

ДИПЛОМНА РОБОТА

магістр

Освітній рівень

Галузь знань 29 Міжнародні відносини

Шифр і назва галузі знань

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

Шифр і назва спеціальності

Освітня програма Міжнародні економічні відносини

на тему: «Розвиток інноваційної складової міжнародної конкурентоспроможності підприємств (на прикладі ТДВ «Хмельницькзалізобетон»)»

Виконав: студент 2 курсу, група МЕВм -21-1 _____ В.В. Лапчинський

Підпис Ініціали, прізвище

Керівник: к.е.н., доцент _____ С.А. Матюх

Підпис, дата

Ініціали, прізвище

До захисту допускаю:

Зав. кафедри МЕВ д.е.н., професор _____ Д.М. Васильківський

Підпис, дата

Ініціали, прізвище

_____ 2022 р.

АНОТАЦІЯ

Дипломна робота студента на тему: «Розвиток інноваційної складової міжнародної конкурентоспроможності підприємств (на прикладі ТДВ «Хмельницькзалізобетон»)».

містить 83 сторінку, 11 таблиці, 36 рисунків, список літератури з 68 найменуваннями.

Мета дипломної роботи: розвиток теоретичних засад дослідження проблеми формування інноваційної складової міжнародної конкурентоспроможності.

Завдання роботи:

- визначити детермінанти глобального конкурентного середовища;
- визначити місце інноваційної складової в системі міжнародної конкурентоспроможності;
- визначити важелі та інструменти механізму державної підтримки конкурентоспроможності.

Об'єкт дослідження: процес формування міжнародної конкурентоспроможності світових виробників промислової продукції.

Предмет дослідження: теоретичні засади й організаційно-економічні важелі формування інноваційної складової міжнародної конкурентоспроможності.

Інструментарій: праці вітчизняних і закордонних учених, законодавчі і нормативні акти України, підручники, монографії, методичні рекомендації.

Ключові слова: інновації, міжнародна конкурентоспроможність промислових компаній, глобальна економіка знань, техноглобалізм.

ANNOTATION

Degree work of the student on «Development of the innovative component of international competitiveness of enterprises (on the example of TDV "Khmelnyskzalizoboton")».

contains 83 pages, 11 tables, 36 drawings, a list of literature of 68 titles.

The purpose of the thesis: the development of the theoretical foundations of the study of the problem of the formation of the innovative component of international competitiveness.

Tasks of work::

- determine the determinants of the global competitive environment;
- determine the place of the innovative component in the system of international competitiveness;
- determine the levers and tools of the mechanism of state support for competitiveness.

Object of research: the process of formation of international competitiveness of world manufacturers of industrial products.

The subject of the study: theoretical foundations and organizational and economic levers of the formation of the innovative component of international competitiveness.

Subject of research: works of domestic and foreign scientists, legislative and normative acts of Ukraine, textbooks, monographs, methodical recommendations.

Keywords: innovations, international competitiveness of industrial companies, global knowledge economy, technoglobalism.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	9
1.1. Особливості глобального конкурентного середовища в епоху економіки знань та інновацій.....	9
1.2. Місце інновацій в міжнародній конкурентоспроможності промислових компаній	12
1.3. Аналіз теорій та концепцій інноваційного розвитку компаній.....	18
<i>Висновок до першого розділу</i>	22
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРАКТИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ В СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	24
2.1. Аналіз сучасної інноваційно-промислової політики розвитку країн.....	24
2.2. Аналіз основних техніко-економічних показників ТДВ «Хмельницькзалізобетон»	30
2.3. Оцінка економічної та фінансової діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»	38
<i>Висновок до другого розділу</i>	48
РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ ПРИСКОРЕНОГО РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ	50
3.1. Інструменти державної політики підтримки конкурентоспроможності національних виробників промислової продукції	50
3.2. Моделювання процесу реалізації інноваційного потенціалу міжнародної конкурентоспроможності підприємств.....	53
3.3. Пріоритетні напрямки інноваційної стратегії промислових підприємств.....	63
<i>Висновок до третього розділу</i>	72
ВИСНОВКИ	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	76

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. З погляду виживання в умовах глобальної конкуренції, збереження конкурентоспроможності, підвищення економічної ефективності та зростання, що сприяє національному економічному розвитку, інновації стали важливим елементом менеджменту міжнародних компаній.

Спроможність до динамічних змін, креативності та інновацій стають ключовими факторами конкурентоспроможності компаній в умовах невизначеного та волатильного зовнішнього середовища.

Інноваційний менеджмент стає необхідним для економічного зростання та стійкості компаній. Ефективне використання ресурсів, задоволення ринкових потреб, які швидко змінюються, та забезпечення конкурентних переваг можливе лише шляхом формування синхронних трансформацій у стратегіях, організаційних структурах та культурі компанії, яка є гравцем на ринку глобальної конкуренції.

Ступінь наукової розробки. Вагомий внесок у дослідження проблеми формування інноваційної складової міжнародної конкурентоспроможності підприємств було зроблено такими вітчизняними і зарубіжними вченими, як: Л. Антонюк, Х. Барнетт, С. Барлей (S. Barley), Д. Белл (D. Bell), Е. Брінйолфссон (E. Brynjolfsson), Дж. Вейсс (J. Weiss), В. Волтер (W. Walter), А. Воронкова, Д. Глухова, Р. Гордон (R. Gordon), П. Девід (P. David), П. Друккер (P. Drucker), Т. Кочан (T. Kochan), Р. Кован (R. Cowan), О. Кузьмін, Д. Лук'яненко, Ф. Маклуп (F. Machlup), Р. Мюллер, Т. Ноелле (T. Noyelle), І. Нонака (I. Nonaka), Т. Орєхова, Ю. Пимошенко, М. Портер (M. Porter), Л. Прусак (L. Prusak), П. Ромер (P. Romer), П. Снеллман (P. Snellman), К. Снеллман (K. Snellman), Т. Стенбек (T. Stanback), І. Тараненко, Х. Такеучі (H. Takeuchi), Л. Хітт (L. Hitt), І. Фішер, Д. Форей (D. Foray), Й. Шумпетер та інші.

Незважаючи на численні наукові праці як зарубіжних, так і вітчизняних

вчених, потребують подальшого наукового опрацювання питання формування інноваційної складової міжнародної конкурентоспроможності світових виробників промислової продукції.

Метою дипломної роботи є розвиток теоретичних засад дослідження проблеми формування інноваційної складової міжнародної конкурентоспроможності світових виробників промислової продукції та розробка практичних рекомендацій щодо забезпечення конкурентних переваг національних виробників промислової продукції на світових ринках.

Для досягнення зазначеної мети було поставлено і вирішено такі завдання:

- визначити детермінанти глобального конкурентного середовища в епоху формування глобальної економіки знань та техноглобалізму;
- визначити місце інноваційної складової в системі міжнародної конкурентоспроможності промислових компаній;
- систематизувати напрями генезису теорії дифузії інновацій як підгрунтя інноваційного розвитку галузей економіки та країн;
- дослідити детермінанти сучасної інноваційно-промислової політики країн;
- проаналізувати глобальні тренди та динаміку кон'юнктурного середовища на світовому ринку;
- дослідити напрями інноваційного розвитку світової промисловості;
- визначити важелі та інструменти механізму державної підтримки конкурентоспроможності національних виробників;

Об'єктом дослідження є процес формування міжнародної конкурентоспроможності світових виробників промислової продукції.

Предметом дослідження є теоретичні засади й організаційно-економічні важелі формування інноваційної складової міжнародної конкурентоспроможності світових виробників промислової продукції в умовах формування глобальної економіки знань та техноглобалізму.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою дипломної роботи є положення сучасної економічної теорії, наукові праці

провідних вітчизняних і зарубіжних вчених в сфері дослідження проблем міжнародних економічних відносин, зокрема формування інноваційної складової міжнародної конкурентоспроможності виробників.

У процесі дослідження використано загальнонаукові та спеціальні наукові методи: *діалектичний, системно-структурний методи* – для упорядкування методологічних засад дослідження процесу формування та розвитку інноваційної складової міжнародної конкурентоспроможності компаній; *теоретичного узагальнення, аналізу, синтезу* – для систематизації напрямів генезису теорії дифузії інновацій як підґрунтя інноваційного розвитку галузей економіки та країн, а також для удосконалення концепту глобально-інноваційної моделі розвитку виробництва промислової продукції; *методи теоретичного узагальнення, аналізу, синтезу та групування* – для визначення важелів та інструментів механізму державної підтримки конкурентоспроможності національних виробників; *логіко-історичний метод, дедукція та індукція* – для дослідження хронології та етапів формування сучасних детермінант інноваційно-промислової політики країн;

Інформаційною основою дослідження становлять офіційні матеріали та публікації комісій ООН, Світового банку, Організації економічного співробітництва та розвитку, Всесвітнього економічного форуму, World Steel Association, а також Закони України, постанови Кабінету Міністрів України, дані Державної служби статистики України, монографічна та періодична література, результати власних досліджень автора.

Апробація результатів дослідження. Основні висновки, положення і результати роботи оприлюднені на Міжнародній науково-практичній конференції молодих вчених та студентів «Міжнародні економічні відносини в системі діджиталізації соціально-економічних, митно-логістичних, конкурентних детермінант сталого розвитку у післявоєнній відбудові економіки України» (м.Хмельницький, 30 листопада 2022 р.).

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, містить 83 сторінку тексту, 36 рисунків, 11 таблиць. Список джерел включає 68 найменування літератури.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Особливості глобального конкурентного середовища в епоху економіки знань та інновацій

Термін «економіка, заснована на знаннях» впливає з повного визнання ролі знань і технології в економічному зростанні. Знання, які втілено в людині (як «людський капітал») і в технології, завжди були основою для економічного розвитку. Але лише останні 30 років їх відносна важливість була визнана відповідно до їх фактичної ролі.

Звіти ОЕСР свідчать, що економіки 34 країн-членів цієї організації більш сильно залежать від виробництва, розподілу та використання знань, ніж колись раніше [1]. Продуктивність та зайнятість найшвидше зростають у галузях високих технологій, таких як комп'ютери, електроніка та аерокосмічна галузь.

В широкому сенсі «економіка знань» охоплює широкий спектр підходів до інтерпретації. Принаймні три напрямки досліджень присвячені дослідженню природи цієї категорії. Найстаріший підхід, витoki якого походять з початку 1960-х років, зосереджений на підйомі нових науково обґрунтованих галузей та їх ролі у соціально-економічних змінах [2]. Деякі аналітики включають професійні послуги та інші інформаційні галузі, таку як публікації, відзначаючи помітний ріст зайнятості в цих секторах економіки протягом останніх трьох десятиліть [3, 4, 5, 6]. Основна ідея, що об'єднує цей напрямок досліджень - це центральне місце теоретичних знань як джерела інновацій [7].

З деякими допущеннями, теорія зростання в економіці [8, 9] може бути також включена до даного напрямку досліджень, оскільки ця робота підкреслює важливість знань в економічному зростанні, відзначаючи, що відкриття відрізняються від інших матеріалів, оскільки вони є поштовхом для подальших інновацій.

У галузі економіки було проведено чимало дебатів на тему, якими саме

особливостями мають характеризуватись знання у промисловості. Багато зусиль було покладено для аналізу того, наскільки ці сектори сприяють зростанню продуктивності [10, 11].

Незвичайні макроекономічні та фінансово-ринкові зміни в 90-х роках популяризували літературу, яка стверджувала, що функціонування економіки знань фундаментально відрізняється від минулого устрою економіки. Незважаючи на те, що мало хто з вчених зараз приймає таке твердження, багато останніх досліджень у галузі соціології та економіки праці зосереджені на тому, чи з'являються нові види праць та нові форми організації праці в останні роки [12].

Тенденції демонструють помітне зростання кількості патентів за останні 30 років втричі з наявним прискоренням темпів зростання, починаючи з 2010 року.

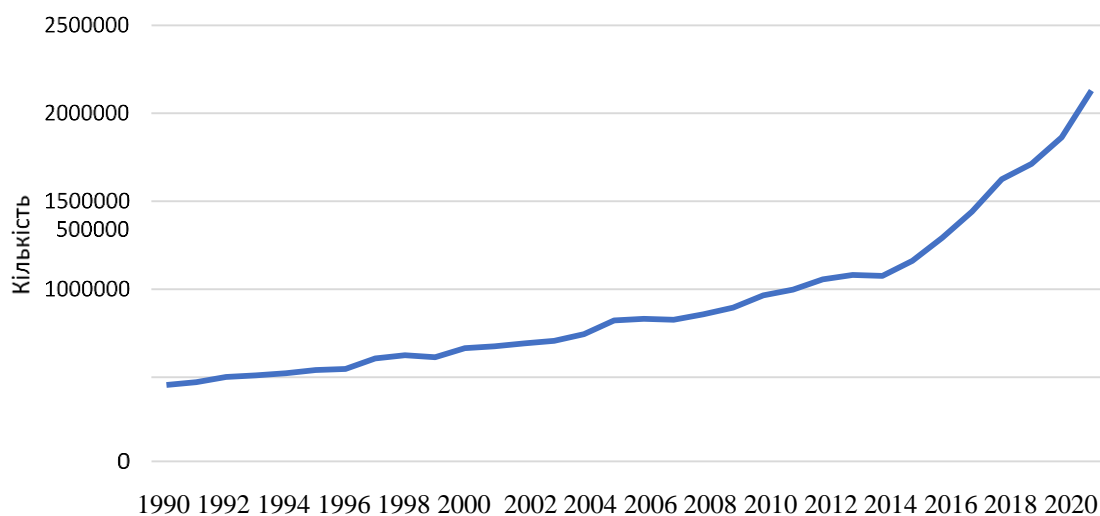


Рисунок 1.1 – Динаміка світового патентування резидентами за період 1992–2020 рр., кількість

Кількість патентів, зареєстрованих нерезидентами у 2020 році більше, ніж у 3,5 рази перевищує показник 1990 року, що свідчить про стрімке зростання інтернаціоналізації економіки знань.

Визначення доходів від зростаючого використання комп'ютерів виявилось складним процесом. Жоден із стандартних заходів не став доречним, наприклад, для вимірювання швидкості доступу до інформації. Також немає чіткої методики вимірювання швидкості та широти розповсюдження інформації, яка б була зареєстрована в стандартному обліку продуктивності

[31]. Проте, наприкінці 1990-х років в ряді досліджень було повідомлено про наявність сильного позитивного зв'язку між технологічними інвестиціями та підвищенням продуктивності праці [32, 33].

В тих виробничих галузях, які найбільше інвестували в інформаційні технології наприкінці 1980-х років і на початку 1990-х років, продуктивність зростала наприкінці 1990-х років.

Загалом, більшістю попередніх досліджень було доведено, що інвестиції в інформаційно-комунікаційні технології мають стимулюючий вплив на зростання продуктивності праці. Значна частина протиріч між висновками в дослідженнях даної проблеми полягала в труднощах у вимірюванні внеску економіки знань у зростання продуктивності праці на макрорівні, в той час, як дослідження ефектів на мікрорівні, особливо на прикладах невеликих підприємств, доводили наявність стійкого позитивного зв'язку [37].

Традиційна економічна теорія розглядає економічне зростання як результат двох факторів – зростання продуктивності праці та зростання пропозиції робочої сили [30].

Зростання продуктивності праці залежить від зростання виробничих ресурсів, таких як інтенсивність капіталу та якість праці. Частина економічного зростання, що не пояснюється збільшенням вхідних даних, називається багатofакторною продуктивністю або залишком Солоу.

Зростання багатofункціональної продуктивності обумовлено технічним прогресом та вдосконаленням ефективності. Поряд із зростанням продуктивності праці наприкінці 90-х років економіка США характеризувалась відродженням у багатofакторній продуктивності. Багато хто з ентузіастів економіки знань стверджував, що інвестиції в технології мали стимулюючий ефект для зростання, створюючи більш широкий всепоглинаючий приріст продуктивності в економіці в цілому.

Дослідники, які приділяли увагу дослідженню відносин між економікою та суспільством стверджують, що інформаційні технології краще всього описати як технології загального призначення, схожі на телеграф, паровий двигун та електричний мотор [38; 39].

1.2. Місце інновацій в міжнародній конкурентоспроможності промислових компаній

Більшість дослідників вважають, що конкурентоспроможність – це особливість тих, хто змагається [51, 52, 53, 54]. Найбільш точне визначення конкурентоспроможності, запропоноване Всесвітнім економічним форумом в Лозанні в 1994 році, що визначило її як «здатність країни чи компанії створювати більше багатства, ніж їхні конкуренти на світовому ринку» [55, с. 18].

Вважається, що перебування в бізнесі та розвиток організації визначається ринком, на якому продукція продається чи ні. Таким чином, конкуренція розглядається як процес між конкурентами, а також як можливість співпраці між діловими партнерами [56, с. 58].

Сутність оцінки рівня конкурентоспроможності компанії полягає в порівнянні фактичних результатів з очікуваннями різних груп зацікавлених сторін. За результатами цього порівняння можна виділити три типи конкурентоспроможності [57, с. 44]:

нормальна конкурентоспроможність – коли результати конкретних взаємодій дорівнюють очікуванням учасників;

менше, ніж звичайна конкурентоспроможність – коли фактичні результати не відповідають очікуванням. Тоді зацікавлені сторони, які беруть участь у цій ситуації, вживають заходів відмовитися від взаємодії з компанією та перейти до іншої, більше привабливої;

більше, ніж звичайна конкурентоспроможність – коли фактичні результати вищі, ніж очікуваний. Зацікавлені сторони, які мають основу для таких оцінок, прагнуть зміцнювати їх відносини з компанією.

Відповідно до перших критеріїв, ми можемо виділити два типи конкурентоспроможності: фактори, пов'язані з результатами, та результати. Конкурентоспроможність, пов'язана з факторами, виявляє те, що визначає здатність компаній до дій, що створюють основу ефективної конкуренції, таких як: швидке реагування на зміни на ринку, вміле використання власних ресурсів

чи інших невідповідних факторів, але будуючи конкурентоспроможність компанії у довгостроковій перспективі.

Конкурентоспроможність, пов'язана з результатами, визначає результати конкуренції, такі як частка ринку, частка у продажі наукомісткої продукції та фінансові результати компанії проти лідерів або середніх компаній [58, с. 9–13].

Виходячи з критерію діапазону оцінок, конкурентоспроможність стосується конкретних технічних навичок, важливих з погляду конкретного ринку.

Конкурентоспроможність, що стосується системи, стосується широкого контексту конкурентної поведінки суб'єкта господарювання, що розглядається з точки зору оцінки з урахуванням впливу подій, що відбуваються на чотирьох різних рівнях: мега-, макро-, мезо- та мікро- [59, с. 35–40].

Критерій моменту оцінки може бути використаний для виділення пост-конкурентоспроможності, тобто такої, що суб'єкт господарювання вже досяг, і пре-конкурентоспроможності, що означає конкурентоспроможність, якої можна досягти в майбутньому [60, с. 89].

Виходячи з критерію області виникнення, ми можемо виділити конкурентоспроможність на певних галузевих ринках: певного виду товарів чи послуг, конкретних товарів чи послуг, певного виду ресурсів, конкретних ресурсів, певної області, де можна виділити конкурентоспроможну компанію на внутрішньому чи міжнародному ринку [61, с. 39].

Критерій ринкових відносин між двома сторонами використовується для розмежування конкурентоспроможності «входу» та конкурентоспроможності «результатів» конкретного суб'єкта.

Конкурентоспроможність «входу» суб'єкту господарювання – це його здатність ефективно реалізовувати цілі, пов'язані з джерелом пошуку транзакцій.

Конкурентоспроможність «на виході», у свою чергу, – це здатність реалізовувати цілі, пов'язані з транзакцією набуття ринкового сприйняття запропонованої пропозиції [60, с. 92].

За критерієм спостереження за часом можна говорити про статичну та динамічну конкурентоспроможність. Статична конкурентоспроможність – це стан конкурентоспроможності компанії в заданий час. Навпаки, динамічна конкурентоспроможність відноситься до змін у стані конкурентоспроможності компанії в часі, іншими словами – конкурентна динаміка [61, с. 40].

Останній критерій – рівень конкурентоспроможності, на основі якого можна розрізняти чотири групи зацікавлених сторін: акціонери, клієнти, покупці, службовці, деякі постачальники [61, с. 40]. Кожна з цих груп оцінює діяльність підприємств, використовуючи відповідні їм відносні критерії: власники в основному зацікавлені в доходах, які можна отримати від права власності на акції [62, с. 15]. Тоді як клієнтів цікавить вартість пропозиції. Працівники в основному зацікавлені в умовах праці та зарплаті, а постачальники зацікавлені в обсягах та збільшенні ділової активності [63, с. 113].

Питання конкурентоспроможності, як чітко видно з перелічених поглядів і класифікацій, є комплексною дефініцією. Однак, специфічний характер конкуренції на ринку продукції чи послуг обумовлює її особливе значення для отримання конкурентної переваги учасниками перед суперниками.

Отже, конкурентоспроможність на відкритому ринку є центральним питанням і потребує відповідного формулювання конкурентної стратегії, яке має вирішальне значення для виживання та розвитку інститутів та підприємства [64, с. 15].

Основним наслідком такого характеру дій є необхідність спостерігати за діями конкурентів і прогнозувати їх реакцію на кожен хід. Перший крок - це визначити конкурентну позицію, яка є важливим елементом у побудові конкурентоспроможної стратегії, що дозволяє оцінити поточні можливості компанії та тенденції і можливості для її подальшого розвитку [65, с. 16].

Конкурентні позиції компанії визначаються як багатовимірна категорія з комбінацією факторів, наприклад: частка ринку, частка основних сегментів ринку, вплив на ринок, масштаб дії, застосовувана технологія та технічні навички, вміння та пристосованість [63, с. 114].

