

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

МЕРЕЖКО ВОЛОДИМИР МИКОЛАЙОВИЧ

УДК: 65.011.1:[658:339.924](477)(043.3)

ДИСЕРТАЦІЯ

**ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У
РОЗВИТКУ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

08.00.04 – економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів авторів мають посилання на відповідне джерело
_____ В. М. Мережко

Науковий керівник: **Нижник Віктор Михайлович**, доктор економічних
наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України.

Хмельницький – 2021

АНОТАЦІЯ

Мережко В. М. Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов євроінтеграції. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Хмельницький національний університет. – Хмельницький, 2021.

Комплексний аналіз наукової літератури, присвяченої питанням дослідження потенціалу підприємства, економічного та фінансового потенціалів, а також фінансово-економічного потенціалу підприємства, дозволив виявити три основних складових характеристики поняття фінансово-економічного потенціалу, а саме «можливості», «ресурси», «результати».

Сформульовано власне визначення фінансово-економічного потенціалу як можливого стану підприємства і його позиції на ринку, оцінені з врахуванням фінансово-економічного стану підприємства і кон'юнктури ринку в поточному та прогнозному періодах часу.

ЗЕД підприємства запропоновано розуміти як напрям господарської діяльності підприємства, що ґрунтується на взаємодії із суб'єктами господарювання інших країн щодо виробництва та реалізації товарів, робіт і послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках з метою досягнення цілей підприємства з врахуванням наявних та потенційних обмежень. Відштовхуючись від розуміння зовнішньоекономічної діяльності, яке охоплює усі види господарської діяльності, розглянуто вплив на фінансово-економічний потенціал підприємства експорту, імпорту, міжнародної інвестиційної діяльності та обміну технологіями. Це дозволило

стверджувати про наявність прямого та опосередкованого впливу кожного із зазначених видів на потенціал підприємства та на рівень його використання.

Доведено, що зовнішньоекономічна діяльність впливає на процес відтворення фінансово-економічного потенціалу підприємства через процес формування фінансових ресурсів, використання та створення можливостей і досягнення результатів. Вплив ЗЕД на кожен із компонентів доцільно розділяти на прямий та опосередкований. Крім того, показано вплив окремих видів ЗЕД на потенціал підприємства, в цілому, та на фінансово-економічний потенціал, зокрема. До операцій, що впливають на фінансово-економічний потенціал підприємства запропоновано відносити імпорт, експорт, міжнародну інвестиційну діяльність, обмін технологіями. Кожен із цих напрямів передбачає виникнення позитивних та негативних фінансових потоків.

Доведено важливість системного підходу до формування та оцінювання фінансово-економічного потенціалу підприємства. Узагальнено основні характеристики потенціалу та основні принципи оцінювання фінансово-економічного потенціалу. Обґрунтовано умови використання методу експрес-діагностики або комплексного оцінювання фінансово-економічного потенціалу підприємства за сукупністю показників, відповідно до його структури.

Обґрунтовано залежність системи управління ЗЕД від характеристик самого підприємства та від його зовнішньоекономічної діяльності. Уточнено перелік особливостей ЗЕД як об'єкту управління, які стосуються суб'єктів управління, території здійснення, інструментів та особливостей регулювання, рівня невизначеності та деталізовано принципи системи управління, на яких вона має базуватись.

Запропоновано послідовність формування системи управління ЗЕД з врахуванням вимог до її адаптивності та спрямованості на досягнення цілей підприємства, у тому числі на забезпечення розширеного відтворення його

фінансово-економічного потенціалу. Вказана послідовність повинна включати формування системи управління ЗЕД, формування складових системи управління ЗЕД, впорядкування взаємозв'язків між компонентами системи управління, узгодження системи та її складових із стратегічними цілями, адаптація системи та її складових до зовнішнього середовища. Визначено фактори, які потрібно враховувати при виборі системи управління ЗЕД на підприємства.

Доведено, що машинобудування, яке є одним із ключових галузей розвитку вітчизняної промисловості, за роки незалежності не отримало діючої стратегії розвитку, яка б комплексно підтримувала підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках. Водночас, дієвим інструментом стимулювання попиту на внутрішньому ринку стали програми відшкодування підприємцям витрат на придбання обладнання.

Обсяги виробництва машинобудівної продукції в Україні зменшились у 2020 році на 17,6%. Темпи падіння були неоднакові для підгалузей машинобудування і коливались в межах від 75,2% до 99,1%. Обсяг виробленої продукції в цілому за період, що аналізується, збільшився на 82,2%. У той же час темпи приросту галузевого виробництва у Вінницькій області дорівнювали 192,3%. Потрібно зауважити, що частка області у виробництві продукції машинобудування дорівнювала 0,8% у 2015 році та збільшилась за п'ять років до 1,2%. Це сталось внаслідок перевищення темпів приросту продукції галузі у Вінницькій області аналогічних показників по країні в цілому.

З'ясовано, що у 2020 році збитково працювало 30,8% підприємств машинобудування. Серед підгалузей машинобудування прибуток у розмірі 1237,6 млн грн отримали виробники комп'ютерів, електронної та оптичної продукції. Інші підгалузі працювали збитково. Найбільший прибуток до оподаткування у Вінницькій області отримали підприємства – виробники комп'ютерів, електронної та оптичної продукції. Максимальні значення

питомої ваги збиткових підприємств були зафіксовані у 2019 році по усіх підгалузях. Частка збиткових підприємств – виробників електричного устаткування дорівнювала 40,7%. Високою була питома вага збиткових підприємств–виробників машин та устаткування не віднесених до інших угруповань – на рівні 38,5%.

У 2020 році рівень рентабельності господарської діяльності машинобудівних підприємств дорівнював 2,9%. Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств машинобудування Вінницької області за підсумками діяльності у 2020 році становив 5,2%.

Фактори впливу на ЗЕД підприємства запропоновано класифікувати залежно від рівнів виникнення на макро-, мезо- (регіональні, галузеві) та мікрорівнях. До факторів, що виникають на макрорівні доцільно відносити нормативно-правові та адміністративні, у тому числі фіскальні, виробничі, фінансові, екологічні, соціально-культурні, інфраструктурні та інституційні. У свою чергу до факторів мезорівня належать виробничі, інфраструктурні, екологічні. Фактори мікрорівня охоплюють виробничі, фінансові, екологічні, організаційні та соціально-психологічні фактори.

Оцінювання фінансово-економічного потенціалу підприємства, що ґрунтується на розрахунку показників фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, ділової активності та показників рентабельності доцільно доповнити показниками відтворення, які переважно використовуються для оцінювання економічної безпеки підприємства. Доцільність використання цих показників пояснюється визначенням розширеного відтворення як мети управління фінансово-економічним потенціалом. Розрахунок цих показників дозволяє оцінити процес нарощення фінансово-економічного потенціалу.

Проведений аналіз фінансово-економічного потенціалу семи машинобудівних підприємств Вінницької області дозволив констатувати нестабільність фінансової ситуації на більшості з них. Це обумовлює

потребу застосування сукупності заходів, спрямованих на покращання фінансово-економічних показників діяльності підприємств, і таким чином підвищення рівня його фінансово-економічного потенціалу. Огляд діяльності відібраних для аналізу підприємств дозволив стверджувати, що потенціал підприємства може відрізнятися залежно від розміру підприємства, його організаційно-правової форми, форми власності тощо.

Кризовий 2020 рік зумовив незначне зменшення цін на продукцію, що імпортується в державу, та зростання цін на експортну продукцію. Однак, внаслідок кризи попиту, що виникла внаслідок пандемії, фізичні показники імпорту показали зменшення обсягів на 10,6%. Зменшення обсягів експорту становило 6%. Найгірші умови склалися щодо виробників суден. Індeksi фізичного обсягу імпорту та його цінові індeksi значно перевищували відповідні показники по експорту.

В Україні серед експортних товарів найбільшу питому вагу мали машини, обладнання та механізми, зокрема електротехнічне обладнання. Машини та обладнання становили більше 20% від обсягу імпорту в Україну у 2020 році. Серед них найбільшу питому вагу мали реактори ядерні, котли – 11,2%. В останні роки суттєво поглибилися торговельно-економічні відносини між Вінниччиною та країнами ЄС.

З'ясовано, що досліджувані підприємства Вінницької області здійснювали активну зовнішньоекономічну діяльність. Вони експортували різноманітну продукцію та імпортували товари, роботи і послуги. Обсяги експорту ПрАТ «ПлазмаТек» істотно перевищували обсяги інших підприємств. Ще одним великим експортером із вказаної групи є ДП «Електричні системи», обсяг експорту якого за 2017-2020 роки зріс у 12 разів. Найбільшим імпортером продукції із досліджуваних підприємств є ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»».

Серед групи підприємств, що досліджувалися, інноваційну діяльність, пов'язану із придбанням за кордоном продукції, робіт і послуг здійснювали

лише ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»», ТОВ «Грін Кул», ТОВ «Пірас-12». Підприємства, що аналізувалися, у 2015-2020 роки не отримували іноземних інвестицій. Однак, ПрАТ «ПлазмаТек» інвестувало за кордон власні кошти. У 2020 році підприємство інвестувало за кордон майже у 10 разів більше ніж у попередні роки.

Запропоновано для досягнення розширеного відтворення фінансово-економічного потенціалу підприємства використовувати механізм формування, під яким розуміється сукупність засобів та заходів впливу на фінансово-економічний потенціал підприємства з метою забезпечення його розширеного відтворення в умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності.

Обґрунтовано, що побудова механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства та забезпечення його функціонування є цілісним комплексом дій, що враховує особливості об'єкта управління (фінансово-економічний потенціал підприємства), суб'єкта управління та середовища господарювання (зокрема умови внутрішнього та зовнішнього ринків).

Запропонований механізм формування фінансово-економічного потенціалу складається із таких блоків: теоретичного, інструментального, організаційного та інформаційного. У межах теоретичного блоку визначаються загальні положення функціонування механізму: мета, завдання, функції. Метою механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства є забезпечення його розширеного відтворення й забезпечення відповідності між рівнем фінансово-економічного потенціалу та наявними і потенційними вимогами зовнішнього середовища в умовах євроінтеграції.

У роботі запропоновано декомпозицію цілей механізму формування фінансово-економічного потенціалу відповідно до представлення потенціалу як єдності ресурсів, можливостей та результатів. Проаналізовано вплив ЗЕД

та місце ЗЕД в механізмі фінансово-економічного потенціалу підприємства. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності впливає на кожний із компонентів цієї тріади потенціалу. Так, у роботі з'ясовано вплив активізації ЗЕД на фінансові ресурси підприємства. Крім того, досліджено вплив екологічних вимог на ЗЕД підприємств.

Доведено, що практичне втілення механізму можливе лише при належній організації роботи із впровадження та забезпечення формування механізму в межах організаційного блоку. В організаційному блоці виділено дві складові: забезпечуючу, яка об'єднує усі ресурси, необхідні для створення та функціонування механізму формування фінансово-економічного потенціалу; процесну, яка охоплює комплекс дій для забезпечення формування та функціонування механізму.

Забезпечуюча складова сприяє реалізації мети управління фінансово-економічним потенціалом підприємства, завдяки наданню необхідних ресурсів і створенню відповідних передумов та включає правове, методологічне, фінансово-ресурсне, виробничо-технологічне, організаційне, інформаційне, кадрове забезпечення. Процесна складова організаційного блоку механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства містить дві групи робіт залежно від їх цілей та повторюваності. До першої пропонувано віднести дії, які необхідно виконати для впровадження механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства. Вони можуть здійснюватися на щойно створеному підприємстві або на вже функціонуючому. У другому випадку змін зазнає існуюча фінансова політика та будуть створені відсутні елементи механізму. Друга групу дій пов'язана із використанням інструментів у процесі функціонування механізму.

Виявлено, що завданням інструментального блоку є нейтралізація суперечностей між рівнем необхідного та наявного фінансово-економічного потенціалу для забезпечення розвитку підприємства шляхом підбору та

використання оптимальних інструментів діагностики, моніторингу, контролінгу, що базуються на опрацюванні великої кількості інформації. Усі три компоненти тісно пов'язані між собою, і в сукупності забезпечують можливість досягнення мети управління фінансово-економічним потенціалом підприємства – забезпечення його розширеного відтворення в умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності.

Діагностика рівня фінансово-економічного потенціалу в побудованому механізмі передбачає оцінку наявних ресурсів та здатностей у підприємства у певний проміжок часу. Під здатностями пропонуємо розуміти необхідні в певний проміжок часу характеристики фінансово-економічного потенціалу підприємства, які створюють додаткові переваги для нього на ринку. Діагностика розвитку фінансово-економічного потенціалу передбачає аналіз та оцінку кількісних та якісних характеристик фінансово-економічного потенціалу у динаміці. Діагностика рівня реалізації фінансово-економічного потенціалу передбачає аналіз та оцінку результатів використання фінансово-економічного потенціалу підприємства, у тому числі у контексті використання можливостей, що виникають у середовищі функціонування підприємства.

Доведено, що серед нормативно-правових факторів, які виникають на макрорівні, є фіскальні. Однак, підприємство має невеликі можливості впливу на них через мінімізацію втрат на митне оформлення та отримання статусу авторизованого економічного оператора.

Під моніторингом фінансового-економічного потенціалу підприємства потрібно розуміти регулярне спостереження за формуванням, реалізацією фінансово-економічного потенціалу підприємства, середовищем, що його визначає в умовах активізації інтеграційних процесів у вітчизняній економіці. Доведено необхідність відокремлення універсальних та специфічних рис моніторингу та запропоновано їх переліки для моніторингу у межах механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Для забезпечення ефективного здійснення моніторингу розроблено вимоги до процедури моніторингу, до інформації, що отримується в результаті, до функцій, що виконуються та до дотримання встановлених принципів. Для позначення послідовності здійснення моніторингу в механізмі формування фінансово-економічного потенціалу запропоновано модель проведення моніторингу фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Доведено, що для отримання інформації, необхідної для управління фінансово-економічним потенціалом, необхідно здійснювати моніторинг за напрямками: раціональне використання ресурсів підприємства, реалізація можливостей підприємства, підвищення ефективності діяльності підприємства.

Виконання завдань із контролю відхилень між реальними та запланованими результатами, між наявним рівнем фінансово-економічного потенціалу та потребами підприємства, між даними підприємства та даними конкурентів передбачено здійснювати у межах контролінгу, що є складовою інструментального блоку.

Ключові слова: фінансово-економічний потенціал підприємства, зовнішньоекономічна діяльність, механізм формування потенціалу, моніторинг.

ANNOTATION

Merezhko V. M. Formation of financial and economic potential in the development of foreign economic activity of enterprises in conditions of European integration. – Qualifying scientific work on the rights of the manuscript.

The dissertation on competition of the scientific degree of the candidate of economic sciences on specialty 08.00.04 – economics and management of the enterprises (on kinds of economic activity). – Khmelnytskyi National University. – Khmelnytskyi, 2021.

Conducted a comprehensive analysis of the scientific literature on the study of enterprise potential, economic and financial potential, as well as financial and economic potential of the enterprise, which revealed three main components of the concept of financial and economic potential, namely, "opportunities", "resources", "results".

The own definition of financial and economic potential is formulated as follows: the financial and economic potential of the enterprise is a possible state of the enterprise and its position in the market, estimated taking into account the current financial and economic condition of the enterprise and market conditions in the current and forecast period of time.

It is proposed to understand the foreign economic activity of the enterprise as a direction of economic activity of the enterprise, which is based on interaction with economic entities of other countries for the production and sale of goods, works and services in domestic and foreign markets to achieve the company's goals. Based on the understanding of foreign economic activity, which covers all types of economic activity, the impact on the financial and economic potential of the enterprise of export, import, international investment activity and technology exchange is considered. This allowed us to assert the existence of direct and indirect impact of each of these types on the potential of the enterprise and the level of its use.

It is proved that foreign economic activity (FEA) affects the process of reproduction of financial and economic potential of the enterprise through the process of formation of financial resources, use and creation of opportunities and achievement of results. The impact of foreign economic activity on each of the components should be divided into direct and indirect. In addition, the impact of certain types of foreign economic activity on the potential of the enterprise as a whole and on the financial and economic potential in particular is shown. The operations that affect the financial and economic potential of the enterprise are proposed to include imports, exports, international investment activities,

technology exchange. Each of these areas involves the emergence of additional and negative financial flows.

The importance of a systematic approach to the formation and evaluation of financial and economic potential of the enterprise is proved. The main characteristics of the potential and the basic principles of assessing the financial and economic potential are summarized. The conditions of using the method of rapid diagnostics or comprehensive assessment of the financial and economic potential of the enterprise on a set of indicators in accordance with its structure are substantiated.

The dependence of the FEA management system on the characteristics of the enterprise itself and on its foreign economic activity is substantiated. The list of features of FEA as an object of management, which relate to the subjects of management, the territory of implementation, tools and features of regulation, the level of uncertainty and details the principles of the management system on which it should be based.

The sequence of formation of the FEA management system is proposed, taking into account the requirements for its adaptability and focus on achieving the goals of the enterprise, including the provision of expanded reproduction of its financial and economic potential. This sequence should include the formation of the FEA management system, the formation of the components of the FEA management system, streamlining the relationships between the components of the management system, matching the system and its components with strategic goals, adapting the system and its components to the environment. The factors that need to be taken into account when choosing a foreign trade management system for enterprises are identified.

Mechanical engineering, which is one of the key areas of development of domestic industry, during the years of independence has not received a valid development strategy that would comprehensively support enterprises in domestic and foreign markets. At the same time, programs to reimburse

entrepreneurs for the purchase of equipment have become an effective tool for stimulating demand in the domestic market.

Production volumes of machine-building products in Ukraine decreased in 2020 by 17.6%. The rate of decline was different for the subsectors of mechanical engineering and ranged from 75.2% to 99.1%. The volume of output as a whole for the analyzed period increased by 82.2%. At the same time, the growth rate of sectoral production in Vinnytsia region was 192.3%. It should be noted that the share of the region in the production of engineering products was 0.8% in 2015 and increased to 1.2% in five years. This was due to the excess of growth rates of the industry in Vinnytsia region of similar indicators in the country as a whole.

In 2020, 30.8% of machine-building enterprises were operating at a loss. Among the subsectors of mechanical engineering, manufacturers of computers, electronic and optical products made a profit of UAH 1,237.6 million. Other subsectors worked at a loss. The largest pre-tax profit in Vinnytsia region was received by enterprises–manufacturers of computers, electronic and optical products. The maximum values of the share of unprofitable enterprises were recorded in 2019 in all subsectors. The share of unprofitable enterprises–manufacturers of electrical equipment was 40.7%. The share of unprofitable enterprises–manufacturers of machinery and equipment not included in other groups – was high at the level of 38.5%.

In 2020, the level of profitability of economic activity of machine-building enterprises was 2.9%. The level of profitability of operating activity of machine-building enterprises of Vinnytsia region following the results of activity in 2020 made 5,2%

Factors influencing the FEA of the enterprise are proposed to be classified depending on the levels of occurrence of macro, meso (regional, sectoral) and micro. The factors that arise at the macro level should include regulatory and administrative, including fiscal, technical and technological, financial, environmental, socio-cultural, infrastructural and institutional. In turn, the meso-

level factors include technical and technological, infrastructural, environmental. Micro-level factors include technical and technological, financial, environmental, organizational and socio-psychological factors.

Assessment of financial and economic potential of the enterprise, based on the calculation of indicators of financial stability, liquidity and solvency, business activity and profitability indicators should be supplemented by indicators of reproduction, which are mainly used to assess the economic security of the enterprise. The expediency of using these indicators is explained by the definition of expanded reproduction as a goal of managing financial and economic potential. The calculation of these indicators allows us to assess the process of increasing financial and economic potential.

The analysis of the financial and economic potential of seven machine-building enterprises of Vinnytsia region allowed to state the instability of the financial situation in most of them. This necessitates the application of a set of measures aimed at improving the financial and economic performance of enterprises, and thus increase the level of its financial and economic potential. A review of the activities of enterprises selected for analysis allowed us to state that the potential of the enterprise may differ depending on the size of the enterprise, its organizational and legal form, form of ownership, and so on.

The crisis year of 2020 led to a slight decrease in prices for imported products and rising prices for export products. However, due to the demand crisis caused by the pandemic, the physical indicators of imports showed a decrease of 10.6%. The decrease in exports was 6%. The worst conditions are for shipbuilders. Indices of the physical volume of imports and its price indices significantly exceeded the corresponding indicators for exports.

In Ukraine, machines, equipment and mechanisms, in particular electrical equipment, had the largest share among export goods. Machinery and equipment accounted for more than 20% of Ukraine's imports in 2020. Among them, nuclear reactors and boilers accounted for the largest share – 11.2%. In recent years, trade

and economic relations between Vinnytsia and EU countries have significantly deepened.

The studied enterprises of Vinnytsia region carried out active foreign economic activity. They exported a variety of products and imported goods, works and services. Exports of PJSC "PlasmaTech" significantly exceed the volumes of other enterprises. Another major exporter from this group is SE "Electrical Systems". The volume of exports in 2017-2020 increased 12 times. The largest importer of products from the investigated enterprises is PJSC "Vinnytsia Plant" Mayak ".

Among the group of enterprises that studied innovative activities related to the purchase of products, works and services abroad, only PJSC "Vinnytsia Plant" Mayak ", LLC" Green Cool ", LLC" Piras-12 ". The enterprises analyzed in 2015-2020 did not receive foreign investment. However, PJSC PlasmaTech invested its own funds abroad. In 2020, the company invested abroad almost 10 times more than in previous years.

