часу, млн. грн	97,954	3411,597	3103,204	2833,360	2563,516	2332,222	2120,202	1925,698
Економічний ефект , млн. грн	-97,954	1920,011	1746,452	1594,586	1442,721	1312,550	1193,227	1086,510
Теж саме зростаючим підсумком, млн. грн	-97,954	1822,057	3567,509	5162,095	6604,816	7917,366	9110,593	10197,103
Коефіцієнт зведення результатів та витрат до розрахункового періоду	1,95	1,77	1,61	1,47	1,33	1,21	1,10	1,00

Таким чином, бачимо, що економічний ефект від впровадження потокової лінії на виробництві запасних частин склав 10197,103 млн. грн порівняно з 6963,582 млн. грн ефекту від впровадження у виробництво цього виробу, т.б. виріс на 3233,521 млн. грн або 46,43%.

Одноразові витрати на обладнання потокової лінії повернуться вже на другому році реалізації заходів НТП або на першому році випуску продукції. Впровадження потокової лінії було доцільним. Цей шлях підвищення ефективності роботи підприємства приніс позитивні результати та виправдав витрати на своє впровадження.

Висновок до розділу 3

Фінансування для малих і середніх підприємств (МСП) відіграє вирішальну роль у стимулюванні економічного зростання та розвитку інновацій у країні. Ці динамічні та підприємницькі підприємства є основою багатьох економік, і їхній успіх значною мірою залежить від їхнього доступу до достатніх фінансових ресурсів. У сучасному стрімкому бізнес-середовищі МСП часто стикаються з проблемами в забезпеченні необхідного фінансування для початку, розширення або модернізації своєї діяльності. Прагнення до фінансової підтримки часто починається з добре структурованого бізнес-плану та чіткого бачення своїх цілей. Урядові ініціативи та фінансові установи визнали важливість малих і середніх підприємств і розробили різні варіанти фінансування, адаптовані до їхніх конкретних потреб. Позики, гранти та інвестиції в акціонерний капітал – це лише деякі з численних шляхів, доступних для МСП. Ці варіанти пропонують капітал, необхідний для закупівлі обладнання, найму кваліфікованого персоналу та інвестування в технології для підтримки конкурентоспроможності у відповідних галузях.

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства є рівень конкурентоспроможності, необхідний і достатній для забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції.

Суб'єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є визначене коло осіб, що реалізують його (управління) мету: власник підприємства, вищий управлінський персонал підприємства (директор, заступники директора та керівники підрозділів підприємства), лінійні менеджери операційних підрозділів підприємства, державні та відомчі управлінські структури та органи.

До базових принципів управління конкурентоспроможністю, як виділено у наших попередніх дослідженнях, слід віднести такі:

- єдності теорії та практики управління конкурентоспроможністю підприємства;
- системності управління; наукової обґрунтованості управління;
- ранжування об'єктів управління за їх важливістю;
- багатоваріантності;
- зіставленості управлінських рішень за аналізом їх варіантів;
- збереження та розвитку конкурентних переваг підприємства;
- ринкової орієнтації; цільової спрямованості;
- комплексності;
- гнучкості та етапності.

Враховуючи вищенаведене, слід констатувати, що процес управління конкурентоспроможністю підприємства має включати ряд дій:

- моніторинг конкурентного середовища та оцінку конкурентної ситуації в галузі й на ринку;
- діагностика конкурентоспроможності підприємства та його основних конкурентів;

- конкурентне позиціонування підприємства (вибір стратегічних господарських підрозділів з перевагами у конкурентній боротьбі);

- розробка концепції та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства;

- реалізація конкурентної стратегії підприємства.

Система управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою специфічну багатофункціональну систему, що складається з комплексу взаємопов'язаних блоків, серед яких виділено блоки управління рівнем та системою забезпечення конкурентоспроможності. Реалізація означених блоків дозволяє координувати дії менеджменту щодо досягнення заданого рівня конкурентоспроможності для забезпечення оперативного реагування на зміни впливу зовнішнього і внутрішнього середовища та коригування обраної стратегії. Ці підходи дозволяють обґрунтовувати організаційно-економічні інструменти підтримки рівня конкурентоспроможності та вибору стратегії підприємства за його рівнем.

Принципова блок-схема організаційно- економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою сукупність підсистем, що відображають агреговані комплекси дій щодо підвищення конкурентних можливостей підприємства. Через складність та багатоаспектність характеристики конкурентоспроможності загальна блок-схема не може забезпечити детальне відтворення порядку розв'язання завдань підвищення конкурентоспроможності підприємства, збереження чи його зміну.