Відображенням конкурентної позиції компанії є її конкурентна перевага. Остання трактується по-різному залежно від предмета, точки зору та оцінки.

Конкурентна перевага може бути визначена з точки зору підприємства чи з точки зору клієнтів. З точки зору конкурентоспроможності компанії перевагою є її унікальне положення в секторі по відношенню до конкурентів, що дозволяє досягти прибутку вище середнього та випереджати конкуренцію [63, с. 114]. Конкурентна перевага компанії залежить від вартості, яку компанія здатна створити для своїх замовників [63, с. 114].

З точки зору конкурентної переваги одержувача – це суб'єктивна категорія, яка являє собою більшу суму цінностей, запропонованих інвестором. У літературі розрізняють дві домінуючі моделі конкурентної переваги [65, с.16].

Перша – це унікальне становище компанії на ринку, що досягається пропонуванням однакових або подібних товарів за нижчими цінами або диференційовані продукти за більш високою ціною, прийнятною для споживача. Її досягнення залежить від зовнішніх факторів. Конкурентною перевагою компаній, які отримують прибуток є те, що вони ефективно адаптуються до потреб ринку [66, с. 58].

У другій моделі конкурентна перевага надається компетенціями компанії, які відрізняють її від конкурентів і надають перевагу. Ця модель має своє коріння в концепції трактування компанії як сукупності матеріальних та нематеріальних активів.

Міцна конкурентна перевага є результатом не тільки ресурсів та навичок, а й залежить від факторів поза компанією або навіть поза сектором, в якому працює фірма.

Аналізуючи вищезазначені міркування, можна констатувати, що специфіка цих часів є як конкуренція бізнесу, так і середовища, в якому вони працюють. Всі рівні конкурентоспроможності мають двосторонній зв'язок. Тобто конкурентоспроможність об'єктів кожного нижчестоящего рівня є фактором конкурентоспроможності об'єктів всіх вищих рівнів. У свою чергу, об'єкти вищих рівнів створюють умови, що забезпечують

конкурентоспроможність об'єктів на нижніх рівнях [56, с. 667].

Конкурентна компанія повинна характеризуватися внутрішньою здатністю та гнучкістю для адаптації до змін умов експлуатації та отримання конкретних переваг від цього процесу.

Компанії, які виживають і залишаються в бізнесі, повинні вміти прогнозувати і точно оцінити їх становище, діяти ефективно і мати можливість постійно розвивати мінливе середовище та приймати рішення щодо структурних змін. Це фактичні детермінанти не тільки виживання компанії та відновлення балансу в нестабільному середовищі, а і формування своїх динамічних планів для забезпечення ефективного функціонування, здобуття конкурентної переваги та подальшого розвитку.

Категорія конкурентоспроможності є чи не популярнішою за «конкуренцію», тому розглянемо її більш докладно, для більш глибокого розуміння поняття та видового визначення (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Погляди вчених-економістів на категорію «конкурентоспроможність»

Автор	Визначення поняття
М. Портер [48]	– «конкурентоспроможність носить багаторівневий характер (мікро-, мезо- і макрорівень, на кожному з яких застосовується свій набір характеристик для визначення конкурентоспроможності суб'єктів)».
Піддубний І. О., Піддубна А. І. [57, с. 92]	– це «потенціальна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його позицію відносно конкурентів».
С. В. Мочерний [58]	– це «здатність працювати прибутково, використовуючи всі наявні фактори виробництва і виробляти продукцію за певними параметрами кращу, ніж продукція конкурентів».
Р. А. Фатхутдінов	– це «властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, які представлені на даному ринку» [47, с. 35].

Отже, сутність поняття «конкурентоспроможність» розкривається в залежності від об'єкта, який вона ідентифікує у конкурентному середовищі; в більшості наукових досліджень поняття «конкурентоспроможності» ототожнюється з такими об'єктами, як товар, підприємство, регіон, галузь, країна, тому масштабами розгляду «конкурентоспроможності» є рівень підприємства, регіональний і національний рівень, рівень світового ринку.

У зв'язку із тим, що підприємство є головним суб'єктом конкурентної боротьби за «ресурси, найбільш вигідні умови виробництва, збуту і розміщення капіталу» [57], увагу буде приділено саме конкурентоспроможності підприємства, як найнижчому рівню ієрархії об'єктів дослідження «конкурентоспроможності» та суб'єктів, через які провадяться стратегії конкурентної боротьби економічних систем вищих рівнів. Існуючі підходи до визначень поняття «конкурентоспроможність підприємства» відрізняються рівнем деталізації, метою та завданням, які ставить перед собою дослідник.

Розрізняються зовнішні та внутрішні фактори конкурентоспроможності [68, с. 74] (рис. 1.2).

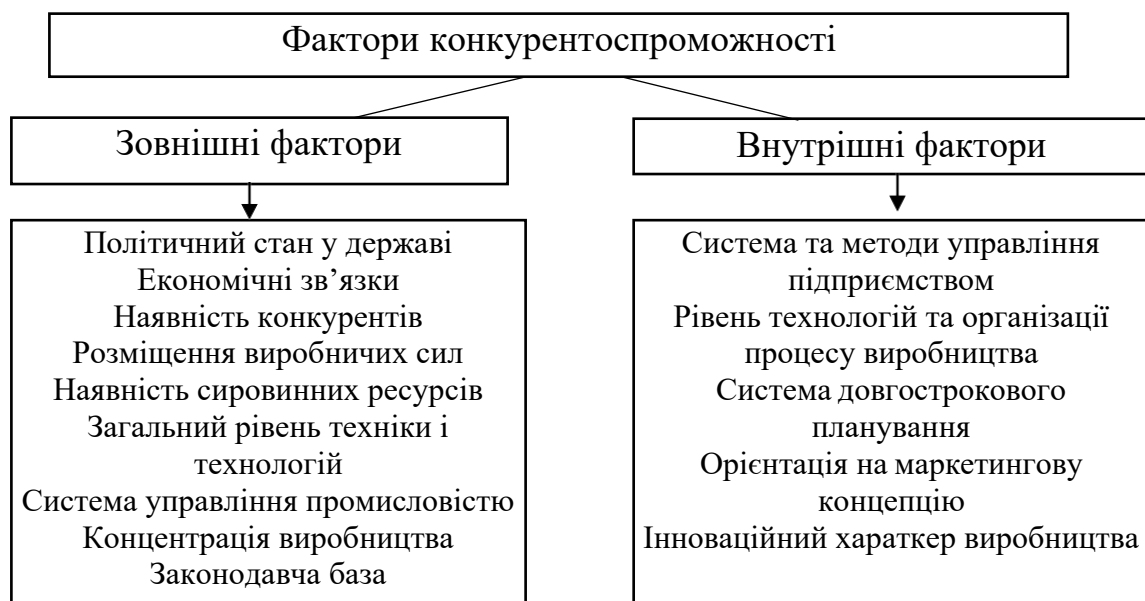


Рисунок 1.2 – Класифікація факторів конкурентоспроможності

Дана класифікація має узагальнюючий характер і не враховує угруповання зовнішніх факторів за рівнями систем регулювання, а внутрішніх – за типами функціоналу: структурно-організаційні, інноваційно-технологічні, управлінські, ринкові.

1.3. Аналіз теорій та концепцій інноваційного розвитку промислових компаній

Понад 200 джерел прикладних досліджень у різних галузях промисловості або інновацій було присвячено зв'язку між розвитком промисловості, витратами фірм на дослідження та розробки, а також бар'єрами до інновацій, з якими стикаються фірми [53].

Будь-яка фірма має технічний потенціал інновації, який можна розглядати як функцію її середовища, в тому числі економічні, соціальні та політичні фактори, стан розвитку технології та інформації про технології.

Потенціал інноваційності фірми обмежується знанням соціальних та ринкових потреб, нових та існуючих технологій, урядових програм, стимулів та правил. Характеристика самої фірми, включаючи її ресурси, персонал та моделі комунікацій і прийняття рішень, визначають ступінь, якою вона буде відповідає сприйнятому потенціалу для інновацій.

Як зазначає Дж. Уттербек, «інновації, на відміну від винаходу або технічного прототипу, відносяться до технології, яка фактично використовується або заявлена вперше. Процес інновацій, для простоти при проведенні порівнянь, відбувається в три етапи: генерація ідеї, вирішення проблем або розвиток, і введення та розповсюдження» [43].

Етап «Ідея» передбачає синтез різноманітної (як правило, існуючої, на відміну від до оригіналу) інформації, включаючи інформацію про ринок чи інші потреби та можливі технології для задоволення цих потреб.

Таблиця 1.2 – Ретроспектива досліджень технологічних інновацій

Автор	Індустрія, в якій було проведено дослідження
Артур Д. [44]	Текстильна промисловість Виробництво інструментів Будівництво Напівпровідники
Картер та Вілльямс [35]	116 багатогалузевих британських фірм
Енос [46]	Нафтопереробка
Хамберг [57]	Основні інновації 1946-1955 рр.
Джейкес [18]	Основні інновації 1900-1946 рр.
Менсфілд [39]	Металургія Нафтопереробка Бітумне вугілля Залізничні дороги
Міллер [30]	Виробництво сталі
Меєрс та Мерк'юс [31]	9 залізничних доріг, 14 постачальників обладнання для залізничних доріг, 12 виробників комп'ютерів, 23 постачальника комп'ютерного обладнання
Пек [52]	Виробництво алюмінію
Робертсон та інші [33]	Хімічне виробництво
Шервін та Ісенсон [44]	Збройні системи
Танненбаум та інші [55]	Виробництво матеріалів
Юттербек та інші [66]	Виробництво інструментів

Рішення проблем включає в себе встановлення конкретних технічних цілей та проектування альтернативних рішень у відповідь на них.

За висновками Utterback J. M., від 60 до 80 відсотків важливих нововведень є відповіддю на вимоги ринку та потреби. Решта з'являється у відповідь на нові наукові або технологічні досягнення та можливості [53].

На думку Дж. Еноса [46], інновації стимулюються шляхом розширення ринків і шляхом зростання витрат на впровадження. Фірми мають тенденцію до розробки інновацій в першу чергу в тих сферах, де є досить чіткий, короткостроковий потенціал для отримання прибутку. Багато інновацій з великим комерційним значенням є відносно невисокими за доданою вартістю, проте результат багато в чому залежить від наявності безперервних зусиль з розвитку.

Не дивно, що більшість ідей, які успішно розроблені та реалізовані фірмами, прийшли ззовні. З 157 досліджених випадків Майерсом та Маркізом [91], 98 ідей були викликані інформацією з джерел поза межами фірми. Міллер

[60] виявив, що 14 з 25 основних продуктів та технологічних інновацій DuPont виникли цілком за межами цієї компанії.

Як свідчать дослідження, наведені в таблиці 1.3, від 23 до 33 відсотків успішних інновацій були повністю перейняті від інших фірм.

Це частіше інноваційні процеси ніж продуктові нововведення, і, як правило, не модифікації, а абсолютно нові предмети. Цікаво, що вартість прийнятих нововведень була приблизно такою ж, як і оригінальних інновацій. Ця подібність вартості, ймовірно, пов'язана з тим фактом, що вартість походження і розвитку успішної інновації є незначною частиною (ймовірно, від 15 до 30 відсотків) від загальної вартості її впровадження у виробничий процес [63].

Структурні фактори впливу, як зазначає Шимшоні [64], наприклад, в такій галузі, як приладобудування, багато в чому залежить від урядових контрактів. У зрілих галузях промисловості, таких, як наприклад, текстиль, верстати та будівництво, інновації, швидше за все виходять від менших, нових фірм, ніж від старших, великих фірм, а також від фірм інших галузей.

Ці спостереження є характерними також і для нафтопереробної промисловості [45].

Існує значний лаг, від 8 до 15 років, між терміном, в якому генерується технічна інформація, і терміном, в якому інновації використовуються та розповсюджуються. Відставання залежить від галузі, продукту, ринку та ресурсів, які використовуються [96].

Енос робить висновок, що механічні інновації мають найкоротший інтервал, хімічні та фармацевтичні інновації – довший інтервал відставання в прийнятті електронних інновацій. Крім того, він заявляє що «інтервал стає коротшим, коли сам винахідник намагається розповсюдити інновації» [97, с. 309]. Відставання, очевидно, коротше для інновацій, які спрямовані на споживача, на відміну від промисловості, де ринки та інновації спрямовані на потребу урядів.

Нарешті, час, необхідний для розвитку і принесення ідеї до етапу її першого використання є відносно постійною величиною із середнім лагом від 1 до 7 років для різних галузей [38, 49].

Час відіграє критичну роль у виробництві знань, де процес інновацій розповсюджується опосередковано за допомогою освіти. Ця роль є частково відповідальна за зазначений вище часовий лаг. Дані про осіб, що беруть участь у створенні успішних інновацій дають можливість зробити висновок про те, що вони є, зазвичай, добре освіченими групами; засновники інноваційних фірм охоплюють всі рівні освіти. Проте, згідно з дослідженнями Робертсона [33], найбільш продуктивним для інноваційної діяльності фірм є ступінь магістра.

Це також стосується і творців інновації [58]: приблизно 40 відсотків респондентів в кожному з цих зразків мають ступінь PhD, особисті професійні контакти в сфері інноваційних досліджень, освіти і досвід використання джерел інформації для створення інноваційних ідей. Дані дослідження показують, що освіта є первинним джерелом, на якому базуються наукові знахідки переведені на інженерну практику.

У більшості випадків ідеї для інновацій походять від потреб і пошуку технічних можливостей задовольнити ці потреби.

Неформальні та усні джерела надають більшість ключових повідомлень, як про потреби, так і про технічні можливості. Зв'язок з потребами часто задається ініціатором інновації, а технічний засіб її забезпечення найчастіше ініціюється самим новатором.

Як зазначалося вище, у більшості країн виникнення ідей впливає з визнання потреб, а потім пошуку відповідної технології. В деяких випадках, однак, визнання технічної можливості стимулює пошук застосування нової технології або інформації. Старі технічні можливості рідко привертають увагу спонтанно; навпаки, нове відкриття або технічна можливість цілком можуть привернути увагу та стимулювати пошук для її застосування. Таким чином, скоріше можна було б очікувати інновації, стимульовані необхідністю розвитку старих технологій, ніж інновації, стимульовані новими технічними можливостями.

Періодична перепідготовка технічного персоналу і концентрація уваги на неформальному спілкуванні, особиста мобільність та різноманітність у роботі та консалтингові можливості можуть допомогти зменшити невідповідність наявної технології та технології, в якій є потреба.

Вищезгадані висновки цілком можуть пояснити той факт, що державні патенти і технічні звіти рідко використовуються у комерційній чи соціально важливій діяльності, крім єдиного випадку, в якому патент подається в момент застосування інновації.

Деякі автори стверджують [13], що приблизно половина всієї інформації, яка стимулює інновації вийшла з ініціативи когось іншого, ніж самого новатора. Проте, під час вирішення проблем 86 відсотків важливої інформації, що була використана, була результатом комунікації новатора. Усні джерела були важливими як під час генерації ідеї (45 % всієї інформації), так і під час вирішення проблем (32 відсоток всієї інформації) [23]. Хоча неформальні джерела грали велику роль під час вирішення проблем, пропорції вхідних даних з первинних джерел (аналіз та експеримент) подвоюється від 22 відсотків під час генерації ідеї до 52 відсотків під час вирішення проблеми.

Більша частина інформації, яка використовується для вирішення проблем відбувається всередині фірми. Однак ця інформація зазвичай вноситься в фірму кількома особами, які називаються «технічними агентами» [83], у кого більш широкий контакт, ніж в інших з колегами за межами фірми або з технічною літературою. Ці люди часто вибираються внутрішніми консультантами. Результати досліджень показують, що високорозвинені, внутрішні технічні ресурси та канали зв'язку є життєво важливими для успіху у вирішенні проблем забезпечення та координації інформаційного потоку з навколишнього середовища.

Висновки до першого розділу

1. Визначено, що детермінантами глобального конкурентного середовища в епоху формування глобальної економіки знань та техноглобалізму є фундаментальні трансформації національних технологічних систем і способів

виробництва; широкий перехід від матеріальних товарів до нематеріальних або інформаційних товарів; поява нових видів праці та нових форм організації праці; пришвидшений темп розвитку технологій і наукового прогресу; більша залежність конкурентних переваг компаній від інтелектуальних, ніж фізичних чи природних ресурсів, в поєднанні з зусиллями, спрямованими на інтегрування поліпшень на кожному етапі виробничого процесу.

2. В контексті визначення місця інноваційної складової в системі міжнародної конкурентоспроможності промислових компаній зроблено висновок, що міжнародна конкурентоспроможність компанії – це складна економічна категорія, яка визначається через систему тісно взаємопов'язаних складових елементів, що мають різну вагову характеристику в їх сукупності і дозволяють забезпечувати компанії конкурентні переваги на ринку серед інших учасників в певний період часу.

3. До основних елементів, що формують конкурентний потенціал компанії, слід відносити виробничий, інноваційний, фінансовий, трудовий та управлінський потенціал, систему маркетингу, імідж і репутацію, а також механізм розкриття інформації про діяльність компанії.

4. Визначено класифікацію факторів впливу на міжнародну конкурентоспроможність компанії, яка має узагальнюючий характер і враховує угруповання зовнішніх факторів за рівнями систем регулювання, а внутрішніх – за типами функціоналу, а саме структурно-організаційні, інноваційно-технологічні, управлінські, ринкові фактори.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРАКТИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ В СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Аналіз сучасної інноваційно-промислової політики розвитку країн

У сфер економічної політики немає жодної концепції, яка сьогодні так сильно піднімає суперечки як промислова політика. Тож не дивно, що концепція промислової політики, як структурної політики, спрямованої на підвищення ефективності, масштабу і міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних промислових секторів, як правило, містить елементи національної конкуренції, самостійності в забезпеченні економічного зростання та розвитку.

Концепція, яка була особливо популярна на початку післявоєнного періоду в Європі, і сьогодні є особливо популярною в країнах з економікою, що розвиваються, і в меншій мірі деяких з нових держав-членів ЄС.

Промислова політика швидко стала одним з наріжних каменів економічної політики на початку післявоєнного періоду, який відчувався в багатьох національних політичних колах, і особливо в тих економіках, які були найбільш зруйновані війною, для підтримки більш швидкого структурного перетворення їх економік в сторону розвитку сильніших на міжнародному рівні великих промислових секторів і комплексів. В Європі це включало поряд з традиційними важкими і масштабними галузями промисловості, такими як видобуток вугілля і сталі – Європейська Спільнота з вугілля та сталі, також сільськогосподарський сектор (Єдина аграрна політика ЄС).

Згодом з подальшими раундами ГАТТ і лібералізацією міжнародної торгівлі, промислова політика стала домінуючою в зв'язку з необхідністю сприяння міжнародному «коригуванню» зростаючого числа секторів: від старих секторів видобутку вугілля до більш традиційних трудомістких галузей, які все більше страждали від посилення міжнародної конкуренції, що вимагало

надання допомоги шляхом фінансової підтримки для злиттів, переміщення робочих місць і транскордонної інтеграції.

Розмивання популярності традиційної промислової політики в сімдесятих роках ХХ століття, мало ряд невдач у сфері реструктуризації секторів і компаній, для яких були розроблені схеми підтримки, які, як виявилось, не дали реального результату підвищення конкурентоспроможності секторів/фірм, що викликало сильний опір тих працівників, які втратили роботу як прямий наслідок політики структурної перебудови.

Структурні зрушення в економіці і ринку праці, звичайно, були не тільки результатом зростаючої міжнародної конкуренції, а й постійних технологічних удосконалень, які приводили до більш-менш природного зниження промислового виробництва як частки ВВП або загальної зайнятості.

Цей процес деіндустріалізації був пов'язаний з подальшою переорієнтацією розвинених країн на послуги через більш швидке зростання продуктивності в обробній промисловості, ніж в послугах.

У Європі цей процес деіндустріалізації піддався істотному коригуванню через низьку здатність європейських економік оновлювати свою виробничу діяльність в результаті нормативно-політичної роздробленості.

Відсутність гармонізованого європейського військового сектора, спричинена залежністю від державних «високотехнологічних» закупівель, стала причиною зниження аргументів на користь активної європейської промислової політики.

Політичне усвідомлення в країнах ЄС необхідності трансформувати промислову політику в бік більш динамічного розвитку було обумовлено успіхами Японії в багатьох галузях промисловості від виробництва автомобілів до напівпровідників в 70–80-х роках. На політичному рівні Американсько-японська угода про торгівлю напівпровідниками, що забезпечила сприятливе середовище для промисловості США, стала одним з найбільш яскравих прикладів того, що виявилось новою формою стратегічної промислової/торгової політики з довгостроковими наслідками для конкурентоспроможності напівпровідникової промисловості США.

Згідно Доповіді про Глобальний Індекс Інновацій (ГІІ) 2019 [29, с. 6] збільшення державних інвестицій в інфраструктуру та інновації стимулюватимуть сукупний попит у короткостроковій перспективі, що має збільшити довгостроковий потенціал зростання.

Світова економіка сьогодні зіткнулася з великою кількістю викликів, які призвели до подальшого погіршення глобального прогнозу економічного зростання. В контексті невизначеності інновації стали важливим компонентом для досягнення мети - позитивної економічної динаміки.