To achieve expanded reproduction of the financial and economic potential of the enterprise, it is proposed to use the mechanism of formation, which means a set of tools and measures to influence the financial and economic potential of the enterprise to ensure its expanded reproduction in terms of foreign economic activity.

Building a mechanism for forming the financial and economic potential of the enterprise and ensuring its functioning is a holistic set of actions that takes into account the characteristics of the management object (financial and economic potential of the enterprise), management entity and business environment (including domestic and foreign markets).

The mechanism of formation of financial and economic potential should consist of the following blocks: theoretical, instrumental, organizational and informational. Within the theoretical block the general provisions of functioning of the mechanism are defined: the purpose, tasks, functions. The purpose of the

mechanism of formation of financial and economic potential of the enterprise is to ensure its expanded reproduction and ensure compliance between the level of financial and economic potential and the existing and potential requirements of the external environment in terms of European integration.

The paper proposes the decomposition of the goals of the mechanism of formation of financial and economic potential in accordance with the presentation of potential as a unity of resources, opportunities and results. The influence of foreign economic activity and the place of foreign economic activity in the mechanism of financial and economic potential of the enterprise are analyzed. The implementation of foreign economic activity affects each of the components of this triad of potential. Thus, the paper clarifies the impact of intensification of foreign economic activity on the financial resources of the enterprise. In addition, the impact of environmental requirements on foreign economic activity of enterprises has been studied.

Practical implementation of the mechanism is possible only with proper organization of work on implementation and ensuring the formation of the mechanism within the organizational unit. It is expedient to allocate two components in the organizational block: providing, which unites all resources necessary for creation and functioning of the mechanism of formation of financial and economic potential; process, which covers a set of actions to ensure the formation and functioning of the mechanism.

The supporting component contributes to the realization of the goal of management of the financial and economic potential of the enterprise, by providing the necessary resources and creating the appropriate prerequisites and includes legal, methodological, financial and resource, production and technological, organizational, informational, staffing. The process component of the organizational unit of the mechanism of formation of financial and economic potential of the enterprise contains two groups of works depending on their purposes and repeatability. The first proposes to include actions that must be

performed to implement the mechanism of formation of financial and economic potential of the enterprise. They can be carried out at the newly created enterprise or at already functioning. In the second case, the existing financial policy will be changed and the missing elements of the mechanism will be created. The second group of actions is related to the use of tools in the operation of the mechanism.

The task of the tool unit is to neutralize the contradictions between the level of available financial and economic potential and necessary to ensure the development of the enterprise by selecting and using optimal tools for diagnosis, monitoring, controlling, based on processing a large amount of information. All three components are closely related to each other, and together provide the opportunity to achieve the goal of managing the financial and economic potential of the enterprise – to ensure its expanded reproduction in the context of intensification of foreign economic activity.

Diagnosis of the value of financial and economic potential involves assessing the available resources and capabilities of the enterprise in a certain period of time. Under the capabilities we propose to understand the necessary for a certain period of time characteristics of the financial and economic potential of the enterprise, which create additional benefits for it in the market. Diagnosis of the development of financial and economic potential involves the analysis and evaluation of quantitative and qualitative characteristics of financial and economic potential in the dynamics. Diagnosis of the level of realization of financial and economic potential involves the analysis and evaluation of the results of the use of financial and economic potential of the enterprise, including in the context of the use of opportunities that arise in the environment of the enterprise.

Among the regulatory factors that arise at the macro level are fiscal. However, the company has little opportunity to influence them by minimizing losses on customs clearance and obtaining the status of an authorized economic operator.

The monitoring of financial and economic potential of the enterprise should be understood as regular monitoring of the formation, implementation of financial and economic potential of the enterprise, the environment that determines it in terms of intensification of integration processes in the domestic economy. The necessity of separation of universal and specific features of monitoring is proved and their lists for monitoring within the mechanism of formation of financial and economic potential of the enterprise are offered.

To ensure the implementation of monitoring, it is necessary to comply with the requirements of the monitoring procedure, the obtained information, the functions performed and adhere to certain principles. To indicate the sequence of monitoring the mechanism of formation of financial and economic potential, a model of monitoring the financial and economic potential of the enterprise is proposed.

To obtain the information necessary for the management of financial and economic potential, it is necessary to monitor the following areas: rational use of enterprise resources, realization of the enterprise's capabilities, increasing the efficiency of the enterprise.

Performing tasks to control deviations between actual and planned results; between the existing level of financial and economic potential and the needs of the enterprise, between the data of the enterprise and the data of competitors is provided to be carried out within the controlling, which is not part of the instrumental unit.

Key words: financial and economic potential of the enterprise, foreign economic activity, mechanism of potential formation, monitoring.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

У наукових фахових виданнях України, у тому числі, які входять до міжнародних наукометричних баз даних:

1. Мережко В. М. Моніторинг показників рівня фінансово-економічного потенціалу та результатів ЗЕД підприємств / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2020. – № 4, т. 3. – С. 265–268 (0,5 друк. арк.). ***Індексується і реферується в базах даних: Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського, РІНЦ.***

2. Мережко В. М. Євроінтеграційні вимоги до процесів підвищення фінансово-економічного потенціалу промислових підприємств / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2019. – № 6, т. 2. – С. 380–383 (0,5 друк. арк.). ***Індексується і реферується в базах даних: Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського, РІНЦ.***

3. Мережко В. М. Моделі та механізми у формуванні та підвищенні рівня фінансово-економічного потенціалу / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2019. – № 4, т. 3. – С. 242–245 (0,5 друк. арк.). ***Індексується і реферується в базах даних: Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського, РІНЦ.***

4. Мережко В. М. Взаємообумовленість фінансово-економічного потенціалу і зовнішнього освоєння ринків / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – № 3, т. 3. – С. 324–327 (0,5 друк. арк.). ***Індексується і реферується в базах даних: Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського, РІНЦ.***

5. Мережко В. М. Розробка напрямів активізації ЗЕД промислових підприємств в умовах розширення зовнішніх ринків / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – № 6, т. 3. – С. 170–173 (0,5 друк. арк.). ***Індексується і реферується в базах даних: Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського, РІНЦ.***

6. Мережко В. М. Вибір показників рівня фінансово-економічного потенціалу підприємств за умов розвитку інтеграційних процесів / В. М. Мережко // Моделювання регіональної економіки. – 2017. – № 1 (28). – С. 328–335 (0,5 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних:** *Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського.*

7. Мережко В. М. Особливості формування та підвищення фінансово-економічного потенціалу у зовнішній діяльності підприємств / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 5, т. 2. – С. 301–305 (0,5 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних:** *Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського, РІНЦ.*

8. Мережко В. М. Принципові та методичні основи оцінки фінансово-економічного потенціалу суб'єктів господарювання / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 3, т. 1. – С. 211–215 (0,5 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних:** *Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського, РІНЦ.*

9. Мережко В. М. Ресурсний потенціал Вінницького регіону на міждержавному споживчому ринку / В. М. Мережко // Економіка і регіон. Науковий вісник НУ «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка». – 2005. – № 4 (7). – С. 151–154 (0,5 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних:** *Index Copernicus, Google Scholar, Academic Resource Index, Ulrichsweb Global Serials Directory Crossref, НБУ ім. В. І. Вернадського.*

10. Мережко В. М. Фінансово-кредитні інструменти соціально-економічного розвитку регіону / В. М. Мережко, О. М. Мороз // Вісник Хмельницького регіонального інституту управління та права. – Хмельницький : ХІРУП. – 2004. – № 4 (12). – С. 382–386 (0,5 друк. арк.). *Особистий внесок: встановлено проблеми фінансування ЗЕД промислових підприємств (0,25 друк. арк.).* **Індексується і реферується в базах даних:** *Index Copernicus, Google Scholar.*

11. Мережко В. Перспективи економічного розвитку и сотрудничества Винницького региона / В. Мережко, В. Лисогор, О. Мороз // Журнал європейської

економіки. – 2004. – № 1, т. 3. – С. 105–118 (0,6 друк. арк.). *Особистий внесок: визначено перспективи співпраці вітчизняних підприємств з європейськими партнерами (0,3 друк. арк.).* **Індексується і реферується в базах даних:** *Index Copernicus, Google Scholar, DOAJ, НБУ ім. В. І. Вернадського.*

12. Мережко В. М. Шляхи розвитку регіонального світового співробітництва / В. М. Мережко, О. М. Мороз // Економіка: проблеми теорії та практики / Дніпропетров. держ. ун-т ; ред. А. А. Покотілов. – Дніпропетровськ : Наука і освіта. – 2003. – Т. 183, вип. 2. – С. 555–566 (0,5 друк. арк.). *Особистий внесок: проаналізовано тенденції регіонального розвитку (0,25 друк. арк.).*

У зарубіжних наукових періодичних виданнях:

13. Merezko V. Analysis of factors influencing the level of financial and economic capacity of enterprises in conditions of European integration / V. Merezko // PIRETC : The Baltic Scientific Journals. 2020. – Vol. 8, Issue 1 – P. 73–76 (0,45 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних:** *Crossref, OpenAIRE, Google, ResearchBib, Sherpa/RaMEO, BASE.*

У матеріалах конференцій та інших наукових виданнях:

14. Мережко В. М. Проблеми оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу промислових підприємств / В. М. Мережко // Актуальні проблеми та перспективи трансформації міжнародних економічних відносин і світового господарства : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Хмельницький, 20–21 квітня 2018 р.). – Хмельницький : ХНУ, 2018. – С. 180–185 (0,2 друк. арк.).

15. Мережко В. М. Управління ЗЕД підприємств в контексті використання його фінансово-економічного потенціалу / В. М. Мережко // Міжнародні економічні відносини в розвитку бізнес-процесів : матеріали конференції 30 листопада 2016 р. – Хмельницький : ХНУ, 2016. – С. 175–180 (0,2 друк. арк.).

16. Мережко В. М. Еволюція наукових поглядів щодо формування фінансово-економічного потенціалу підприємства / В. М. Мережко // Механізми, стратегії, моделі та технології управління економічними системами за умов

інтеграційних процесів: теорія, методологія, практика : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Хмельницький, 2–4 жовтня 2014 р.). – Хмельницький : ХмЦНП, 2014. – С. 333–338 (0,2 друк. арк.).

17. Мережко В. М. Євроатлантичний курс України: переваги вступу та можливі негативні наслідки // Євроатлантична інтеграція України: можливості та перспективи : матеріали Міжнар. наук. практ. конф. (м. Вінниця, 4 березня 2008 р.). – Вінниця : ЦПННМВ, 2008. – С. 26–31 (0,2 друк. арк.).

18. Мережко В. М. Методичні матеріали щодо участі депутатів місцевих рад в євроінтеграційних процесах / За ред. Мережко В. М. – Вінниця : Діло, 2007. – 23 с. (0,9 друк. арк.). *Особистий внесок: визначено впливу на діяльність зовнішньоорієнтованих підприємств місцевих інституцій (0,3 друк. арк.).*

19. Мережко В. М. Транскордонне співробітництво як ефективний механізм у здійсненні політики європейської інтеграції / В. М. Мережко // Сучасний стан і тенденції розвитку економіки регіонів в контексті євроінтеграційних процесів : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ялта, 14–17 вересня 2007 р.). – Хмельницький : ХНУ, 2007. – С. 190–194 (0,2 друк. арк.).

20. Мережко В. М. Перспективи євроатлантичної інтеграції України / В. М. Мережко // Пріоритети економічного розвитку України: історія та сьогодення : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 10–11 квітня 2007 р.). – Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2007. – С. 79–82 (0,15 друк. арк.).

21. Мережко В. М. Сучасні тенденції розвитку відносин України та Європейського Союзу / В. М. Мережко, В. В. Олійник // Наука и образование без границ : матеріали наук.-практ. конф. (м. Софія, 16–27 грудня 2007 р.). – Софія : «БялГРАД–БГ» ООД, 2007. – Т. 1. – С. 87–90 (0,2 друк. арк.). *Особистий внесок: визначено тенденції міжнародних відносин (0,1 друк. арк.).*

22. Мережко В. М. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону / В. М. Мережко // Регіональна бізнес-економіка та управління. – Вінниця : ПП Власюк, 2005. – № 2. – С. 21–25 (0,2 друк. арк.).

23. Мережко В. М. Розширення ЄС: можливості і перспективи України / В. М. Мережко // Науковий потенціал світу '2004 : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Дніпропетровськ, 1–15 листоп. 2004 р.). Т. 49. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2004. – С. 44–47 (0,2 друк. арк.).

24. Мережко В. М. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону / В. М. Мережко // Регіональна бізнес-економіка та управління. – Вінниця : ПП Власюк, 2004. – № 2. – С. 69–72 (0,15 друк. арк.).

25. Мережко В. М. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі Вінницького регіону / В. М. Мережко // Україна у світовій економічній спільноті : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Дніпропетровськ, 26 березня 2004 р.). – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2004. – С. 39–41 (0,1 друк. арк.).

26. Мережко В. М. Тенденції розвитку інвестиційної, кредитної та промислової політики підприємств Вінницького регіону / В. М. Мережко, В. М. Лисогор, О. М. Мороз // Регіональні перспективи. – Вінниця : ПП Власюк, 2004. – № 3–5. – С. 298–300 (0,15 друк. арк.). *Особистий внесок: розкрито шляхи розвитку інвестиційної політики підприємств (0,1 друк. арк.).*

27. Мережко В. М. Фінансово-економічні проблеми розвитку підприємств Вінницького регіону / В. М. Мережко // Розвиток фінансової системи в умовах ринкових трансформацій : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 14 жовтня 2004 р.). – Вінниця : ПП Власюк, 2004. – С. 85–90 (0,15 друк. арк.).

ЗМІСТ

ВСТУП	26
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ В АКТИВІЗАЦІЇ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ	35
1.1 Генезис, етапи становлення та особливості відтворення фінансово-економічного потенціалу підприємства.....	35
1.2 Теоретичні аспекти взаємозв'язку процесу підвищення фінансово- економічного потенціалу і ЗЕД суб'єктів господарювання.....	53
1.3 Закономірності, принципи і методи формування та оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства.....	66
1.4 Методичні основи управління ЗЕД підприємства в системі підвищення фінансово-економічного потенціалу підприємства.....	82
Висновки до першого розділу	96
.....	
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СТАНУ ТА ФАКТОРІВ АКТИВІЗАЦІЇ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	99
2.1 Оцінка показників фінансово-економічного потенціалу машинобудівних підприємств Вінницької області.....	99
2.2 Аналіз факторів впливу на рівень фінансово-економічного потенціалу підприємств за умов євроінтеграції.....	114
2.3 Вибір полікритеріальної системи оцінки та підвищення рівня фінансово-економічного потенціалу підприємств.....	128

2.4 Напрями активізації і розвитку ЗЕД підприємств за умов поглиблення процесів.....	інтеграційних 145
Висновки до другого розділу.....	169
РОЗДІЛ 3 МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У РОЗВИТКУ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	172
3.1 Розробка складових елементів механізму формування фінансово-економічного потенціалу в активізації ЗЕД підприємств.....	172
3.2 Структурнологічна модель механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства.....	185
3.3 Моніторинг підвищення фінансово-економічного потенціалу в механізмі його формування за умов євроінтеграції.....	197
Висновки до третього розділу.....	213
ВИСНОВКИ.....	217
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	221
ДОДАТКИ.....	249

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Економіка України перебуває під дією низки факторів зовнішнього середовища, що істотно впливають на її стабільність та можливості розвитку. Триваюча військова агресія, енергетична криза та пандемія суттєво вплинули на господарську діяльність усіх підприємств. В цих умовах зростають вимоги до управлінських механізмів, спрямованих на забезпечення фінансової стійкості підприємств та водночас до їх здатності швидко адаптуватись до змін середовища функціонування. Це обумовлює необхідність використання в управлінні підприємствами гнучких управлінських механізмів, спрямованих на забезпечення розвитку його потенціалу, зокрема фінансово-економічного. Поряд з названими факторами діяльність підприємств все більше зорієнтована на європейський ринок, що підсилює важливість зовнішньоекономічної діяльності у контексті формування фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Проблемам управління потенціалом підприємств присвятили багато наукових праць вітчизняні і зарубіжні вчені. Серед них Атаманчук Ю.М., Безручко О.О., Брутман А.Б., Васильківський Д.М., Васюренко В.А., Васьківська К.В., Войнаренко М.П., Гончар О.І., Гончаренко І.М., Грипинська Н.В., Гришко Н.Є., Гудзь Ю.Ф., Дергалюк М.О., Жидков О.І., Квасницька Р.С., Костирко Р.О., Кузнєцова І.О., Крахмальова Н.А., Крихівська Н.О., Лесик Л.І., Мартиновський В.С., Маслак О.І., Нижник В.М., Орехова А.І., Орлов О.О., Отенко І.П., Подольчак Н.Ю., Сабадирьова А.Л., Савіна Г.Г., Стадник В.В., Хрущ Н.А., Чорна Л.О.

В свою чергу, різним аспектам фінансового потенціалу підприємства присвятили свої праці Антоненко В.М., Блащак Б. Я., Бова В.А., Брюховецька Н.Ю., Булеєв І.П., Верясова Г.М., Іваненко Л.В., Куліш Г.П., Ляхович Л.А., Соколова Л.В., Селезень О.М., Соколов О.Є., Рясних Є.Г., Хрипнюк О.С., Челка В.В. та інші.

Зовнішньоекономічна діяльність вітчизняних підприємств є предметом досліджень Бабій І.В., Думанської І.Ю., Михайлова А.М., Лук'янової В.В., Нижника В.М., Рудніченка Є.М.

Не применшуючи важливості наукового і практичного внеску вищезгаданих вчених, науковців і практиків, необхідно підкреслити, що динамізм середовища функціонування підприємств в Україні створює нові виклики і висуває нові вимоги до їх фінансово-економічного потенціалу. Особливо актуальними в таких умовах є подальші дослідження і розробки у сфері формування механізму фінансово-економічного потенціалу підприємства за умов активізації ЗЕД машинобудівних підприємств.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана відповідно до плану науково-дослідних робіт Хмельницького національного університету за темами: «Розробка стратегій та моделювання інноваційного потенціалу кластеризації соціально-економічних систем в контексті національної безпеки держави» (номер держреєстрації 0120U102088), де автором розроблено складові елементи фінансово-економічного потенціалу підприємства у системі підвищення національної безпеки країни; «Моделювання інноваційного ресурсного потенціалу в стратегіях безпечного розвитку підприємств малого і середнього бізнесу» (номер держреєстрації 0120U102123), де автором обґрунтовано використання системи моніторингу та контролінгу в активізації та підвищенні ресурсного і фінансово-економічного потенціалу промислових підприємств.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є розробка теоретико-методичних основ та науково-практичних рекомендацій щодо формування фінансово-економічного потенціалу підприємства у розвитку ЗЕД за умов євроінтеграції.

Для досягнення поставленої мети дослідження необхідно було вирішити такі наукові завдання:

– узагальнити наукові підходи до вивчення проблеми формування фінансово-економічного потенціалу в умовах євроінтеграції;

– дослідити основні поняття, що стосуються характеризують фінансово-економічний потенціал підприємства, такі як «потенціал підприємства», «економічний потенціал підприємства», «фінансовий потенціал підприємства», «фінансово-економічний потенціал підприємства», «складові потенціалу підприємства» та їх взаємозв'язок;

– проаналізувати та обґрунтувати взаємозв'язок між процесом формування і підвищення фінансово-економічного потенціалу та ЗЕД підприємства;

– проаналізувати основні закономірності і принципи формування та оцінювання фінансово-економічного потенціалу підприємства;

– узагальнити методичні підходи до оцінювання фінансово-економічного потенціалу підприємства;

– розглянути методичні основи управління ЗЕД підприємства в системі підвищення фінансово-економічного потенціалу підприємства;

– провести оцінку показників фінансово-економічного потенціалу машинобудівних підприємств Вінницької області;

– обґрунтувати та проаналізувати фактори впливу на рівень фінансово-економічного потенціалу підприємств за умов євроінтеграції;

– дослідити та обґрунтувати напрями активізації і розвитку ЗЕД підприємств за умов поглиблення інтеграційних процесів;

– обґрунтувати складові елементи механізму формування фінансово-економічного потенціалу;

– побудувати структурнологічну модель механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства в розвитку ЗЕД за умов євроінтеграції;

– розробити модель моніторингу в механізмі формування фінансово-економічного потенціалу підприємства;

– визначити елементи контролінгу та його завдання в межах побудованого механізму.

Об'єктом дослідження є процеси формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД машинобудівних підприємств за умов євроінтеграції.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та науково-практичні засади побудови структурнологічної моделі механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємств у розвитку їх зовнішньоекономічної діяльності.

Методи дослідження. Методологічною основою наукової роботи стали загальнонаукові і спеціальні методи соціально-економічних досліджень. В роботі використані методи теоретичного узагальнення, абстрагування, аналізу та синтезу для дослідження розвитку основних понять і наукових підходів до вивчення проблеми відтворення, формування та оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства (п. 1.1, п. 1.3), дослідження взаємозв'язку фінансово-економічного потенціалу та зовнішньоекономічної діяльності (п. 1.2) та методичних основ управління зовнішньоекономічною діяльністю (п. 1.4); інституційного аналізу для характеристики факторів впливу на рівень фінансово-економічного потенціалу підприємств (п. 2.2); методи описової статистики – для оцінки показників фінансово-економічного потенціалу машинобудівних підприємств Вінницької області (п. 2.1, п. 2.3) та аналізу напрямів активізації і розвитку ЗЕД підприємств за умов поглиблення інтеграційних процесів (п. 2.4); моделювання – для побудови структурнологічної моделі (п.п. 3.1–3.2); системного аналізу – для з'ясування особливостей механізму формування фінансово-економічного потенціалу (п.п. 3.1–3.2), розробки процедури моніторингу (п. 3.3), структурно-функціонального – для опису та пояснення побудови механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства (п. 3.1); графічні методи – для наочної ілюстрації та побудови схем та графіків стосовно предмета дослідження (п.п. 1.1–3.3).