В умовах неможливості стабільного забезпечення виробничих потужностей підприємства запасними частина та комплектуючими виробами було прийнято рішення про організацію їх власного виробництва на засадах потокового виробництва як оптимального способу просторової та часової організації виробничих процесів.

Після впровадження потокової лінії відбулося зниження: матеріаломісткості та трудомісткості продукції. За рахунок зниження матеріаломісткості скоротилися матеріальні витрати, транспортно-заготівельні витрати. А за рахунок зниження

трудомісткості продукції, у першу чергу, знизилася основна заробітна плата, що вплинуло на зміну додаткової заробітної плати, нарахувань на заробітну плату, витрат на утримання та експлуатацію обладнання цеху та цехових витрат. Вони скоротилися разом зі скороченням основної заробітної плати. У наслідок цих змін знизилася виробнича собівартість продукції. Адміністративні витрати та витрати на збут скоротилися відповідно до скорочення основної заробітної плати та виробничої собівартості. Усе це призвело до зниження повної собівартості продукції. Результати розрахунків собівартості продукції після впровадження потокової лінії також наведені у таблиці 3.4, де виконаний аналіз змін витрат за статтями калькуляції. Як бачимо, після впровадження потокової лінії собівартість знизилася на 8,16%. Зниження спостерігаємо за усіма статтями калькуляції, окрім додаткової заробітної плати.

Таким чином, бачимо, що економічний ефект від впровадження потокової лінії на виробництві запасних частин склав 10197,103 млн. грн порівняно з 6963,582 млн. грн ефекту від впровадження у виробництво цього виробу, т.б. виріс на 3233,521 млн. грн або 46,43%. Одноразові витрати на обладнання потокової лінії повернуться вже на другому році реалізації заходів НТП або на першому році випуску продукції. Впровадження потокової лінії було доцільним. Цей шлях підвищення ефективності роботи підприємства приніс позитивні результати та виправдав витрати на своє впровадження.

Висновок

Конкурентоспроможність підприємства – це реальна та потенційна спроможність підприємства проектувати та виготовляти продукцію, яка користується більш пріоритетним попитом у споживачів за умови ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкретного ринку.

Можна стверджувати, що однією з головних проблем розвитку економіки України є підвищення ефективності суспільного виробництва при зосередженні зусиль на випуску конкурентоспроможної продукції і одночасному забезпеченні повної зайнятості працездатного населення.

Таким чином, у результаті дослідження встановлено, що поняття «конкурентоспроможність підприємства» тісно пов’язано з іншими поняттями теорії конкуренції, зокрема, з поняттям конкурентних переваг, конкурентної позиції, конкурентного потенціалу, конкурентоспроможності господарюючого суб’єкта.

Конкурентоспроможність підприємства являє собою динамічну у часі та постійну по відношенню до об’єкта визначення характеристику господарюючого суб’єкта, яка дозволяє йому на протязі стратегічного періоду отримувати та розвивати власні конкурентні переваги, формувати та використовувати сукупний конкурентний потенціал, а також забезпечувати достатній рівень конкурентоспроможності й ефективності функціонування.

Родовими ознаками конкурентоспроможності підприємства виступають:

- формування в умовах ведення бізнесу у ринковому середовищі на засадах вільної конкуренції;

- забезпечення ефективного функціонування суб’єктів господарювання;

- отримання і підтримка сильних конкурентних позицій господарюючих суб’єктів на ринку;

- збереження умовно-постійного стійкого стану підприємства у

довгостроковій перспективі;

- динамічний характер;

- реалізація стабільних конкурентних переваг у порівнянні з іншими суб'єктами ринкових відносин;

- забезпечення швидкого реагування й адаптації господарюючого суб'єкта до постійно мінливих умов зовнішнього середовища ведення бізнесу, а також протидії негативному впливу дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища.

Методика комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства призначена для виявлення наявних ресурсів підприємства, оцінки ефективності використання потенціалу конкурентоспроможності і визначення рівня його конкурентоспроможності відносно підприємств, які функціонують в одній галузі та належать одній продуктовій групі.

Конкурентоспроможність підприємства – це реальна та потенційна спроможність підприємства проектувати, виготовляти та збувати, в тих чи інших конкретних умовах, продукцію, яка користується більш пріоритетним попитом у споживачів при умові ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.

Показник рівня конкурентоспроможності підприємства відображає відносний рівень величини та ефективності використання потенційної конкурентоспроможності в порівнянні з іншими підприємствами (підприємствами-конкурентами), що представлені на даному ринку і функціонують в одній галузі та продуктовій групи.