Після фінансової кризи 2009 року обсяг глобальних науково-дослідних робіт виріс на 3,7 % у 2010 році та на 5,3 % у 2011 році (рис. 2.1). Витрати на НДДКР сповільнилися дещо у 2012 році до досягнення 4,3% зростання але, з приростом впевненості, піднялися до 5,2 % у 2013 році. В економіках з високим рівнем доходу зростання НДДКР в основному було результатом дедалі більше впевнених ділових досліджень та розробок. Однак, в цілому падіння темпів частково пов'язано із скороченням витрат на НДДКР в Китаї, який переживав у 2014 році найнижчий загальний темп приросту НДДКР з 1998 р. та уповільнення темпів науково-дослідної роботи в інших економіках, що розвиваються, таких як Бразилія, Колумбія, Мексика та Південна Африка. В додаток, уповільнення є наслідком більш обмежених урядових витрат на НДДКР в країнах з високим доходом. Лише кілька країн – наприклад, Польща, Нова Зеландія, Бельгія, Ізраїль, Південна Корея та Іспанія були здатні збільшити зобов'язання уряду по НДДКР у 2014 році. Ця тенденція продовжувалася у 2015 році, знижуючи ще більше тиск на глобальні НДДКР.

Відносне зростання витрат на НДДКР після кризи 2009 року варіювалась у різних економіках. Такі країни, як, наприклад, Єгипет, Китай, Аргентина, Польща, Туреччина, Корея та Індія підтримували потужні витрати в НДДКР. У таких європейських країнах, як Чехія, Нідерланди та інших спостерігалось падіння науково-дослідних робіт, але з наступним сильним відновленням. Однак такі країни, як Великобританія, Японія, Сполучені Штати Америки (США), а також Сінгапур демонструють більш складну дорогу до відновлення рівня витрат на НДДКР. Нарешті, деякі країни Європи, наприклад, Швеція, Греція, Іспанія та інші,

а також Канада та Південна Африка демонстрували відставання.

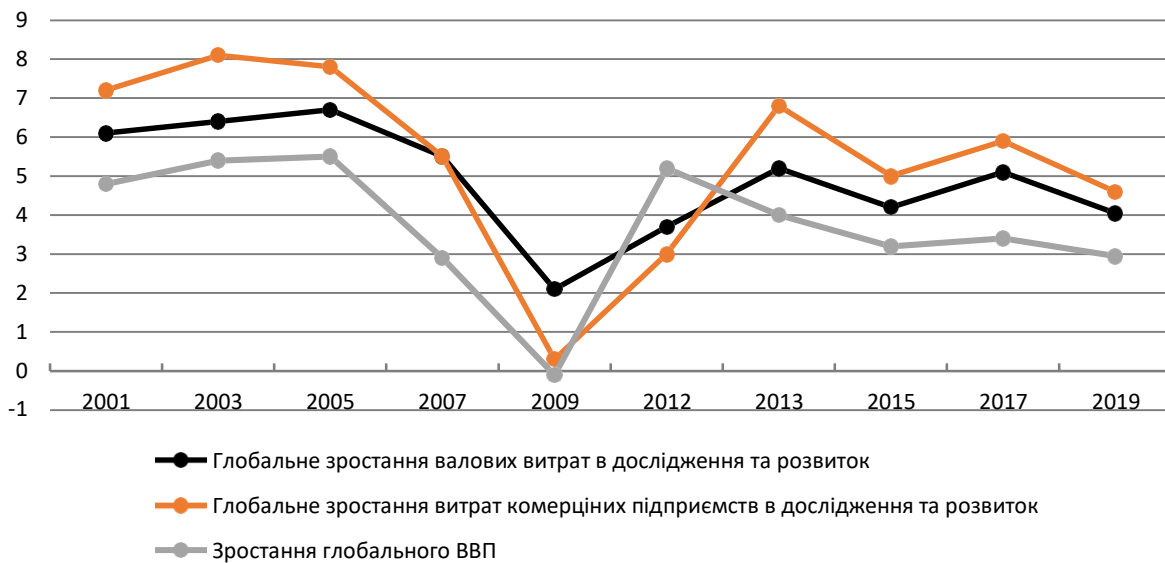


Рисунок 2.1 – Темпи зростання глобальних витрат на R&D, 2001–2019 рр.

Економічне відновлення справді відбулося після глобальної фінансової кризи 2008 року у більшості країн з високим рівнем доходу, в тому числі в США, Японії та деяких європейських країнах. В той самий час, в країнах з низьким і середнім рівнем доходу і нині спостерігається значно нижчий ріст в перспективі, ніж вони робили за кілька років тому. Хоча економічна діяльність послабшала, Азія в цілому продовжує демонструвати стійке зростання, незважаючи на уповільнення темпів у Китаї. У свою чергу, зростання в Африці, Латинській Америці та Карибах та інші регіонах світу воно значно зменшилося. Падіння цін на товари серйозно послабило такі експортозалежні країни, як Бразилія, Російська Федерація (Росія), Нігерія, Південна Африка та країни Близького Сходу.

Сьогодні зниження інвестицій і повільне зростання продуктивності праці, особливо порівняно з бумом продуктивності кінця 1990-х та початку 2000-х років у країнах з високим рівнем доходу, стало глобальним явищем, що ставить під сумнів майбутнє зростання та покращення рівня життя глобально. Термін «криза продуктивності», який використовується для характеристики цієї ситуації, зараз в широкому обігу.

Як результат – політики закликають держави вийти за межі обмеженої інвестиційної політики та розширити довгострокові інвестиції.

Посилення державних інвестицій в інновації були б корисними для короткострокового стимулювання попиту, а також для підняття потенціалу довгострокового зростання. На сьогодні пошук нових джерел продуктивності та майбутнього зростання є в пріоритеті. Створення сприятливого середовища для інновацій, інвестування в людський капітал та можливості, спрямоване на розвиток глобальних інновацій, є вкрай важливим.

Оцінки ГІІ показують повільне зростання обсягів глобальних наукових досліджень та розробок (рис. 2.1).

Коефіцієнт ефективності інновацій – це співвідношення між Innovation Output Sub-Index та Innovation Input Sub-Index, яке показує, як багато інноваційних результатів дана країна отримує на вкладені кошти.

Кожного року змінні, включені в обчислення ГІІ, переглядаються та оновлюються для надання найкращої та найсучаснішої оцінки глобальних інновацій.

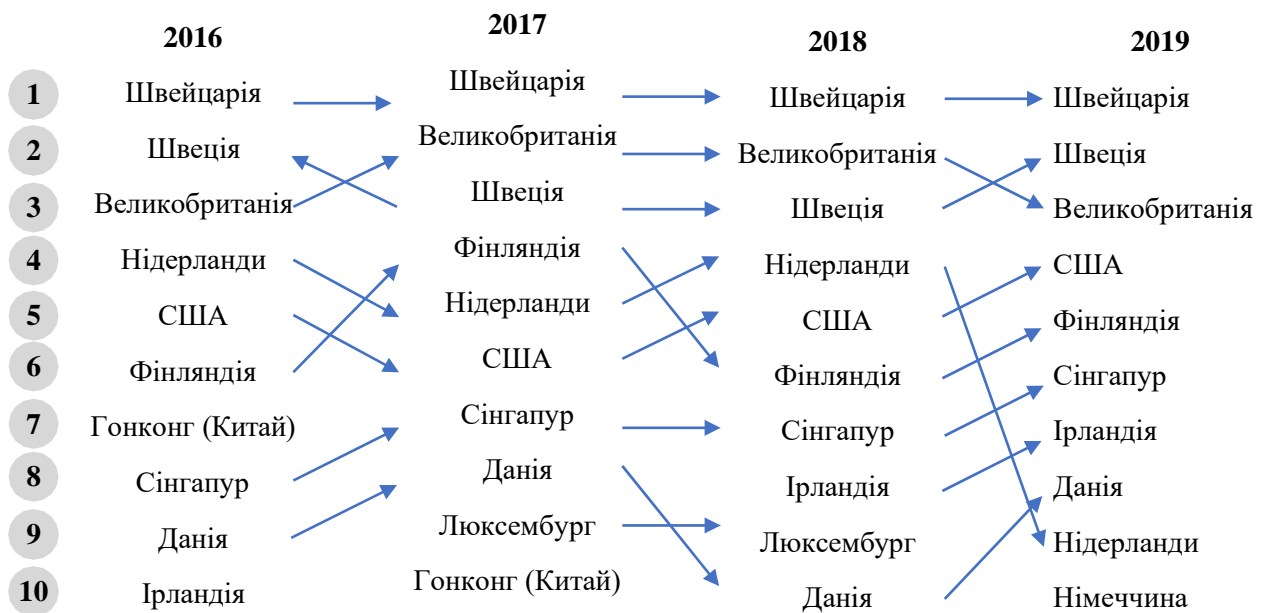


Рисунок 2.2 – Зрушення в топ-10 за Глобальним індексом інновацій, 2016–2019 рр.

Швейцарія є лідером рейтингу, починаючи з 2016 року, але вперше у 2019 році спостерігалась незначна відстань від другої країни з найкращими оцінками, потенційно відбиваючи драйвери, пов'язані з продуктивністю. Швеція посідає 2-е місце, переміщаючи Великобританію до 3-го місця. США та Фінляндія піднялись у 2019 році на 4 та 5 місце відповідно. Сінгапур, Ірландія та Данія також покращили свої рейтинги 2018 року та залишилися в топі-10, в той час як Нідерланди впали на п'ять позицій та зайняли 9-те місце, що в основному пов'язано з падінням ПШ.

Німеччина входила до топ-10 у 2019 році, в той час, як Люксембург вийшов з лідерів.

На рисунку 2.2. показано рух в 10 кращих рейтингових економіках за останні чотири роки.

Крім того, стабільність залишається в 25 найбільших економіках з єдиним винятком: Чехія знизилася свою позицію з 25-го на 27-е в 2019 році, в той час, як Китай став першим серед країн із середнім доходом, щоб увійти в топ-25. У межах групи топ-25 ще кілька економік рухаються вгору на дві або більше позиції, включаючи Республіку Корея (11), Японію (16), Францію (18-е) та Бельгію (23-е).

Таким чином, в епоху формування техноглобалізму, зростання глобальної конкурентоспроможності та підсилення вимог глобальної стратегії сталого розвитку стимулюється реалізація потенціалу інноваційного розвитку зрілих галузей промисловості, в тому числі металургії (через запровадження вимог до політики соціальної відповідальності компаній, принципів «зеленого» виробництва, впровадження технологій енерго- та ресурсозбереження, політики «постійних змін» в менеджменті, утворення глобальних та регіональних мереж взаємодії).

2.2. Аналіз основних техніко-економічних показників ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Для більш детального аналізу ТДВ «Хмельницькзалізобетон» здійснимо розрахунок техніко-економічних показників діяльності товариства, і наведемо їх у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Основні техніко-економічні показники діяльності ТДВ
«Хмельницькзалізобетон» протягом 2018-2020 років

Показник	Од. виміру	Дані за роками			Темпи зміни, %	
		2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019
1	2	3	4	5	6	7
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	514001,0	638863,0	581386,0	124,3	91,0
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	413723,0	499150,0	447561,0	120,6	89,7
3. Валовий прибуток (збиток)	тис. грн.	100278,0	139713,0	133825,0	139,3	95,8
4. Інші операційні доходи	тис. грн.	14167,0	29600,0	33277,0	208,9	112,4
5. Адміністративні витрати	тис. грн.	22741,0	25769,0	26863,0	113,3	104,2
6. Витрати на збут	тис. грн.	23981,0	35939,0	33561,0	149,9	93,4
7. Інші операційні витрати	тис. грн.	18443,0	34302,0	38633,0	186,0	112,6
8. Фінансовий результат від операційної діяльності	тис. грн.	49280,0	73303,0	68045,0	148,7	92,8
9. Чистий прибуток (збиток)	тис. грн.	40038,0	71781,0	66829,0	179,3	93,1
10. Середньооблікова чисельність працівників	чол.	468	465	453	99,4	97,4
у т.ч. робітників		422	422	416	100,0	98,6
11. Фонд оплати праці	тис. грн.	84171,0	100480,0	99343,0	119,4	98,9
12. Середньомісячна заробітна плата одного працівника	грн.	14987,7	18007,2	18275,0	120,1	101,5

Продовження таблиці 2.7

1	2	3	4	5	6	7
13. Середньорічний виробіток: одного працівника	тис. грн.	1098,3	1373,9	1283,4	125,1	93,4
одного робітника		1218,0	1513,9	1397,6	124,3	92,3
14. Середньорічна вартість основних виробничих фондів	тис. грн.	128643,0	127106,0	134640,0	98,8	105,9
15. Фондовіддача	грн.	4,0	5,0	4,3	125,8	85,9
16. Рентабельність реалізованої продукції	%	24,2	28,0	29,9	–	–

Чистий дохід від реалізації продукції протягом аналізованого періоду зріс у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 24,3%, а у 2020 році скоротився у порівнянні з 2019 роком на 9,0%, і становив у 2018 році – 514001,0 тис.грн., у 2019 році – 638863,0 тис.грн. та у 2020 році – 581386,0 тис.грн. (рис. 2.2).

Інші операційні доходи протягом аналізованого періоду зріс у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 108,9%, а у 2020 році скоротився у порівнянні з 2019 роком на 12,4%, і становив у 2018 році – 14167,0 тис.грн., у 2019 році – 29600,0 тис.грн. та у 2020 році – 33277,0 тис.грн. (рис. 2.2).

Собівартість реалізованої продукції у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» зростає у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 20,6%, а у 2020 році скоротилась у порівнянні з 2019 роком на 10,3%, і становив у 2018 році – 413723,0 тис.грн., у 2019 році – 499150,0 тис.грн. та у 2020 році – 447561,0 тис.грн. (рис. 2.3).

Адміністративні витрати протягом аналізованого періоду зростають у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 13,3%, а у 2020 році скоротився у порівнянні з 2019 роком на 4,2%, і становив у 2018 році – 22741,0 тис.грн., у 2019 році – 25769,0 тис.грн. та у 2020 році – 26863,0 тис.грн. (рис. 2.3).

Витрати на збут протягом аналізованого періоду зросли у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 49,9%, а у 2020 році скоротилися у порівнянні з 2019 роком на 12,4%, і становив у 2018 році – 23981,0 тис.грн., у 2019 році – 35939,0 тис.грн. та у 2020 році – 33561,0 тис.грн. (рис. 2.3).

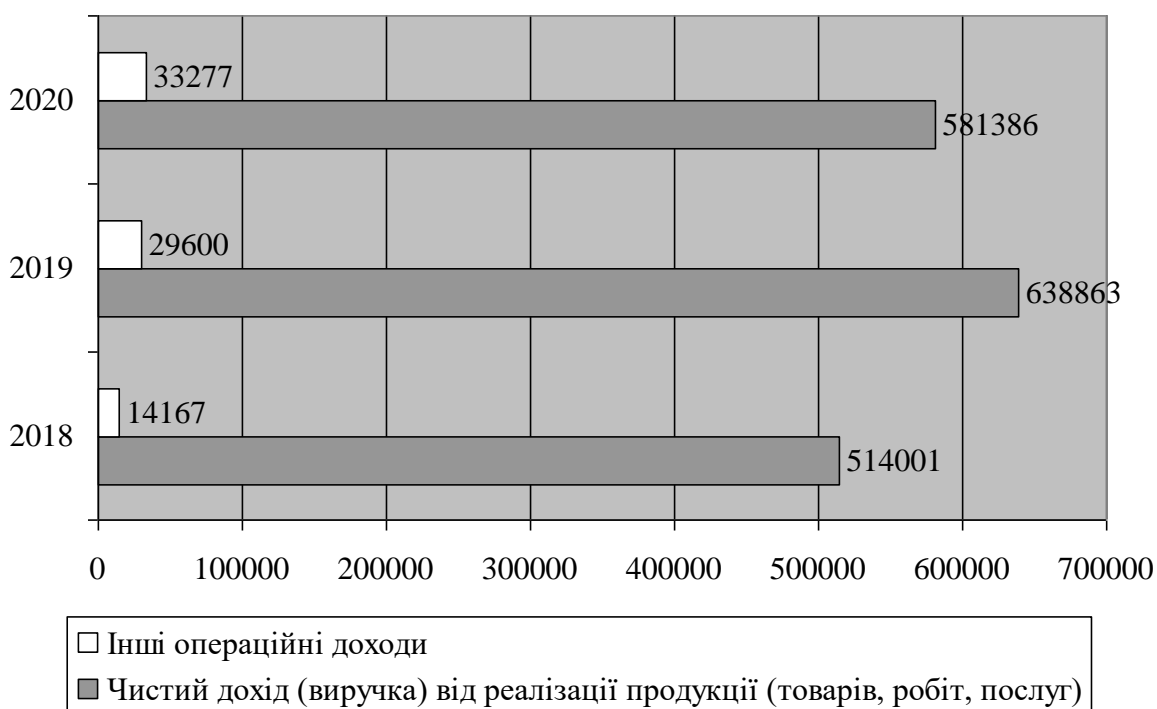


Рисунок 2.2 – Чистий дохід від реалізації продукції та інші операційні доходи ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом 2018-2020 років, тис.грн.

Інші операційні витрати протягом аналізованого періоду зростають у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 86,0%, а у 2020 році у порівнянні з 2019 роком на 12,6%, і становив у 2018 році – 38633,0 тис.грн., у 2019 році – 34302,0 тис.грн. та у 2020 році – 26863,0 тис.грн. (рис. 2.3).

Валовий прибуток протягом аналізованого періоду зростає у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 39,9%, а у 2020 році у порівнянні з 2019 роком скорочується на 4,2%, і становив у 2018 році – 100278,0 тис.грн., у 2019 році – 139713,0 тис.грн. та у 2020 році – 133825,0 тис.грн. (рис. 2.4).

Фінансовий результат від операційної діяльності протягом аналізованого періоду зростає у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 48,7%, а у 2020 році у порівнянні з 2019 роком скорочується на 7,2%, і становив у 2018 році – 49280,0 тис.грн., у 2019 році – 73303,0 тис.грн. та у 2020 році – 68045,0 тис.грн. (рис. 2.4).

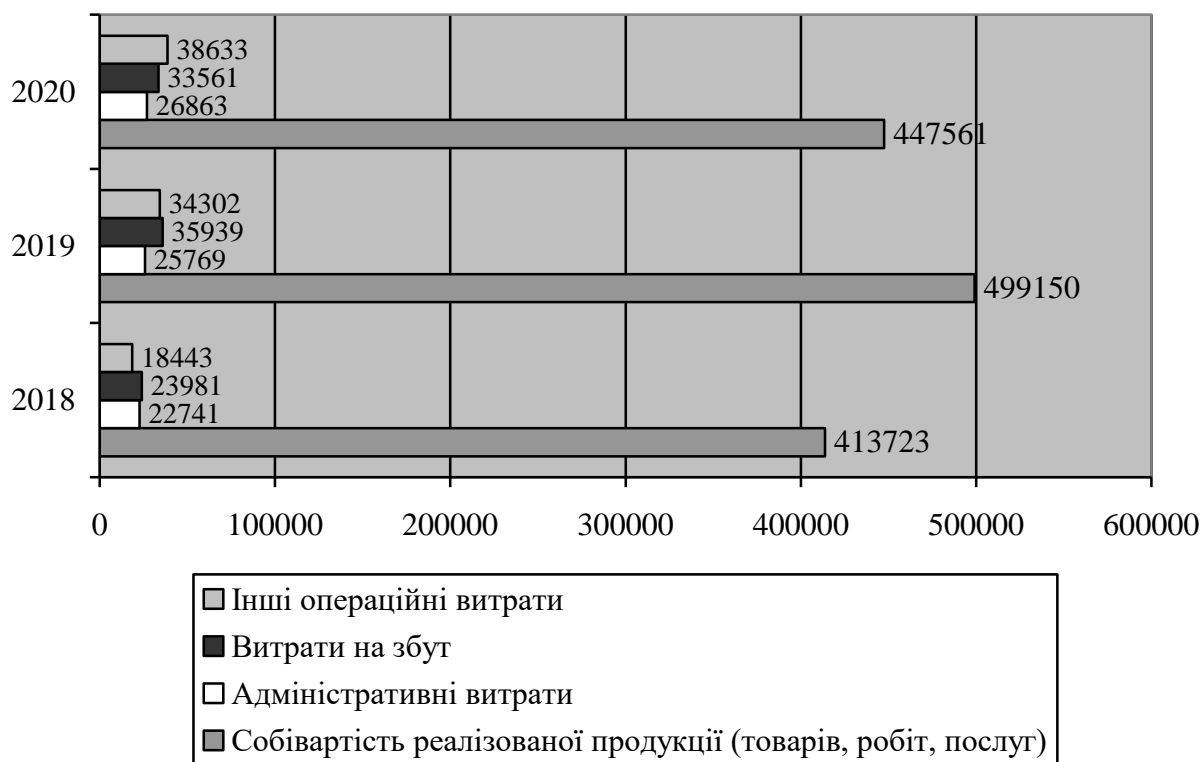


Рисунок 2.3 – Собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом 2018-2020 років, тис.грн.