Інформаційною базою дослідження стали наукові праці вітчизняних та іноземних науковців, аналітичні матеріали і доповіді аналітичних центрів, нормативно-правові акти України, офіційні статистичні дані Державної служби статистики України, звіти підприємств машинобудування Вінницької області, інформація з офіційних сайтів підприємств.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у теоретичному обґрунтуванні основних положень та вирішенні наукового завдання щодо формування і розробки механізму підвищення фінансово-економічного потенціалу підприємства в умовах євроінтеграції.

Найсуттєвіші результати дослідження, які містять наукову новизну, полягають у наступному:

вперше:

– розроблено структурнологічну модель механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства, яка складається із теоретичного, інструментального, організаційного та інформаційного блоків, з метою забезпечення його розширеного відтворення й забезпечення відповідності між рівнем фінансово-економічного потенціалу, його наявними і прогнозованими можливостями та вимогами зовнішнього середовища за умов євроінтеграції (с. 172–196);

– інструментарій формування фінансово-економічного потенціалу підприємства, що спрямований на нейтралізацію суперечностей між рівнем наявного та необхідного фінансово-економічного потенціалу для забезпечення розвитку підприємства шляхом підбору та використання ефективних інструментів діагностики, моніторингу і контролінгу у функціонуванні інструментального блоку механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства (с. 191–213);

удосконалено:

– модель моніторингу формування фінансового-економічного потенціалу підприємства, що, на відміну від існуючих підходів, передбачає відокремлення універсальних і специфічних рис моніторингу та зорієнтовує на отримання інформації за напрямками: раціонального використання ресурсів, реалізації можливостей, підвищення ефективності діяльності підприємства та реалізується за визначеною процедурою (с. 197–213);

– структуру взаємовідносин між фінансово-економічним потенціалом та ЗЕД підприємства, що, на відміну від існуючих підходів, виокремлює види

ЗЕД, які впливають на фінансово-економічний потенціал, деталізує форму та наслідки такого впливу через призму приросту фінансових ресурсів, використання можливостей та досягнення результатів (с. 60–66);

– теоретико-методичне обґрунтування декомпозиції цілей механізму формування фінансово-економічного потенціалу, що, на відміну від існуючих підходів, представляє потенціал як єдність ресурсів, можливостей та результатів і дозволяє охопити увесь процес формування фінансово-економічного потенціалу підприємства (с. 175–180);

– науково-методичний підхід до впровадження механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства, що, на відміну від існуючих, ґрунтується на формуванні передумов для впровадження та функціонування механізму в межах забезпечуючої і процесної складових організаційного блоку механізму (с.181–185);

– теоретико-методичний підхід до особливостей формування фінансово-економічного потенціалу в розвитку ЗЕД, що на відміну від існуючих підходів, фокусується на тріаді передумов формування системи економічного потенціалу підприємства і визначається метою управління – забезпечення розширеного відтворення фінансово-економічного потенціалу підприємства, передбачає обов’язкові інвестиції в розвиток і розширення ринків збуту (с. 41–52);

– науково-методичний підхід до оцінювання фінансово-економічного потенціалу машинобудівного підприємства, який на відміну від існуючих, поряд із традиційним визначенням показників фінансового стану підприємства та його ЗЕД враховує значення показників відтворення, а саме: мінімального прибутку, необхідного для розширеного відтворення, запасу відтворення і коефіцієнта відтворення (с. 67– 81, с. 128–133);

дістали подальшого розвитку:

– теоретико-методичне обґрунтування системи управління ЗЕД за умов євроінтеграції, що, на відміну від існуючих підходів, враховує характеристики підприємства та його зовнішньоекономічної активності;

виокремлює особливості ЗЕД як об'єкта управління, які стосуються суб'єктів управління, території здійснення, інструментів та особливостей регулювання, рівня невизначеності та деталізує принципи, на яких вона має базуватись з врахуванням вимог до її адаптивності та спрямованості на досягнення цілей підприємства, у тому числі на забезпечення розширеного відтворення його фінансово-економічного потенціалу (с. 82–95);

– структурування факторів впливу на ЗЕД підприємства, що, на відміну від існуючих, враховує сутнісну характеристику фактора та рівень його виникнення з метою визначення ступеня його релевантності (с. 114-128);

– визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності як наряду господарської діяльності підприємства, що ґрунтується на взаємодії із суб'єктами господарювання інших країн щодо виробництва та реалізації товарів, робіт і послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках з метою досягнення цілей підприємства з врахуванням наявних та потенційних обмежень, що, на відміну від існуючих, враховує системний, територіальний, суб'єктний та цільовий аспекти ЗЕД підприємства (с. 53-60);

– визначення поняття фінансово-економічного потенціалу як можливого стану підприємства і його позиції на ринку, що оцінені з врахуванням поточного фінансово-економічного стану підприємства та кон'юнктури ринку в поточному та прогнозному періоді часу (с. 45–52).

Практичне значення одержаних результатів. Отримані у процесі виконання дисертаційної роботи рекомендації наукового, методичного та прикладного характеру щодо формування фінансово-економічного потенціалу підприємств запроваджені окремими організаціями, підприємствами, закладами та установами України, а саме: Департаментом міжнародного співробітництва та регіонального розвитку Вінницької обласної державної адміністрації (довідка про впровадження № 452/01 від 21.04.2021 р.); Департаментом економіки та інвестицій Вінницької міської ради (довідка про впровадження № 98 від 29.04.2021 р.); Вінницькою торгово-промисловою палатою (довідка про впровадження № 53 від 29.04.2021 р.); ПрАТ

«Калинівський машинобудівний завод» (довідка про впровадження № 26 від 16.02.2021 р.), ПрАТ «ПлазмаТек» (довідка про впровадження № 24 від 05.02.2021 р.), ТОВ «Грін Кул» (довідка про впровадження № 17-1 від 24.01.2021 р.), ТДВ «Брацлав» (довідка про впровадження № 20 від 13.10.2021 р.), ТОВ «Тірас-12» (довідка про впровадження № 16 від 02.02.2021р.), ДП «Електричні системи» (довідка про впровадження № 13 від 09.02.2021 р.), ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»» (довідка про впровадження № 20 від 10.02.2021 р.), що підтверджує практичну цінність одержаних результатів.

Отримані наукові, методичні та практичні результати використовуються Хмельницьким національним університетом при викладанні навчальних дисциплін «Економіка підприємства», «Міжнародні економічні відносини», «ЗЕД підприємств», «Євроінтеграційний розвиток підприємств» (довідка про впровадження № 98 від 22.04.2021 р.) та Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ при викладанні навчальних дисциплін: «Економіка підприємства», «ЗЕД підприємств» (довідка про впровадження № 76 від 27.04.2021 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є одноосібно виконаною науковою працею, в якій вирішено наукове завдання щодо створення механізму формування фінансово-економічного потенціалу в розвитку ЗЕД за умов євроінтеграції. Основні положення дисертаційної роботи, наукові результати, висновки, пропозиції та рекомендації, які виносяться на захист, опубліковані у фахових наукових виданнях. З наукових праць, виконаних у співавторстві, у дисертаційній роботі використано ідеї та положення, які були запропоновані автором особисто.

Апробація результатів дисертації. Основні теоретичні та методичні положення, практичні висновки та результати дисертаційної роботи доповідались автором й отримали позитивну оцінку на Міжнародних та Всеукраїнських науково-практичних конференціях: «Розвиток фінансової системи України в умовах ринкових трансформацій» (м. Вінниця, 14 жовтня 2004 р.), «Україна у світовій економічній спільноті» (м. Дніпропетровськ,

26 березня 2004 р.), «Науковий потенціал світу '2004» (м. Дніпропетровськ, 1–15 листопада 2004 р.), «Пріоритети економічного розвитку України: історія та сьогодення» (м. Вінниця, 10–11 квітня 2007 р.), «Сучасний стан і тенденції розвитку економіки регіонів в контексті євроінтеграційних процесів» (м. Ялта, 14–17 вересня 2007 р.), «Євроатлантична інтеграція України: можливості та перспективи» (м. Вінниця, 4 березня 2008 р.), «Механізми, стратегії, моделі та технології управління економічними системами за умов інтеграційних процесів: теорія, методологія, практика» (м. Хмельницький, 2–4 жовтня 2014 р.), «Міжнародні економічні відносини в розвитку бізнес-процесів» (м. Хмельницький, 30 листопада 2016 р.), «Актуальні проблеми та перспективи трансформації міжнародних економічних відносин і світового господарства» (м. Хмельницький, 20–21 квітня 2018 р.).

Публікації. За результатами дисертаційної роботи опубліковано 27 наукових праць загальним обсягом 9,7 друк. арк., з яких особисто автору належить 8,2 друк. арк., 12 статей у наукових фахових виданнях України, у тому числі у виданнях, які входять до міжнародних наукометричних баз даних, загальним обсягом 6,1 друк. арк., з яких особисто автору належить 5,3 друк. арк.; 1 одноосібна стаття у закордонному періодичному науковому виданні обсягом 0,45 друк. арк., а також 13 публікацій, що додатково відображають результати дослідження загальним обсягом 3,15 друк. арк., з яких автору особисто належать 2,45 друк. арк.

Структура і обсяг дисертаційної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи викладений на 283 сторінках машинописного тексту. Дисертація включає 36 таблиць (з них 4 на 7 повних сторінках), 54 рисунки (з них 1 на повній сторінці), анотацію на 22 сторінках, додатки на 35 сторінках, а також список використаних джерел із 228 найменувань, що розміщений на 28 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ В АКТИВІЗАЦІЇ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Генезис, етапи становлення та особливості відтворення фінансово-економічного потенціалу підприємства

У вітчизняній науковій літературі термін «потенціал» зустрічається досить часто при дослідженнях різних аспектів діяльності підприємства. Про це свідчать результати аналізу наукових публікацій. Так, науковцями досліджується інноваційний потенціал, трудовий потенціал, інвестиційний потенціал, управлінський потенціал, маркетинговий потенціал, комунікативний потенціал тощо. Досить часто ці часткові різновиди потенціалів розглядаються як складові більш загального потенціалу підприємства.

Очевидним є те, що найбільшу частку займають публікації, присвячені трудовому або кадровому потенціалу підприємства та його окремим складовим частинам, як наприклад, інтелектуальний потенціал, який відіграє все важливішу роль в успіху підприємств [201]. Далі за популярністю серед дослідників йде інноваційний потенціал підприємства (12%), ресурсний потенціал (11%), економічний потенціал підприємства (включно з фінансово-економічним потенціалом), (10%), потенціал в цілому (7%) та фінансовий потенціал (8%).

Попри популярність досліджень потенціалу підприємства і різних його форм прояву, хочемо звернути увагу на той факт, що серед 313проаналізованих наукових статей, присвячених дослідженню потенціалу підприємства, економічного, фінансового та фінансово-економічного потенціалу, близько 20% статей присвячені дослідженням агропідприємств, тоді як лише 3,6% статей присвячені вивченню різних аспектів потенціалу машинобудівних підприємств [15, 114, 126, 127, 166, 130, 181, 189, 190, 210, 211] і при цьому деякі з цих статей є доволі неповними і в них бракує повноцінного обґрунтування питань, що досліджуються. Близько 80% статей

обговорюють потенціал підприємств без зазначення галузевої приналежності. Популярність досліджень підприємств сільськогосподарського сектору економіки пояснюється зростанням ролі цієї галузі. Однак, на нашу думку, мають продовжуватися дослідження машинобудівних підприємств з багатьох причин. Ця галузь виробляє продукцію практично для всіх інших галузей економіки і в значній мірі визначає загальний науково-технічний прогрес в економіці. Саме ця галузь виробляє продукцію з високим відсотком доданої вартості і має стати однією з тих галузей економіки, які визначатимуть конкурентну позицію України на світовому ринку. Враховуючи все вищесказане пропонуємо глибше дослідити генезис, етапи становлення та особливості відтворення фінансово-економічного потенціалу підприємства, з врахуванням, при можливості і необхідності, особливостей його формування для машинобудівних підприємств України.

Узагальнені результати аналізу наукових публікацій у фахових журналах України з 2015 року представлені на рис. 1.1.

Рис. 1.1 Розподіл наукових публікацій за напрямками досліджень



потенціалу підприємства у фахових виданнях України за 2015-2020 роки*

* систематизовано автором

Поєднання фінансової та економічної складової в дослідженнях підприємств не є новим. Так, доволі часто зустрічаємо аналіз «фінансово-економічної діяльності», «фінансово-економічного стану», «фінансово-економічної стратегії» тощо. Водночас, поняття «фінансово-економічний потенціал» зустрічається рідше. Саме тому, на нашу думку, роботу над дослідженням фінансово-економічного потенціалу підприємства доцільно розпочати з вивчення праць, присвячених потенціалу підприємства, економічному потенціалу підприємства та фінансовому потенціалу підприємства.

В своїх роботах Алієв Р. А., Битий А. В., Верхоглядова Н. І., Власенко Т. А., Гончар О. І., Занора В. О., Квасницька Р. С., Крихівська Н. О., Лабунець В. О., Лабунець О. О., Сабадирьова А. Л. та інші [4, 15, 27, 30, 36, 37, 39, 73, 83, 105, 195, 196] часто використовують поняття «потенціал підприємства». Ці ж автори в інших своїх роботах використовують і поняття «економічний потенціал». Також проблемам дослідження економічного потенціалу присвячують свої праці Ажаман І. А., Атаманчук Ю. М., Безручко О. О., Белобородова М. В., Брутман А. Б., Вакулова В. О., Васильківський Д. М., Васьківська К. В., Васюренко В. А., Гаєвська Л. М., Гончаренко І. М., Гронська М. В., Грипинська Н. В., Гришко Н. Є., Гудзь Ю. Ф., Дергалюк М. О., Жидков О. І., Жудро М. М., Захожай В. Б., Костирко Р. О., Крахмальова Н. А., Лесик Л. І., Лисенко А. М., Лозінська Л., Мартиновський В. С., Маслак О. І., Онищук В. О., Орехова А. І., Отенко І. П., Подольчак Н., Пуціна Н. В., Скалюк Р. В., Шаповал В. М. та інші [2, 3, 9, 13, 19, 23, 24, 25, 33, 40, 49, 50, 52, 58, 70, 74, 102, 114, 115, 125, 131, 172, 173, 176, 179, 203].

В свою чергу, фінансовому потенціалу підприємства присвячені праці таких вітчизняних науковців як Антоненко В. М., Блащак Б. Я., Бова В. А., Брюховецька Н. Ю., Булєєв І. П., Верясова Г. М., Гаєвська Л. М., Геворкян А. Ю., Гейер В. С., Горошанська О. О., Громова А. Є., Гудзь О. Є., Дараган А. В., Дзюбенко О. М., Іваненко Л. В., Кавтиш О. П., Канар М. О., Коверза

В. С., Костирко Л. А., Куліш Г. П., Ляхович Л. А., Маккі Л. М., Почтовюк А. Б., Селезень О. М., Серета О. О., Соколов О. Є., Соколова Л. В., Ткач О. Ю, Хрипнюк О. С., Челка В. В. та інші [7, 16, 17, 20, 32, 41, 46, 48, 57, 61, 62, 80, 91, 100, 101, 111, 121, 200, 204, 211].

Зазначені праці створили в певній мірі основу для появи поняття «фінансово-економічного потенціалу», яке часто використовують у своїх працях Бикова В. Г., Зибарева О. В., Капканець В. С., Кузенко Т. Б., Ряснянський Ю. М., Повержук У.-Ю. М., Шилепницький П. І. та деяких інших [14, 75, 81, 107, 178].

Порівняння визначень «потенціалу підприємства» та «економічного потенціалу підприємства» дозволяє зробити висновок, що досить часто ці поняття використовуються як синоніми. Наприклад, Сабадирьова А. Л. [195] в своїх публікаціях оперує як поняттям «потенціал підприємства», так і поняттям «економічний потенціал підприємства», досить часто ототожнюючи їх. Подібний підхід спостерігається і в працях Гончар О. І., Мельничук К. Я., Гончар М. В. [38] та деяких інших науковців.

Водночас, деякі дослідники намагаються все ж таки відокремити поняття «потенціал підприємства» від більш конкретних понять «економічний потенціал» та «фінансовий потенціал» (таблиця 1.1).

Так, на думку Орехової А. І. «потенціал підприємства – це комплексне відображення наявних та майбутніх можливостей підприємства, що можуть бути максимально використані в господарській діяльності» [172, с. 309].

Величко О. пропонує визначати потенціал підприємства як «здатність підприємства забезпечувати очікуваний результат або вирішувати поставлені завдання в існуючій системі внутрішніх і зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку» [26, с. 17]. В цій же роботі автор дає окреме більш конкретизоване визначення «економічного потенціалу підприємства», як «здатності підприємства забезпечити отримання стабільного прибутку на основі задоволення потреб споживачів, за внутрішніх та зовнішніх обмежень з урахуванням можливості розвитку підприємства» [26, с. 19].

**Декомпозиція визначень потенціалу підприємства у наукових
працях вчених***

Автор	Ключові компоненти визначення
Андрієвська В. О., Павловська Л. А. [5, с. 50]	агрегований ресурс, досягнення цілей
Величко О. [26, с. 17].	здатність, забезпечення очікуваного результату, внутрішні і зовнішні обмеження
Квасницька Р. С., Тарасюк М. [83, с. 75]	складна, цілісна система, наявні можливості, здатності, ресурси, реалізація стратегічних, тактичних та поточних цілей
Крихівська Н. О. [105, с. 46]	сукупність можливостей, наявність здатностей та ресурсів, вплив умов
Гудзь Ю. Ф. [51]	динамічна здатність підприємства, реалізація можливостей, досягнення максимального позитивного результату та інноваційного розвитку, нестабільне зовнішнє середовище
Савченко Т. В. [198]	наявні ресурси, практична діяльність та можливості підприємства щодо розв'язання конкретних задач, досягнення окресленого рівня розвитку підприємства, умови функціонування підприємства
Авторське визначення	Можливий стан підприємства і його соціально-економічної позиції, оцінені з врахуванням наявних можливостей і ресурсів

* систематизовано автором

В цьому випадку конкретизується завдання підприємства й очікуваний результат – отримання прибутку шляхом задоволення потреб споживачів (таблиця 1.2).

В свою чергу, Крихівська Н. О. розглянувши лінгвістичні та філософські аспекти трактування поняття «потенціал», дійшла до висновку, що потенціал необхідно розуміти як «сукупність можливостей у певній сфері діяльності, які зумовлені наявністю відповідних здатностей та ресурсів, що під впливом певних умов підлягають реалізації» [105, с. 46].

Декомпозиція визначень економічного потенціалу підприємства*

Автор	Ключові компоненти визначення
Атаманчук Ю. М. [9]	здатність, створення конкурентних переваг, максимізація ринкової вартості бізнесу, ринкові фактори успіху, ключові компетенції
Ажаман І. А., Жидков О. І. [2, с. 23]	здатності, можливості, спроможності наявність ресурсів і резервів, досягнення цілей, підвищення конкурентоспроможності, максимальна ефективність, задоволення суспільних потреб
Брутман А. Б. [19]	Конкурентоспроможність
Васюренко В. А. [25, с. 1].	наявність ресурсів і резервів, задоволення потреби в товарах і послугах, оптимальне використання наявних ресурсів
Величко О. [26, с. 19]	здатність забезпечення стабільного прибутку, задоволення потреб споживачів, внутрішні та зовнішні обмеження, можливості розвитку
Мартиновський В. С. [125, с. 1]»	сукупність можливостей організації, наявність ресурсів
Ушкаренко Ю. В. [214, с. 44]	ступінь можливостей (включатися в [...] середовище), наявні ресурси
Шабатура Т. С. [222, с. 29]	симбіоз ресурсної і вартісної складових, можливості, комбінація ресурсів, ключові компетенції, нарощування ринкової вартості
Авторське визначення	Здатності або можливості підприємства досягати бажаних результатів в економічній діяльності за допомогою наявних ресурсів

*систематизовано автором

Якщо не звертати увагу на стилістичне викладення думки автора, очевидним є наявність як мінімум двох компонентів з наведеної вище тріади. У визначенні Мартиновського В. С. під економічним потенціалом

розуміються «сукупні можливості організації, що реалізуються тільки за наявності ресурсів» [125, с. 1].

Антощищена Н. І. [8] виділяє чотири основних підходи до трактування поняття «потенціал підприємства»: ресурсний підхід; виробничий підхід; комплексний підхід; та фізико-енергетичний підхід. Водночас, такі ж підходи до визначення можна побачити і в роботах, присвячених економічному потенціалу та його складовим. Аналіз деяких з визначень наведений в таблиці 1.2.