Застосування даної методики на практиці дозволить оцінити:

- величину потенційної конкурентоспроможності;

- ефективність використання потенційної конкурентоспроможності;

- відносний рівень конкурентоспроможності підприємства в порівнянні з підприємствами конкурентами.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства здійснюється у відповідності до чотирьох основних етапів:

- оцінка величини потенційної конкурентоспроможності підприємства;

- оцінка ефективності використання потенційної конкурентоспроможності підприємства;

- розрахунок індексу конкурентоспроможності підприємства;

- оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства.

Друкарня «Фактор-Друк» – найбільше в східній Україні підприємство, що здійснює виробництво книг, газет, журналів, рекламної продукції та канцелярських товарів. Виробничий потенціал підприємства дозволяє друкарні випускати за рік більш ніж 100 млн. журналів, 300 млн. газет і 50 млн. книг. За статистикою, це означає, що кожна десята газета і кожна третя книга випускаються на друкарні «Фактор-Друк». За більш ніж 20 років роботи на ринку книгодрукування і поліграфічної продукції України ми неодноразово завойовували нагороди та дипломи на численних спеціалізованих конкурсах, фестивалях і виставках. Наші клієнти, в число яких вже багато років входять провідні вітчизняні та зарубіжні видавництва, медіахолдинги і рекламні агентства, високо цінують послуги друкарні «Фактор-Друк».

За період аналізу обсяг реалізованої продукції виріс на 59,44%. Причому зростання обсягу реалізованої продукції обумовлене підвищенням обсягів реалізації продукції реалізації на сторону на 64,21% за період аналізу, обсяг продукції для власних потреб виріс на 22,15%. За роками аналізу план з реалізованої продукції перевиконується кожного року: на 0,71% у 2021 році, 1,59% у 2022 році та 5,55% у 2023 році. План з обсягу продукції для власних потреб у 2021 році перевиконано на 2,19%, у 2022 році – на 7,02% та у 2023 році – на 0,72%. У свою чергу план з обсягів реалізації продукції для реалізації на сторону у 2021 році перевиконано на 0,54%, у 2022 році – на 0,99%, у 2023 році – на 6,03%.

За період аналізу фонд заробітної плати виріс 26,17%. Зростання фонду оплати праці у порівнянні з 2020 роком спостерігається на протязі всього періоду аналізу. План з фонду оплати праці виконано, спостерігається перевиконання плану з фонду оплати праці за роками: у 2021 році на 2,26%, у 2022 році – на 2,46%, у 2023 році – на 2,02%.

Для продуктивності праці характерне поступове підвищення на протязі

періоду аналізу. Так, за цей період продуктивність праці зросла на 61,49% у порівнянні з 2020 роком. У 2021 році продуктивність праці у порівнянні з планом зросла на 0,2 тис. грн/ос. або 3,38%, у 2022 році – на 0,01 тис. грн/ос. або 0,15%, у 2023 році – на 0,44 тис. грн/ос. або 5,51%.

Розглядаючи динаміку показників, що характеризують рівень продуктивності праці, слід відмітити, що продуктивність праці зростає за рахунок підвищення обсягів випущеної продукції за умови одночасного зменшення середньооблікової чисельності персоналу.

У свою чергу середньомісячна заробітна плата на протязі періоду аналізу зросла на 27,75%. Спостерігається підвищення середньомісячної заробітної плати у порівнянні з планованими значеннями: так, у 2021 році план середньомісячної заробітної плати перевиконано на 0,19 тис. грн або на 4,88%, у 2022 році – на 0,04 тис. грн або 0,96%, у 2023 році – на 0,09 тис. грн або 2,08%.

Технічний стан наявних основних виробничих фондів характеризується достатньо низьким рівнем зносу, який проте має негативну тенденцію до нарощування, та доволі високим рівнем придатності, яка, у свою чергу, з кожним роком знижується. Так, за період аналізу коефіцієнт зносу основних виробничих фондів підвищився на 0,0023 грн/грн, у той же час коефіцієнт придатності зменшився на цю ж суму.

Для показників, що характеризують інтенсивність і ефективність використання основних виробничих фондів, характерні наступні зміни. Так, за період аналізу фондовіддача зросла на 0,5146 грн/грн, у той же час спостерігається скорочення фондоємності на 0,4204 грн/грн і фондорентабельності на 0,0026 грн/грн. Підвищення фондовіддачі основних виробничих фондів поряд з одночасним скороченням фондоємності продукції, що обумовлено випереджальним темпом росту обсягу виробництва продукції у порівнянні з темпом росту середньорічної вартості основних виробничих фондів, є позитивною тенденцією, яка взагалі свідчить про підвищення інтенсивності використання основних виробничих фондів. Разом з цим, слід відзначити скорочення ефективності їх використання, що обумовлено зниженням фондорентабельності

через скорочення прибутку підприємства.