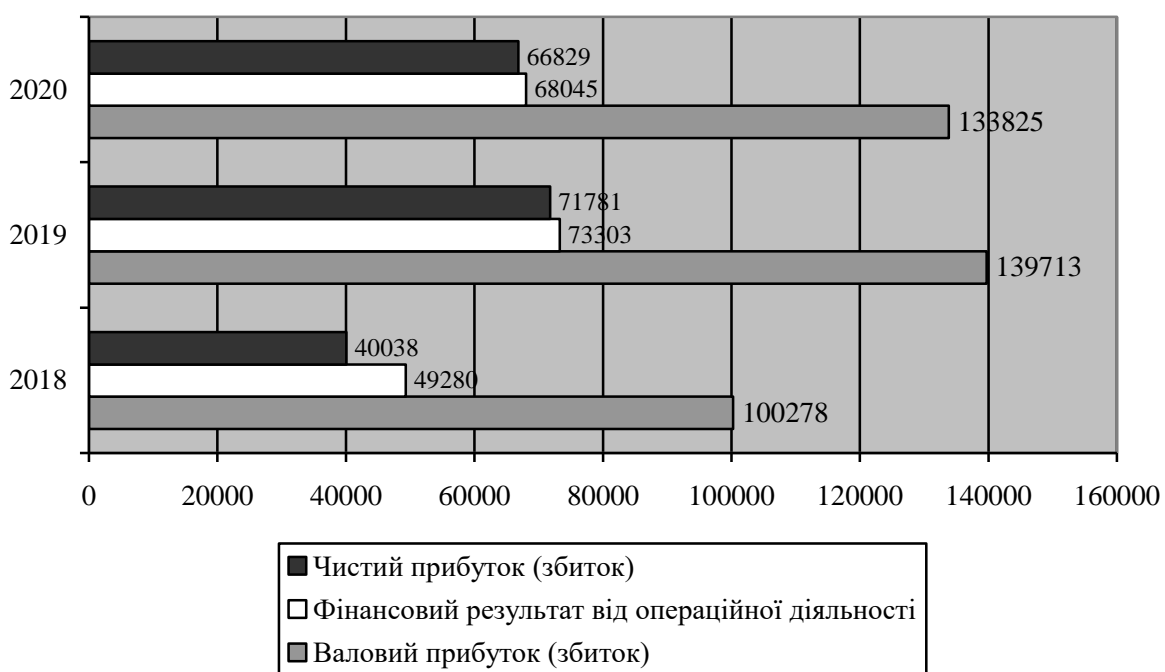


Рисунок 2.4 – Валовий прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності та чистий прибуток ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом 2018-2020 років, тис.грн.

Чистий прибуток (збиток) протягом аналізованого періоду зростає у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 79,3%, а у 2020 році у порівнянні з 2019 роком скорочується на 6,9%, і становив у 2018 році – 40038,0 тис.грн., у 2019 році – 71781,0 тис.грн. та у 2020 році – 66829,0 тис.грн. (рис. 2.4).

Середньооблікова чисельність працівників у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» скорочується у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 0,6% та у 2020 році в порівнянні з 2019 роком на 2,6%, і становив у 2018 році – 468 чол., у 2019 році – 465 чол. та у 2020 році – 453 чол. (рис. 2.5).

Середньооблікова чисельність робітників у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» скорочується у 2019 році в порівнянні з 2018 роком не змінюється та скорочується у 2020 році в порівнянні з 2019 роком на 1,4%, і становив у 2018 році – 422 чол., у 2019 році – 422 чол. та у 2020 році – 416 чол. (рис. 2.5).

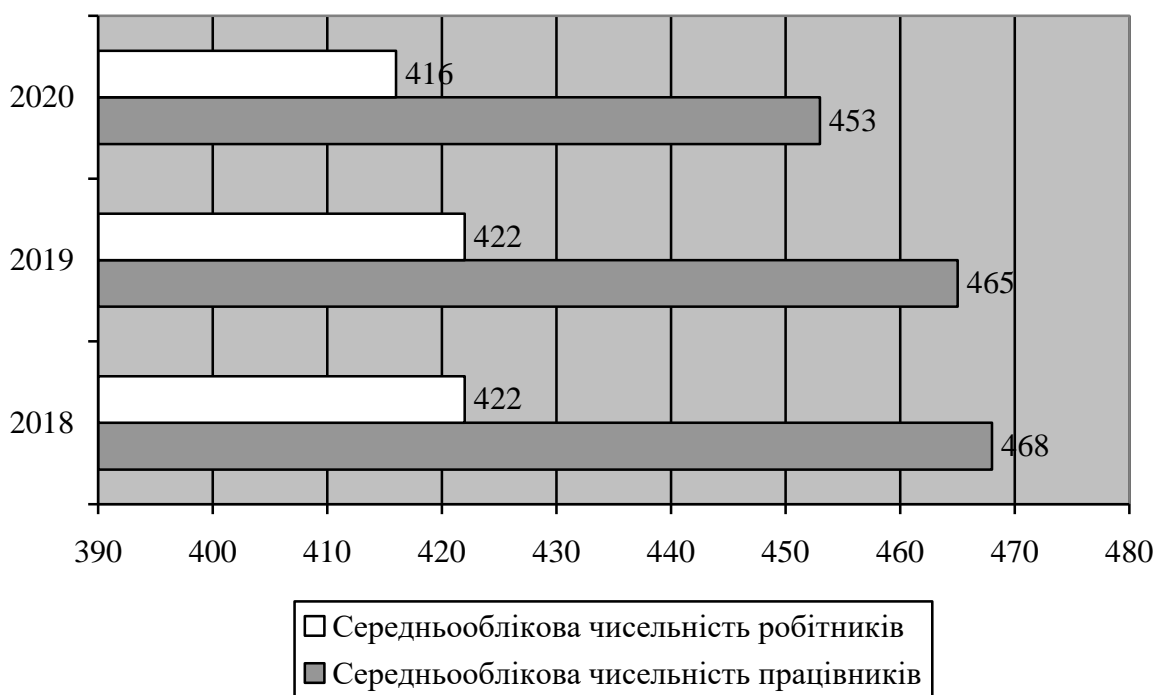


Рисунок 2.5 – Середньооблікова чисельність працюючих у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом 2018-2020 років, чол.

Динаміку кадрового забезпечення ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом 2018 – 2020 років наведено у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Динаміка кадрового забезпечення ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом 2018 – 2020 роки, чол.

Категорії персоналу	Роки			Темпи зміни, % до попереднього року	
	2018.	2019	2020.		
Чисельність персоналу, всього осіб	468	465	453	99,4	97,4
в тому числі:					
- робітників	422	422	416	100,0	98,6
- керівників	26	23	20	88,5	87,0
- спеціалістів	20	20	17	100,0	85,0

Виходячи з наведеної таблиці можна зробити висновки, що незначне зменшення кадрового складу ТДВ «Хмельницькзалізобетон», що відбулося у 2020 році за рахунок робітників – на 1,4%, керівників – на 13% та спеціалістів – на 15%. Це відбулося внаслідок зміни умов зовнішнього середовища та скорочення попиту на продукцію на будівельному ринку за рахунок скорочення темпів будівництва.

Фонд оплати праці у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» зростає у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 19,4%, скорочується у 2020 році в порівнянні з 2019 роком на 1,1%, і становить у 2018 році – 84171,0 тис.грн., у 2019 році – 100480,0 тис.грн., у 2020 році – 99343,0 тис.грн. (рис. 2.6).

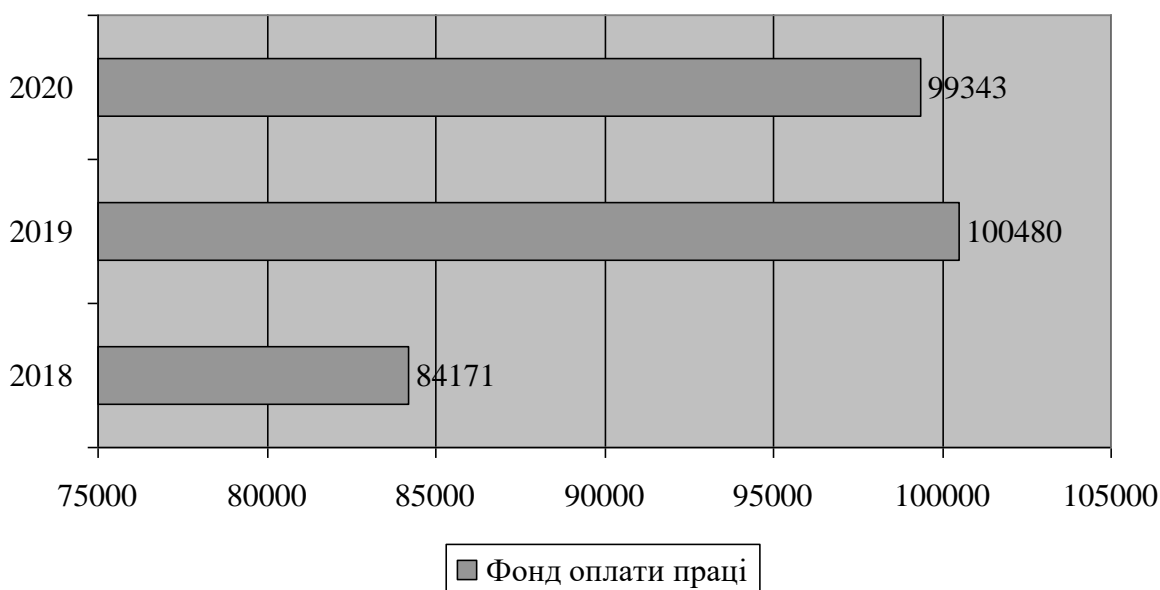


Рисунок 2.6 – Фонд оплати праці ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом 2018-2020 років, тис.грн.

Середньомісячна заробітна плата одного працівника у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» зростає у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 20,1% та у 2020 році в порівнянні з 2019 роком на 1,5%, і становить у 2018 році – 14987,7 грн., у 2019 році – 18007,2 грн., у 2020 році – 18275,0 грн. (рис. 2.7).

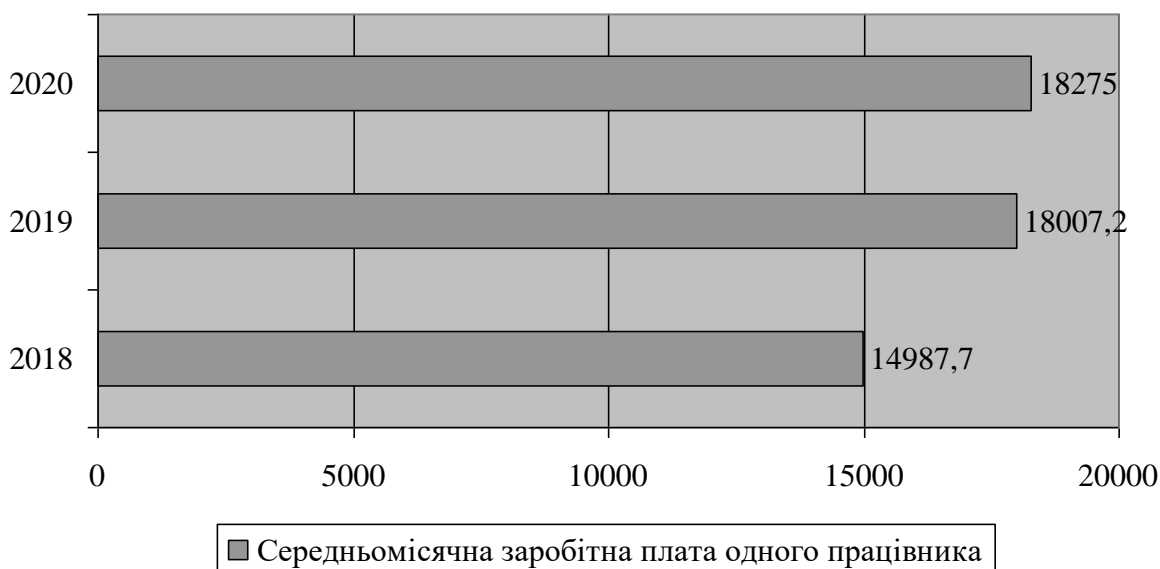


Рисунок 2.7 – Середньомісячна заробітна плата одного працівника у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом 2018-2020 років, грн.

Середньорічний виробіток одного працівника у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» зростає у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 25,1% та скорочується у 2020 році в порівнянні з 2019 роком на 6,6%, і становить у 2018 році – 1098,3 грн., у 2019 році – 1373,9 грн., у 2020 році – 1283,4 грн. (рис. 2.8).

Середньорічний виробіток одного робітника у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» зростає у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 24,3% та скорочується у 2020 році в порівнянні з 2019 роком на 7,7%, і становить у 2018 році – 1218,0 грн., у 2019 році – 1513,9 грн., у 2020 році – 1397,6 грн. (рис. 2.8).

Середньорічна вартість основних виробничих фондів ТДВ «Хмельницькзалізобетон» зменшується у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 1,2% та зростає у 2020 році в порівнянні з 2019 роком на 5,9%, і становить у 2018 році – 128643,0 тис. грн., у 2019 році – 127106,0 тис.грн., у 2020 році – 134640,0 тис.грн. (рис. 2.9).

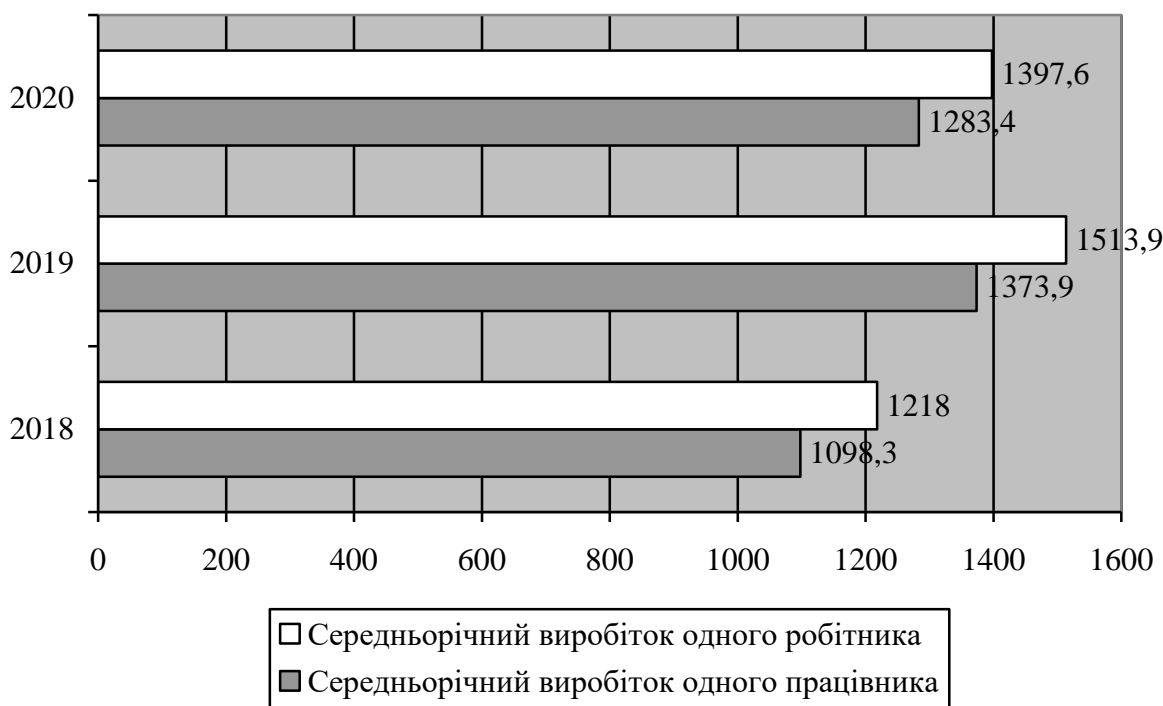


Рисунок 2.8 – Середньорічний виробіток одного працівника та одного робітника ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом 2018-2020 років, тис.грн.

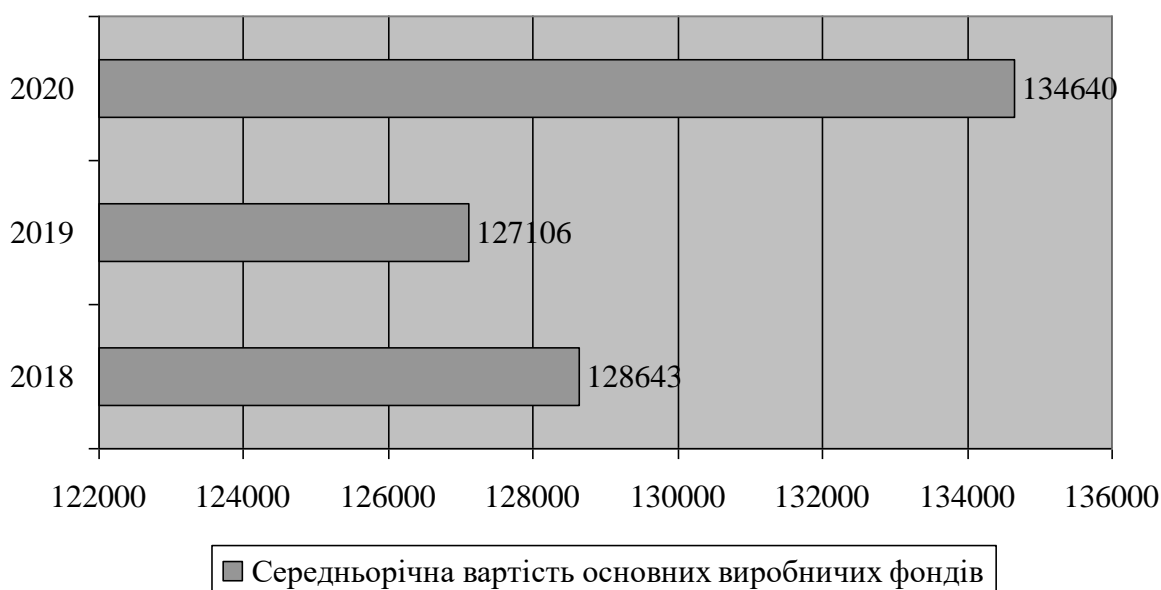


Рисунок 2.9 – Середньорічна вартість основних виробничих фондів у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом 2018-2020 років, тис.грн.

Фондовіддача у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» зменшується у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 25,8% та зростає у 2020 році в порівнянні з 2019 роком на 4,1%, і становить у 2018 році – 4,0 грн., у 2019 році – 5,0 грн., у 2020 році –

4,3 грн.

Рентабельність реалізованої продукції у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» становить у 2018 році – 24,2% та у 2019 році – 28,0%, у 2020 році – 29,9%. Цей показник є досить високим, що свідчить про достатній рівень прибутковості товариства.

2.3. Оцінка економічної та фінансової діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Початкові дані балансу та горизонтальний аналіз балансу ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2018–2020 роки наведено у таблиці 2.9.

Дані таблиця свідчать про зростання в активі балансу у 2019 році незавершених капітальних інвестицій на 993,2%; довгострокових фінансових інвестицій на 10000,0%; дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 101,5%; дебіторської заборгованості за розрахунками на 0,9%; іншої поточної дебіторська заборгованість на 281,8%; витрат майбутніх періодів на 87,5%.

Дані таблиця свідчать про зростання в активі балансу у 2020 році незавершених капітальних інвестицій на 59,9%; основних засобів на 5,9%; довгострокових фінансових інвестицій на 237,6%; запасів на 7,4%; дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 8,9%; дебіторської заборгованості за розрахунками на 189,9%; іншої поточної дебіторської заборгованості на 3,7%; грошей та їх еквівалентів на 20,5%; інших оборотних активів на 33,8.

Зменшення в активі балансу відбулася за статтями у 2019 році, а саме: нематеріальних активів на 16,6%; основних засобів на 1,2%; довгострокової дебіторської заборгованості на 76,7%; запасів на 3,3%; грошей та їх еквівалентів на 43,8%; інших оборотних активів на 50,2%; необоротних активів, утримуваних для продажу, та груп вибуття на 85,1%.

Таблиця 2.9 – Початкові дані балансу та горизонтальний аналіз балансу ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2018–2020 роки

Показник	Рік						
	2018	2019	2020	Зміна			
				Абсолютна 2019 до 2018, грн.	Відносна, % 2019 до 2018	Абсолютна 2020 до 2019, грн.	Відносна, % 2020 до 2019
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
Нематеріальні активи	314	262	317	-52,0	83,4	55,0	121,0
Незавершені капітальні інвестиції	707	7729	12355	7022,0	1093,2	4626,0	159,9
Основні засоби	128643	127106	134640	-1537,0	98,8	7534,0	105,9
Довгострокові фінансові інвестиції	25	2525	8525	2500,0	10100,0	6000,0	337,6
Довгострокова дебіторська заборгованість	1985	463	276	-1522,0	23,3	-187,0	59,6
Запаси	77774	75217	80791	-2557,0	96,7	5574,0	107,4
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	18412	37094	40377	18682,0	201,5	3283,0	108,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками	14614	14744	42743	130,0	100,9	27999,0	289,9
Дебіторська заборгованість з бюджетом	255	0	0	-255,0	–	–	–
Інша поточна дебіторська заборгованість	13822	52769	54561	38947,0	381,8	1792,0	103,4
Гроші та їх еквіваленти	24736	13893	16745	-10843,0	56,2	2852,0	120,5
Витрати майбутніх періодів	72	135	111	63,0	187,5	-24,0	82,2
Інші оборотні активи	4981	2482	3322	-2499,0	49,8	840,0	133,8

Продовження таблиці 2.9

1	2	3	4	5	6	7	8
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	255	38	38	-217,0	14,9	0,0	100,0
Баланс	286595	334457	394801	47862,0	116,7	60344,0	118,0
Пасив							
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	190	190	190	0	100,0	0	100,0
Капітал у дооцінках	5659	5659	5659	0	100,0	0	100,0
Додатковий капітал	36	32	27	-4,0	88,9	-5,0	84,4
Резервний капітал	190	190	190	0,0	100,0	0,0	100,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	230431	286051	336537	55620,0	124,1	50486,0	117,6
Вилучений капітал	2	0	0	-2,0	–	–	–
Довгострокові забезпечення	4991	5595	6167	604,0	112,1	572,0	–
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи послуги	2627	5685	6624	3369,0	171,4	-404,0	95,0
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	4719	8088	7684	97,0	109,5	180,0	116,0
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	1026	1123	1303	325,0	108,0	676,0	115,5
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	4049	4374	5050	-15291,0	47,9	4044,0	128,7
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	29369	14078	18122	24,0	101,8	240,0	117,5
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1345	1369	1609	58,0	103,0	3616,0	278,7
Інші поточні зобов'язання	1965	2023	5639	47862,0	116,7	60344,0	118,0
Баланс	286595	334457	394801				

Зростання в пасиві балансу у 2019 році в порівнянні з попереднім роком відбулося за такими статтями, як нерозподілений прибуток на 24,1%; довгострокові забезпечення – 12,1%; поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи послуги – 116,4%; поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом – 71,4%; поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування – 9,5%; поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці – 8,0%; поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками – 1,8%; інші поточні зобов'язання – 3,0%.