Ажаман І. А. і Жидков О. І. пропонують визначати економічний потенціал підприємства, як «певну спроможність, здатність сприяти задоволенню потреб суспільства, розвиватися у визначеному напрямку, досягати поставлених цілей за умов максимальної ефективності, отримувати заплановані результати, підвищувати конкурентоспроможність за рахунок сформованої у певний момент часу сукупності структурованих ресурсів, які використовуються в умовах дії чинників зовнішнього середовища» [2, с. 23]. Далі автори надають дещо коротше визначення: «економічний потенціал підприємства відображає здатності і можливості, які формуються у підприємства за наявності у певний момент часу сукупності ресурсів, виробничих потужностей, інших резервів» [2, с. 23].

Васюренко В. А. визначає економічний потенціал підприємства як «наявність ресурсів і резервів, залучених у виробництво або не залучених у даний момент, тобто авансованих, сукупних можливостей формувати і задовольняти потреби в товарах і послугах, оптимально використовуючи наявні ресурси, з огляду на умови і обмеження в рамках галузевої приналежності підприємства» [25, с. 1].

При цьому, серед визначень як в цілому потенціалу підприємства, так і окремих його видів часто зустрічаються визначення, які поєднують в собі три основних елементи: (1) здатності або можливості підприємства, (2) наявні ресурси та (3) результати.

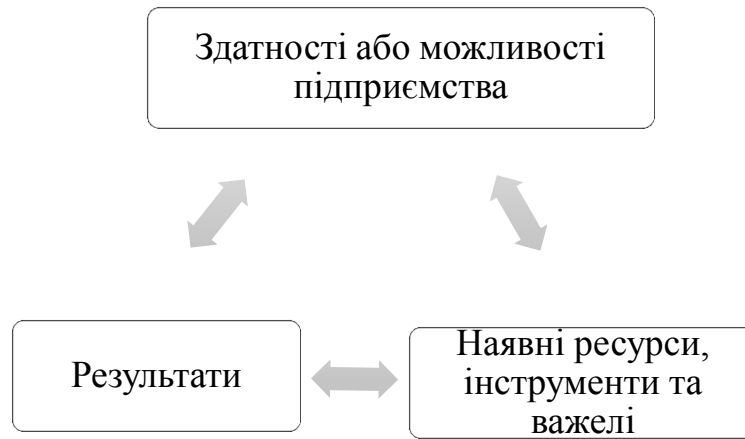


Рис. 1.2 Тріада ключових передумов формування системи економічного потенціалу підприємства*

*побудовано автором

Перший компонент – результати. Цей компонент є обов’язковим, оскільки діяльність кожного підприємства є цілеспрямованою і кожна діяльність має вести до певного очікуваного результату. Лише за таких умов доцільним є управління потенціалу цього підприємства. Другий компонент – здатності або можливості підприємства – вказують на те, що поточний стан та позиція підприємства можуть бути змінені в ході цілеспрямованих дій з боку керівництва підприємства за допомогою використання наявних ресурсів. Третій компонент – наявні ресурси в широкому сенсі цього слова. Усі ці компоненти тісно взаємопов’язані між собою і формування та використання потенціалу підприємства неможливе при наявності лише одного з них.

При дослідженні поняття фінансово-економічного потенціалу окрему увагу слід приділити тим працям, в яких увага науковців сфокусована на фінансовому потенціалі (таблиця 1.3). Такі праці складають одну з основних частин наукових розробок щодо потенціалу підприємства. Основні наукові проблеми, яким присвячені ці праці, подібні до тих, які розглядаються при дослідженні економічного потенціалу підприємства. Зокрема, сюди відноситься питання загального визначення фінансового потенціалу, особливості фінансового потенціалу для підприємств різних галузей,

складові фінансового потенціалу, особливості формування, використання та оцінки.

Як і у випадку з потенціалом або економічним потенціалом підприємства, фінансовий потенціал часто асоціюють з можливостями і здатностями підприємства. Ляхович Л. А. «фінансовим потенціалом підприємства» розуміє сукупність наявних у нього фінансових ресурсів, а також можливостей з їхнього формування та ефективного управління, які, з одного боку, забезпечують здатність суб'єкта господарювання використовувати ці фінансові ресурси, а з іншого – його спроможність вирішувати завдання оперативного, тактичного та стратегічного характеру, а отже, досягати цілей (довгострокових, короткострокових) в умовах нестабільності зовнішнього середовища, що в сукупності забезпечить підприємству стійке функціонування і розвиток» [121, с. 93].

Бова В. А. та Хрипнюк О. С. розглядають фінансовий потенціал як «сукупність наявних і потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу і трансформації їх в інші фактори виробництва у відповідності до потреби з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства» [217, с. 4]. При цьому автори представляють фінансовий потенціал як одну зі складових більш загального і всеохоплюючого економічного потенціалу підприємства.

Водночас, є поняття, які виділяються із загального тренду. Так, Куліш Г. П. та Челка В. В. вважають, що фінансовий потенціал доцільно розглядати «як синтез ресурсного і виробничого потенціалів, що беруть участь у господарській діяльності» [111, с. 33].

Ряд науковців пропонують різні сутнісні характеристики фінансового потенціалу. Бова В. А. та Хрипнюк О. С. виділяють такі характеристики як: призначення, динамічність, функціонування у системі та взаємодію з іншими видами потенціалу підприємства [217, с. 5]. На нашу думку, ці характеристики є притаманними фінансовому потенціалу підприємства, але

не є універсальними, оскільки можуть характеризувати в тій чи іншій мірі і інші види потенціалу підприємства.

Таблиця 1.3

Декомпозиція визначень фінансового потенціалу підприємства

Автор	Ключові компоненти визначення
Бова В. А. та Хрипнюк О. С. [217, с. 4]	сукупність наявних і потенційних можливостей підприємства, трансформація в фактори виробництва, досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства
Блащак Б. Я. [16]	відносини, ціль, максимально можливий фінансовий результат, достатній рівень власного капіталу, рентабельність вкладеного капіталу, ефективна система управління фінансами, прозорість фінансового стану
Брюховецька Н. Ю., Булеєв І. П., Іваненко Л. В. [20, с. 131]	здатність створювати достатній обсяг ресурсів, забезпечення операційної та інвестиційної діяльності
Куліш Г. П. та Челка В. В. [111, с. 33].	синтез ресурсного і виробничого потенціалів
Ляхович Л. А. [121, с. 93]	сукупність фінансових ресурсів, досягнення цілей (довгострокових, короткострокових), стійке функціонування і розвиток
Маматова Л. Ш. [124, с. 302].	фінансові ресурси, досягнення ефективного та рентабельного функціонування, механізм трансформації ресурсів
Селезень О. М. [200, с. 2].	сукупність власних і залучених фінансових ресурсів підприємства, досягнення стратегічних цілей, ефективне управління системою
Ковальова Г. О., Станіславик О. В., Коваленко О. М. [90, с. 25]	здатність, фінансова робота з акумуляції, віддачі, витрачання фінансових ресурсів, стан системи, позиціонування
Авторське визначення	Можливий фінансовий стан підприємства, оцінений з врахуванням наявних можливостей, ресурсів і досягнених фінансових результатів

* систематизовано автором

З точки зору Маматова Л. Ш. фінансовий потенціал можна визначити як «фінансові ресурси, з приводу яких виникають відносини на підприємстві з метою досягнення його ефективного та рентабельного функціонування, та виступає у ролі важеля, який формує механізм трансформації ресурсів у результаті діяльності підприємства» [124, с. 302]. Селезень О. М. також підтримує ресурсний підхід у визначенні фінансового потенціалу і визначає його як «сукупність власних і залучених фінансових ресурсів підприємства та можливості системи щодо їх ефективного управління для досягнення загально стратегічних цілей» [200, с. 2].

Погоджуємося з думкою Бови В. А. та Хрипнюк О. С. [217] в тому, що фінансовий потенціал є ширшим поняттям, ніж фінансові ресурси. Як один з аргументів такої позиції пропонуємо розглянути особливості фінансового потенціалу підприємств залежно від розміру, форми власності, правового статусу і форми господарювання. Очевидним стає те, що різні підприємства мають різні можливості щодо здійснення окремих фінансових операцій та управління фінансовими ресурсами. І ці можливості також є частиною фінансового потенціалу окремого підприємства.

Поєднання фінансового та економічного потенціалів в одному понятті зустрічається значно рідше. Так, Кузенко Т. Б., розглянувши позиції різних авторів щодо визначення фінансового та економічного потенціалів, пропонує визначати фінансово-економічний потенціал як «функціонально взаємопов'язану сукупність економічного та фінансового потенціалів, що забезпечує максимально ефективну реалізацію цілей і напрямів розвитку підприємства» [107, с. 46].

Також Герєга О. В. робить спроби розібратися в суті фінансово-економічного потенціалу торговельного підприємства, пропонуючи трактувати це поняття як «здатність економічної системи створювати й використовувати ресурси будь-якого типу для досягнення певного результату (прибутковості, вартісної оцінки тощо)» [34, с. 364].

Турило А. М. та Богачевська К. В., досліджуючи різноманітність видових проявів потенціалу підприємства та їх класифікації, виділяють окремо

фінансовий та фінансово-економічний потенціали. При цьому, автори відмічають, що фінансовий потенціал залежить від «фінансових можливостей здійснювати поточні та перспективні процеси, з метою набуття вигод» [213, с. 261].

Зибарева О. В., Шилепницький П. І. та Повержук У.-Ю. М. в роботі, присвяченій оцінці фінансово-економічного потенціалу [75], не надають ніяких визначень, але при цьому оцінку пропонують проводити за складовими фінансово-економічного потенціалу, які включають:

1) виробничий потенціал, пов'язаний в першу чергу з основними фондами підприємства, продуктивністю праці та рентабельністю виробництва;

2) маркетинговий потенціал, який характеризує, на думку авторів, рентабельність продажів та частку ринку;

3) інвестиційний потенціал, який характеризує інвестиційну діяльність підприємства;

4) фінансовий потенціал, який автори пропонують оцінювати за рядом фінансових показників діяльності.

Такий підхід до розуміння складових фінансово-економічного потенціалу та його оцінки не є новим, але, на нашу думку, він нічим не відрізняється від традиційної оцінки фінансово-економічного стану підприємства. І в такому випадку виникає питання щодо доцільності використання терміну «потенціал» або ж сумнів щодо коректності такого трактування складових фінансово-економічного потенціалу підприємства. Тим більше, що багато авторів погоджуються з тим, що потенціал підприємства та окремі його види тісно пов'язані не лише і не стільки з тим що відбувається в даний момент, а з можливостями підприємства досягти якісного вищого рівня розвитку за тими чи іншими параметрами.

Повержук У.-Ю. М. підійшла досить детально до вивчення еволюції наукових підходів до визначення понять «потенціал підприємства», «економічний потенціал» та «фінансово-економічний потенціал

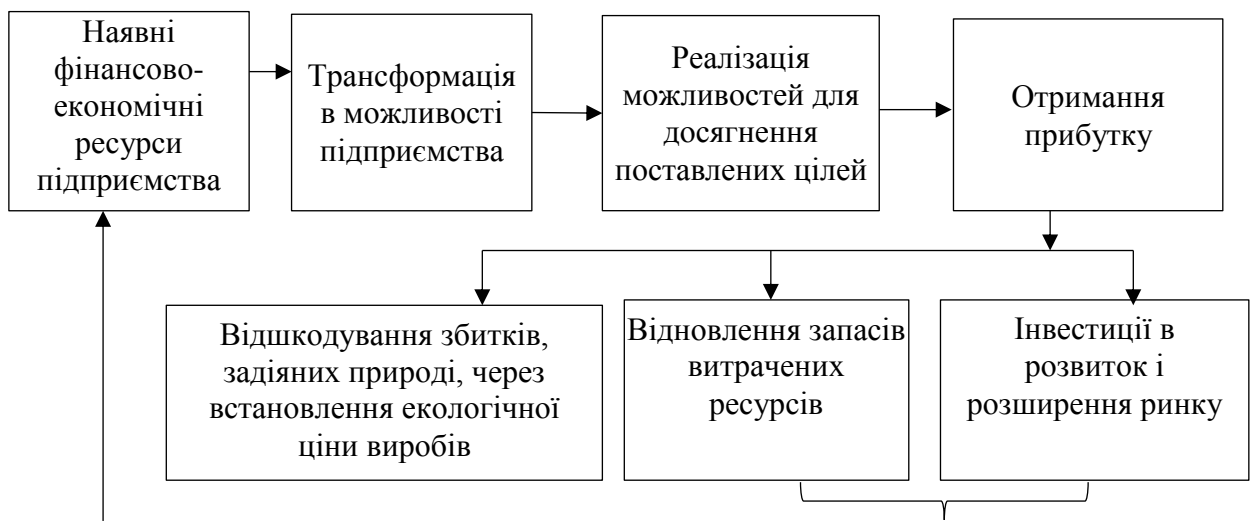
підприємства» [178]. Науковиця погоджується з аргументом Гусельникова Д. В. [54] щодо важливості включення фінансового потенціалу в структуру економічного, оскільки без цього неможливо уявити нормальне функціонування сучасного підприємства.

Повержук У.-Ю. М. дає таке визначення фінансово-економічного потенціалу підприємства як «системи управління наявними фінансовими ресурсами, визначення джерел їх залучення та вибір напрямів інвестування відповідно до наявних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища з метою отримання максимально можливого фінансового результату, а також реалізації цілей і напрямів розвитку підприємства» [178, с. 30].

Нусінов В. Я. та Шура Н. О. запропонували узагальнити у дві взаємопов'язані між собою групи внутрішню або ресурсно-виробничу та зовнішню або ринкову [170, с. 4]. На думку авторів до першої групи мають входити складові, що становлять потенційні можливості підприємства виробляти продукцію, а до другої – реалізовувати вироблену продукцію на ринку.

Особливої уваги потребує вивчення взаємозв'язку між економічною категорією «відтворення» та фінансово-економічним потенціалом (рисунок 1.3).

Рис. 1.3 Узагальнене представлення процесу розширеного відтворення



фінансово-економічного потенціалу підприємства*

*розроблено автором

Так, якщо уважно розглянути визначення науковців, можна побачити, що в окремих з цих визначеннях приділяється увага необхідності не тільки поточного задоволення потреби суспільства, споживачів та інших зацікавлених в діяльності підприємства сторін. Особливий наголос робиться на необхідності розвитку підприємства, що, на нашу думку, можливо лише при забезпеченні розширеного відтворення фінансово-економічного потенціалу підприємства, при якому частина прибутку має інвестуватися в розвиток підприємства. При цьому, на нашу думку, сам процес розширеного відтворення є глибинною невід'ємною суттю фінансово-економічного потенціалу підприємства.

В науковій літературі, присвяченій проблемі формування та управління потенціалом підприємства, рідко зустрічається поняття відтворення. Можна зустріти праці, де автори досліджують проблему відтворення окремих складових фінансово-економічного потенціалу підприємства, наприклад, відтворення ресурсного потенціалу, або ще вужче – кадрового потенціалу чи основних фондів.

Набагато частіше можна зустріти обговорення проблеми розвитку підприємства. При цьому останнім часом все більше уваги приділяється сталому розвитку підприємства. В літературі можна навіть зустріти поняття «потенціал сталого розвитку підприємства». При цьому багато науковців, як і у випадку з іншими видами потенціалу підприємства, зазвичай не концентруються на підприємствах якоїсь конкретної галузі, а розглядають цю проблему на високому теоретичному рівні. Зустрічається декілька праць присвячених проблемам сталого розвитку агропідприємств. Також вдалося знайти декілька статей, присвячених потенціалу сталого розвитку машинобудівних підприємств.

Так, Латишева О. В. [226] пропонує модель еколого-економічного управління конкурентним простором машинобудівного підприємства, в яку включений інноваційний та соціально-екологічні компоненти. В свою чергу, Ровенська В. В. та Залятова Г. Є. [189] наголошують на необхідності

формування та управління глобального потепління і гостру необхідність в пошуку способів зниження навантаження на природне середовище. Ця проблема стоїть на порядку денному уряду ЄС, який постійно вживає додаткових заходів з покращання ситуації і сприяння тому, щоб підприємства переходили на шлях сталого розвитку. Враховуючи ці тенденції і той факт, що Україна обрала проєвропейський шлях, українським машинобудівним підприємствам також необхідно розробити методичний підхід до формування і реалізації стратегії розвитку, що враховує необхідність бережливого ставлення до навколишнього середовища. потенціалом стійкого розвитку саме машинобудівних підприємств. Дійсно, важливість цього питання важко переоцінити, особливо враховуючи проблему

Суперечливим, проте цікавим, на нашу думку, є узагальнення Антощишеною Н. І. [8] специфічних характеристик потенціалу підприємства залежно від типу підприємства. Спроба розрізнити особливості потенціалу залежно від розміру підприємства або його інших характеристик є доцільною і заслуговує уваги.

Водночас, класифікація підприємств є неповною, крім того багато тверджень автора не мають наукових підтверджень і потребують додаткового обґрунтування.

Так, важко не погодитися з тим, що особливістю потенціалу виробничого підприємства є наявність виробничої складової, і відсутність цієї складової в потенціалі невиробничого підприємства. Водночас, суперечливим на нашу думку, є твердження, що важливість потенціалу маркетингу, інформаційного потенціалу, а також потенціалу управління відносинами є специфічною ознакою лише невиробничого підприємства. В ринкових умовах господарювання ці види потенціалів або складові загального потенціалу підприємства є важливими практично для кожного підприємства, за винятком, можливо, підприємств-монополістів.

Не погоджуємося з позицією автора також щодо виділених відмінностей між потенціалом малого, середнього та великого підприємства. Автор як відмінну рису потенціалів підприємств залежно від розміру виділяє можливість впливу на зовнішнє середовище та «можливість підпорядкування потенціалу зовнішнього середовища потребам організації» [8, с. 66]. В цьому випадку виникає питання про який вплив на зовнішнє середовище йде мова і що таке потенціал зовнішнього середовища з точки зору автора. Більш доцільним, на нашу думку, було б зосередитися на таких відмінностях між підприємствами різних розмірів як наявність власних ресурсів, доступ до кредитних ресурсів, гнучкість та здатність адаптуватися до змінних умов зовнішнього середовища, стійкість до ризиків тощо.

Автор далі виділяє особливості потенціалу підприємства залежно від форми власності і, зокрема, наголошує на тому, що державні підприємства виділяються моральною та фізичною застарілістю виробничого обладнання та обмеженим інформаційним потенціалом. По-перше, тут, мабуть, треба зазначити, що мова йде, в першу чергу, про вітчизняні підприємства. По-друге, моральна і фізична застарілість основних фондів не є особливістю потенціалу державних підприємства, а скоріше підприємств, які знаходяться в кризовому стані або просто потребують реновації. І до таких підприємств можуть відноситися і приватні підприємства.

Водночас, державні підприємства можуть мати інші особливості. По-перше, це може бути доступ до державних замовлень, як наприклад, зараз можемо спостерігати в машинобудівному секторі, де багато підприємств входять до складу Державного концерну «Укроборонпром» і виконують державні замовлення для військової сфери. По-друге, такі підприємства можуть мати додаткове фінансування з державного бюджету, що створює додаткові можливості для стабільного функціонування та розвитку.

Пропонуємо доповнити класифікацію підприємств і внести деякі корективи в особливості визначення потенціалу підприємств залежно від класифікаційної ознаки, як відображено в таблиці 1.4. При цьому слід пам'ятати, що з кожного правила є винятки і рівень, і особливості потенціалу

окремого підприємства визначається в ході проведення оцінювання за визначеною заздалегідь методикою.

Таблиця 1.4

**Особливості прояву потенціалу підприємств за окремих
класифікаційних ознак**

Класифікаційна ознака	Вид підприємства	Особливість потенціалу
Розмір	Мікро, мале та середнє	Гнучкість, динамічність і швидкість прийняття рішень [108]
	Велике	Стабільність
Наявність виробництва	Виробниче	Наявність виробничої складової потенціалу
	Невиробниче або підприємство сфери послуг	Суттєва частка кадрового потенціалу в загальній структурі потенціалу
Форма власності	Приватне	Гнучкість
	Державне	Доступ до державного фінансування, доступ до монопольних ринків
	Державно-приватне	Поєднання ряду переваг приватних і державних підприємств
	Комунальне	Природна монополія з обмеженими можливостями щодо встановлення цін [87]
Кінцевий споживач	Підприємство, що функціонує на ринку B2B	Необхідність врахування особливостей роботи з корпоративними клієнтами
	Підприємство, що функціонує на ринку B2C	Необхідність врахування особливостей роботи зі споживачами-фізичними особами та домогосподарствами
Правовий статус і форма господарювання	Одноосібні приватні підприємства	Гнучкість, свобода прийняття рішень
	Господарські товариства	Відмінна структура фінансового потенціалу, ширші можливості залучення інвестицій
	Кооперативні	особливості формування та управління ресурсним потенціалом

Класифікаційна ознака	Вид підприємства	Особливість потенціалу
За галуззю [машинобудування]	Важке машинобудування	Вплив галузевих факторів на формування особливостей потенціалу підприємства
	Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	
	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	
	Виробництво електричного устаткування	
	Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	

* розроблено і доопрацьовано автором на основі [8, с. 65–66]

Окрему увагу, на нашу думку, необхідно приділити ринковій складовій фінансово-економічного потенціалу. Насамперед, варто ще раз нагадати, що Україна вже тривалий час, як отримала статус країни з ринковою економікою. В рамках даного дослідження це означає, що при плануванні діяльності підприємства необхідно в першу чергу орієнтуватися на ринок: попит, пропозицію, інші фактори, які формують ринкову кон'юнктуру. Саме таке розуміння діяльності підприємства дозволяє краще усвідомити той факт, що розуміння потенціалу підприємства не може обмежуватися лише уявою про те, скільки продукції це підприємство може виготовити – тобто виробничим резервом. Це занадто звужене і ризикове бачення.