Зміни у структурі основних виробничих фондів можна охарактеризувати наступним чином. По-перше, слід відзначити, що найбільшу питому вагу у загальній вартості основних виробничих фондів займає виробниче обладнання. Проте його вага поступово зменшується: з 83,88% у 2020 році до 78,75% у 2023 році. По-друге, найменшу питому вагу у загальній вартості основних виробничих фондів займає офісне обладнання та меблі, однак їх вага на протязі періоду аналізу не зазнала істотних змін. Майже незмінною залишається й питома вага будівель у загальній вартості основних виробничих фондів. При цьому слід відзначити зростання питомої ваги автотранспорту: з 6,83% у 2020 році до 10,34% у 2023 році.

Собівартість реалізованої на сторону продукції за період аналізу зросла на 7,49%. Зростання собівартості обумовлене зростанням витрат за такими елементами: «Витрати на оплату праці» на 4,98%, «Відрахування на соціальні заходи» на 23,50% та «Матеріали» на 5,38%. За елементами «Електроенергія», «Амортизація» й «Інші витрати» собівартість реалізованої на сторону продукції також зросла на 8,11%, 29,58% і 2,54% відповідно.

Витрати на 1 грн реалізованої на сторону продукції за період аналізу зросли на 1,02%, що зумовлене випередженням темпів зростання собівартості реалізованої продукції (107,49%) над темпами росту обсягу її реалізації (106,21%).

За період аналізу доходи підприємства зросли на 6,21%, собівартість реалізованої продукції – 7,49%. У свою чергу валовий прибуток зменшився на 70,99%. Чистий прибуток підприємства за період аналізу зменшився на 14,72%, що окрім зменшення валового прибутку обумовлене підвищенням темпів росту інших операційних доходів (зросли на 442,42%) з одночасним скороченням темпів росту інших операційних витрат (зменшились на 58,11%), підвищенням темпів росту інших витрат (зросли на 300%) і скороченням темпів росту інших доходів (скоротилися на 81,37%).

Фінансування для малих і середніх підприємств (МСП) відіграє вирішальну роль у стимулюванні економічного зростання та розвитку інновацій у країні. Ці

динамічні та підприємницькі підприємства є основою багатьох економік, і їхній успіх значною мірою залежить від їхнього доступу до достатніх фінансових ресурсів. У сучасному стрімкому бізнес-середовищі МСП часто стикаються з проблемами в забезпеченні необхідного фінансування для початку, розширення або модернізації своєї діяльності. Прагнення до фінансової підтримки часто починається з добре структурованого бізнес-плану та чіткого бачення своїх цілей. Урядові ініціативи та фінансові установи визнали важливість малих і середніх підприємств і розробили різні варіанти фінансування, адаптовані до їхніх конкретних потреб. Позики, гранти та інвестиції в акціонерний капітал – це лише деякі з численних шляхів, доступних для МСП. Ці варіанти пропонують капітал, необхідний для закупівлі обладнання, найму кваліфікованого персоналу та інвестування в технології для підтримки конкурентоспроможності у відповідних галузях.

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Об’єктом управління конкурентоспроможністю підприємства є рівень конкурентоспроможності, необхідний і достатній для забезпечення життєздатності підприємства як суб’єкта економічної конкуренції.

Суб’єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є визначене коло осіб, що реалізують його (управління) мету: власник підприємства, вищий управлінський персонал підприємства (директор, заступники директора та керівники підрозділів підприємства), лінійні менеджери операційних підрозділів підприємства, державні та відомчі управлінські структури та органи.

До базових принципів управління конкурентоспроможністю, як виділено у наших попередніх дослідженнях, слід віднести такі:

- єдності теорії та практики управління конкурентоспроможністю підприємства;

- системності управління; наукової обґрунтованості управління;

- ранжування об’єктів управління за їх важливістю;

- багатоваріантності;

- зіставленості управлінських рішень за аналізом їх варіантів;

- збереження та розвитку конкурентних переваг підприємства;

- ринкової орієнтації; цільової спрямованості;

- комплексності;

- гнучкості та етапності.