Зростання в пасиві балансу у 2020 році в порівнянні з попереднім роком відбулося за такими статтями, як нерозподілений прибуток на 17,6%; поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи послуги – 16,5%; поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування – 16,0%; поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці – 15,5%; поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами – 28,7%; поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками – 17,5%; інші поточні зобов'язання – 178,7%.

Зменшення пасиву балансу у 2019 році відбулося за рахунок додаткового капіталу на 11,1%; поточної кредиторської заборгованості за одержаними авансами на 52,1. Зменшення в пасиві балансу у 2020 році відбулося за рахунок додаткового капіталу на 15,6% та поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом на 5,0%.

Динаміку активів та пасивів балансу протягом 2018-2019 років наведено на рисунку 2.10 та 2.11.

Наступним кроком при аналізі фінансового стану є проведення вертикального аналізу балансу ТДВ «Хмельницькзалізобетон», що показує питому вагу статей балансу у його підсумку.

Вертикальний аналіз балансу ТДВ «Хмельницькзалізобетон» наведено у таблиці 2.10.

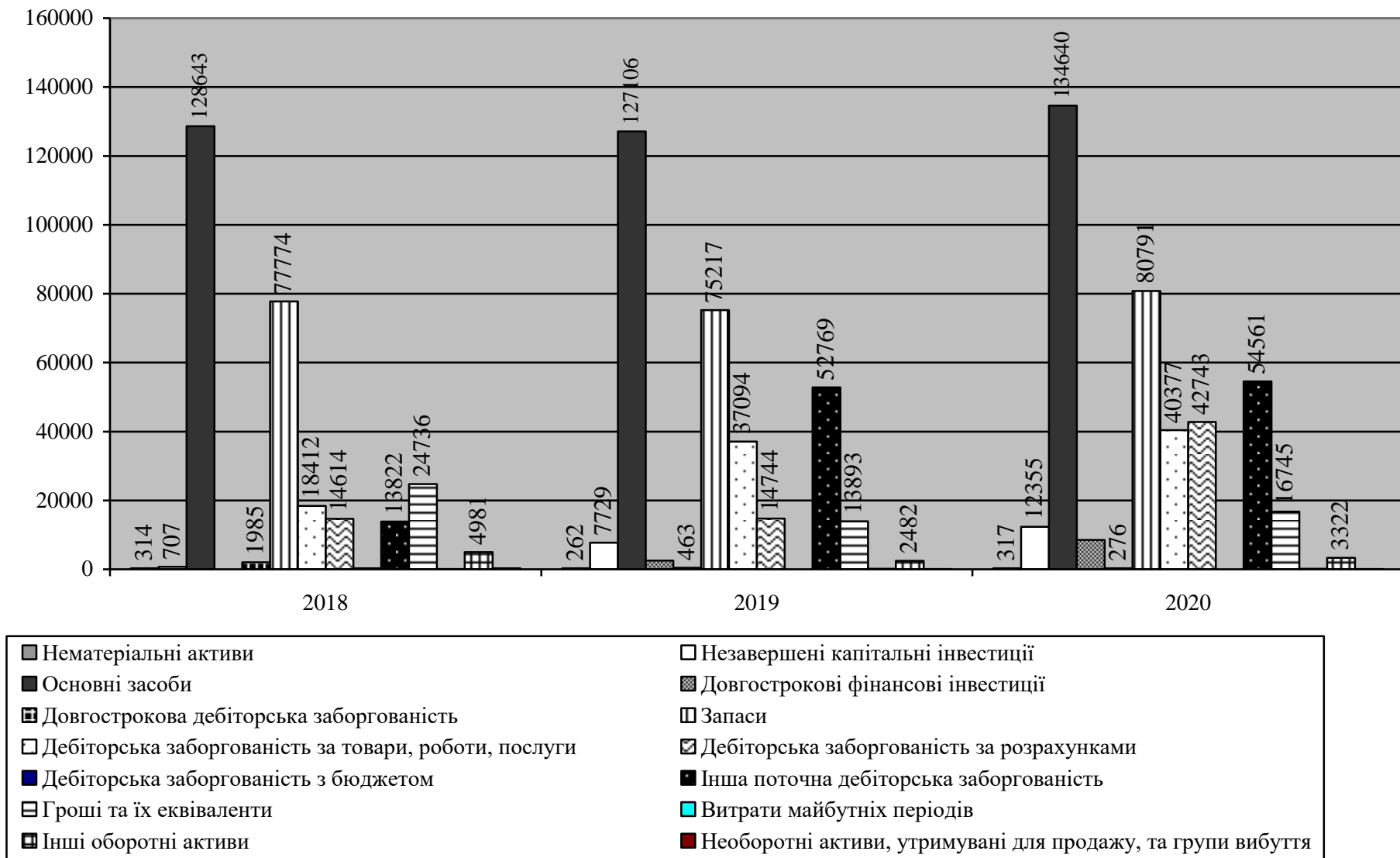


Рисунок 2.10 – Динаміка активів та пасивів балансу ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом 2018-2020 років, тис.грн.

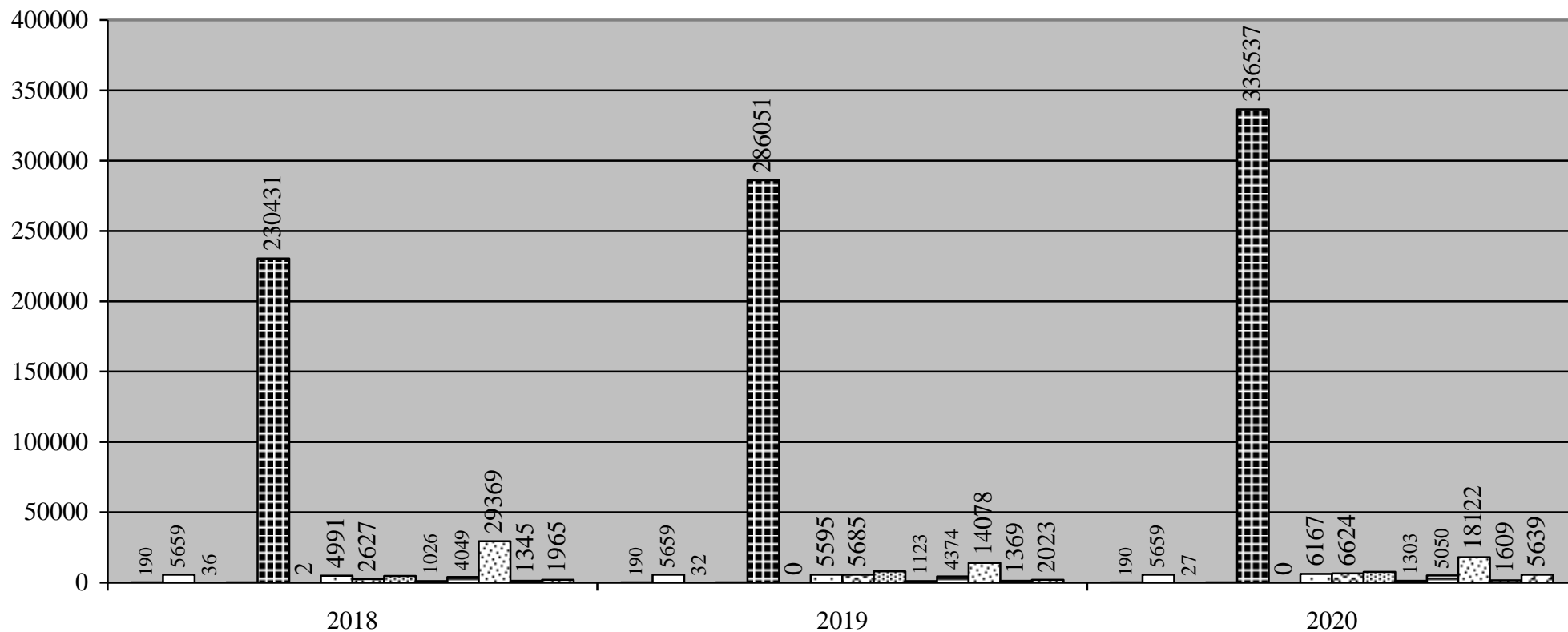


Рисунок 2.11 – Динаміка пасивів та пасивів балансу ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом 2018-2020 років, тис.грн.

Таблиця 2.10 – Вертикальний аналіз ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2012–2014 роки

Показник	Питома вага показника, %			Зміна питомої ваги показника	
	2018	2019	2020	2019 – 2018	2020 – 2019
1	2	3	4	5	6
Актив					
Нематеріальні активи	0,11	0,08	0,08	-0,03	0,00
Незавершені капітальні інвестиції	0,25	2,31	3,13	2,06	0,82
Основні засоби	44,89	38,0	34,1	-6,88	-3,90
Довгострокові фінансові інвестиції	0,01	0,75	2,16	0,75	1,40
Довгострокова дебіторська заборгованість	0,69	0,14	0,07	-0,55	-0,07
Запаси	27,14	22,49	20,46	-4,65	-2,03
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	6,42	11,09	10,23	4,67	-0,86
Дебіторська заборгованість за розрахунками	5,10	4,41	10,83	-0,69	6,42
Дебіторська заборгованість з бюджетом	0,09	0	0	-0,09	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	4,82	15,78	13,82	10,95	-1,96
Гроші та їх еквіваленти	8,63	4,15	4,24	-4,48	0,09
Витрати майбутніх періодів	0,03	0,04	0,03	0,02	-0,01
Інші оборотні активи	1,74	0,74	0,84	-1,00	0,10
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	0,1	0,01	0,01	-0,08	0,00
Баланс	100,0	100,0	100,0	–	–
Пасив					
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	0,07	0,06	0,05	-0,01	-0,01
Капітал у дооцінках	1,97	1,69	1,43	-0,28	-0,26
Додатковий капітал	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00
Резервний капітал	0,07	0,06	0,05	-0,01	-0,01
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	80,4	85,53	85,24	5,12	-0,28
Вилучений капітал	0	0	0	0	0
Довгострокові кредити банку	0	0	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1,74	1,67	1,56	-0,07	-0,11
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи послуги	0,92	1,70	1,68	0,78	-0,02
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1,65	2,42	1,95	0,77	-0,47
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	0,36	0,34	0,33	-0,02	-0,01

Продовження таблиці 2.10

1	2	3	4	5	6
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	1,41	1,31	1,28	-0,11	-0,03
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	10,25	4,21	4,59	-6,04	0,38
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	0,47	0,41	0,41	-0,06	0,00
Інші поточні зобов'язання	0,69	0,60	1,43	-0,08	0,82
Баланс	100,0	100,0	100,0	–	–

За даними наведеними в таблиці 2.6 можна зробити висновок, що найбільшу питому вагу в активі балансу ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом аналізованого періоду складають основні засоби, а саме: у 2018 році – 44,89%, у 2019 році – 38,0%, у 2020 році – 34,1%. Окрім того, значну питому вагу складають запаси: у 2018 році – 27,14%, у 2019 році – 22,49%, у 2020 році – 20,46%.

У пасиві балансу ТДВ «Хмельницькзалізобетон» найбільшу питому вагу становить нерозподілений прибуток: у 2018 році – 80,4%, у 2019 році – 85,53%, у 2020 році – 85,24%. Значну питому вагу в пасиві балансу протягом аналізованого періоду належить поточній кредиторській заборгованості за одержаними авансами: у 2018 році – 10,25%, у 2019 році – 4,21%, у 2020 році – 4,59%.

Окрім проведеного аналізу балансу ТДВ «Хмельницькзалізобетон» при оцінці фінансового стану слід провести розрахунок фінансових коефіцієнтів, результати наведено у таблиці 2.11.

До проаналізованих показників фінансової стійкості належать: коефіцієнт незалежності, що відображає спроможність організації виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів, тобто цей показник відображає незалежність від позикових джерел. У ТДВ «Хмельницькзалізобетон» значення показника зростає, що характеризує позитивну динаміку і знаходиться в нормі: у 2018 році – 0,63, у 2019 році – 0,66, у 2020 році – 0,69. Коефіцієнт здатності до маневрування власних

засобів відображає частку власних оборотних активів у власному капіталі. Значення показника товариства перебуває в межах норми: у 2018 році – 0,63, у 2019 році – 0,66, у 2020 році – 0,69.

Таблиця 2.11 – Аналіз фінансових коефіцієнтів ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом 2018-2020 років

Показник	Методика розрахунку	Значення показника		
		2018	2019	2020
1	2	3	4	5
Показники фінансової стійкості				
Коефіцієнт незалежності	<u>Власний капітал</u> Всього господарських засобів	0,83	0,87	0,87
Коефіцієнт здатності до маневрування власних засобів	<u>Власні обігові кошти</u> Власний капітал	0,63	0,66	0,69
Показники ліквідності				
Обсяг власних обігових коштів	Поточні активи – Поточні пасиви	95999,0	106863,0	138096,0
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	<u>Поточні активи</u> Поточні зобов'язання	3,44	5,34	5,19
Частка обігових коштів в активах	<u>Поточні активи</u> Всього господарських засобів	0,54	0,59	0,6
Частка виробничих запасів у поточних активах	<u>Запаси і затрати</u> Поточні активи	0,22	0,21	0,19
Показники ділової активності				
Коефіцієнт трансформації	<u>Чистий виторг від реалізації</u> Середній підсумок активу балансу	1,79	1,91	1,47
Коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості	<u>Чистий виторг від реалізації</u> Середня дебіторська заборгованість	10,47	6,08	4,21
Коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості	<u>Витрати на виробництво продукції</u> Середня кредиторська заборгованість	9,83	14,86	11,45
Коефіцієнт обігу матеріально – виробничих запасів	<u>Витрати на виробництво продукції</u> Середні виробничі запаси	5,32	6,64	5,54
Коефіцієнт обігу власного капіталу	<u>Чистий виторг від реалізації</u> Середній обсяг власного капіталу	2,17	2,19	1,70
Коефіцієнт обігу основних коштів	<u>Чистий виторг від реалізації</u> Середньорічна вартість основних фондів	4,0	5,03	4,32

Продовження таблиці 2.11

1	2	3	4	5
Показники рентабельності				
Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства	<u>Чистий прибуток</u> Середньорічна вартість активів підприємства	0,14	0,21	0,17
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	<u>Чистий прибуток</u> Середній обсяг власного капіталу	0,17	0,25	0,20
Коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції	Фінансового результату від основної операційної <u>діяльності</u> Повна собівартість реалізованої продукції	0,24	0,28	0,30

Далі розрахуємо показники ліквідності товариства до яких належать: 1) обсяг власних обігових коштів товариства зростає, що є позитивною тенденцією, і становить: у 2018 році – 95999,0 тис.грн., а у 2019 році – 106863,0 тис.грн., у 2020 році – 138096,0 тис.грн.; 2) коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) свідчить, що на одиницю поточних зобов'язань у 2016 році припадало 3,44 одиниць поточних активів, у 2019 році – 5,34 одиниць поточних активів, у 2020 році – 5,19 одиниць поточних активів. Перевищення розміру поточних активів товариства над його поточними зобов'язаннями є позитивною тенденцією, тобто цей коефіцієнт має становити бути більше 1. Отже, протягом 2018-2020 років коефіцієнт загальної ліквідності у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» перевищує норму, і становить у 2018 році – 3,44, у 2019 році – 5,34 та у 2020 році – 5,19; 3) частка обігових коштів в активах за аналізований період не значно відрізняється, і становить у 2018 році – 0,54, у 2019 році – 0,59, у 2020 році – 0,6; 4) частка виробничих запасів у поточних активах у поточних активах товариства становить у 2018 році – 0,22, у 2019 році – 0,21 та у 2020 році – 0,19.

Показники ділової активності товариства становлять: 1) коефіцієнт трансформації становить у 2018 році – 1,79, у 2019 році – 1,91, у 2020 році – 1,47 одиниць реалізованої продукції, і відображає швидкість обороту сукупного капіталу; 2) коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості показує скільки разів

дебіторська заборгованість перетворювалась у готівку, і становить у 2018 році 10,47 разів, у 2019 році – 6,08 раз, у 2020 році – 4,21 раз; 3) коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості відображає скільки необхідно зробити оборотів товариству для сплати розрахунків, і становить у 2018 році – 9,83 обертів, у 2019 – 14,86 обертів, у 2020 році – 11,45 обертів; 4) коефіцієнт обігу матеріально – виробничих запасів свідчить, що у 2019 році реалізація запасів здійснюється найшвидшими темпами; 5) коефіцієнт обігу власного капіталу вказує на те, що обсяг реалізованої продукції на одиницю власного капіталу, який авансовано у виробництво, і він становить у 2018 році – 2,17 одиниць, у 2019 – 2,19 одиниць, у 2020 році – 1,7 одиниць; 6) коефіцієнт обігу основних коштів свідчить, що найбільш ефективно використання основних коштів було у 2019 році.

Розрахунок показників рентабельності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» свідчить про наступне: 1) коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства що на 1-цю коштів, вкладених у товариство у 2018 році було отримано 0,14 грн. прибутку, а у 2019 році цей показник зріс до 0,21 грн., у 2020 році знизився до 0,17 грн.; 2) коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції становить у 2018 році – 0,24, у 2019 році – 0,28 та у 2020 році – 0,30; 3) коефіцієнт рентабельності власного капіталу становить у 2018 році – 0,17, у 2019 році – 0,25 та у 2020 році – 0,20, і відображає наскільки ефективно використовується власний капітал, тобто скільки прибутку отримано на кожну гривню власних коштів.

Висновки до другого розділу

1. В результаті дослідження особливостей сучасної інноваційно-промислової політики країн зроблено висновок, що незважаючи на все більш глобальні характер науково-технічної діяльності, технологічна активність переважно зосереджена в розвинених країнах з високим рівнем доходу. Хоча деякі країни із середнім рівнем доходу демонструють значні результати, найбільша частка малозабезпечених країн все ще знаходиться за межами сучасних трендів міжнародної технологічної діяльності, демонструючи значну технологічну стратифікацію між країнами світу.

2. В роботі встановлено, що країни з середнім рівнем доходу продовжують демонструвати залежність від передачі технологій з розвинених економік для вирішення основних внутрішніх проблем. Деякі країни з нижчим рівнем доходу змогли скористатися більшою відкритістю в міжнародній торгівлі та розширенням транскордонних ринків інтелектуальної власності для того, щоб сформувати власні основні технологічні можливості створення інноваційних продуктів, які вимірюються доходами від ліцензування.

3. Проаналізовано показники діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за аналізований період та дійшли висновків, що чистий дохід від реалізації продукції протягом аналізованого періоду зріс у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 24,3%, а у 2020 році скоротився у порівнянні з 2019 роком на 9,0%, і становив у 2018 році – 514001,0 тис.грн., у 2019 році – 638863,0 тис.грн. та у 2020 році – 581386,0 тис.грн. Чистий прибуток (збиток) протягом аналізованого періоду зростає у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 79,3%, а у 2020 році у порівнянні з 2019 роком скорочується на 6,9%, і становив у 2018 році – 40038,0 тис.грн., у 2019 році – 71781,0 тис.грн. та у 2020 році – 66829,0 тис.грн.

4. Собівартість реалізованої продукції у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» зростає у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 20,6%, а у 2020 році скоротилась у порівнянні з 2019 роком на 10,3%, і становив у 2018 році – 413723,0 тис.грн., у 2019 році – 499150,0 тис.грн. та у 2020 році – 447561,0 тис.грн. Адміністративні витрати протягом аналізованого періоду зростають у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 13,3%, а у 2020 році скоротився у порівнянні з 2019 роком на 4,2%, і становив у 2018 році – 22741,0 тис.грн., у 2019 році – 25769,0 тис.грн. та у 2020 році – 26863,0 тис.грн. Витрати на збут протягом аналізованого періоду зросли у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 49,9%.

5. Рентабельність реалізованої продукції у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» становить у 2018 році – 24,2% та у 2019 році – 28,0%, у 2020 році – 29,9%. Цей показник є досить високим, що свідчить про достатній рівень прибутковості підприємства.

РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ ПРИСКОРЕНОГО РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Інструменти державної інноваційної політики підтримки конкурентоспроможності національних виробників промислової продукції

Промислова інноваційна політика - це широке поняття, яке поєднує технологічну та нетехнологічну політику щодо інновацій, для якої пропонується систематика та рамки для різних видів інновацій на різних стадіях розвитку.

Інновації – неоднорідне явище, характеристики якого залежать від безлічі різних умов на різних рівнях (фірма, галузь, регіон, країна чи світ). Можливо визначальні фактори інновацій на рівні фірми включають рівень витрат на НДДКР, ступінь галузевих інновацій можливості, легкість доступу до фінансів, доступність кваліфікованих працівників, ринкові умови (такі як ступінь конкуренції та умови попиту), регулювання права інтелектуальної власності (ПІВ), ступінь поширення знань тощо. Один з важливих елементів, що визначає появу, розвиток та розширення інноваційної діяльності - втручання уряду. Уряди в розвинених країнах та в країнах, що розвиваються, все більше розглядають інновації як ядро політики, визнаючи їх потенціал для просування економічного зростання та вирішення соціальних та екологічних питань та викликів.