Фінансово-економічний потенціал підприємства – це можливий стан підприємства і його позиція на ринку, оцінені з врахуванням поточного фінансово-економічного стану підприємства та кон'юнктури ринку в поточному та прогнозному періоді часу.

Саме тому при дослідженні фінансово-економічного потенціалу підприємства необхідно враховувати не лише внутрішні фактори, але й зовнішні, зокрема, ринкові, а також взаємозв'язок між ризиками і можливостями, які несе зовнішнє середовище, на стан розвитку самого підприємства.

1.2 Теоретичні аспекти взаємозв'язку процесу підвищення фінансово-економічного потенціалу і ЗЕД суб'єктів господарювання

Потенціал підприємства та рівень його використання є комплексною категорією, що відображає усі аспекти його господарської діяльності. Це твердження актуальне і при розгляді потенціалу підприємства із точки зору реалізації його можливостей як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. З огляду на управління потенціалом підприємства відокремлення внутрішнього та зовнішнього ринків важливе у зв'язку із відмінністю факторів, що визначають можливість його реалізації.

Для характеристики діяльності підприємства на зовнішньому ринку використовують цілий комплекс понять, таких як зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічна операція, зовнішньоекономічні зв'язки.

Зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ) – це сукупність форм, засобів і методів зовнішньоекономічних відносин між країнами. Як економічна категорія «зовнішньоекономічні зв'язки» відображають систему економічних взаємин, що виникають внаслідок руху ресурсів усіх видів між державами та економічними суб'єктами різних держав. Ці двосторонні відносини охоплюють усі сфери економічного життя держави та передусім виробничу, торговельну, інвестиційну та фінансову діяльність [96].

Відповідно до Господарського кодексу України, зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном, та/або робочою силою. При цьому під майном розуміється сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи), які мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі або враховуються в інших передбачених законом формах обліку майна цих суб'єктів [42].

Наведене визначення містить чіткий територіальний критерій розмежування господарської діяльності суб'єкта господарювання, а саме перетин митного кордону. У вказаному понятті не обмежено варіанти господарської діяльності, що можуть трактуватись як зовнішньоекономічна. У статті 380 нормативного документа зазначено можливість здійснення будь-яких операцій, які не суперечать законодавству.

Водночас такий перелік наводиться у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-ХІІ [186]. Відповідно до статті 4 до видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюються в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України;
- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності;

– організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

– товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

– орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

– операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, регульованих грошових ринках та на міжбанківському валютному ринку;

– роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;

– інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

Тобто, усі напрями господарської діяльності, якщо вони здійснюються між суб'єктами різних країн, із перетином митного кордону держави включаються у поняття зовнішньоекономічна діяльність. Вказаний перелік операцій зовнішньоекономічної діяльності можуть здійснювати різні суб'єкти, у тому числі промислові підприємства.

Вище розглянуто законодавче трактування поняття зовнішньоекономічної діяльності. Однак, як слушно зауважує у своїй роботі Завгородній А. В., окрім законодавчо-правового трактування зовнішньоекономічної діяльності можна виділити ще економіко-організаційний підхід [71].

Варіанти трактування поняття «зовнішньоекономічної діяльності» настільки різноманітні, що вже неодноразово здійснювались спроби їх систематизувати. У роботах [71, 169] перераховано різні варіанти трактування поняття «зовнішньоекономічна діяльність», а в роботі Вітко Ю. Д. [29] здійснено морфологічний аналіз окремих визначень. Цей аналіз полягав в знаходженні способу розв’язання поставленої проблеми шляхом виокремлення та комбінування основних структурних елементів, що дає змогу систематизувати різноманітні варіанти вирішення певного завдання та обрати найбільш доцільні з них [29].

У науковій літературі під зовнішньоекономічною діяльністю розуміється система різноманітних світогосподарських відносин зі створення та просування на світовий ринок товарів за допомогою реалізації зовнішньоекономічних зв’язків країни, заснованих на міжнародному поділі праці та що включають нормативно-правові та організаційні умови функціонування підприємницьких структур. ЗЕД трактують також як зовнішньоторговельну, інвестиційну та іншу діяльність, включаючи виробничу кооперацію в галузі міжнародного обміну товарами, інформацією, роботами, послугами, результатами інтелектуальної діяльності, у тому числі винятковими правами на них (інтелектуальна власність).

У таблиці 1.5 наведено типові визначення зовнішньоекономічної діяльності, які розглянуто за ключовими аспектами. Під системним аспектом розуміється співвідношення ЗЕД із системами вищого чи нижчого рівня.

Таблиця 1.5

Декомпозиція визначень поняття «зовнішньоекономічна діяльність»*

Визначення	Системний	Суб’єктний	Територіальний	Цільовий
Господарювання суб’єктів України та іноземних суб’єктів, засноване на відносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [44]		Суб’єкти України та іноземні суб’єкти	На території України, та за її межами	

Продовження таблиці 1.5

Визначення	Системний	Суб'єктний	Територіальний	Цільовий
Сукупність форм прояву міжнародних економічних відносин, визначаючи її як процес становлення і функціонування господарських зв'язків між суб'єктами міжнародної економіки [187]	Сукупність форм прояву міжнародних економічних відносин	Суб'єкти міжнародної економіки		
Сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних комерційних функцій фірм і підприємств, пов'язаних зі співпрацею з іноземними партнерами [43]	Сукупність функцій підприємства	Фірми/ підприємства та іноземні партнери		Співпраця із іноземними партнерами
Сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних оперативних комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях [64]	Сукупність функцій підприємства	Підприємство		Вихід на зовнішній ринок та участь в зовнішньоекономічних операціях
Сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативних комерційних функцій експортно-орієнтованих підприємств з урахуванням обраної економічної стратегії, форм та методів роботи на ринку іноземного партнера [182]	Сукупність функцій експортно-орієнтованих підприємств		Ринок іноземного партнера	
Сфера економічної діяльності держави і підприємств, яка тісно пов'язана із зовнішньою торгівлею, експортом та імпортом товарів, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням спільних з іншими країнами проектів [133]	Сфера економічної діяльності	Підприємство, держава, інші країни		
Область діяльності, яка полягає у виробництві товарів та послуг, що призначені для реалізації у сфері міжнародного обміну завдяки проведенню експортних та імпорتنих операцій, а також у різних формах міжнародного обміну капіталом, трудовими ресурсами та об'єктами інтелектуальної власності [21]	Область діяльності; виражається у різних формах міжнародного обміну			Виробництво товарів та послуг, що призначені для реалізації у сфері міжнародного обміну

Закінчення таблиці 1.5

Визначення	Системний	Суб'єктний	Територіальний	Цільовий
Діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [76]	Діяльність суб'єктів господарської діяльності	Суб'єкти господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності	Територія України, так і за її межами	
Процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх зарубіжними партнерами як назв'язків території України, так і за її межами [53]	Процес розвитку господарських зв'язків	Національними суб'єктами суспільного виробництва та їх зарубіжними партнерами	На території України, так і за її межами	
Сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок. Зовнішньоекономічна діяльність є важливою складовою частиною всієї роботи підприємства і здійснюється на основі валютної самоокупності та самофінансування [113]	Сфера господарської діяльності	Підприємство	Зовнішній ринок	
Міжнародний обмін матеріальними цінностями та послугами, який пов'язаний із теоретичними та практичними знаннями, що взаємодіють із технікою проведення міжнародних комерційних операцій [88]	Обмін матеріальним та цінностями			
Напрямок господарської діяльності підприємства, що ґрунтується на взаємодії із суб'єктами господарювання інших країн щодо виробництва та реалізації товарів, робіт і послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках з метою досягнення цілей підприємства з врахуванням наявних та потенційних обмежень (авторське визначення)	Напрямок господарської діяльності	Підприємства і партнери інших країн	Внутрішній і зовнішній ринок	Досягнення цілей з врахуванням обмежень

* систематизовано автором на основі [21, 43-44, 53, 64, 76, 88, 113, 133, 182, 187]

Таким чином, господарська діяльність підприємства на зовнішніх ринках може бути узагальнена терміном зовнішньоекономічна діяльність. І, на нашу думку, невірним є звуження цього поняття виключно до торгівельних операцій, або ж взагалі виключно до експорту. Саме із можливістю підприємства постачати продукцію на зовнішній ринок найчастіше пов'язують потенціал підприємства. Переважно мова йде про «експортний потенціал підприємства», під яким пропонують розуміти [175]:

– експортний потенціал є частиною економічного потенціалу підприємства та є взаємопов'язаним з усіма іншими видами потенціалу підприємства;

– експортний потенціал є сукупністю ресурсів, які має можливість використовувати підприємство для виробництва продукції на експорт;

– експортний потенціал є можливістю підприємства виконувати функцію задоволення потреб іноземних ринків у готовій продукції;

– експортний потенціал є сукупністю можливостей підприємства виробляти та реалізовувати продукцію, яка має порівняльні переваги стосовно аналогічної продукції на іноземних ринках;

– експортний потенціал є самостійною та вагомою складовою частиною зовнішньоекономічних можливостей регіональних господарських систем, головна роль якої полягає у забезпеченні реалізації конкурентних переваг вітчизняної продукції та збільшення її обсягів на зовнішніх ринках;

– експортний потенціал є певним обсягом товарів та послуг, які національна економіка спроможна виробляти за допомогою власних та імпортованих факторів виробництва, а також реалізовувати на іноземних ринках з максимальною ефективністю для господарюючих суб'єктів, регіонального господарського комплексу й держави загалом.

Однак, такий підхід, на нашу думку, є невиправдано вузьким.

Зовнішньоекономічний потенціал об'єднує імпортні та експортні можливості підприємства щодо імпорту сировини та комплектуючих і постачання на ринок продукції власного виробництва. Отже, експортний

потенціал – це частина зовнішньоекономічного потенціалу підприємства [215]. У свою чергу зовнішньоекономічний потенціал підприємства не потрібно ототожнювати із економічним потенціалом підприємства. Адже, залежно від рівня формування економічних відносини між суб'єктами (партнерами) можна розрізнити внутрішню та зовнішню складову діяльності підприємства. При цьому, якщо під потенціалом розуміти виключно ресурси, що є у розпорядженні підприємства, то ці складові будуть максимально наближені. У той же час, якщо врахувати можливості використання наявних ресурсів, що продиктовані різноманітними факторами середовища функціонування підприємства, то тоді ці дві складові будуть істотно відрізнятися. Адже на зовнішньоекономічний потенціал буде впливати ряд додаткових факторів, які будуть розглянуті детальніше у наступних підрозділах.

Звичайно діяльність підприємства щодо реалізації товарів, робіт, послуг на зовнішні ринки є вирішальною, адже, вона визначає рівень фінансових доходів від реалізації продукції, але переважна більшість виробничих процесів машинобудування передбачає використання великої кількості комплектуючих, які постачаються з-за кордону. У цьому випадку, на ефективність використання наявного потенціалу підприємства, впливатиме можливість підприємства організувати й здійснювати вчасні та вигідні постачання імпортованих товарів. У свою чергу, така робота вимагає не меншої підготовки з боку менеджменту підприємства щодо пошуку партнерів, вивчення можливостей співпраці, укладання контрактів, врахування ризиків, оптимізації логістики тощо.

Ще одним важливим для підприємства напрямом господарської діяльності є обмін технологіями. На жаль, вітчизняні підприємства переважно купують за кордоном технології, а не навпаки. Цей інноваційний напрям господарської діяльності теж потрібно розглядати як складову зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Недостатність коштів підприємств, у тому числі машинобудування зумовлює необхідність пошуку фінансових ресурсів як у вітчизняних, так і у закордонних фінансових установах. Окрему зацікавленість становлять іноземні інвестиції, які можуть дати поштовх до модернізації виробництва, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції.

Через те пропонуємо у межах нашого дослідження під зовнішньоекономічною діяльністю підприємства розуміти напрям господарської діяльності підприємства, що ґрунтується на взаємодії із суб'єктами господарювання інших країн щодо виробництва та реалізації товарів, робіт і послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках з метою досягнення цілей підприємства з врахуванням наявного та потенційного фінансово-економічного потенціалу.

Відповідно до представленого вище розуміння зовнішньоекономічної діяльності розглянемо взаємозв'язок управління ЗЕД та формування потенціалу підприємства. Як зазначалось раніше при розумінні потенціалу підприємства використовують тріаду понять: здатності і можливості, ресурси і результати. На нашу думку, здійснення зовнішньоекономічної діяльності впливає на кожен із зазначених компонентів (таблиця 1.6).

Одним із основних видів зовнішньоекономічної діяльності для вітчизняних підприємств є імпорт. Для підприємств машинобудування частка продукції, що використовується у процесі виробництва і купується за кордоном, досить висока.

Імпорт забезпечує для виробничих та індивідуальних споживачів, а також для країни, до якої ввозяться товари, низку додаткових переваг і можливостей, зокрема доступ до дешевих і більш якісних товарів, дефіцитних товарів або товарів, яких взагалі немає на національному ринку, зростання конкуренції та стимулювання завдяки цьому модернізації виробництва, налагодження сталих виробничих зв'язків щодо кооперування виробництва з партнерами в усьому світі, розвиток технології завдяки поширенню ввезення наукоємних товарів [110].

Взаємозв'язок компонентів потенціалу підприємства та зовнішньоекономічної діяльності*

Компонент потенціалу	Взаємозв'язок із видом ЗЕД
Ресурси	<ul style="list-style-type: none"> - здійснення інвестицій за кордон та отримання іноземних інвестицій; - отримання доходів від експортної діяльності; - витрати на імпорту діяльність; - отримання необхідних компонентів, запасних частин з-за кордону для виробництва або ж розвитку.
Здатності (можливості)	<ul style="list-style-type: none"> - обмін досвідом, навчання персоналу. - придбання технологій; - можливості модернізації виробництва при залученні іноземних інвестицій;
Результати	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення нарощення обсягів виробництва при імпорті та міжнародній кооперації; - розширення ринків збуту продукції при експорті; - створення конкурентних переваг при участі у виставковій діяльності, навчанні персоналу; - диверсифікації ризиків із збутом продукції при експорті, та виробничих ризиків при імпорті.

* розроблено автором

Здійснення імпортних операцій впливає на потенціал підприємства в цілому, у тому числі на фінансово-економічний. Можна виділити такі ключові аспекти впливу (таблиця 1.7).

Таблиця 1.7

Вплив зовнішньоекономічної діяльності на потенціал підприємства*

Потенціал підприємства	Фінансово-економічний потенціал підприємства
Імпорт товарів, робіт, послуг	
Приріст виробничого потенціалу за рахунок збільшення виробничих потужностей, забезпечення стабільності їх роботи	Виникнення витрат підприємства залежних від коливань обмінних курсів.

Закінчення таблиці 1.7

<p>Придбання елементів виробництва, які відсутні внутрішньому ринку дозволяє підсилувати конкурентоспроможність продукції.</p>	<p>Можливість приросту виробництва, а, отже, й фінансових надходжень підприємства при виробничій кооперації.</p> <p>Виникнення фіскальних ризиків, пов'язаних із постачанням товарів з-за кордону і оплатою їх придбання.</p>
<p>Експорт товарів, робіт, послуг</p>	
<p>Продаж продукції на зовнішніх ринках сприяє реалізації потенціалу підприємства.</p>	<p>Збут продукції на зовнішніх ринках зазвичай відбувається за вищими цінами, що сприяє формування додаткових фінансових ресурсів</p>
<p>Міжнародна інвестиційна діяльність</p>	
<p>Залучення іноземних інвестицій дозволяє підприємству стимулювати свій розвиток, нарощувати виробничі потужності, розвивати потенціал.</p> <p>Інвестиції з-за кордон дозволяють диверсифікувати ризики виробництва.</p>	<p>Іноземні інвестиції дозволяють збільшити фінансові ресурси, які у свою чергу трансформуючись у можливості дозволяють отримувати приріст фінансових результатів.</p> <p>Залучення іноземних інвестицій зумовлює додаткові виплати на користь інвестора.</p>
<p>Обмін технологіями</p>	
<p>Дозволяє підвищувати рівень потенціалу підприємства.</p> <p>В окремих випадках придбання іноземних технологій є запорукою можливості збуту продукції на зовнішніх ринках при наявності високих технічних бар'єрів.</p>	<p>Витрати на технології є трансформацією фінансових ресурсів підприємства, що дозволяє у кінцевому рахунку отримати збільшення фінансових результатів та приріст потенціалу.</p>

*підготовлено автором

Здійснення експортних, імпорتنих операцій, інвестиційної діяльності, обміну технологіями мають різносторонній вплив на рівень потенціалу підприємства, зокрема фінансово-економічного. Це зумовлює виникнення додаткових фінансових надходжень:

- прямих у вигляді виручки від реалізації продукції на зовнішньому ринку;

- опосередкованих, що виникають внаслідок придбання за кордоном технологій, машин та обладнання, які дозволяють підвищити виробничі потужності та рівень реалізації внаслідок збільшення якісних характеристик продукції.

До фінансових надходжень належать іноземні інвестиції, які є дуже необхідними для вітчизняних підприємств, які відчують нестачу коштів на переоснащення внаслідок відсутності державної підтримки, відсутності системи довгострокового кредитування, високої вартості позикових коштів.

У той же час зовнішньоекономічна діяльність зумовлює появу від'ємних фінансових потоків. До прямих витрат належать вартість товарів, компонентів та технологій, що імпортуються підприємством з-за кордону. До прямих можуть бути віднесені витрати, які підприємство сплачує як доходи на вкладений капітал з іноземних інвестицій.

До опосередкованих витрат доцільно віднести витрати, які виникають для забезпечення функціонування ЗЕД на підприємстві, на пошук партнерів, технологій, інвестицій. Крім того, до витрат також відносяться втрати, які підприємство отримує внаслідок зростання фіскальних ризиків, пов'язаних із дотриманням митного законодавства. Усі перераховані наслідки схематично зображено на рисунку 1.4.

ЗЕД має істотний вплив на господарську діяльність підприємства, у тому числі рівень та міру реалізації його фінансово-економічного потенціалу. Такий вплив відображається і на процесі його відтворення (підрозділ 1.1).



Рис. 1.4 Генерування фінансових потоків від зовнішньоекономічної діяльності підприємств*

* розроблено автором

Так, експортна діяльність підприємства впливає на рівень фінансових ресурсів, що є у розпорядженні підприємства шляхом генерування додаткових фінансових надходжень у вигляді виручки від реалізації продукції на зовнішніх ринках.

У той же час, імпортна діяльність та обмін технологіями і навчання працівників впливають на механізм перетворення наявних фінансових ресурсів підприємства у можливості. Так, це відбувається шляхом отримання внаслідок придбання за кордоном необхідних дефіцитних компонентів, або необхідних знань чи технологій, які дозволяють наростити обсяги виробництва та реалізації продукції.

Іноземні інвестиції є прямим поповненням фінансових ресурсів підприємства, але у той же час ми можемо розглядати їх як важіль впливу на механізм перетворення фінансових ресурсів на можливості підприємства.

Приріст фінансових надходжень, описаний на рисунку 1.4 безпосередньо впливає на суму доходів, які підприємство може витратити на відновлення запасів фінансових ресурсів та на розвиток потенціалу підприємства.

Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність є складовою господарської діяльності підприємства, що відокремлюється за критерієм залученості до суб'єктів із різних країн. ЗЕД є комплексом різномірних зовнішньоекономічних операцій, які у різній мірі впливають на реалізацію та підвищення фінансово-економічного потенціалу підприємства. На нашу думку, до видів ЗЕД, які потрібно розглядати у контексті впливу на фінансово-економічний потенціал належить експортна та імпортна діяльність, обмін технологіями та міжнародну інвестиційну діяльність. Ці види ЗЕД впливають на генерування фінансових надходжень як у вигляді додаткового приросту доходів від реалізації продукції, так і у формі додаткових фінансових витрат, що пов'язані із оплатою товарів, робіт та послуг зовнішнім партнерам, у тому числі за наданий капітал у вигляді іноземних інвестицій. З огляду на це, активність підприємства у ЗЕД, обґрунтованість стратегії та виваженість рішень істотно впливають на відтворення фінансово-економічного потенціалу підприємства.

1.3 Закономірності, принципи і методи формування та оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Формування та оцінка фінансово-економічного потенціалу є важливими завданнями, які стоять перед управлінцями, оскільки саме ці етапи дозволяють приймати рішення щодо ефективного використання потенціалу підприємства. В науковій літературі зустрічаємо роботи, присвячені формуванню та оцінюванню або діагностиці потенціалу підприємства чи економічного потенціалу. Тут доцільно відмітити таких

науковців, як Андриющенко І. Є., Ажаман І. А., Гронська М. В., Гудзь Ю. Ф., Єсіна В. О., Пуціна Н. В., Рудаченко О. О., Сабадирьова А. Л., [3, 6, 50, 192, 196]. У той же час дослідження проблеми формування і оцінювання фінансового потенціалу підприємства зустрічаємо в роботах Антоненко В. М., Бондар А. І., Бондар О. А., Верясова Г. М., Зоріна О. А., Капінос О. М., Кирчата І. М., Коваленко О. М., Корнійчук Г. В., Ковальова Г. О., Куліков П. М., Марченко В. М., Станіславик О. В., Маршук Л. М., Потрашкова Л. В., Селезень О. М., Соколова Л. В., Соколов О. Є., Хрипнюк О. С., Шалигіна І. В., Шершенюк О. М., Шкуропат О. Г. та інші [7, 18, 77, 86, 90, 97, 126, 128, 129, 183, 183, 200, 204, 217, 223]

Багато науковців підтримують системний підхід при дослідженні потенціалу підприємства та окремих його складових частин [39, 104, 106, 219]. При цьому підприємство розглядається як складна система, яка функціонує за певними правилами і закономірностями. Саме таке бачення дозволяє усвідомити складність завдання, що стоїть перед науковцями, оскільки такі дослідження вимагають формування ретельно обґрунтованої теоретичної бази, яка б дозволила на наступних етапах виконати всі подальші заплановані науково-практичні завдання. При цьому як зазначалося раніше, треба враховувати той факт, що потенціал є абстрактним поняттям. Це з одного боку, створює труднощі з його визначенням і знаходженням спільного підходу у різних дослідників [174], а з іншого боку – відкриває можливості для більш гнучких підходів до формування, оцінювання та управління потенціалом підприємства з урахуванням зміни умов функціонування та поточного стану підприємства.