Враховуючи вищенаведене, слід констатувати, що процес управління конкурентоспроможністю підприємства має включати ряд дій:

- моніторинг конкурентного середовища та оцінку конкурентної ситуації в галузі й на ринку;

- діагностика конкурентоспроможності підприємства та його основних конкурентів;

- конкурентне позиціонування підприємства (вибір стратегічних господарських підрозділів з перевагами у конкурентній боротьбі);

- розробка концепції та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства;

- реалізація конкурентної стратегії підприємства.

Система управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою специфічну багатофункціональну систему, що складається з комплексу взаємопов’язаних блоків, серед яких виділено блоки управління рівнем та системою забезпечення конкурентоспроможності. Реалізація означених блоків дозволяє координувати дії менеджменту щодо досягнення заданого рівня конкурентоспроможності для забезпечення оперативного реагування на зміни впливу зовнішнього і внутрішнього середовища та коригування обраної стратегії. Ці підходи дозволяють обґрунтовувати організаційно-економічні інструменти підтримки рівня конкурентоспроможності та вибору стратегії підприємства за його рівнем.

Принципова блок-схема організаційно- економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою сукупність підсистем, що

відображають агреговані комплекси дій щодо підвищення конкурентних можливостей підприємства. Через складність та багатоаспектність характеристики конкурентоспроможності загальна блок-схема не може забезпечити детальне відтворення порядку розв'язання завдань підвищення конкурентоспроможності підприємства, збереження чи його зміну.

В умовах неможливості стабільного забезпечення виробничих потужностей підприємства запасними частина та комплектуючими виробами було прийнято рішення про організацію їх власного виробництва на засадах потокового виробництва як оптимального способу просторової та часової організації виробничих процесів.

Після впровадження потокової лінії відбулося зниження: матеріаломісткості та трудомісткості продукції. За рахунок зниження матеріаломісткості скоротилися матеріальні витрати, транспортно-заготівельні витрати. А за рахунок зниження трудомісткості продукції, у першу чергу, знизилася основна заробітна плата, що вплинуло на зміну додаткової заробітної плати, нарахувань на заробітну плату, витрат на утримання та експлуатацію обладнання цеху та цехових витрат. Вони скоротилися разом зі скороченням основної заробітної плати. У наслідок цих змін знизилася виробнича собівартість продукції. Адміністративні витрати та витрати на збут скоротилися відповідно до скорочення основної заробітної плати та виробничої собівартості. Усе це призвело до зниження повної собівартості продукції. Результати розрахунків собівартості продукції після впровадження потокової лінії також наведені у таблиці 3.4, де виконаний аналіз змін витрат за статтями калькуляції. Як бачимо, після впровадження потокової лінії собівартість знизилася на 8,16%. Зниження спостерігаємо за усіма статтями калькуляції, окрім додаткової заробітної плати.

Таким чином, бачимо, що економічний ефект від впровадження потокової лінії на виробництві запасних частин склав 10197,103 млн. грн порівняно з 6963,582 млн. грн ефекту від впровадження у виробництво цього виробу, т.б. виріс на 3233,521 млн. грн або 46,43%. Одноразові витрати на обладнання потокової лінії повернуться вже на другому році реалізації заходів НТП або на першому році

випуску продукції. Впровадження потокової лінії було доцільним. Цей шлях підвищення ефективності роботи підприємства приніс позитивні результати та виправдав витрати на своє впровадження.

Список використаних джерел

1 Мережко Н.В., Осієвська В.В., Мотузка Ю.М. Управління якістю: підруч. К.: Видавництво КНТЕУ, 2021. 328 с.

2 Портер М. Конкурентна стратегія. Техніки аналізу галузей і конкурентів / пер. з англ. Н. Кошманенко. К.: Наш формат, 2020. 424 с.

3 Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / М.П. Бутко та ін.; за заг. ред. М.П. Бутка. К.: Центр учбової літератури, 2022. 376 с.

4 Шквиря Н.О. Теоретичні основи стратегічного менеджменту підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 40. С. 328-333.

5 Сумець О.М. Стратегічний менеджмент: підруч. Харів: ХНУПС, 2021. 208 с.

6 Cravens D.W., Nigel F.P. Strategic Marketing/ 10th Editional. NY: Mc Graw Hill Education, 2012. 672 p.

7 Porter M.E. On Competition. Bringhton: Harvard Business School Press, 1998. 485 p.

8 Забезпечення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту: навч. посіб. / В.Л. Дикань, Ю.Т. Боровик, О.М. Полякова, Ю.М. Уткіна. Харків: УкрДАЗТ, 2011. 387 с.