Основним аргументом підтримки уряду є те, що ринкова економіка не може сама по собі створити оптимальні рівні інвестицій в інновації через наявність ринкових невдач: часткова придатність через переливи та асиметрії інформації, що призводять до серйозних прогалин у фінансуванні. Ці ринкові невдачі означають, що приватні фірми недооцінюють кошти в інноваційній діяльності, тим самим позбавляючи економіку одного з ключових важелів стійкого зростання.

Щоб протистояти цьому, уряди пропонують різні форми підтримки інвестицій фірм в інновації, часто через інструменти. Для виявлення

оптимального втручання першим кроком є: розуміти тип інновацій, який має бути цільовим, тому що продукт і процес інновації відрізняються своїм впливом на фірму чи економіку в цілому. Такі цілі, як впровадження нових продуктів чи збільшення асортименту товарів, що експортуються, мають більше шансів вимагати технологічних інновацій, ніж нетехнологічних інновацій.

Інноваційна політика традиційно схиляється на користь технологічних інновацій, але дані свідчать, що успіх часто залежить і від супроводу нетехнологічними інноваціями.

Нарешті, розробники політики повинні врахувати, що однаковий захід може впливати на різні види інновацій по-різному. Бар'єри для інновацій також різняться за типом та етапами інновацій. Наприклад, фактори витрат можуть бути актуальним для всіх видів інновацій, тоді як ринкові фактори, такі як невизначений попит на інноваційні товари або слабкість прав власності, можуть вплинути головним чином на інноваційні продукти, а не інноваційні процеси.

Активна та всебічна урядова політика є необхідною умовою для встановлення загальної рамки інноваційної політики, а також необхідної взаємодії між суб'єктами та державними установами, особливо на місцевому рівні.

Підтримка попиту на інноваційні товари є засобом інтелектуальної промислової політики, що одночасно є пов'язаною із суспільними потребами.

Інструменти стимулювання інноваційного попиту, які доступні для державі, є численними, але вони можуть бути класифіковані на п'ять груп:

1. Держава може виступати в ролі покупця. Найбільш прямі важелі для держави - це державні закупівлі інновацій, за допомогою яких держава стратегічно вирішує питання інвестування в інновації, які допомагають задовольнити суспільство.

2. Держава може застосовувати, так звані, цінові заходи – субсидії або податкові пільги, які спрямовані на зниження ціни на інновації на їх ранній стадії, що приводить до руху добродесного циклу дифузії та зниження витрат через економію масштабу.

3. Існують численні нефінансові заходи, за допомогою яких держава може поліпшити можливості і готовність потенційних клієнтів купувати і використовувати інновації. Ці інструменти включають заходи щодо поінформованості, демонстраційні проекти для побудови довіри до інновацій, а також освітні програми, що дозволяють споживачам і фірмам ефективно використовувати інновації.

4. Держава може підтримувати артикуляцію потреб (наприклад, через діяльність, яка передбачена на основі передбачення потреб; переведення цих потреб у сигнали про вимоги до інновацій).

5. Держава може підтримувати користувача інновацій у генеруванні або когенерації інновацій, у тому числі ініціативи соціальних інновацій.

Існують наявні докази, що заходи з розробки і розгортання, спрямовані на стимулювання інновації є складними, але це може мати значний вплив на покоління інновацій і особливо на поширення інновацій в багатьох країнах.

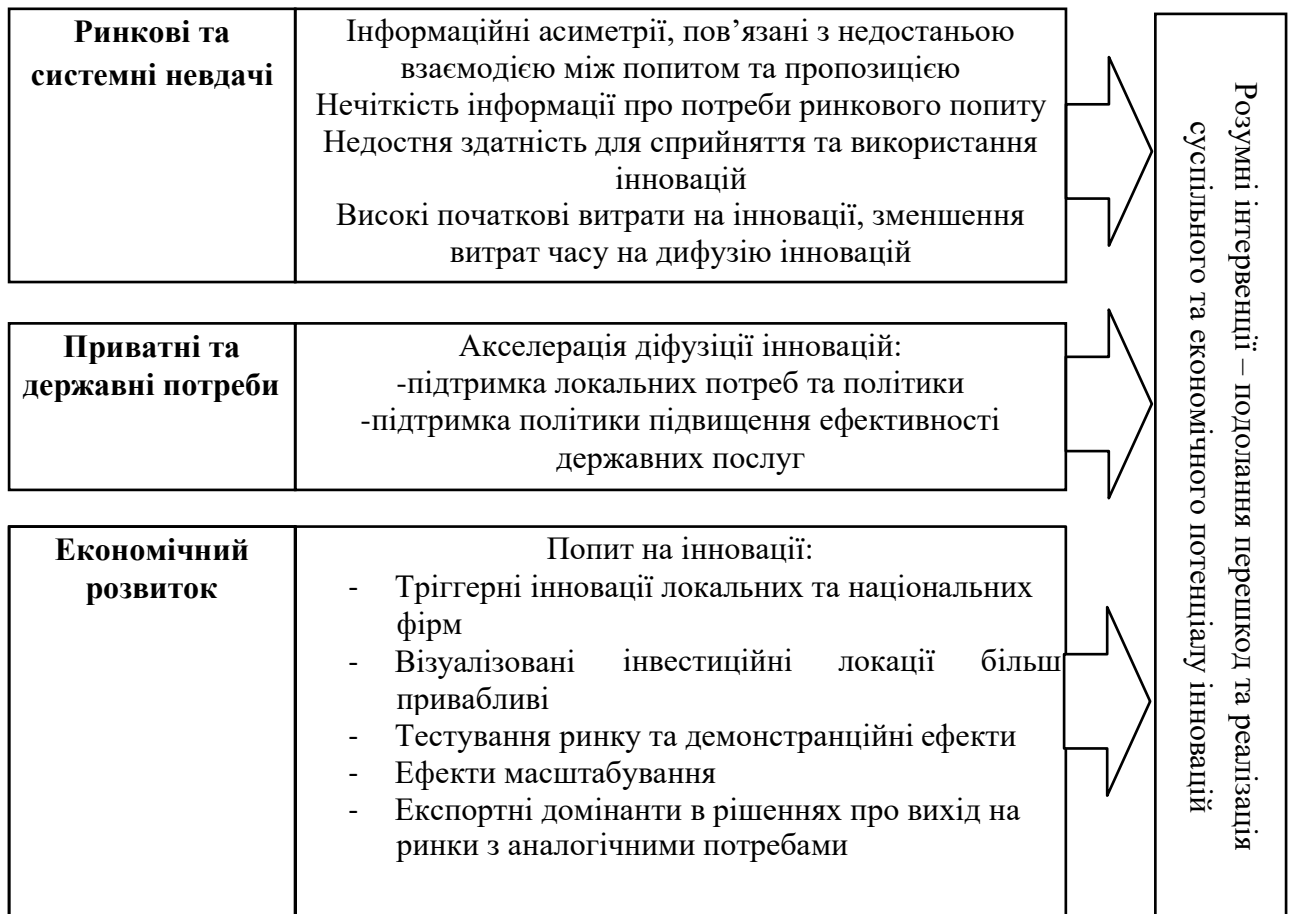


Рисунок 3.1 Обґрунтування інноваційної політики втручання у вимоги попиту та надання більш ефективних послуг

Однією з основних проблем є неефективність управління та відсутність моделей політики та управління, відповідних викликам інноваційної політики в країнах, що розвиваються.

Однак існує низка специфічних перешкод для країн, що розвиваються, зокрема, відсутність ємності абсорбції для інноваційних продуктів, які часто спочатку не є відповіддю на місцеві потреби.

Все це вимагає створення потенціалу та поліпшення здатності користувачів використовувати інновації; більше усвідомлювати та спілкуватися про пропозицію та необхідність інновацій. Отже, ця сторона підходу до розвитку інноваційної політики країн, що розвиваються, пов'язана з існуючими підходами до політики «інклюзивної інновації», «інклюзивного розвитку», та «інновації для інклюзивного зростання».

3.2. Моделювання процесу реалізації інноваційного потенціалу міжнародної конкурентоспроможності підприємств

В сучасних умовах існує необхідності технічного переозброєння вітчизняних підприємств по тому факту, що внаслідок значного зносу основних фондів промислові підприємства в Україні сьогодні фактично не можуть виробляти продукцію високої якості. У вітчизняних виробників залізобетону останні роки був невеликий запас міцності по рівню собівартості (у порівнянні з китайськими виробниками), але на сьогодні рівень собівартості заготівлі українських виробників вже вище, ніж у Туреччині. Це обумовлено, в першу чергу, високою енергоємністю виробництва і низькою якістю вітчизняної сировини.

Ситуація на світовому ринку вже давно вимагає серйозно займатися реалізацією програм енергоефективності та енергозбереження. Але сьогодні в умовах дефіциту власних оборотних коштів (через державну практику невідшкодування ПДВ), зниження попиту на світовому і внутрішньому ринку, підприємства практично зупинили свої програми технічного переозброєння та

енергозбереження, що пов'язані зі значними капіталовкладеннями. Це ще тривалий час буде позначатися на рівні собівартості та конкурентоспроможності залізобетонної продукції.

Конкурентні переваги формуються значною кількістю факторів, серед яких слід виділити:

- обсяги капіталовкладень у інноваційні проекти;
- вивчення слабких сторін і переваг кожного виробничого процесу у порівнянні з конкурентами тощо.

Для масштабних підприємств впровадження інновацій передбачає два шляхи:

- 1) реалізація великих інвестиційних проектів, в основі яких – інноваційна складова;
- 2) активізація інноваційної діяльності на усіх рівнях управління та виробництва.

Сьогодні головною стратегічною метою є перетворення ТДВ «Хмельницькзалізобетон» на високопродуктивне, ефективно функціонуюче з динамічним розвитком підприємство, що входить до складу лідерів промислового комплексу України. Одними із провідних стратегічних напрямів визначені:

- докорінне оновлення основних виробничих фондів, широкомасштабне технічне переозброєння та реконструкція підприємства, впровадження нового, високоефективного обладнання і прогресивних технологій;
- зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції, підвищення рентабельності реалізованої продукції;
- збільшення обсягів виробництва та реалізації товарної продукції з високою доданою вартістю;
- розширення асортименту товарної продукції, та освоєння виробництва нових видів, у тому числі у відповідності до вимог міжнародних стандартів;
- розширення ринків збуту залізобетону, ефективно просування на внутрішньому і зовнішньому ринках збуту продукції комбінату, яка має

високий рівень ліквідності;

– підвищення якості, споживчих властивостей та конкурентоспроможності готової продукції, сертифікація та функціонування системи менеджменту якості відповідно до вимог міжнародних стандартів серії ISO 9000.

З метою дослідження управління інноваційно-інвестиційними потоками ТДВ «Хмельницькзалізобетон» в умовах невизначеності пропонується використання системно-динамічного підходу. Інструментом реалізації моделювання методом системної динаміки обрано пакет FlexSim. Реалізацію моделі виконано на даних ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2017–2020 рр.

Системна динаміка – це метод імітаційного моделювання, заснований на представленні системи на високому рівні абстракції як сукупності потоків, накопичувачів, допоміжних змінних і субмоделей зі своїми елементами.

Метод імітаційного моделювання є потужним інструментом дослідження складних систем, управління якими пов'язано із прийняттям рішень за умов невизначеності. Стандартні засоби імітаційного моделювання не завжди повністю враховують та адекватно працюють зі складними динамічними системами. Порівняно з іншими методами імітаційне моделювання дозволяє розглянути принципово більшу кількість альтернатив, покращувати якість управлінських рішень і якісніше прогнозувати їх наслідки. Найбільш характерною особливістю методу системної динаміки є те, що його предметом є не самі системи, а задачі, пов'язані з цими системами; стан досліджуваних систем змінюється з часом (системи є динамічними); структура систем у загальному випадку є нелінійною, передбачає зворотний зв'язок, затримки в реакціях тощо. Таким чином, доцільність методу системної динаміки проявляється у тих випадках, коли традиційні підходи виявляються неефективними, внаслідок або занадто великої складності досліджуваних систем, або браку інформації про них, коли закономірності поведінки системи не вдається описати строго аналітично.

При дослідженні системи функціонування промислового виробництва були виявлені обидві зазначені вище проблеми: система є занадто складною,

щоб її можна було адекватно описати формальною аналітикою. Крім того, відсутня вичерпна інформація щодо значень усіх параметрів цієї системи та їхньої динаміки. Тому рішення застосувати для моделі управління інноваційно-інвестиційними потоками підприємств промисловості метод системної динаміки виглядає цілком логічно.

При розробці системно-динамічної моделі засобами FlexSim було використано такі конструкції, як рівні, потоки, додаткові змінні, константи та зв'язки. Рівні моделі — є накопичувальними величинами; темпи потоків — використовуються для розрахунку інтенсивності вхідних і вихідних переміщень (потоків) між рівнями; управління потоками і початковими значеннями рівнів здійснюється за допомогою функцій рішень, в поняттях системної динаміки вони присутні як «допоміжні змінні»; фіксовані значення, які задаються у вигляді констант.

Розробка системно-динамічної моделі здійснювалася у кілька етапів.

1. Аналіз статистичних даних. Ідентифікація причинно-наслідкових зв'язків.

2. Когнітивне моделювання – розробка карти причинно-наслідкових зв'язків.

3. Розробка математичної моделі, представленої у вигляді системи одночасних рівнянь. Розрахунок коефіцієнтів моделі було здійснено з використанням статистичних пакетів.

4. Реалізація математичної моделі на платформі імітаційного моделювання, що підтримує методи системної динаміки – FlexSim.

5. Проведення чисельних експериментів. Калібрування моделі. Верифікація моделі на історичних даних – підтвердження адекватності моделі.

6. Пошук кращих управлінських, стратегічних і оперативних рішень за допомогою системно-динамічної імітаційної моделі.

Такий підхід дозволяє досліджувати поведінку складної системи в часі з урахуванням всіх основних причинно-наслідкових, в тому числі зворотних, зв'язків.

На першому етапі побудови моделі було проаналізовано статистичну базу

дослідження, яку склали фінансові показники діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2017-2020 рр.

Розглянемо основні процеси підприємства, що викликають фінансові та інноваційно-інвестиційні потоки. Вироблена продукція реалізується із отриманням прибутку, який в свою чергу залежить від багатьох факторів, одним з яких є собівартість продукції (Prod_Costs), з розрахунку якої фактично починається випуск кожного виду продукції. Собівартість продукції – це не постійне значення, бо даний показник надзвичайно рухливий і має тенденцію постійно змінюватися. Нестабільний характер собівартості обумовлений тим, що цей показник інтегрує вплив таких характеристик, які визначаються за умов ризику та невизначеності:

- ціна на всі види сировини, яке необхідно використовувати для виготовлення продукції;
- вартість доставки сировини до місця виробництва;
- витрати енергоресурсів (електроенергія, газ, інші енергоносії) на виготовлення готової продукції;
- оплата праці робітників підприємства;
- амортизація виробничого обладнання.

В процесі виробництва також можуть виникнути непередбачені ситуації, які вимагатимуть від підприємства виділення додаткових грошей на виправлення ситуації.

Проаналізувавши статистичні дані собівартості, показник Prod_Costs було визначено як випадкову величину із нормальним розподілом та відповідними йому характеристиками математичного сподівання та середньоквадратичного відхилення.

$$\text{Prod_Costs} \in N(13662115; 1668302).$$

Важливим фінансовим показником є чистий дохід від реалізації продукції (Net_Sales_Rev):

$$\text{Net_Sales_Rev} = -1514309 + 1,109 * \text{Prod_Costs}.$$

Обидва розглянуті показники формують третій показник - валовий прибуток (Gross_Prof), який з одного боку, згідно фінансової звітності

підприємств, визначається за формулою:

$$\text{Gross_Prof} = \text{Net_Sales_Rev} - \text{Prod_Costs}.$$

Але з іншого боку, визначено його залежність від ще одного фінансового показника – фінансовий результат від операційної діяльності (Fin_Res_Oper_Act), який розраховується через динамічний потік за допомогою формул:

$$\text{Gross_Prof} = -399252 + 0,1035 * \text{Net_Sales_Rev} + 0,993 * \text{Fin_Res_Oper_Act}$$

$$\text{Fin_Res_Oper_Act} = -2 * 10^6 + dt * dt\text{FinRezOper}, \text{ а } dt\text{FinRezOper} = 204367.$$

Реалізацію першої субмоделі – моделі фінансових потоків металургійного підприємства, наведено на рис. 3.2.

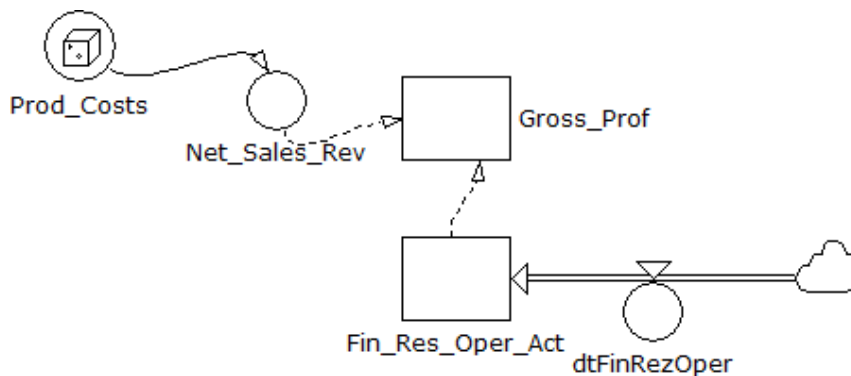


Рисунок 3.2 – Субмодель фінансових потоків підприємства

Існує багато показників прибутковості підприємства і значень прибутку.

Але валовий прибуток вважаємо одним з головних показників. Він визначає рівень доходу, отриманого від основної діяльності. Це сума доходів від реалізації товарів, майна, в тому числі і основних фондів, сукупних доходів отриманих від всіх операцій не пов'язаних з реалізацією, з якої відняті всі витрати, які здійснювалися в результаті цієї діяльності. Таким чином, основним показником ефективності діяльності підприємства з позиції фінансових результатів в моделі обрано валовий прибуток (збиток).

При реалізації першої субмоделі фінансових результатів результат моделювання валового прибутку продемонстрував негативну спадну тенденцію до значення -1060118,8 грн. у 2020 р.

Метою побудови другої субмоделі було виявлення впливу інноваційно-інвестиційної компоненти на фінансові результати діяльності підприємства.

Для цього в модель було введено такі показники: Net_Cash_Flow – чистий рух коштів від інвестиційної діяльності; Inv_Innov_Proj – інвестиції в інноваційні проекти; Incompl_Cap_Inv – незавершені капітальні інвестиції; Proc_Real_Fin_Inv – надходження від реалізації фінансових інвестицій; Costs_Soc_Proj – відрахування на соціальні заходи. Фінансовий результат від операційної діяльності тепер будемо розраховувати в залежності від показників інвестицій. Зокрема, більший вплив на фінансовий результат виявлений для показника незавершених капітальних інвестицій.

Рівняння розрахунку інноваційно-інвестиційних компонент другої субмоделі мають вигляд:

$$\text{Fin_Res_Oper_Act} = -2947329 + 0,9965 * \text{Incompl_Cap_Inv};$$

$$\text{Net_Prof} = -9037478 + 0,389 * \text{Net_Sales_Rev} + 1,391 * \text{Inv_Innov_Proj};$$

$$\text{Net_Cash_Flow} = 183142,4 + 0,3245 * \text{Fin_Res_Oper_Act};$$

$$\text{Incompl_Cap_Inv} = 1279500 + 0,8239 * \text{Inv_Innov_Proj};$$

$$\text{Proc_Real_Fin_Inv} = 38995 - 0,799 * \text{Costs_Soc_Proj} - 0,119 * \text{Net_Prof}.$$

Показник відрахувань на соціальні заходи має два ймовірні сценарію розвитку, якщо розглядати у часі.

Оптимістичний:

$$\text{Costs_Soc_Proj} = 16540 * \text{Time_} * \text{Time_} - 103950 * \text{Time_} + 443593.$$

$$\text{Песимістичний: } \text{Costs_Soc_Proj} = 333129 * \text{Time_} - 0,071.$$

Розроблену модель інноваційно-інвестиційних потоків металургійного підприємства наведено на рис.3.3.

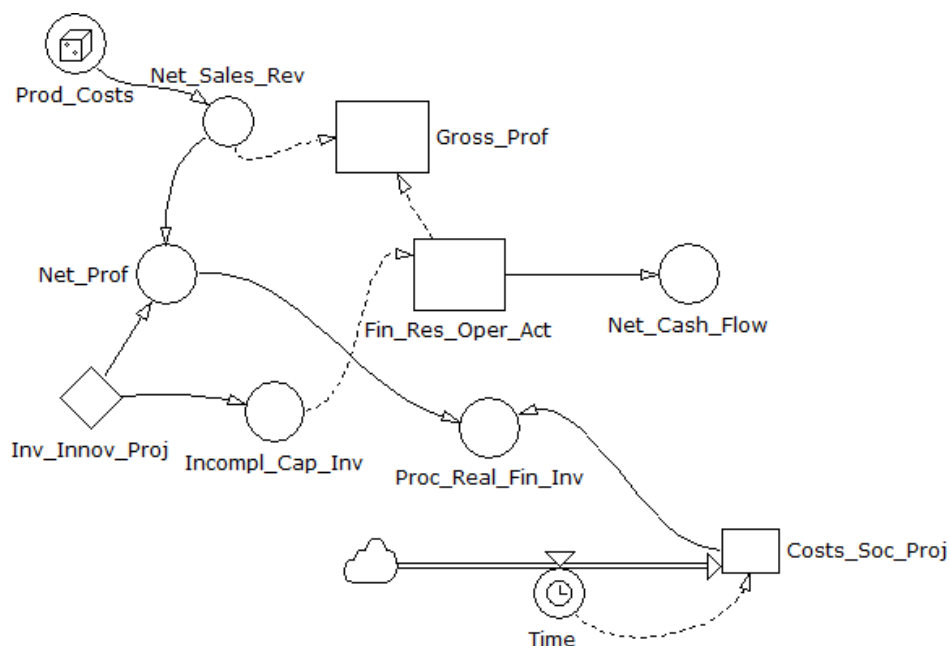


Рисунок 3.3 – Модель інноваційно-інвестиційних потоків металургійного підприємства

Апробацію моделі було проведено на граничних значеннях досліджуваних факторів – «Інвестиції в інноваційні проекти» та «Витрати на соціальні заходи». Дані апробації наведено у таблиці 3.1 і на рис. 3.4. За досліджуваний час 2015–2021 рр. для показника інвестицій в інновації *Inv_Innov_Proj* мінімальне та максимальне значення визначаються як максимальне і мінімальне його значення за 2015–2021 рр. і становить 350000 грн. та 1600000 грн. відповідно.