Круш П. В. і Дергалюк М. О. [106] виділяють такі переваги застосування системного підходу до вивчення потенціалу підприємства:

- 1) можливість дослідити закономірності та механізм утворення й розвитку складної системи;
- 2) можливість вивчення окремих елементів потенціалу та їх специфічні функції;

3) узгодити цілі функціонування системи, що досліджується, з цілями систем вищого рівня;

4) обґрунтувати вибір методів та інструментів управління потенціалом підприємства;

5) обґрунтувати та систематизувати методи дослідження потенціалу підприємства;

6) виявити, дослідити та змодельовати взаємозв'язки всередині системи, а також із зовнішнім середовищем;

7) можливість прийняття складних обґрунтованих рішень щодо подальшого напрямку розвитку підприємства.

На думку Гончар О. І., Лабунець В. О., Лабунець О. О. [38] при формуванні потенціалу підприємства необхідно враховувати певні властивості підприємства як системи. Цей перелік, на нашу думку, може стати основою для подальших теоретичних дискусій. По-перше, він включає як властивості самого підприємства, так і його потенціалу. І тут, на нашу думку, наступним етапом має стати виділення в окремі групи властивостей самого підприємства як системи і властивостей потенціалу підприємства, як прояву функціонування цієї складної системи. При цьому деякі властивості як складність та динамічність можна включити і в першу, і в другу групу. Таким чином, до характеристик підприємства як системи, можемо віднести:

- 1) складність, яка може проявлятися в:
 - складності структури підприємства і її елементів;
 - складності функцій, що виконуються підприємством в цілому та його окремими підрозділами;
 - складності функціонування, зокрема, життєвого циклу як самого підприємства, так і окремих видів продукції, яку це підприємство виготовляє;
 - складності внутрішньої політики та системи управління;
 - складності взаємозв'язків всередині підприємства та із зовнішнім середовищем тощо;

2) відкритість, яка проявляється в тому, що підприємство є відкритою системою, яка функціонує в постійному взаємозв'язку із зовнішнім середовищем, що з одного боку, несе певні ризики для самого підприємства, а з іншого – надає можливості;

3) ієрархічність внутрішньої структури;

4) динамічність переходу з одного стану в інший;

5) гнучкість і здатність до адаптації до змін.

Також Гончар О. І., Лабунець В. О., Лабунець О. О. [38] виділяють відкритість до інновацій як одну з властивостей підприємства як складної системи. На нашу думку, ця властивість не є універсальною для всіх підприємств, і включати її в загальний перелік можливо із застереженням, що ступінь відкритості до інновацій суттєво варіює між підприємства і досягнення вищого рівня такої відкритості може бути однією з цілей ефективного використання фінансово-економічного потенціалу машинобудівних підприємств в Україні.

Підприємство, як відкрита складна система, має свій потенціал. Враховуючи вище наведені характеристики підприємства як системи, можна узагальнити і характеристики потенціалу підприємства, які включають в значній мірі ті, що наведені в роботах [38, 104, 219]:

1) складність, обумовлена і складністю самого підприємства, і середовища функціонування, і цілями формування та використання потенціалу підприємства;

2) взаємозв'язок і взаємодія складових елементів потенціалу підприємства між собою;

3) єдність елементів потенціалу для досягнення загальної мети;

4) динамічність потенціалу;

5) часова обмеженість реалізації потенціалу підприємства;

6) цілеспрямованість реалізації потенціалу підприємства;

7) конфліктність внутрішньої природи потенціалу.

Потенціал підприємства необхідно розглядати як комплексну систему, яка складається із взаємопов'язаних елементів та при цьому є динамічним угрупованням, яке може змінювати свій стан. І тут також важко не погодитися з твердженням, що елементи потенціалу неможливо механічно додати [104, 219]. Їх поєднання створює синергетичний ефект [163, 164], якого неможливо досягнути за інших умов. При цьому з розвитком підприємства можуть з'являтися нові елементи потенціалу, які в подальшому мають формуватися і розвиватися на рівні з іншими елементами для досягнення гармонійного розвитку усього підприємства. Крім того, потенціал підприємства має часові обмеження реалізації, оскільки змінюється умови функціонування підприємства, змінюється саме підприємство.

Важливою характеристикою потенціалу підприємства є конфліктність його внутрішньої природи. Прикладом прояву такої конфліктності є в певному сенсі конкуренція між напрямками реалізації цього потенціалу, яка виникає через обмеженість наявних ресурсів, часу і можливостей, які відкриваються перед підприємством в певний момент часу.

Складність і відкритість як характеристики підприємства як складної системи, а також самі характеристики потенціалу підприємства необхідно враховувати в процесі формування потенціалу підприємства.

Так, Блащак Б. Я. [16] дотримується позиції, відповідно до якої потенціал підприємства формується під впливом трьох груп факторів:

- функціональні фактори, що пов'язані з окремими функціональними підрозділами підприємства;
- організаційні фактори, які пов'язані з підходами до організації функціональної діяльності;
- ресурсні фактори, які пов'язані з наявними і необхідними ресурсами для організації діяльності підприємства.

Водночас автор погоджується і з тим, що потенціал підприємства також залежить і від зовнішніх факторів, таких як кон'юнктура ринку, взаємовідносини з постачальниками, загальна економічна та політична

ситуація в країні тощо. Крім того, Блащак Б. Я. [16] резюмує фактори впливу окремо за складовими потенціалу підприємства, до яких науковець включає організаційно-управлінський потенціал, маркетинговий потенціал, фінансовий потенціал, техніко-технологічний потенціал, кадровий потенціал та інноваційний потенціал. Дещо схожий підхід бачимо і в роботі Степанової О. В., яка виділила виробничий фактор, фінансовий фактор, інноваційний фактор, управлінський фактор, конкурентний фактор, трудовий фактор, маркетинговий (збутовий, експортний, комерційний) [208, с. 154].

Інший підхід до класифікації факторів формування потенціалу підприємства пропонує Титикало В. С. [210], який виділяє: умови функціонування підприємства; середовище функціонування; управління; особливості підприємства як функціонуючої системи; потреби підприємства та споживача; стратегія підприємства. Така класифікація, на нашу думку, не охоплює в повній мірі і не відображає глибину й різноманітність усієї сукупності факторів, які впливають на формування фінансово-економічного потенціалу підприємства.

При формуванні фінансово-економічного потенціалу підприємства, насамперед, потрібно чітко визначитися з цілями такої діяльності або очікуваними результатами. Так, на думку Гринчуцького В. І. та Блащака Б. Я. [45] при нарощуванні фінансового потенціалу підприємства забезпечується фінансова стійкість підприємства, збільшується його прибутковість, підвищується загальна конкурентоспроможність та можливе нарощення загальної економічної потужності підприємства. Взагалі на зв'язок використання потенціалу підприємства з його зростанням та підвищенням його конкурентоспроможності досить часто вказується в наукових статтях, присвячених дослідженню потенціалу підприємства.

Іншим завданням, яке стоїть перед управлінцями, є оцінювання потенціалу. Оцінювання є важливим з точки зору формування і ефективного використання фінансово-економічного потенціалу підприємства. При цьому оцінювання повинно відбуватися з врахуванням вище розглянутих

особливостей підприємства як системи та його потенціалу як складного поняття, що описує в певному сенсі стан і результати функціонування цієї системи.

Саме тому Гудзь Ю. Ф. виділяє такі принципи оцінювання економічного потенціалу підприємства [50, с. 54]: системності, узгодженості, варіантності, оптимальності, комплексності, адекватності та ефективності. В більш пізній роботі Храпкіна В. В. [216] також пропонує керуватися певними принципами оцінювання формування та реалізації економічного потенціалу підприємства. При цьому, як і в переліку Гудзя Ю. Ф., вона відмічає принципи системності, узгодженості і комплексності, що також вказує на підтримку науковицею системного підходу в дослідженні потенціалу підприємства. Далі список додатково включає принцип безперервності і гнучкості, порівняльності, раціональності, визначеності та додатковості.

Важливим також є вибір методів для оцінювання потенціалу підприємства. Очевидно є те, що і тут думки науковців різняться, про що свідчать результати проведеного огляду наукових публікацій за останні роки (таблиця 1.8).

Це зумовлено як відмінністю в концептуальному баченні потенціалу підприємства, так і цілями оцінювання.

Багато науковців проводять оцінювання потенціалу підприємства за такими етапами [10, 32, 33, 47, 50, 56, 177, 185]:

- 1) виділення складових елементів потенціалу підприємства;
- 2) формування системи показників оцінювання кожного з виділених елементів з врахуванням рівня забезпеченості необхідними даними для розрахунку цих показників;
- 3) розрахунок показників;
- 4) аналіз отриманих результатів.

Прийняття підприємства як складної системи дозволяє зрозуміти і пояснити існування різноманітних підходів до структурування потенціалу підприємства.

Порівняння підходів до оцінювання потенціалу та економічного потенціалу підприємства*

№	Автор	Вид потенціалу, що оцінюється	Спеціалізація підприємств	Метод оцінювання (діагностики)
1.	Бабина О. [10]	потенціал	транспортне підприємство	оцінює за сукупністю показників, що характеризують складові першого і другого рівнів, рівень реалізації кожної з функціональних складових потенціалу визначається за мультиплікативними моделями як результат розрахунку нормалізованих значень визначеної системи показників
2.	Васюренко В. А. [25]	економічний потенціал	-	метод аналізу ієрархій, матриця попарних порівнянь, метод нечіткої логіки
3.	Гаєвська Л. М. [32, 33]	економічний потенціал	промислові підприємства	оцінка показників виробничого потенціалу, фінансового потенціалу, трудового потенціалу, ринкового потенціалу
4.	Гончар О. І. [37]	потенціал	-	узагальнюються і систематизуються існуючі методи оцінювання економічного потенціалу
5.	Грудзевич І., Грудзевич Ю. [47]	потенціал	-	оцінювання показників виробничого потенціалу, фінансово-інвестиційного потенціалу, інтелектуально-кадрового потенціалу та інноваційного потенціалу і розрахунок агрегованого показника
6.	Гудзь Ю. Ф. [50]	економічний потенціал	переробні підприємства АПК	оцінка показників виробничого, фінансового та управлінського потенціалів, як складових економічного потенціалу
7.	Данілова Е. [56]	економічний потенціал	авіапідприємства	розрахунок сукупності показників за складовими економічного потенціалу (виробничий потенціал, фінансовий потенціал, трудовий тощо)
8.	Іванчук І. Ю. [78]	потенціал виживання і потенціал стійкості	-	коефіцієнт динамічної стійкості, побудова матриці імпульсивних характеристик вихідного базису розвитку підприємства
9.	Коваль Л. В. [89]	економічний потенціал	-	оцінювання якості економічного потенціалу підприємства шляхом розрахунку окремих показників за кожною складовою потенціалу, нормалізація показників за допомогою кваліметричного методу
10.	Косович О. В. [98]	потенціал	м'ясопереробна промисловість	проведена оцінка потенціалу виробництва продукції підприємствами м'ясопереробної промисловості в цілому по регіону
11.	Костакова Л. Д. [99]	потенціал підприємства	промислові підприємства	запропонований алгоритм діагностики кризового стану потенціалу промислового підприємства
12.	Крамаренко, Г. А., Костюк М. Г. [104]	потенціал	машинобудування	пропонується об'єктно-орієнтований підхід до оцінки потенціалу підприємства
13.	Мартиновський В. С., Кравець В. Г. [125]	економічний потенціал	-	запропоновано використання експрес-аналізу за допомогою коефіцієнту ефективності використання економічного потенціалу і обґрунтовано доцільність його використання.

Закінчення таблиці 1.8

№	Автор	Вид потенціалу, що оцінюється	Спеціалізація підприємств	Метод оцінювання (діагностики)
14.	Мешкова-Кравченко Н. В., Тарасюк А. В. [161]	потенціал	-	теоретичні обґрунтування проведення оцінки потенціалу підприємства за допомогою використання економічних показників
15.	Нусінов В. Я., Шура Н. О. [171]	економічний потенціал	-	кластерний підхід до оцінювання потенціалу підприємства
16.	Пипенко І. С. [177]	потенціал	-	оцінювання за допомогою трирівневої системи показників: одиничні оцінні показники, що характеризують елементи потенціалу підприємства за критерієм їх ресурсного наповнення; узагальнені оцінні показники при визначенні рівня використання елементів потенціалу підприємства (виробничого, фінансового, трудового, маркетингового, НДДКР); розрахунок показника сукупного потенціалу підприємства
17.	Потрашкова Л. В. [183, 184]	потенціал	-	оцінка стратегічного потенціалу відтворення ресурсів підприємства з метою врахування необхідності планування соціально відповідальної діяльності підприємства
18.	Почерняєв В. М., Кадацька Т. О. [185]	потенціал	інноваційне підприємство	оцінювання за трьома основними показниками: виробничий, економічний та фінансовий. Виробничий показник включає п'ять параметрів, економічний - шість параметрів, фінансовий - до п'яти параметрів. Оцінка проводиться за узагальненим коефіцієнтом оцінки потенціалу підприємства
19.	Рзаєва Т. Г. [188]	потенціал	-	огляд існуючих підходів
20.	Рудаченко О. О., Єсіна В. О. [192]	потенціал	-	огляд існуючих підходів
21.	Синиченко А. В., Гуцуляк Н. П [202]	потенціал	-	оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства за допомогою експертного методу, формування матриці спостережень з характеристиками конкурентів, побудова узагальнюючих показників рівня конкурентоспроможності за кожним з елементів потенціалу підприємства.
22.	Стахів О. А, Адамчук Т. Л. [207]	потенціал	-	вартісна оцінка складових потенціалу підприємства
23.	Храпкіна В. В. [216]	економічний потенціал	переробні підприємства АПК	проведений огляд існуючих методик і запропоновані теоретичні пропозиції щодо методики оцінки економічного потенціалу переробних підприємств агробізнесу, які, на думку, автора мають значно підвищити ефективність збуту підприємства та підвищення конкурентоспроможності його економічного потенціалу в порівнянні з конкурентами внутрішнього ринку та зовнішніми конкурентами на відкритих ринках ЄС.
24.	Череватенко О. М. [219]	економічний потенціал	-	визначені загальні принципи і закономірності

* побудовано автором

Різні автори виділяють різні складові потенціалу підприємства, що дозволяє визначити напрями оцінювання потенціалу і обґрунтувати методи оцінювання, які можуть бути однаковими для всіх складових, а можуть і відрізнятися.

Титикало В. С. [210] виділяє три підходи до визначення складових економічного потенціалу підприємства :

- ресурсний підхід;
- функціональний підхід;
- змішаний підхід.

Відповідно до ресурсного підходу, в складі потенціалу виділяють потенціал засобів праці, предметів праці, робочої сили та природних ресурсів. В свою чергу відповідно до функціонального підходу серед елементів потенціалу виділяють: виробничий, логістичний, маркетинговий, управлінський тощо. Нарешті, змішаний підхід поєднує елементи перших двох.

Круш П. В., Дергалюк М. О. [106] наводять приклад дослідження, в якому до економічного потенціалу відносять такі складові: виробничу; фінансову; науково-технічну; інноваційну; трудову (кадрову); маркетингову. Водночас, останнім часом все частіше в науковій літературі можна зустріти виділення інформаційної складової потенціалу підприємства.

Атаманчук Ю. М. [9], досліджуючи складові економічного потенціалу підприємств аграрного виробництва, звертає увагу на дослідження, де складові потенціалу поділяють на об'єктні та суб'єктні.

До об'єктних складових, які пов'язані з матеріально-речовою формою прояву [9, с. 7], відносяться:

- інноваційний потенціал;
- виробничий потенціал;
- фінансовий потенціал;
- потенціал відтворення.

В свою чергу до суб'єктних складових, які пов'язані із «суспільною формою їх прояву» [9, с. 7] належать:

- науково-технічний потенціал;
- управлінський потенціал;
- потенціал організаційної структури управління;
- маркетинговий потенціал;
- логістичний потенціал;

Також в окрему групу виділяють інтегруючі елементи потенціалу, які не можна віднести ні до об'єктивних, ні до суб'єктивних елементів.

Дем'янчук М. представила потенціал телекомунікаційного підприємства як сукупність економічного, соціального, екологічного, інтелектуального та техніко-технологічного потенціалу. При цьому кожний з цих потенціалів включають в себе сукупність часткових елементів. Наприклад, економічний потенціал, на думку науковиці включає стратегічний, маркетинговий, виробничий та фінансовий потенціали. Результати публікацій, присвячених проблемам оцінювання або діагностики фінансового потенціалу підприємства, також вказують на деякі розбіжності в підходах науковців до вибору методів оцінювання (таблиця 1.9). Багато науковців [28, 61, 100, 123, 200] для діагностики фінансового потенціалу використовують експрес-аналіз основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства, а саме:

- коефіцієнт фінансової незалежності (автономії);
- коефіцієнт загальної ліквідності (покриття);
- коефіцієнт термінової ліквідності;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- рентабельність усіх активів;
- рентабельність власного капіталу;
- ефективність використання активів для виробництва продукції;
- частка заборгованості в загальній сумі джерел;
- коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості).

Порівняння підходів до оцінювання фінансового та фінансово-економічного потенціалу підприємства*

№	Автор	Вид потенціалу, що оцінюється	Спеціалізація підприємств	Метод оцінювання (діагностики)
1.	Витвицька У. Я., Штим Ю. В. [28]	фінансовий потенціал	газотранспортні підприємства	Розрахунок інтегрального показника фінансового потенціалу на основі попереднього розрахунку сукупності традиційних фінансових показників
2.	Гудзь О. Є. [48]	фінансовий потенціал	-	Обґрунтовується необхідність розрахунку інтегрального показника найвищих фінансових результатів діяльності підприємства, нормованого за еталонними значеннями, і визначення невідповідності фактичного стану потенціалу нормованим значенням
3.	Гут Л. В., Таранюк І. М. [55]	фінансовий потенціал	-	Теоретичні обговорення оцінювання вартості фінансового потенціалу підприємства
4.	Дзюбенко О. М. [61]	фінансовий потенціал	лісгосподарські підприємства	Розрахунок показників фінансової стійкості, ділової активності і ліквідності
5.	Ємельянов Ю. А. [68]	потенціал підвищення фінансової стійкості	-	Запропонована модель формування потенціалу підвищення фінансової стійкості підприємства, а також розрахунок рівня фінансової стійкості підприємства, що визначається його здатністю забезпечити отримання за погіршення умов свого функціонування такої величини надходжень, яка буде достатньою для своєчасного та повного погашення узятих позик та сплати процентів за їх користування
6.	Завідна Л. Д. [72]	фінансовий потенціал	-	Поєднання низки методів: методу аналізу ієрархій Т. Сааті (MAI) для оцінки фінансового стану підприємства готельного господарства, фінансового аналізу та оцінки економічного зростання підприємства із застосуванням багатофакторної моделі Дюпон
7.	Зибарева О. В., Шилепницький П. І., Повержук У.-Ю. М. [75]	фінансово-економічний потенціал	хлібопекарські підприємства	Оцінка показників, що характеризують виробничий потенціал, маркетинговий потенціал, інвестиційний потенціал, фінансовий потенціал; оцінка фінансово-економічного потенціалу підприємства залежно від внутрішніх факторів його розвитку; оцінка коефіцієнта фінансово-економічного потенціалу підприємства залежно від його ринкових взаємовідносин
8.	Капканець В. С. [81]	фінансово-економічний потенціал	залізорудна галузь	Показники ліквідності, фінансової стійкості та ефективності використання капіталу, прибутковості (рентабельності)
9.	Корнійчук Г. В. [97]	фінансовий потенціал	-	Запропоновано концептуальну модель системи діагностики фінансового потенціалу підприємства і формулює основні етапи алгоритму проведення такої діагностики
10.	Костирко Л. А., Серета О. О. [100]	фінансовий потенціал	-	Розрахунок ключових показників оцінювання потенціалу фінансового забезпечення, потенціалу фінансової гнучкості, потенціалу створення вартості підприємств та встановлення їх обмежень і розрахунок інтегрального показника рівня фінансового потенціалу

Закінчення таблиці 1.9

№	Автор	Вид потенціалу, що оцінюється	Спеціалізація підприємств	Метод оцінювання (діагностики)
12.	Кравченко О. О. [103]	фінансовий потенціал	залізничний транспорт	Розрахунок показників фінансового стану, платоспроможності, платіжної дисципліни і розрахунок і аналіз показників за факторами впливу на фінансовий потенціал підприємства
13.	Кушнір С. О., Завальнюк А. О. [112]	фінансовий потенціал	видобувна промисловість	Метод нормативної системи значень показників (чистий прибуток, валовий прибуток, виручка від реалізації, грошові кошти, оборотні активи, поточні зобов'язання, довгострокові зобов'язання)
14.	Ліснічук А. О., С. В. Виноградова [117]	фінансовий потенціал	-	Методи прогнозування і визначення банкрутства підприємства
15.	Маккі Л. М., Горошанська О. О. [123]	фінансовий потенціал	-	Експрес-аналіз основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства, оцінка інвестиційної привабливості підприємства, оцінювання за критерієм «наявність ефективної системи управління фінансами підприємства», розрахунок інтегрального показника комплексним методом на основі вагової значимості кожної складової
16.	Маршук Л. М. [130]	ресурсно-фінансовий потенціал	машинобудування	Огляд існуючих методів оцінювання, визначено послідовність проведення оцінювання потенціалу машинобудівних підприємств
17.	Мельник О. М., Виздрик В. С. [134]	фінансовий потенціал	-	Показники ліквідності, показники фінансової стійкості, показники ефективності, показники заборгованості, показники інвестиційної можливості
18.	Назарова Т. Ю. [164]	фінансовий потенціал	-	Оцінювання зовнішнього економічного середовища, ресурсної бази підприємства, внутрішньої фінансової ситуації підприємства, фінансової політики підприємства
19.	Нестерова С. В., Ковальчук І. Є., Мартин В. В. [165]	фінансовий потенціал	-	Класичний набір коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан: ліквідність, платоспроможність, стійкість, оборотність та рентабельність, з виходом на певний інтегральний показник
20.	Ромашко О. М., Рошко Ю. Д. [191]	фінансовий потенціал	газотранспортні підприємства	Розрахунок основних фінансових показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість, ділову активів та ефективність діяльності
21.	Селезень О. М. [200]	фінансовий потенціал	лісове господарство	Рейтингова оцінка фінансового потенціалу за фінансовими показниками
22.	Соколова Л. В., Верясова Г. М., Соколов О. Є. [204]	фінансовий потенціал	-	Розрахунок сумарної рейтингової оцінки фінансового потенціалу на основі попередньо проведеного розрахунку значень фінансових показників та їх бальної оцінки
23.	Шура Н. О. [224]	фінансовий потенціал	-	Розраховується ймовірнісний рівень фінансового потенціалу як величина протилежна ймовірності настання банкрутства підприємства

* побудовано автором на основі результатів аналізу наукових статей, розміщених у фахових журналах України починаючи з 2015 року.