9 Уткіна Ю.М., Остапюк Б.Я. Інноваційний розвиток у механізмі забезпечення глобальної конкурентоспроможності підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. №61. С. 167-173

10 Клименко С.О., Сімонян С.А. Принципи фінансової діяльності підприємств малого та середнього бізнесу в умовах конкуренції. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 19. С. 1022-1026.

11 Вараскіна О.В., Іщейкін Т.Є., Онупко О.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: теоретичний аспект. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2020. №5(116). С. 24-28.

12 Бабаченко Л.В., Ковшун Х.О., Портна Ю.О. Особливості управління

конкурентоспроможністю підприємства. *Проблеми економіки та управління*. 2019. №3(19). С. 45-52.

13 Храпкіна В.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 51. С. 245-248.

14 Солнцев С.О., Бажеріна К.В., Гребньов Г.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах марочної та немарочної конкуренції: монографія. К.: Політехніка, 2023. 204 с.

15 Зось-Кіор М.В., Германенко О.М., Собакар Д.Т. Сучасні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 6(11). С. 174-180.

16 Євтушенко Н.О. Дрокіна Н.І., Савченко Н.В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економічний простір*. 2020. №156. С. 129-135.

17 Носань Н.С., Мартінович В.Г. Альтернативні форми фінансування суб'єктів малого підприємництва: перспективи використання в Україні. *Економіка та суспільство*: електрон. наук. фахове вид. 2020. №21. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/32/31.

18 Чобіток В., Мацишин М. Формування джерел фінансування розвитку підприємницької діяльності в Україні. *Development service industry management*. 2024. №3. С. 24-34.

19 Васюта В., Лобас В., Зубко О. Сучасні проблеми розвитку малого підприємництва в Україні. *Галицький економічний вісник*. 2024. №2(87). С. 207-213.

20 Lambin J.-J. Strategic Marketing Management. NY: McGraw-Hill, 1996. 460 p.

21 Радченко О.П., Вигоняйло А.С. Управління конкурентоспроможністю підприємства в ринкових умовах. *Ефективна економіка*: електрон. наук. фахове вид. 2018. №6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6396.

22 Лойко В.В., Александров Б.В. Підтримка та розвиток малого та середнього бізнесу в Україні в умовах війни. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. 2023. №1(11). С. 228-237.

23 Теоретико-методологічні основи управління конкурентоспроможністю

підприємства / Л.М. Березіна та ін. *Агросвіт*. 2021. №21-22. С. 35-45.

24 Зянько В.В., Кривицька В.В. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільності. *Ефективна економіка*: електрон. наук. фахове вид.. 2020. №8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8118.

25 Приступа Л.А., Блажієвська А.С. Кредитування як важлива форма фінансування малого та середнього бізнесу. *Грааль науки*. 2023. №34. С. 48-54.

26 Воронюк Т.А., Лучик О.І. Формування механізму конкурентоспроможності на підприємстві як керованого процесу. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Том 4. №3. С. 139-148.

27 Вудвуд В., Стельмах Я. Управління конкурентоспроможністю підприємства в нестабільному середовищі. *ЛОГОΣ. Мистецтво наукової думки*. 2018. №1. С. 34-66.

28 Mescon M.H. Albert M., Khedoori F. Management. NY: HarperCollins Publishers LLC, 1985. 460 p.

29 Сурженко Н.В., Агєєва І.В. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю. *Зб. наук. пр. Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2020. №1(25). С. 232-235.

30 Мурована Т.О. Вітчизняне підприємництво в умовах воєнного стану: основні тенденції та методи підтримки. *Економіка та суспільство*: електрон. наук. фахове вид. 2023. №47. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2144/2073.

31 Артеменко Л.П., Піддубна А.С. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю промислового підприємства. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*. 2021. №12. С. 259-264.

32 Thomson K.R., Mathys N.J. Cases in Management. Boston: Houghton Mifflin Company, 1990. 352 p.

33 Freeman C., Soete L. The Economics of Industrial Innovation. 3rd Edition. London: The MIT Press, 1997. 470 p.

34 Maslow A. The need to know and the fear of knowing. *Journal of General*

Psychology. 1993. No.68. P. 111-124.

35 Tidd J., Bessant J.R. Managing Innovation: Integration Technological, Market and Organizational Change. 6th Editional. Hoboken: Wiley, 2018. 608 p.

36 Станьковська І.М., Станковський Т.В. Модель стратегічного управління конкурентоспроможністю на засадах процесного підходу та TQM. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 39-2. С. 21-25.

37 Чорна Л.О., Чорна Н.Ю. Стратегічне управління конкурентоспроможністю – система взаємозв'язку якісних та кількісних показників. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. №3. С. 15-18.