Для показника інвестицій у соціальні проекти *Costs_Soc_Proj* мінімальне та максимальне значення визначаються за побудованими песимістичним та оптимістичним трендами відповідно.

Таблиця 3.1 – Апробація моделі на граничних значеннях досліджуваних факторів

Показник	Min <i>Inv_Innov_Proj</i>	Max <i>Inv_Innov_Proj</i>	Min <i>Inv_Innov_Proj</i>	Max <i>Inv_Innov_Proj</i>
	Min <i>Costs_Soc_Proj</i>	Min <i>Costs_Soc_Proj</i>	Max <i>Costs_Soc_Proj</i>	Max <i>Costs_Soc_Proj</i>
<i>Net_Sales_Rev</i>	11630388	15212205	16494784	13891518
<i>Gross_Prof</i>	-255421	892032	-310704	608853
<i>Fin_Res_Oper_Act</i>	-1384951	-358681	-1384951	-358681
<i>Incompl_Cap_Inv</i>	1567865	2597740	1567865	2597740
<i>Incompl_Cap_Inv</i>	-4026407	-894330	-2134157	-2888956
<i>Net_Cash_Flow</i>	-266274	66750	-266274	66750
<i>Proc_Real_Fin_Inv</i>	251960	-120757	8362	98186
<i>Costs_Soc_Proj</i>	333138	333138	356192	356192
<i>Inv_Innov_Proj</i>	350000	1600000	350000	1600000

Наочно отриману інформацію продемонстровано на діаграмі, що наведено на рис. 3.4.

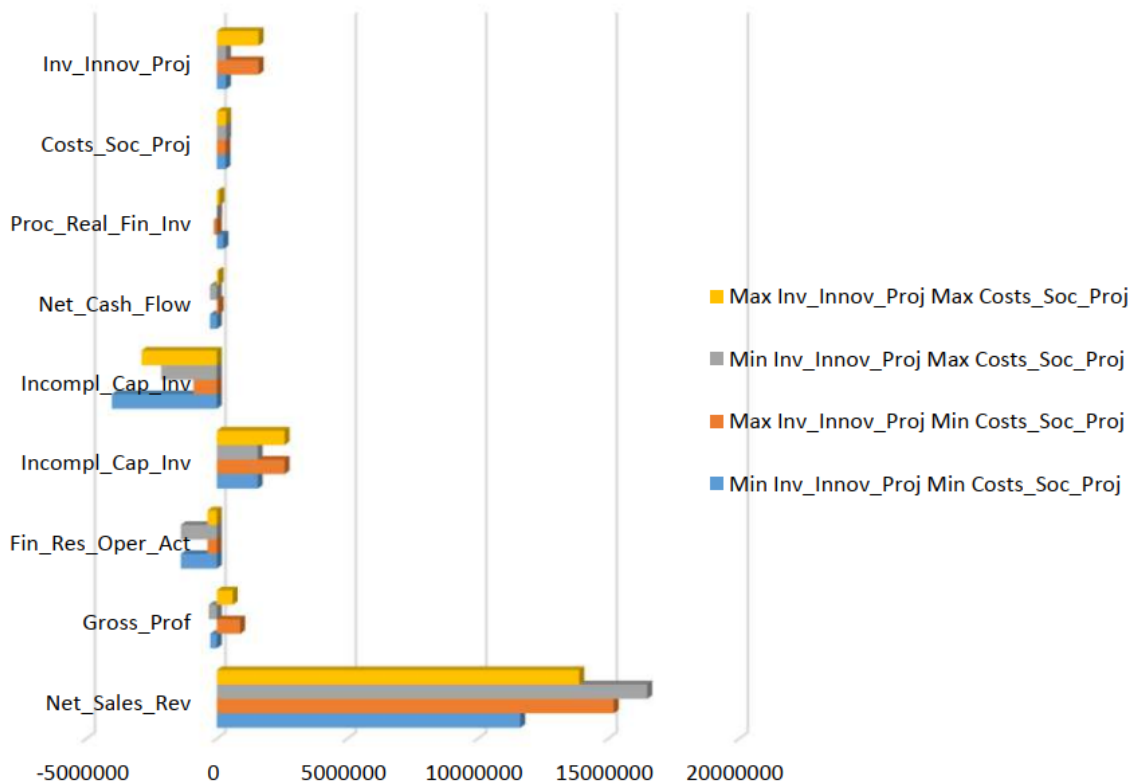


Рисунок 3.4 – Апробація моделі на граничних значеннях досліджуваних факторів – «Інвестиції в інноваційні проекти» та «Витрати на соціальні проекти»

Аналіз отриманих результатів дозволяє зробити такі висновки:

1. Найбільш ефективною серед розглянутих моделей є модель із найбільшими інвестиціями у інновації, бо вони забезпечують найвищі значення валового прибутку.

2. Незважаючи на те, що збільшення інвестицій на інновації тягне за собою збільшення незавершених інвестицій, у загальній системній динаміці це не заважає головним результативним признакам моделі – валовий прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності, приймати оптимальні найкращі значення.

3. Навіть найвищі значення показника інвестицій в інновації по

результатам 2015-2021 рр. не забезпечують додатнього результату фінансового результату від операційної діяльності, хоча значно покращують його значення порівняно із результатами, отриманими у першій субмоделі моделювання фінансових показників без врахування інноваційно-інвестиційної компоненти.

4. Інвестиції у соціальні проекти є менш значущим показником, порівняно із інвестиціями у інновації, причому найвищі значення інвестицій у соціальні заходи не надають підвищення прибутків підприємства. Тому соціальні заходи мають підтримуватися, але акцент має робитися саме на інновації, а не на соціальні заходи. Тому найбільш ефективним прийнято песимістичний лінійний тренд для цього показника.

5. Тренування моделі при різних вхідних параметрах дозволило визначити найменше допустиме значення параметру інвестицій у інновації на рівні більше 2 млн. грн., що забезпечить отримання не тільки оптимальний рівень показника валового прибутку, а й додатні значення показника фінансового результату від операційної діяльності.

6. Найбільш ефективними напрямками реалізації інноваційних можливостей підприємства: впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, підвищення ефективності бізнес-процесів за рахунок впровадження концепції «виробництво без втрат», підвищення ефективності управління ресурсами та запасами, впровадження цінностей безперервних інновацій у корпоративну культуру та стратегічний менеджмент компанії, створення системи управління розвитком знань на підприємстві.

Таким чином, аналіз отриманих результатів дозволяє зробити висновок, що найефективнішою серед розглянутих моделей є модель із найбільшими інвестиціями в інноваційні проекти; незважаючи на те, що збільшення капітальних інвестицій тягне за собою збільшення незавершених інвестицій, у загальній системній динаміці це не заважає головним результативним ознакам моделі – валовому прибутку та фінансовому результату від операційної діяльності приймати оптимальні найкращі значення.

3.3. Пріоритетні напрямки інноваційної стратегії промислових підприємств

Інновації слід розглядати як життєвий стиль та середовище, яке стає стратегічним пріоритетом. Інноваційний менеджмент – це управлінська діяльність, в якій організації здійснюють інновації під контролем процесів нерівномірних та складних структур для адаптації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Теоретичні та емпіричні дослідження показують, що технологія відіграє ключову роль у виробництві нового продукту та процесу, і переосмислює правила конкуренції шляхом зміни основ промислової структури. За допомогою дослідження та розробки, фірми формують нові стратегії щодо інновацій та підвищують свою частку на ринку. Людина є фактором руху, основою для організаційного успіху в інноваціях і, отже, орієнтація та інтерес людей до інновацій повинні бути заохочені. Можна створювати інновації, створюючи екологічні обставини. Проте, успішна інновація вимагає підтримки та прив'язаності високого рівня менеджменту.

Тим більше, що в тих випадках, коли інновації ведуть до радикальних змін, управління потребує деструктивного, ризикованого та дорогого навчання та змін на вищому рівні.

Інша, основна змінна в інноваційній діяльності – це культура. Керівництво повинно підтримувати якісне підприємницьке середовище, яке задовольняє потреби працівників, розвиває їх таланти та підтримку їх кар'єри. За допомогою розширення можливостей практика залучення інноваційної поведінки повинна бути підтримана, також за допомогою кросфункціональних взаємодій. Командна робота, яка є одним з найважливіших каналів комунікації, може бути різною.

В даний час багато підприємств знаходяться на стадії пошуку нових драйверів розвитку, тому для них необхідно застосування актуальних інструментів і методів оптимізації бізнес-процесів з метою сталого

функціонування і розвитку, а також оволодіння новими концептуальними і методологічними підходами до здійснення перетворень, спрямованих на підтримку і вдосконалення їх діяльності.

Науковий напрямок, що досліджує теоретичні підходи, принципи і методи вдосконалення діяльності організацій, трактується в даний час як концепція постійних поліпшень або як нова філософія бізнесу.

Концепція зусиль на вдосконалення бізнес-процесів проникла в найвіддаленіші куточки організацій. Робота щодо вдосконалення бізнес-процесів починається з концентрації уваги на визначенні, розумінні і вдосконаленні заходів, що протікають в рамках основних процесів. Вдосконалення бізнес-процесів в цілому призводить до зниження витрат, тривалості циклу і рівня помилок.

Існують різні варіанти перекладу терміну «continuous improvement», зокрема, «безперервне вдосконалення», «безперервне вдосконалення», «неухильне вдосконалення», «постійне вдосконалення» і т.п.

У сучасній літературі відображається ряд важливих взаємопов'язаних визначень змісту постійного вдосконалення.

Узагальнення основних підходів до визначення поняття постійного вдосконалення, а також їх відмінні риси представлені в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 - Підходи до визначення поняття постійного вдосконалення

Автор	Визначення
Харрінгтон Дж.	Вдосконалення бізнес-процесу - це методологія, розроблена для проведення покрокових удосконалень адміністративних та допоміжних процесів .
Р. Чейз	Постійне вдосконалення - постійний процес вдосконалення обладнання, матеріалів, використання робочої сили і виробничих методів з допомогою реалізації всіх корисних пропозицій і ідей
Виробнича система Toyota	Постійне вдосконалення - це філософія, яка прагне удосконалювати всі фактори, пов'язані з процесом перетворення вхідних параметрів у кінцевий продукт на тривалій основі .

Під постійним вдосконаленням слід розуміти безперервний процес вдосконалення всіх елементів організації (продукції, процесів, системи, обладнання, використання робочої сили і виробничих методів), підвищення її можливостей за допомогою використання внутрішнього потенціалу організації,

що виражається в підвищенні продуктивності праці, якості продукції, процесів та управління, залученості персоналу в діяльність щодо постійного вдосконалення, раціоналізації.

Масаакі Імаї в своїй книзі «Кайдзен. Ключ до успіху японських компаній» представляв кайдзен як стратегію-парасольку, яка об'єднує багато відомих методів оптимізації виробництва і підвищення ефективності діяльності організації (табл. 3.3).

При всіх відмінностях цих систем, їх об'єднує одне - вони орієнтовані на постійне підвищення результативності та ефективності процесів, тієї основи, на якій базуються цілі вдосконалення продукції, процесів і всієї діяльності організації в цілому.

Таблиця 3.3 – Методи оптимізації виробництва і підвищення ефективності

Концепція	Методи оптимізації виробництва	Методи підвищення ефективності
Кайдзен	Орієнтація на споживача	Канбан
	TQC (загальний контроль якості)	Підвищення якості
	Роботизація	Дотримання запланованого часу
	Кола для контролю якості	Відсутність дефектів
	Система пропозицій	Робота у малих групах
	Автоматизація	Відносини співробітництва між менеджерами і робітниками
	Дисципліна на робочому місці	Підвищення продуктивності
	TPM (загальний догляд за обладнанням)	Розробка нової продукції

Стратегія «Кайдзен» спрямована на довгострокову перспективу, а не на миттєву вигоду. Система передбачає уважність до процесу і своєчасне усунення непродуктивних втрат, невиправданих витрат матеріалів, часу і зусиль.

Для втілення в життя інноваційної стратегії Кайдзен доводиться робити певні зусилля і здійснювати ряд заходів.

Основними з них вважаються:

– зміна організаційної культури в бік солідарності, ідеалу безперервного вивчення, терпимості до інших думок і критики існуючого положення, відкритості до ідей, незалежно про їх походження, готовності до змін і адаптації, що розглядаються як основні процеси в організації;

– розвиток здібностей і мотивації у кожного співробітника для того, щоб

він брав активну участь в безперервному вдосконаленні;

– часткову зміну ролі керівництва, щоб воно стало «штовхачем» і консультантом і служило прикладом відповідальності і співучасті;

– виділення ресурсів і часу, необхідних для введення і подальшого функціонування кайдзен (оскільки персонал повинен витратити час на кайдзен, що може бути не передбачено чинними робочими інструкціями);

– введення в практику засобів і інструментів, що дозволяють, зокрема, стимулювати творчу активність, визначати і вирішувати проблеми.

Таким чином, основні напрями впровадження кайдзен залежать переважно від застосування «м'яких», а не «жорстких» можливостей організації.

Коли радикальне і безперервне вдосконалення об'єднані, результуюче вдосконалення перевищує безперервне вдосконалення на 60% в рік. Саме з цієї причини організаціям слід використовувати як безперервне, так і радикальне вдосконалення, якщо вони дійсно хочуть стати найкращими (табл. 3.4).

Система безперервного вдосконалення дозволяє підприємству стати успішним і функціональним організмом, який діє із мінімальними втратами і щороку демонструє позитивні економічні результати.

Таблиця 3.4 - Відмінності у методах підходу організацій до систем вдосконалення

Показники	Безперервне вдосконалення	Вдосконалення бізнес процесів
1. Мета	Помилки	Процес
2. Тривалість	Довгострокові	Короткострокові
3. Рівень змін	Поступовий	Радикальний
4. Тип змін	Постійний	З різними темпами
5. Хто проводить зміни	Всі	Малі групи
6. Підхід	Створення команд і вирішення проблем на основі консенсусу	Інноваційні команди і індивідуалізм
7. Технологія	Вирішення проблем, нові знання	Нові винаходи, раціоналізація

Основними засадами для впровадження змін в існуючій системі безперервного вдосконалення є:

1. Фінансові результати компанії демонструють незначні зміни.

2. Конкуренти компанії більш активно впроваджують СБВ і демонструють більш високі фінансові результати.

3. Недостатньо висока активність співробітників у впровадженні інструментів СБВ, в більшій мірі активності впроваджують за ініціації менеджменту компанії.

4. Співробітники мотивовані на виконання плану, часто не синхронізованого з ринком і постачанням сировини.

5. Зміни в каналах постачання продукції.

Система безперервного вдосконалення впроваджується на багатьох промислових підприємствах в Україні, серед них такі компанії як: «Інтерпайп Сталь», «Запоріжсталь», «Метінвест», «ДТЕК», «Київстар», «Procter&Gamble», «Арселорміттал», «Phillip Morris International».

На підприємстві ТДВ «Хмельницькзалізобетон», в цілому, активно починають впроваджувати систему безперервного вдосконалення і запроваджені ключові показники ефективності.

Менеджмент підприємства зазначає позитивний вплив впровадження програми на більшості напрямів діяльності, в тому числі зазначають такі результати:

- підвищилася культура виробництва;
- удосконалюються робочі місця й система обслуговування устаткування;
- візуалізовані виробничі показники;
- збільшується працездатність устаткування.

Досягненням цих результатів сприяло впровадження наступних інструментів: 5С, TPM, SMED, візуальне керування, команди безперервного вдосконалення, система подачі пропозицій (рис. 3.5).

«5С» – це система організації робочого місця, що дозволяє значно підвищити ефективність і керованість операційної зони, поліпшити корпоративну культуру, підвищити продуктивність праці й зберегти час. Це перший крок на шляху до створення «Бережливого підприємства» і

застосування інших інструментів програми.

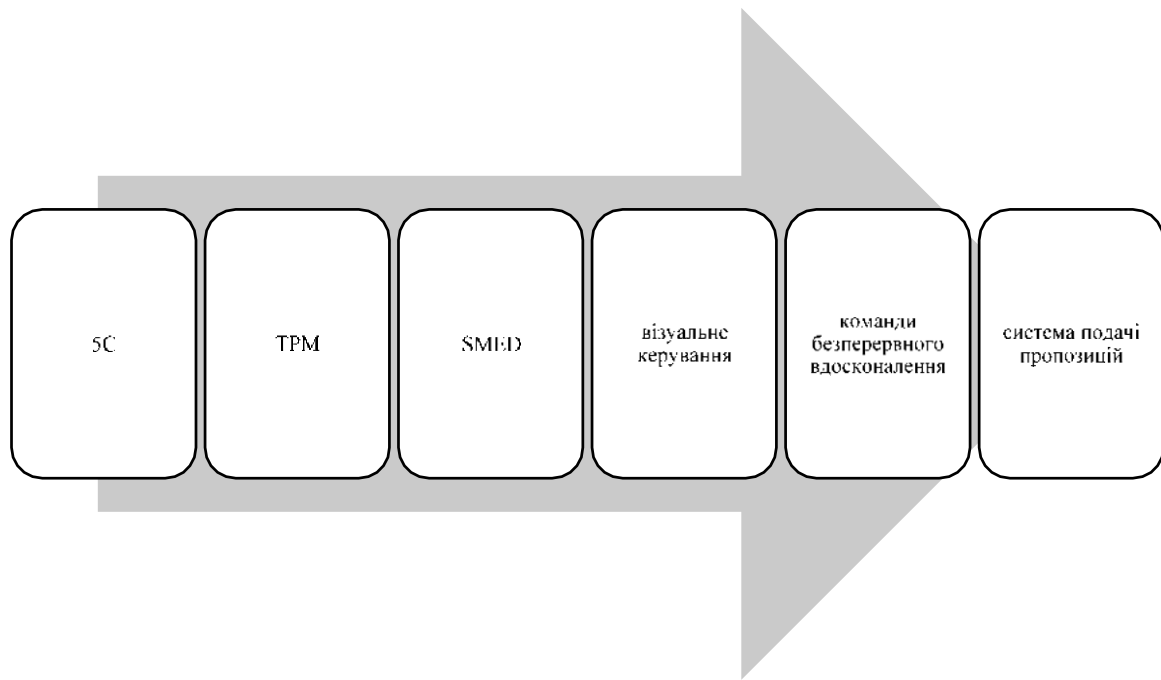


Рисунок 3.5 - Ключові інструменти системи Безперервного вдосконалення

TPM – система загального догляду за устаткуванням, у якій спільно беруть участь оператори й ремонтний персонал, що забезпечують підвищення надійності устаткування.

SMED - скорочення тривалості переналагодження устаткування, заміни інструменту й підвищення гнучкості виробничої системи.

Метою впровадження системи безперервного вдосконалення на ТДВ «Хмельницькзалізобетон» є підвищення ефективності діяльності підприємства, скорочення втрат при виробництві продукції, впровадження ініціативних рішень співробітників щодо удосконалення процесів у виробничу практику без суттєвих організаційних та адміністративних перепон.

На підприємстві нами пропонується впровадити такі інструменти, як: путівники по втратах, система додаткового преміювання за досягнення ключових показників ефективності (КПЕ), система подачі пропозицій, створені команди безперервного вдосконалення (КБВ), діє система 5С, у структурних підрозділах призначені куратори з безперервного вдосконалення (рис. 3.6).

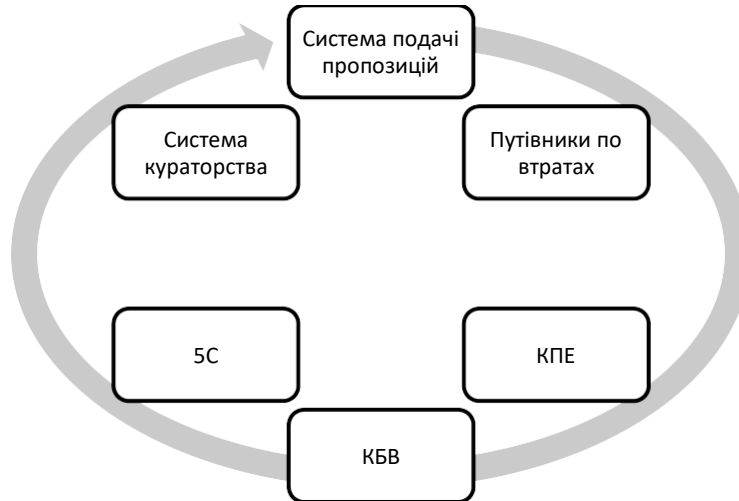


Рисунок 3.6 – Інструменти системи безперервного вдосконалення на ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Путівники по втраті – це інформаційно-аналітичні документи, які відображають причинно-наслідковий зв’язок виникнення відхилень (втрат) фактичних значень показників роботи від потенційно досяжних значень, а також дозволяють побачити і оцінити ступінь впливу цих факторів на перспективний напрямок розвитку технології

КПЕ – це система додаткового преміювання за досягнення ключових показників ефективності. Затверджено ключові показники ефективності для основних цехів.