Водночас в деяких роботах науковці не обмежуються розрахунком цих показників. Діагностика фінансового потенціалу може доповнюватися розрахунком коефіцієнту комерційної репутації підприємства, яка є важливим чинником конкурентоспроможності підприємства [197]. Цей показник представляє собою агрегований показник часткових коефіцієнтів комерційної репутації, які розраховуються шляхом експертного опитування, що вимагає більше затрат часу і характеризується певною часткою суб'єктивізму.

Також доволі популярним підходом є розрахунок інтегрального показника фінансового потенціалу підприємства [28, 123, 204], що дозволяє також порівнювати підприємства між собою або робити порівняння фінансового потенціалу в різні періоди функціонування підприємства.

Корнійчук Г. В. [97] вважає суттєвими складовими діагностики фінансового потенціалу підприємства:

- діагностику формування та використання фінансових ресурсів, яка дозволяє відслідковувати тенденції і закономірності формування фінансового потенціалу та напрямів його використання;
- діагностику руху грошових потоків;
- діагностику ліквідності та платоспроможності;
- діагностику фінансової адаптованості та фінансової стійкості;
- діагностику рівня фінансових ризиків та фінансової безпеки.

Антоненко В. М. [7] наголошує на необхідності вивчення фінансового потенціалу не з точки зору накопичення фінансових ресурсів, а як результат їх використання. Саме тому окремі науковці пропонують використання показників прибутку для оцінювання фінансового потенціалу підприємства. При цьому далі автор приходить до висновку, що протиставлення ресурсного та результативного підходів до визначення суті фінансового потенціалу немає сенсу, оскільки «ресурси залучаються для отримання певного результату, а результат досягається завдяки екстенсивному та інтенсивному використанню ресурсів» [7, с. 317]

Соколова Л. В., Верясова Г. М., Соколов О. Є. [204] окремо розділяють методи проведення досліджень фінансового потенціалу і методи оцінки фінансового потенціалу. На нашу думку, запропонований поділ і перелік методів потребує корегування і подальшого опрацювання. Водночас, авторами пропонується алгоритм проведення рейтингового оцінювання фінансового потенціалу промислових підприємств. Список фінансових показників, що використовуються авторами, подібний до розглянутого вище і додатково ще включає:

- коефіцієнт фінансової залежності;
- коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами;
- коефіцієнт самофінансування;
- коефіцієнт рамбурсності, що в перекладі з англійської означає коефіцієнт забезпеченості боргів.

Гринчуцький В. І. та Блащак Б. Я. [45] запропонували власне бачення механізму нарощування фінансового потенціалу підприємства, в який включили нормативно-правові методи, інформаційні методи, фінансові важелі та методи. На думку науковців, використання сукупності цих методів може дозволити підприємству сформувати, по-перше, інформаційний потенціал, що включатиме внутрішню та зовнішню інформацію, необхідно для успішного функціонування підприємства; результати досліджень науковців та маркетингових досліджень; нормативно-законодавчу базу; методичні рекомендації. По-друге, за допомогою зазначених методів підприємство також може формувати фінансовий, інноваційний і ресурсний потенціали, що відобразиться в збільшенні рівня самофінансування, кращому виборі умов кредитування, подальшій оптимізації структури власного капіталу та ефективному використанні інвестиційного прибутку.

Враховуючи проаналізовані вище особливості проведення оцінювання потенціалу підприємства, пропонуємо узагальнити їх, як відображено на рисунку 1.5.

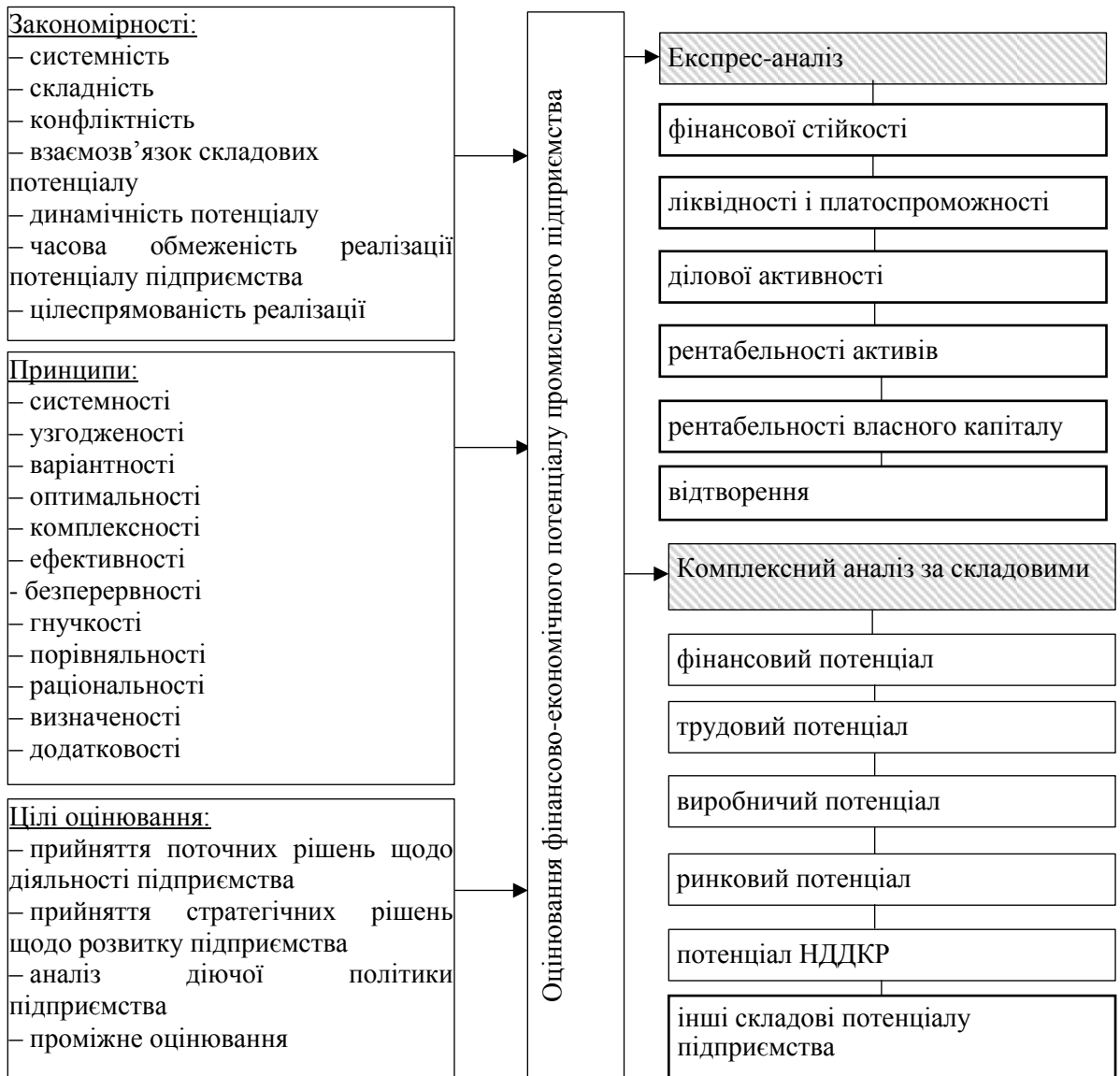


Рис. 1.5 Концептуальні основи оцінювання фінансово-економічного потенціалу виробничого підприємства*

* розроблено автором

Таким чином, діяльність щодо формування та оцінювання фінансово-економічного потенціалу підприємства повинна базуватися на системному підході з врахуванням особливостей функціонування окремого підприємства. При цьому залежно від заздалегідь визначених цілей, оцінювання може проводитися за експрес-діагностикою або використовуючи більш складну систему показників, які характеризують кожну із складових фінансово-економічного потенціалу підприємства.

1.4 Методичні основи управління ЗЕД підприємства в системі підвищення фінансово-економічного потенціалу підприємства

Бажання та необхідність впливати на об'єкт та процес із метою зміни їх стану або перебігу виникає у людей постійно, незалежно від сфери їх діяльності. Для позначення цього впливу використовують поняття «управління», трактування якого істотно відрізняється залежно від напрямів наукових пошуків. Так, під цим терміном розуміється [209]:

- цілеспрямована зміна стану або параметрів машини, системи, процесу відповідно до необхідного алгоритму функціонування;
- послідовне здійснення розробки та прийняття рішень, координації ходу роботи з виконання прийнятого рішення, контролю за ходом прийнятого рішення;
- процес організації такого цілеспрямованого впливу на об'єкт в результаті якого він переходить до необхідного (цільового) стану;
- процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для того, щоб сформулювати та досягти цілей організації;
- самостійний вид професійної діяльності людей, спрямований на досягнення організацією, що діє у ринкових умовах, певних цілей управління шляхом раціонального використання економічних ресурсів.

Підприємство як система потребує цілеспрямованого впливу із боку різних суб'єктів: держави, менеджменту. Однак, важливість зовнішньоекономічної діяльності для підприємства обумовлює необхідність розгляду її як окремого об'єкту управління.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є предметом багатьох досліджень, у яких розглядаються різні його аспекти.

Кахович О. О. під управлінням зовнішньоекономічною діяльністю розуміє системний вплив на об'єкт (виробничі структури, фірми, організації, колективи людей) для забезпечення їх життєздатності, узгодженості в роботі і досягнення кінцевого результату [82]. У цьому визначенні зроблено наголос

на розумінні управління як системи, і у якості мети управління автор зазначає забезпечення життєздатності виокремлених об'єктів. Однак, логіка виокремлення їх зовсім незрозуміла. Можливо, автор мав на увазі макрорівень управління ЗЕД, проте у подальшому в роботі йде мова про мікрорівень. Крім того, на нашу думку, некоректно поряд із виробничими структурами виділяти фірми, які співвідносяться як загальне та одиничне.

Метою управління ЗЕД, за твердженням Ковтун Е. О. [92] є більш стійкі позиції на зовнішньому ринку, збільшення сукупного попиту на продукцію, покращення показників фінансового стану та збільшення доходної частини підприємства, що досягається шляхом схвалення економічно обґрунтованих ефективних управлінських рішень та ефективного виконання зовнішньоекономічних проектів (рисунок 1.6).



Рис. 1.6 Мета управління ЗЕД підприємства*

*побудовано автором на основі [92]

Вказана деталізація мети управління дозволяє прослідкувати зв'язок ЗЕД із фінансово-економічним потенціалом підприємства. Так, збільшення доходної частини підприємства впливає на величину фінансово-економічного потенціалу підприємства. У той же час покращення фінансового стану підприємства характеризує рівень використання фінансово-економічного потенціалу підприємства. Стійкість позицій на ринках матиме вплив на рівень реалізації потенціалу підприємства, у тому числі фінансово-економічний.

Більш ширше формулювання мети управління ЗЕД зазначено у роботі Кириченка О. А., Ваганова К. Г. [85]: «максимізація прибутку на довгостроковий період за рахунок ефективної участі в міжнародному

підприємстві». Потрібно зауважити, що управління ЗЕД є компонентом загального управління підприємством, а, отже, спрямоване на досягнення загальних цілей діяльності та розвитку підприємства, зокрема нарощення потенціалу підприємства та рівня його реалізації.

На ефективність будь-якого управління впливає розуміння особливостей його об'єкту. Зокрема, в управлінні ЗЕД пропонують враховувати такі особливості, що викликані специфікою об'єкту [92]:

1) управління господарською діяльністю підприємства здійснюється у зовнішній сфері і на міжнародному рівні;

2) охоплення територіального простору, що є більш широким, ніж у веденні внутрішньої діяльності підприємством, що виражається у врахуванні різних природних особливостей, кліматичних, тимчасових та інших чинників;

3) у здійсненні міжнародної діяльності бере участь більше суб'єктів господарювання, які функціонують у різних політичних, економічних, правових і культурних умовах;

4) окрім власне підприємств у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності виступають держави, які відрізняються політикою ведення міжнародних зв'язків, стратегією у сфері зовнішньоекономічної діяльності, сукупністю важелів впливу на цю сферу;

5) на міжнародному рівні часто використовуються міждержавні інструменти та засоби дії на зовнішньоторговельні й інші відносини господарюючих суб'єктів.

У свою чергу Кахович О. О., Вотченко Р. І. [82] пропонують виділяти по-перше, що зовнішньоекономічна діяльність підприємств базується не тільки на вітчизняному, але й на зарубіжному законодавстві, що припускає створення відповідних відділів з метою ефективного управління цим процесом.

По-друге, зовнішньоекономічна діяльність підприємств має особливу нормативну базу, що включає як єдині норми і нормативи, прийняті в цілому для всіх господарюючих суб'єктів країни, індивідуальні норми та нормативи,

прийняті на кожному окремому підприємстві, так і норми і стандарти, затверджені міжнародними організаціями, окремими зарубіжними країнами або іноземними партнерами по бізнесу.

По-третє, зовнішньоекономічна діяльність підприємств породжує специфічні ризики, властиві тільки даному виду діяльності.

По-четверте, зовнішньоекономічна діяльність підприємств багато в чому визначається політичними чинниками, що породжує специфічні форми і види тіньової діяльності, що викликає підвищений інтерес з боку національних і міжнародних правоохоронних органів.

Таким чином, серед переліку особливостей ЗЕД можна виділити ті, які стосуються: суб'єктів управління, території здійснення, інструментів та особливостей регулювання, невизначеності (рис. 1.7).

Управління ЗЕД потрібно розглядати як економічну систему, функціонування якої передбачає реалізацію цілеспрямованого впливу суб'єктів управління на об'єкт управління із метою досягнення поставлених цілей. Для відображення управлінського впливу на ЗЕД підприємства використовують поняття «система» або «механізм».

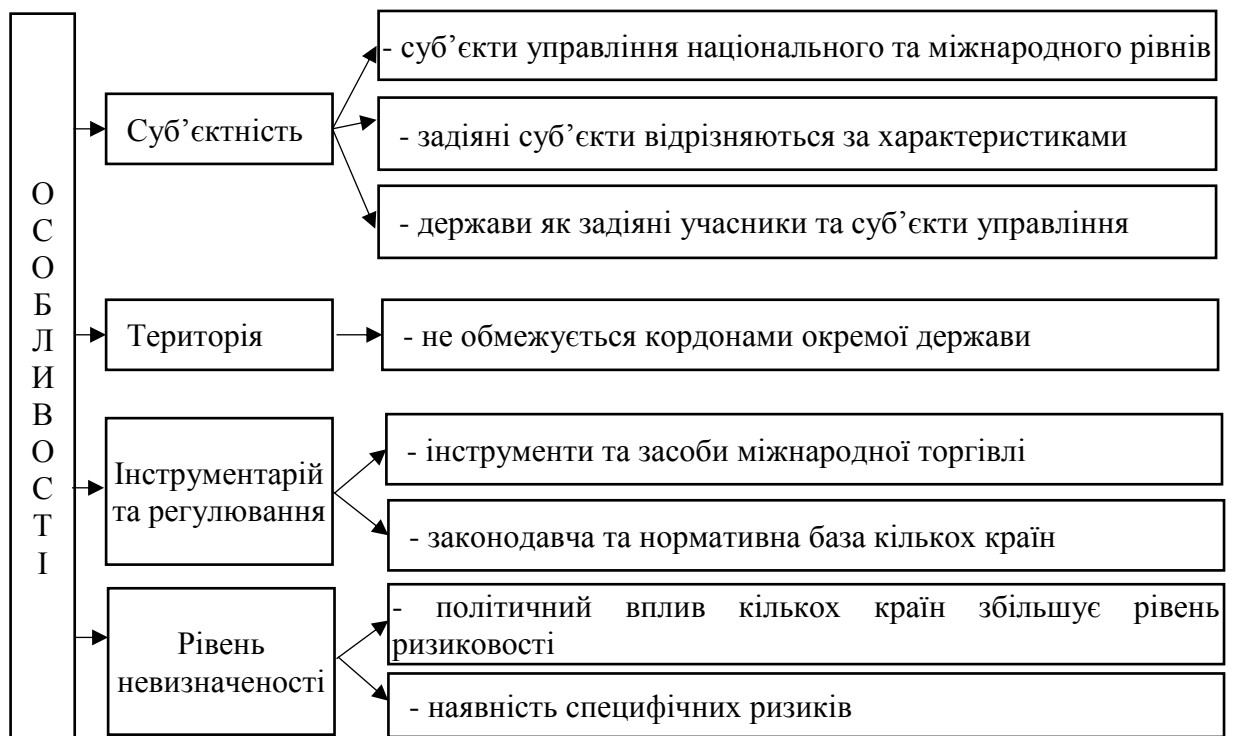


Рис. 1.7 Особливості ЗЕД, як об'єкта управління*

* побудовано автором на основі [82, 92]

У загальному вигляді механізм управління представляє собою сукупність відповідних управлінських засобів та впливів, із застосуванням яких здійснюється розробка та прийняття обґрунтованих управлінських рішень та забезпечується їх ефективна реалізація. Сутність механізму управління полягає в тому, що інтегруючи основні елементи управління, він виступає у якості організаційного засобу, специфічного управлінського інструментарію прийняття та реалізації управлінських рішень [209].

Механізм управління ЗЕД підприємства – це сукупність цілей управління, критеріїв досягнення цілей, методів впливу на керовану підсистему та ресурсів. Тому необхідно розглядати роботу механізму управління ЗЕД підприємства як діяльність, спрямовану на досягнення цілей управління, а критерієм стану такого механізму визнати ступінь досягнення цілей [120].

Система управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства забезпечує комплексну та логічну послідовність заходів, в ході здійснення яких відбувається повна підготовка всіх функцій, служб та підрозділів підприємства до ефективного здійснення ЗЕД та функціонування на зовнішніх ринках в умовах глобальних зрушень [209].

Дане визначення обмежує функцію системи управління ЗЕД лише підготовкою всіх структурних підрозділів до здійснення ЗЕД, та, як уточнює автор, до функціонування на зовнішніх ринках. Таке уточнення є некоректне, адже здійснення будь-яких дій на зовнішніх ринках є не що інше, як зовнішньоекономічна діяльність. Крім того, управління ЗЕД не може охоплювати лише підготовку до ЗЕД, а повинно включати і безпосередньо здійснення зовнішньоекономічних операцій.

У своїй роботі Топольницька Т. Б. [212] для характеристики діяльності підприємства у сфері ЗЕД використовує термін «система забезпечення зовнішньоекономічної діяльності».

На думку, дослідниці «система забезпечення зовнішньоекономічної діяльності» є підсистемою підприємства, яка відповідає за всі забезпечувальні процеси, направлені на організацію діяльності на

міжнародних ринках. Тому систему забезпечення зовнішньоекономічної діяльності розглядаємо як сукупність взаємопов'язаних, взаємообумовлених і взаємодіючих між собою елементів та їх зв'язків, які спрямовані на створення необхідних умов для організації діяльності підприємства на зовнішніх ринках та вирішення пов'язаних з цим завдань [212].

Між вказаним визначенням і наведеним вище існує подібність, що проявляється у створенні необхідних умов, або підготовки до організації діяльності підприємства на зовнішніх ринках. Щоправда, автор охоплює увесь процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, на нашу думку, потрібно зауважити той факт, що до будь-якої системи управління входить система забезпечення діяльності.