38 Wilkins A., Holtham C. Organizational Creativing: Building a Business Ba-Haus? *Creative Educational*. 2012. Vol.3. No.6A. P. 737-746.

39 Стратегічне управління конкурентоспроможністю: системний метод та екзистенціальна експозиція: монографія / С.М. Мошак та ін. Мукачево: Карпатська вежа, 2023. 240 с.

40 Utkina Yu. Improvement of a Mechanism of Providing Economic Security of Enterprises in the System of Global Competitiveness / Yu. Utkina et al. // International Journal of Engineering & Technology. 2018. Vol. 7(4.3). P. 393-397.

41 Желуденко К.В. Стратегічне управління в забезпеченні конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2023. Вип.14. Ч.1. С. 89-93.

42 Михайленко О.В., Орлова К.Г. Система управління конкурентоспроможністю продукції підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2023. Вип.13(2). С. 114-117.

43 Буряченко О.В., Ткачук Л.М., Коваль Н.О. Конкурентоспроможність – визначальний показник ефективності діяльності підприємства. *Економіка та суспільство*: електрон. наук. фахове вид. 2021. №3. URL: http://ir.lib.vntu.edu.ua/handle/123456789/34918.

44 Мельник К., Пташник С. Теоретичні засади конкурентоспроможності та її

роль у розвитку підприємницької діяльності. *Agricultural and Resource Economics*. 2018. Вип.4(2). С. 97-114.

45 Дмітрієв І.А., Кирчата І.М., Шершнюк О.М. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Х.: ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с.

46 Халімон Т.М. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2022. Вип.10(2). С. 117-120.

47 Воронько-Невіднича Т.В., Василенко М.В., Лєщин Д.І. Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. Вип.21. С. 251-254.

48 Дикань В.В., Фролова Н.Л. Напрями та інструменти державної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу в Україні у воєнний час. *Економіка та суспільство*: електрон. наук. фахове вид. 2022. №38. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1309/1263.

49 Попович Д.В., Блискун О.З. Проблемні аспекти фінансового забезпечення малого підприємництва в України. *Молодий вчений*. 2018. №3(55). С. 685-688.

50 Кахович О.О., Мащенко С.О., Гавриленко Д.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства на світовому ринку. *Економічний простір*. 2019. №141. С. 76-88.

51 Черничко Т.В., Михайляк Г.В. Інструменти підтримки розвитку підприємств малого бізнесу. *Економіка та суспільство*: електрон. наук. фахове вид. 2023. №39. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2326/2249.

52 Гавриш О.А. Принципи управління рівнем конкурентоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*: електрон. наук. фахове вид. 2013. №10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1774.

53 Жураківський П.І., Діденко О.Є. Модель управління конкурентоспроможністю підприємства. *Ефективна економіка*: електрон. наук. фахове вид. 2023. №5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5590.

54 Підприємництво: Теоретичні основи організації підприємницької діяльності: підручн. / С.В. Панченко та ін. Х.: УкрДУЗТ, 2022. 241 с.

55 Носирєв О.О., Осипова С.К., Токар І.І. Фінансово-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності як інструмент стратегічного управління підприємством. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2020. №25. С. 108-119.

56 Стратегічне управління: навч. посіб. / В.Л. Дикань та ін. К.: Центр учбової літератури, 2021. 272 с.

57 Архіпова О.В. Напрямки забезпечення конкурентних переваг підприємства на ринку. *Вісник ТНЕУ*. 2020. №2. С. 12-19.

58 Бойчук Н.Я., Малинка К,С. Управління конкурентоспроможністю: ефективні інструменти ведення бізнесу. *Сучасні проблеми економіки і підприємництво*. 2022. №17. С. 54-62.

59 Гончар В.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2021. №2. С. 68-74.

60 Демчук Н.І., Донських А.С., Ясинська В.М. Економічна сутність конкурентоспроможності підприємства та шляхи її підвищення. *Економіка і суспільство*. 2023. №13. С. 424-430.

61 Драган О.І. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка. Управління. Інновації*: електрон. наук. фахове вид. 2020. №1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2020_1_36.

62 Халімон Т.М. Принципи побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*: електрон. наук. фахове вид. 2023. URL: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2023/25-1-2023/35.pdf.

63 Пертовська І.П., Носов А.О. Підтримка конкурентоспроможності підприємства на основі розробки та вибору конкурентних стратегій в умовах системної кризи економіки. *Сучасні проблеми економіки і підприємництво*. 2021. №16. С. 86-92.