Система подачі пропозицій – це процес, спрямований на матеріальне стимулювання всіх працівників комбінату, в подачі пропозицій, орієнтованих на наступні показники:

- зниження витрат;
- підвищення продуктивності праці та ефективності виробництва;
- економію трудових, матеріальних і фінансових ресурсів;
- досягнення ключових показників ефективності.

Дія цього інструменту дозволяє співробітникам підприємства бути більш креативними при виконанні своїх щоденних обов’язків та отримувати за впровадження своїх ідей відповідні матеріальні компенсації.

Команди безперервного вдосконалення. Відповідно, співробітники мають можливість не тільки самостійно впроваджувати зміни на своїх робочих місцях,

але і об'єднуватись в команди.

Система 5С, яка була оновлена у 2017 році. Основними цілями системи 5С є:

- підвищення продуктивності праці співробітників;
- зменшення виробничого травматизму і чітке дотримання техніки безпеки;
- підвищення якості продукції, що виробляється, робіт і послуг.

На підприємстві була проведена діагностика обладнання на робочих місцях для попередження можливих порушень в роботі обладнання, а не на реагування певних випадків (рис. 3.7).

Таким чином, впровадження системи безперервного удосконалення позитивно впливає на діяльність підприємства і має значний потенціал щодо більшого залучення співробітників у процеси безперервного удосконалення та усунення недоліків при роботі виробничого обладнання.



Рисунок 3.7 - Діагностика обладнання на робочих місцях

Відповідно, для ефективної реалізації СБВ на ТДВ «Хмельницькзалізобетон» було б доцільним визначити наступну етапність (рис. 3.8)



Рисунок 3.8 - Послідовність етапів впровадження системи безперервного вдосконалення на ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Крок 1. Підготовка, створення команди та початок роботи – створити команди та визначити механізм їх роботи.

Крок 2. Тренінг для тренерів – провести навчання для новостворених команд, і детально їх ознайомити і навчити основним засадам реалізації системи безперервного вдосконалення.

Крок 3. Тренінг – команди навчають своїх колег у підрозділах, яким чином ефективно впроваджувати інструменти системи безперервного розвитку і які мотиваційні елементи впроваджені для стимулювання на підприємстві.

Крок 4. Початок впровадження – співробітники на своїх робочих місцях визначають пріоритетні напрями для реалізації інструментів і оцінюється поточний стан.

Крок 5. Постановка мети і розподіл завдань – визначення цілей і пріоритетів в рамках концепції SMART.

Крок 6. Планування – на цьому етапі команди в підрозділах формують графіки і терміни досягнення цілей на місяць, півроку і рік.

Крок 7. Впровадження – цей етап є найбільш активним, необхідна участь і вмотивованість кожного співробітника. На цьому етапі необхідно перевіряти

ефективність впроваджених інструментів, створюються чек-листи, визначається порядок проведення робіт.

Крок 8. Внутрішні аудити – перевіряється поточний стан справ, які ефективність і результативність робіт. Проводиться внутрішній перехресний аудит, співробітники різних підрозділів перевіряють один одного.

Крок 9. Подальше поліпшення, зовнішній аудит – це зовнішня оцінка, яка дозволяє порівняти «до» і «після». Це необхідно для того, щоб щось краще, що вже напрацьоване, було помножено на кількість підрозділів. Такий обмін напрацюваннями допоможе досягти більш високих, в т.ч. і фінансових результатів.

Таким чином, підприємство вже сформуло майбутні напрями впровадження системи безперервного вдосконалення, визначило коло відповідальних осіб та визначило мотиваційні інструменти для залучення всіх співробітників до реалізації вищеназваних процесів.

Висновки до третього розділу

1. У ході проведеного порівняльного аналізу та узагальнення отриманих результатів щодо взаємозалежності між показниками динаміки промислового виробництва, сталого та інноваційного розвитку визначено, що інноваційний розвиток ще не має суттєвого впливу на покращення показників сталого розвитку країн, що розвиваються, зростаюча частка витрат на дослідження та розвиток (R&D) пов'язана із зменшенням частки промисловості в економіці країни на користь послуг в розвинутих країнах; проте динаміка вироблення продукції промислового сектору економіки все ще має вирішальне значення для динаміки зростання ВВП країн, що розвиваються;

2. Сформовано підходи до моделювання процесу реалізації інноваційного потенціалу міжнародної конкурентоспроможності національних виробників, які враховують ефект синергії від об'єднання матеріальних та інтелектуальних активів, що виступає головною умовою забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємств.

3. Технологія відіграє ключову роль у виробництві нового продукту та процесу, і переосмислює правила конкуренції шляхом зміни основ промислової структури. За допомогою дослідження та розробки, фірми формують нові стратегії щодо інновацій та підвищують свою частку на ринку. Людина є фактором руху, основою для організаційного успіху в інноваціях і, отже, орієнтація та інтерес людей до інновацій повинні бути заохочені.

4. В даний час багато підприємств знаходяться на стадії пошуку нових драйверів розвитку, для яких необхідно застосування актуальних інструментів і методів оптимізації бізнес-процесів з метою сталого функціонування і розвитку, а також оволодіння новими концептуальними і методологічними підходами до здійснення перетворень, спрямованих на підтримку і вдосконалення їх діяльності.

5. Обґрунтовано, що пріоритетними напрямками формування конкурентної інноваційної стратегії національних виробників металургійної продукції в сучасних умовах формування глобальної економіки знань та техноглобалізму має бути формування власного інтелектуального капіталу; формування банку даних про інноваційні продукти в галузі: виконані проекти, розроблені технології і продукти, проведені перспективні дослідження маркетингового середовища; утворення інноваційної системи комунікацій і культури організації; створення ключових компетенцій забезпечення стійких конкурентних переваг і стратегічного лідерства на ринку, подальше перетворення ключових компетенцій в інновації; попередження подій і «формування» майбутнього за рахунок розвитку здатності організації до стратегічного бачення майбутнього бізнес- портфелю.

ВИСНОВКИ

1. Визначено, що детермінантами глобального конкурентного середовища в епоху формування глобальної економіки знань та техноглобалізму є фундаментальні трансформації національних технологічних систем і способів виробництва; широкий перехід від матеріальних товарів до нематеріальних або інформаційних товарів; поява нових видів праці та нових форм організації праці; пришвидшений темп розвитку технологій і наукового прогресу; більша залежність конкурентних переваг компаній від інтелектуальних, ніж фізичних чи природних ресурсів, у поєднанні з зусиллями, спрямованими на інтегрування покращень на кожному етапі виробничого процесу.

2. У контексті визначення місця інноваційної складової в системі міжнародної конкурентоспроможності промислових компаній зроблено висновок, що міжнародна конкурентоспроможність компанії – це складна економічна категорія, яка визначається через систему тісно взаємопов'язаних складових елементів, що мають різну вагову характеристику в їх сукупності і дозволяють забезпечувати компанії конкурентні переваги на ринку серед інших учасників у певний період.

3. На основі узагальнення існуючих підходів до дослідження феномену дифузії інновацій зроблено висновок, що цей процес є сукупним результатом серії раціональних індивідуальних розрахунків, які враховують додаткові переваги застосування нової технології проти витрат на зміни, часто в умовах невизначеного середовища.

4. У результаті дослідження детермінант сучасної інноваційно-промислової політики країн зроблено висновок, що незважаючи на все більш глобальний характер науково-технічної діяльності, технологічна активність переважно зосереджена в розвинених країнах з високим рівнем доходу. Хоча деякі країни із середнім рівнем доходу демонструють значні результати, найбільша частка малозабезпечених країн все ще знаходиться за межами сучасних трендів міжнародної технологічної діяльності.

5. На засадах проведеного аналізу напрямів та динаміки інноваційної діяльності світових виробників промислової продукції зроблено висновок, що в епоху формування техноглобалізму, зростання глобальної конкурентоспроможності та підсилення вимог глобальної стратегії сталого розвитку стимулюється реалізація потенціалу інноваційного розвитку зрілих галузей промисловості (через запровадження вимог до політики соціальної відповідальності компаній, принципів «зеленого» виробництва, впровадження технологій енерго- та ресурсозбереження, політики «постійних змін» в менеджменті).

6. У ході проведеного порівняльного аналізу та узагальнення отриманих результатів щодо взаємозалежності між показниками динаміки промислового виробництва, сталого та інноваційного розвитку визначено, що інноваційний розвиток ще не має суттєвого впливу на покращення показників сталого розвитку в таких країнах, як Бразилія, Китай, Індія, Україна; зростаюча частка витрат на дослідження та розвиток (R&D) пов'язана із зменшенням частки промисловості в економіках розвинутих країн на користь послуг.

7. Механізм реалізації державної інноваційної політики має включати створення скоординованої інноваційної інфраструктури, що забезпечує підвищення ефективності організаційних структур фінансового забезпечення інноваційної діяльності; інноваційних банків, венчурних фондів; національного центру координації технологічного розвитку, який має здійснювати аудит світового технологічного розвитку та інноваційної діяльності національних виробників промислової продукції.

8. Сформовано підходи до моделювання процесу реалізації інноваційного потенціалу міжнародної конкурентоспроможності національних виробників будівельної продукції, які враховують ефект синергії від об'єднання матеріальних та інтелектуальних активів виступає головною умовою забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємств (що знайшло підтвердження в процесі використання розробленої системно-динамічної моделі підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства за рахунок реалізації програм інноваційного розвитку).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АРІФРУ) : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
2. Андріяш А. С. Особливості управління прибутком підприємства / А. С. Андріяш, А. Ю. Могилова // Молодий вчений. – № 6 (9). – 2014. – С.68–70.
3. Андросова І. В. Інноваційний підхід у стратегічному управлінні підприємством машинобудівного комплексу / І. В. Андросова, О. С. Симоненко // Економічний часопис ХХІ ст. – 2016. – № 157 (3–4 (1)). – С. 94–96.
4. Андрушків Б. М. Особливості формування стратегії інтернаціоналізації суб'єктів господарювання в контексті вимог ЄС (Шляхи та еластичний інструментарій вирішення проблеми) / Б. М. Андрушків, І. Ю. Крамар, О. Б. Погайдак // Інноваційна економіка: науково-виробничий журнал. – 2019. – № 3–4 (79). – С. 65–72.
5. Ансофф І. Стратегическое управление/ пер. с англ.; под. ред. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
6. Антонюк Р. Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії / Р. Р. Антонюк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства – 2012. – № 126. – С. 50–55.
7. Безнощенко О. О. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в сучасних умовах господарювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кан. ек. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О. О. Безнощенко. – Одеса, 2015. – 20 с.
8. Бережнюк І. Г. Досвід впровадження системи контролю імпорту та експорту (ICS/ECS) в ЄС / І. Г. Бережнюк, І. В. Несторишен, В. В. Булана // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2015. – № 27. – С. 12–21.
9. Бережнюк І. Г. Митне оформлення толінгових операцій в контексті активізації євроінтеграційних процесів / І. Г. Бережнюк, І. В. Несторишен //

Електронне наукове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2017. – Вип. № 16. – С. 199–202.

10. Бірюк О. С. Формування стратегії експортоорієнтованої компанії в глобальному бізнесі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. С. Бірюк. – Київ, 2014. – 20 с.

11. Васильківський Д. М. Підвищення економічного потенціалу підприємства: теорія, методи, практика : монографія / Д. М. Васильківський. – Хмельницький : ХНУ, 2014. – 226 с.

12. Васюк Т. В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності ЗЕД суб'єктів господарювання / Т. В. Васюк // Актуальні проблеми економіки. – № 3 (165). – 2015. – С. 131–136.

13. Вацик Н. О. Витрати на експортну діяльність: сутність, склад та загальна характеристика / Н. О. Вацик // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 1. – С.68–74.

14. Гадзевич О. І. Методика аналізу і оцінки інноваційної діяльності підприємства / О. Гадзевич, І. Матвійчук // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2017. – № 3. – С. 100–106.

15. Гайбура Ю. А. Управління прибутковістю підприємства та шляхи її вирішення / Ю. А. Гайбура // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 14, ч. 2. – С. 127–130.

16. Герасименко А. Г. The methodology of competition assessment / А. Г. Герасименко, Ю. І. Боровик, С. В. Афендікова // Економічний часопис XXI ст. – 2017. – № 165 (5–6). – С. 52–55.

17. Гетьман О. О. Показники ефективності використання основних фондів [Електронний ресурс] / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/16790422/ekonomika/pokazniki_efektivnosti_vikoristannya_osnovnih_fondiv.

18. Гладун Т. М. Застосування методу аналізу ієрархій для вибору франчайзингової мережі [Електронний ресурс] / Т. М. Гладун // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/36011/1/19_109-115.pdf.

19. Дворянкiна В. Г. Методи оцiнки конкурентоспроможностi продукцiї машинобудування [Електронний ресурс] / В. Г. Дворянкiна. – Режим доступу: <http://www.int-konf.org/uk/2013/aktualni-problemi-suchasnoji-nauki-17-19-10-2013-r/550-dvoryankina-v-g-metodi-otsinki-konkurentospromozhnosti-produktsijiji-mashinobuduvannya>.

20. Денисенко Л. О. Шляхи полiпшення процесу управлiння прибутком на підприємствi / Л. О. Денисенко, Ю. О. Кучерявенко // Вісник КНУТД. – 2014. – № 1. – С. 145–153.

21. Державна установа «Офіс з просування експорту України» : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://epo.org.ua/>.

22. Державна установа «Офіс з просування експорту України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=6996bf6e-6f60-492b-bbaa-2852fdc75a3f&title=DerzhavnaUstanovaofisZProsuvanniaEksportuUkraini>.

23. Експортна стратегія розвитку України упродовж 2017–2021 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=0263b026-f1e7-4ff2-a147-77233b1dd17f&tag=EksportnaStrategiiaUkraini>.

24. Єгупов Ю. А. Параметри виробничої програми сучасного промислового підприємства / Ю. А. Єгупов // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 7 (169). – С. 134–147.

25. Єпіфанова І. Ю. Прибутковiсть підприємства: сучасні підходи до визначення сутностi / І. Ю. Єпіфанова, В. С. Гуменюк // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 3. – С. 189–192.

26. Єременко Р. В. Управління формуванням та використання чистого прибутку підприємства [Електронний ресурс] / Р. В. Єременко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/7._DN_2007/Economics/20753.doc.htm.

27. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. А. Жаліло. – Київ : НІСД, 2009. – 336 с.

28. Жигаревич О. К. Метод аналізу ієрархій [Електронний ресурс] / О. К. Жигаревич // Науковий журнал «Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво». – 2013. – Вип. 13. – С. 14–20. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Kitonv_2013_13_5.

29. Індеси промислової продукції за видами діяльності за 2013–2018 рр. ВВП у 1990–2017 рр. ВВП у 1990–2017 рр. ВВП України у фактичних цінах у 2018 р. Зміна дефлятора валового внутрішнього продукту у 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

30. Інноваційне управління промисловими підприємствами в системі ефективного використання конкурентного потенціалу : монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Нижника. – Хмельницький: ХНУ, 2014. – 547 с.

31. Кривов'язюк І. В. Управління стратегічними можливостями машинобудівних підприємств / І. В. Кривов'язюк, Р. М. Стрільчук // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 9 (183). – С. 14–155.

32. Кривов'язюк І. В. Феномен часу в розвитку економічних систем / І. В. Кривов'язюк // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 8 (158). – С. 24–28.

33. Крикавський Є. В. Промислові ланцюги поставок : між ефективністю та відповідальністю / Є. В. Крикавський // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 5 (179). – С. 30–41.

34. Максимова В. Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку : монографія / В. Ф. Максимова. – Одеса : ОДЕУ, 2005. – 269 с.

35. Малюга Л. М. Управління факторами конкурентоспроможності підприємств / Л. М. Малюга // Інноваційна економіка : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 11 (37). – С. 88–91.

36. Маркіна І. А. Забезпечення процесу управління прибутком торговельних підприємств [Електронний ресурс] / І. А. Маркіна, В. Л. Вороніна. – Режим доступу : dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/2641/1/Вороніна_стаття.doc.

37. Марченко В. М. Оцінювання інтенсифікації діяльності підприємств машинобудування: прикладний аспект / В. М. Марченко, Н. М. Покровська // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – Вип. 16, ч. 2. – С. 15–20.

38. Маслак О. І. Фактори розвитку трансферу технологій машинобудівного підприємства / О. І. Маслак, М. В. Маслак, О. О. Безручко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 5 (179). – С. 177–181.

39. Паламарчук О. М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2011_17_2/Palamarchuk.pdf.

40. Панасенко О. В. Модель аналізу прибутковості підприємства / О. В. Панасенко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 5 (2). – С. 17–20.

41. Пантелеев В. Д. Оцінка конкурентоспроможності підприємства (методологія простого рішення) / В. Д. Пантелеев // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – Вип. 2. – С. 10–16.

42. Перелік зареєстрованих компаній в ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eubusinessregister.com/index.php.

43. Петришин Н. Я. Інструментарій стратегічного планування діяльності машинобудівних підприємств / Н. Я. Петришин // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/12304/08-Petryshyn.pdf;sequence=1>.

44. Писарюк С. Н. Влияние факторов микросреды на эффективность деятельности сетевых предприятий розничной торговли / С. Н. Писарюк // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 1 (175). – С. 119–128.

45. Питання утворення Експортно-кредитного агентства [Електронний ресурс] : постанова КМУ від 07.02.2018 р. № 65. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/65-2018-%D0%BF>.

46. Половенко Л. П. Ефективне управління як основа економічного розвитку / Л. П. Половенко, С. В. Степова // Актуальні проблеми економіки. – № 3 (177). – 2016. – С. 16–22.

47. Рахішева А. Організація ефективного менеджменту на промислових підприємствах / А. Рахішева // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 3 (153). – С. 211–219.

48. Регіональна конвенція про пан-Євросередземноморські преференційні правила походження товарів (офіційний переклад) : ратифікована Верховною Радою України 08.11.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/data/material/000/277/360784/Konvents_ya.pdf.

49. Регіони України : статистичний збірник / за ред. І. Є. Вернера. – Київ : Державна служба статистики України, 2018. – Ч. II. – 682 с.

50. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон ; пер. с англ. – М. : Самиздат, 1986. – 468 с.

51. Руденко І. В. Аналіз раціональності формування матеріальних оборотних активів підприємства / І. В. Руденко, Т. В. Польова, К. О. Твердохліб // Бізнес Інформ. – 2015. – № 12. – С.198–205.

52. Рябенков О. В. Комплексний підхід до застосування методів контролінгу в контексті ефективного використання потенціалу прибутковості / О. В. Рябенков, Т. А. Васильєва // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 10 (148). – С. 160–165.

53. Скалюк Р. В. Управління прибутком підприємств: стратегічний підхід / Р. В. Скалюк // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – Вип. 2 (22). – С. 109–118.

54. Скляр І. Д. Рейтингова оцінка фінансового стану як складова оцінки

інвестиційної привабливості підприємства / І. Д. Скляр, Ю. М. Шкодін // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 249–253.

55. Скоропад І. С. Ефективне управління використання прибутку підприємства [Електронний ресурс] / І. С. Скоропад, З. С. Гуц. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13340/1213/_Guc_530-533_69.pdf.

56. Хрущ Н. А. Методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства / Н. А. Хрущ, Л. В. Ваганова // Вісник Хмельницького національного університету. економічні науки. – 2012. – № 2, т. 2. – С. 65–68.

57. Чемберлин Э. Х. Теория монополистической конкуренции / Э. Х. Чемберлин. – М. : Иностранная литература, 1959. – 180 с.

58. Черкас Н. І. Лібералізація зовнішньої торгівлі як чинник підвищення конкурентоспроможності експорту [Електронний ресурс] / Н. І. Черкас. – Режим доступу: http://mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/cherkas/Liber_LKA.06.pdf.

59. Чорна Л. О. Моніторинг показників управління розвитком підприємства [Електронний ресурс] / Л. О. Чорна // Ефективна економіка. – 2016. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua?op=1&z=5130>.

60. Чухрай Н. І. Оцінювання рівня ресурсного забезпечення розвитку машинобудівних підприємств Львівщини / Н. І. Чухрай, І. Я. Кулиняк, Л. Р. Прийма // Актуальні проблеми економіки. – № 12 (174). – 2015. – С. 203 – 212.

61. Шабатура Т. С. Формування економічного потенціалу підприємств у контексті комплементарного підходу / Т. С. Шабатура // Інфраструктура ринку. – 2019. – Вип. 29. – С. 317-323.

62. Шатілова О. В. Концептуальні положення управління стратегічною гнучкістю підприємства / О. В. Шатілова // Актуальні проблеми економіки. – № 4 (154). – 2014. – С. 82–87.

63. Шацька З. Я. Управлінські інновації в системі підприємства / З. Я. Шацька // Актуальні проблеми економіки. – № 1 (127). – 2012. – С. 176–182.

64. Шиян Д. В. Вплив очікувань на механізм дії економічного циклу / Д. В. Шиян // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 2. – С. 40–52.

65. Штулер Г. Г. Роль прибутку в системі показників ефективності стратегічного управління / Г. Г. Штулер, І. Ю. Дишко // Науковий вісник Ужгородського університету. – Вип. 2 (34). – 2011. – С. 136–140.

66. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер ; пер. с нем. В. С. Автономов и др. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

67. Шутяк О. В. Діагностика економічної безпеки підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / О. В. Шутяк. – Хмельницький, 2011. – 21 с.

68. Янковець Т. М. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Т. М. Янковець, І. Ю. Якимчук. – Режим доступу: http://er.knutd.com.ua/bitstream/123456789/2208/1/20160428-29_TEZY_V3_P029.pdf.