64 Поліщук І.І., Гудима Н.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2023. №20. С. 514-517.

65 Підприємництво: Реалізація підприємницької діяльності у сучасних ринкових умовах / С.В. Панченко та ін. Х.: УкрДУЗТ, 2022. 235 с.

66 Уткіна Ю.М., Сюсько К.Ю. Інноваційно-інвестиційні підходи до забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств на глобальних конкурентних ринках. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2021. №52. С. 149-157.

67 Економічна діагностика: підруч. / В.Л. Дикань та ін. Х.: УкрДУЗТ, 2022. 284 с.

68 Муха Р. Продуктивність праці на підприємствах та основі напрямки її підвищення. *Галицький економічний вісник*. 2021. №1. Т.48. С. 82-92.

69 Шахно А.Ю., О.О. Єпік. Шляхи зростання продуктивності праці як ключового аспекту підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*: електрон. наук. фахове вид. 2023 URL: http://ds.knu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2384/1.

70 Швиданенко Г.О., Дмитренко А.І., Олексюк О.І. Бізнес-діагностика підприємства. К.: КНЕУ, 2018. 340 с.

71 Морозовська Г. Собівартість послуг: особливості формування. *Інтерактивна бухгалтерія*: електрон. наук. фахове вид. 2020. №89. URL: http://inter.buh.com.ua/ua/document/ib/10166/138487.

72 Корнилюк Л.В., Корнилюк А.В. Фінансування малого та середнього бізнесу: тенденції, можливості, ризики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. №24. С. 43-50.

73 Тупчій А.Ф. Аналіз залежності доходу та прибутку підприємств готельно-ресторанного бізнесу. *Адаптивне управління: теорія і практика. Економіка*: електрон. наук. фахове вид. 2018. Вип.5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/admthp_2018_5_20.

74 Новіченко Л.С. Аналіз показників рентабельності підприємства:

теоретичні та прикладні аспекти. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2021. №2. Т.2. С. 254-259.

75 Дребот Н.П., Миколишин М.М. Підтримка малого підприємництва як фактор розвитку національної економіки. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2019. Вип. 2(136). С. 73-78.

76 Innovative Entreprenuership Model in the Management System of Enterprise Competitiveness / S. Drobyazko A. et al. *Journal of Entreprenuership Educatoinal*. 2019. No.22(4). URL: https://www.abacademies.org/articles/innovative-entrepreneurship-models-in-the-management-system-of-enterprise-competitiveness-8501.html.

77 Clauss T. Measuring business model innovation: concelitualization, scole development and liroof of lieformance. *Journal of Management*. 2023. No.47(3). P. 385-403.

78 Foss N.J., Saebi T. Fifteen years of research on business model innovation: how far have we come and where should we go? *Journal of Management*. 2023. No.43(1). P. 200-227.

79 Lindel M., Williander M. Circular business model innovation: inherent uncertainties. *Business strategy and the environment*. 2023. No.26(2). P. 182-196.

80 Value uncalitured liersliective for sustainable business model innovation / M. Yang et al. // Journal of Cleaner liroduction. 2023. No.140. P. 1794-1804.

81 Методичні вказівки до виконання кваліфікаційної роботи рівня вищої освіти другого (магістерського) рівня спеціальності 051 «Економіка» / укладачі: В.Л. Дикань, І.В. Токмакова, І.Л. Назаренко. Х.: УкрДУЗТ, 2023. 63 с.

82 Студентська навчальна звітність. Текстова частина (пояснювальна записка). Загальні вимоги до побудови, викладення та оформлення: метод. посіб. з додержання вимог нормоконтролю у студент. навч. звітності / Козар Л.М. та ін.; за заг. ред. Л.М. Козара. Х.: УкрДАЗТ, 2020. 54 с.

83 Уткіна Ю.М., Ткаченко О.А., Коваленко І.С. Теоретичні аспекти інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств. *Нотатки сучасної науки*. 2024. №20. С. 58-69.

АКТ

перевірки випускної кваліфікаційної роботи на наявність ознак академічного плагіату

Відповідно до даних сервісу Strikeplagiarism.com кваліфікаційна робота

на тему: «Формування стратегії сталого розвитку підприємств будівельної галузі в контексті адаптації до інноваційних змін»

автора: ТКАЧЕНКО Олеся Анатоліївна
(ПІБ автора повністю)

містить 2,01 % запозичень. Ознаки академічного плагіату – відсутні.

Перевірку виконала
доцент кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом _____ Ганна ОБРУЧ
(підпис)

13.12.2024 р.