З врахуванням вказаних коригувань, під системою управління зовнішньоекономічною діяльністю пропонуємо розуміти підсистему управління підприємством, що є сукупністю взаємопов'язаних, взаємообумовлених і взаємодіючих між собою елементів та їх зв'язків, які спрямовані на організацію діяльності та забезпечення функціонування підприємства на зовнішніх ринках та вирішення пов'язаних з цим завдань.

Роль системи управління ЗЕД в сучасних умовах полягає у реорганізації і впорядкуванні діяльності підсистем підприємства, які підтримують і реалізують функції ЗЕД таким чином, щоб підприємство ефективно функціонувало і розвивалось в умовах роботи на зовнішніх ринках [12].

Система управління ЗЕД є суб'єктом управління певного підприємства, яке функціонує у певних умовах, що впливає на функціонування. Завдання системи ЗЕД полягають у напрацюванні цілей функціонування ЗЕД та на організацію їх реалізації, контроль, мотивацію діяльності працівників, а також регулювання взаємодії підприємства з об'єктами зовнішнього середовища.

Система управління пов'язана із багатогранністю власне ЗЕД, що викликає необхідність формування структурування системи відповідно до напрямів і сфер діяльності.

Управління ЗЕД підприємства повинно ґрунтуватись на дотриманні певних принципів (таблиця 1.10).

Таблиця 1.10

Принципи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства*

Принцип	Характеристика
Ієрархічність	Управління ЗЕД є підсистемою управління підприємством, а, отже, повинно узгоджуватись із його завданнями та структурою.
Комплексність	Полягає в обліку й аналізі всього різноманіття факторів, що впливають на ЗЕД, координації роботи всіх задіяних підсистем підприємства
Цільова сумісність і зосередженість	Створення дієвої орієнтованої на результат системи, в котрій усі ланки поєднані у єдиному процесі, діють як єдиний механізм
Ефективність	Забезпечення максимального рівня реалізації фінансово-економічного потенціалу підприємства шляхом вибору із багатьох найефективнішого варіанту використання ресурсів у економічній взаємодії із іноземними партнерами
Адаптивність	Полягає у реагуванні на зміну факторів зовнішнього та внутрішнього середовища шляхом реформування окремих елементів чи зв'язків системи управління
Безперервність	Створення таких технічних та організаційно-господарських умов, за яких досягається стійкість і безперервність заданих параметрів системи
Науковість	наукове обґрунтування й перевірку на практиці методів, форм і засобів управління, що, у свою чергу, потребує безперервного збору, обробки й оцінки різної інформації

*побудовано автором на основі [212]

В роботі Кириченко О. А. [84] пропонується розрізнити три рівні принципів управління: загальні, специфічні і національні. На думку авторів, до загальних принципів зовнішньоекономічної діяльності відноситься невелика кількість загальноновизнаних у всьому світі правил, яких дотримуються всі учасники міжнародних ділових операцій та вони зводяться

до трьох головних: науковість, системність, взаємовигідність. У свою чергу, до специфічних пропонують відносити принципи, які визначені у «Хартії економічних прав і обов'язків держав», а точніше у Декларації про встановлення нового економічного порядку та Програмою дій з його встановлення. Окремо аналізуються принципи вільного пересування фізичних осіб і господарських цінностей, які є в інших міжнародних документах. І нарешті, до національних відносять принципи, які зазначені у ст. 2 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Потрібно зауважити певну некоректність такого формулювання, адже усі перераховані групи принципів за винятком загальних, характеризують принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності, а не управління нею, як зазначено авторами.

Для досягнення ефективного результату від здійснення зовнішньоекономічної діяльності використовуються певні методи управління.

Методи управління – це способи впливу на окремих працівників і виробничі колективи загалом з метою досягнення визначених підприємством цілей [92].

Методи управління зовнішньоекономічною діяльністю можна поділити на три групи: економічні, адміністративні, і соціальні [92].

Економічні методи – система економічних важелів і заходів, за допомогою яких здійснюється вплив на керовані об'єкти з метою досягнення поставленої мети і забезпечення єдності підприємства і окремих працівників.

Адміністративні методи – система способів і прийомів організаційно-розпорядчої дії, яку використовують для організації і координації об'єктів управління з метою виконання поставлених завдань. Забезпечують чіткий розподіл обов'язків, дотримання повноважень, дисципліни та правових норм.

Соціально-психологічні методи – специфічні способи впливу на особисті стосунки і зв'язки між працівниками. Базуються на використанні моральних стимулів до праці, діють з метою перетворити адміністративне

завдання на свідомий обов'язок, завдяки використанню психологічних прийомів.

Для ефективного управління ЗЕД на рівні підприємства необхідною умовою є відповідна структура управління. На будь-якому підприємстві є система, яка управляє, і система, якою управляють. До першої належать органи, служби, апарат управління. До другої – виробничі підрозділи (цехи, дільниці, відділи). Організаційно-виробнича структура відображає побудову системи, якою управляють, структура управління – системи, яка управляє, а організаційна структура підприємства – побудову і взаємозв'язок обох систем.

Організаційна структура управління ЗЕД визначається тією метою і завданнями, які вона покликана вирішувати. Організаційна структура управління ЗЕД, як і внутрішньо-фірмового управління, має постійно розвиватися і вдосконалюватися, пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі та сфері управління.

При організації управління ЗЕД підприємства повинні дотримуватися таких принципів: самостійність у прийнятті рішень; поєднання прав, обов'язків і відповідальності; облік національних економічних інтересів; свобода вибору партнера по ЗЕД; забезпечення ефективності ЗЕД [82].

Її форми і методи не можуть залишатися незмінними [84]. Підприємства, що здійснюють ЗЕД використовують такі варіанти управління ЗЕД як:

- внутрішній структурний підрозділ, що займається питаннями ЗЕД;
- зовнішній підрозділ, наприклад торговий дім;
- сторонні організації – посередники для вирішення питань, пов'язаних із ЗЕД.

Фактори впливу на форму організації управління ЗЕД розглянуто у роботах [85, 93]. На думку дослідників вибір форм організації управління ЗЕД визначають різні фактори:

– мотиви і потреби, які спонукають до участі в міжнародному поділі праці (експорт, імпорт, залучення іноземних інвестицій, участь у міжнародній кооперації та ін.);

– ступінь інтернаціоналізації виробничої діяльності (вже бере участь або тільки має намір включитися в міжнародні операції);

– методи реалізації продукції підприємства (самостійні експортні операції або через посередників);

– масштаб підприємства та обсяг його фактичного і потенційного експорту, що визначає кількісні параметри служби управління ЗЕД;

– зовнішньоекономічні операції мають постійний характер або здійснюються час від часу;

– витрати, які пов'язані з виробництвом за кордоном або з реалізацією продукції на зовнішніх ринках. При малому обсязі виробництва дешевше використовувати послуги сторонньої фірми, що займається міжнародним бізнесом. При зростанні обсягів міжнародних операцій менш дорогим варіантом стає ведення ЗЕД самостійно;

– складність продукції (чим складніше технологія виготовлення продукції, тим імовірніше, що компанія створить своє підприємство в іншій країні) та досвід;

– контроль над гнучкістю бізнесу, прибутками і поведженням у конкурентному середовищі;

– економічна свобода (заміщення окремих форм діяльності, визначення ставок податків, розміри коштів, що репатріюються, вимоги дотримання умов антимонопольного законодавства, висунення умов, за яких актив, що є приватною власністю, потрапляє в суспільний сектор і стає доступним для інших) та конкуренція;

– присутність у країні та ризики;

– методи виходу на зовнішні ринки – через власну фірму (прямий метод) або за допомогою посередників (непрямий метод).

Сукупність перерахованих факторів пропонуємо згрупувати на дві групи:

– суб'єктні, тобто ті, що характеризують діяльність підприємства, суб'єкта ЗЕД;

– об'єктні, тобто ті, що характеризують стан та особливості зовнішньоекономічної діяльності певного підприємства (рис. 1.8).

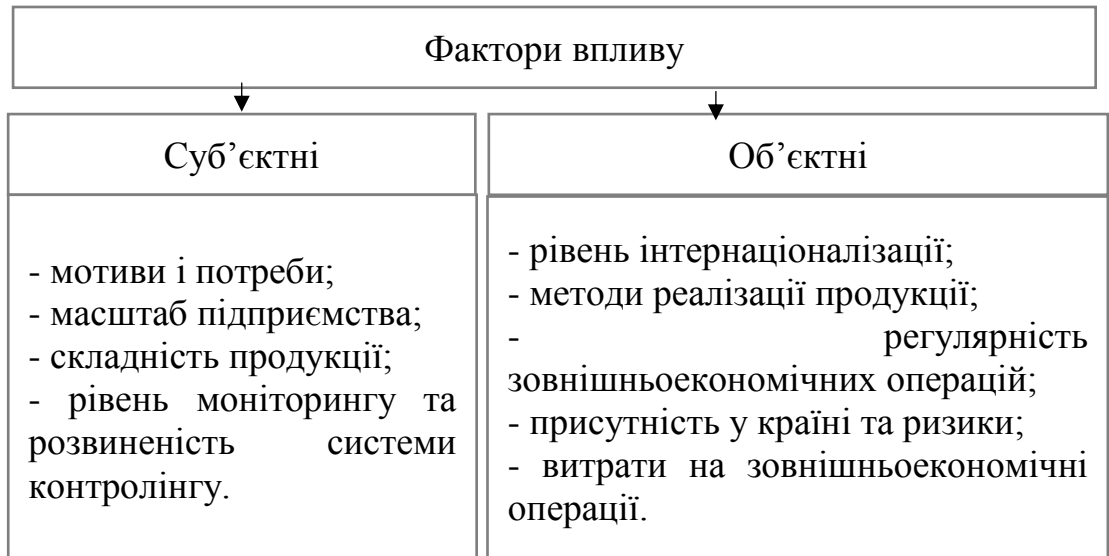


Рис. 1.8 Фактори впливу на структуру управління ЗЕД*

*розроблено автором на основі [85, 93].

Зміна впливу тих чи інших факторів на ЗЕД підприємства потребує і зміни організаційної структури [93].

Управління ЗЕД передбачає безперервний процес прийняття рішень, для належного обґрунтування яких потрібне належне інформаційне забезпечення. Особливістю прийняття управлінських рішень в сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства є необхідність обробки інформації різноманітного функціонального призначення. У роботі Іщенко С. В., Пряхіна К. А., Капінос О. С. [79] масиви інформації, що підлягають обробці в процесі прийняття управлінських рішень в ЗЕД підприємства, запропоновано поділити на такі групи:

1. Ділова інформація (інформація про стан ринку, логістичну систему, фінансову систему тощо).

2. Юридична (нормативна) інформація (інформація про державні пільги та законодавчі обмеження, податкові важелі, торговельні квоти тощо).

3. Науково-професійна інформація (дослідження тенденцій розвитку товарних та фінансових ринків, прогнози технічного та технологічного розвитку тощо).

4. Політична інформація (інформація про сучасний стан та тенденції розвитку співпраці між країнами-контрагентами, про рівень політичних ризиків тощо).

Поряд із виділеними групами існує потреба в інформації про стан самого підприємства, зокрема щодо оцінки його потенціалу та рівня його використання у динаміці.

Увесь масив інформації необхідний для прийняття правильних управлінських рішень потребує автоматизації, а, отже, вказує на необхідність використання сучасних програмних продуктів, які б враховували потреби підприємства в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю у контексті впливу її результатів на рівень реалізації фінансово-економічного потенціалу підприємства.

На думку Кондратенко Н. О., Тернової І. А., Колесник Т. М. [96], для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю господарюючих суб'єктів, необхідно:

- провести дослідження динаміки розвитку ЗЕД і проаналізувати раніше допущені помилки в управлінні ЗЕД підприємства;

- провести оцінку рівня й якості виконання господарюючим суб'єктом зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами, визначити переваги та недоліки такої співпраці;

- постійно проводити аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності, особливо аналіз динаміки якісних показників на зовнішніх ринках;

- постійно проводити моніторинг використання виробничих потужностей і фінансових потоків, надходження грошових потоків за реалізацію продукції на зовнішніх ринках;

- своєчасно визначати сприятливі умови зовнішнього середовища для зменшення впливу ризиків ведення бізнесу на зовнішніх ринках;
- постійно здійснювати організаційно-економічні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності експортної продукції;
- впроваджувати в практику управління розробку чітких, реальних, ефективних стратегій розвитку;
- забезпечити колегіальність управління виробничо-господарською діяльністю в цілому та зовнішньоекономічною зокрема;
- забезпечити функціонування гнучкої організаційної структури управління, збуту, конкурентоспроможності;
- визначити напрями вдосконалення системи управління зовнішньоекономічними зв'язками підприємства;
- економічно й організаційно погоджувати управлінські рішення щодо стратегічних напрямів виробничо-господарської діяльності в цілому з управлінням ЗЕД.

Вказаний перелік, на нашу думку, містить ряд різнотипових елементів. Так, автори до переліку включають заходи, що за своїм змістом є управлінським аудитом, спрямованим на діагностику стану ЗЕД, наприклад динаміку розвитку та структуру контрактів. У той же час в переліку містяться заходи, які є частиною моніторингу ЗЕД, як об'єкту управління. І нарешті, третя група елементів переліку містить вимоги до функціонування системи управління ЗЕД.

Діяльність щодо формування системи управління ЗЕД підприємства доцільно розділити на блоки (рисунок 1.9).

До першого блоку завдань доцільно віднести завдання/заходи/дії, які формують, створюють систему управління ЗЕД, як сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, об'єднання яких потрібно для забезпечення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

До другого блоку належать завдання/заходи/дії, які спрямовані на формування елементів (частин) цілого як підсистем керуючої системи.

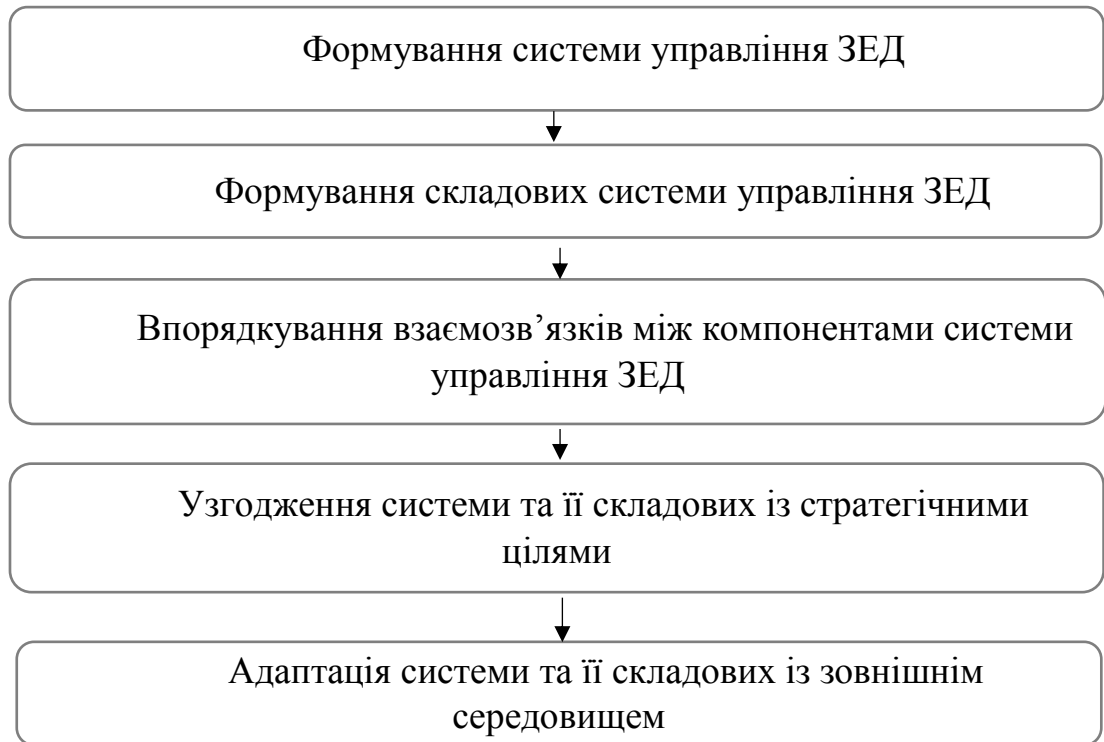


Рис. 1.9 Послідовність формування системи управління ЗЕД*

*створено автором на основі [12]

До третього блоку потрібно віднести дії/заходи/завдання щодо забезпечення внутрішньої впорядкованості, узгодженості, взаємодії відокремлених частин.

До четвертого блоку відносяться дії щодо приведення керуючої системи її елементів у відповідність до стратегічних цілей підприємства і характеру об'єкту управління. До цього блоку відноситься забезпечення спрямованості ЗЕД на розширене відтворення фінансово-економічного потенціалу підприємства.

До п'ятого блоку відносяться усі дії/заходи/завдання щодо адаптації системи управління до зовнішнього середовища. Оскільки зовнішнє середовище управління ЗЕД є дуже багатоелементним, потрібно передбачити спосіб на копичення, обробки, систематизації інформації у межах системи інформаційного забезпечення на базі відповідного програмного забезпечення.

Оскільки зовнішньоекономічна діяльність є комплексною сферою діяльності з широким набором форм, то формування дієвої системи управління вимагає системного підходу. Уваги потребують внутрішні компоненти системи та принцип їх виділення, форми та порядок взаємодії між елементами системи, способи аналізу змін зовнішнього середовища, прогнозування їх та механізму врахування їх на підприємстві, оцінювання відповідності цілям розвитку та впливу на фінансово-економічний потенціал підприємства. Як зазначалось раніше система управління ЗЕД повинна враховувати фактори, що визначають діяльність підприємства (національні, галузеві) та організацію його роботи із іноземними партнерами. Це вказує на необхідність дослідження середовища функціонування підприємств та отриманні результати.

Висновки до першого розділу

Розглянуті в першому розділі дисертації теоретико-методичні основи управління фінансово-економічним потенціалом в активізації ЗЕД підприємств дозволяють зробити такі висновки:

1. Проведений комплексний аналіз наукової літератури, присвяченої питанню дослідження потенціалу підприємства, економічного та фінансового потенціалів, а також фінансово-економічного потенціалу підприємства, який дозволив виявити три основних складових поняття фінансово-економічного потенціалу, а саме «можливості», «ресурси», «результати».

2. Сформульовано власне визначення фінансово-економічного потенціалу як можливого стану підприємства і його позиції на ринку, оцінені з врахуванням поточного фінансово-економічного стану підприємства та кон'юнктури ринку в поточному та прогнозному періодах часу.

3. Запропоновано ЗЕД підприємства розуміти як напрям господарської діяльності підприємства, що ґрунтується на взаємодії із суб'єктами

господарювання інших країн щодо виробництва та реалізації товарів, робіт і послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках з метою досягнення цілей підприємства з врахуванням наявних та потенційних обмежень.

Відштовхуючись від розуміння зовнішньоекономічної діяльності яке охоплює усі види господарської діяльності, розглянуто вплив на фінансово-економічний потенціал підприємства експорту, імпорту, міжнародної інвестиційної діяльності та обміну технологіями. Це дозволило стверджувати про наявність прямого та опосередкованого впливу кожного із зазначених видів на потенціал підприємства та на рівень його використання.

4. Доведено, що зовнішньоекономічна діяльність впливає на процес відтворення фінансово-економічного потенціалу підприємства через процес формування фінансових ресурсів, використання та створення можливостей і досягнення результатів. Вплив ЗЕД на кожен із компонентів доцільно розділяти на прямий та опосередкований.

5. Показано вплив окремих видів ЗЕД на потенціал підприємства в цілому та на фінансово-економічний потенціал зокрема. До операцій, що впливають на фінансово-економічний потенціал підприємства запропоновано відносити імпорт, експорт, міжнародну інвестиційну діяльність, обмін технологіями. Кожен із цих напрямів передбачає виникнення доданих та від'ємних фінансових потоків.

6. Доведено важливість системного підходу до формування та оцінювання фінансово-економічного потенціалу підприємства. Узагальнено основні характеристики потенціалу та основні принципи оцінювання фінансово-економічного потенціалу. Обґрунтовано умови використання методу експрес-діагностики або комплексного оцінювання фінансово-економічного потенціалу підприємства за сукупністю показників відповідно до його структури.

7. На основі аналізу встановлено залежність системи управління ЗЕД від характеристик самого підприємства та від його зовнішньоекономічної діяльності. Уточнено перелік особливостей ЗЕД як об'єкту управління які

стосуються суб'єктів управління, території здійснення, інструментів та особливостей регулювання, рівня невизначеності та деталізовано принципи системи управління на яких вона має базуватись.

8. Запропоновано послідовність формування системи управління ЗЕД з врахуванням вимог до її адаптивності та спрямованістю на досягнення цілей підприємства, у тому числі на забезпечення розширеного відтворення його фінансово-економічного потенціалу. Вказана послідовність повинна включати формування системи управління ЗЕД, формування складових системи управління ЗЕД, впорядкування взаємозв'язків між компонентами системи управління, узгодження системи та її складових із стратегічними цілями, адаптація системи та її складових до зовнішнього середовища. Визначено фактори, які потрібно враховувати при виборі системи управління ЗЕД на підприємства.

Основні положення розділу оприлюднено у [135, 137, 138, 139, 144, 148-149, 152-153, 156, 157], які подані у списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ФАКТОРІВ АКТИВІЗАЦІЇ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

2.1 Оцінка показників фінансово-економічного потенціалу машинобудівних підприємств Вінницької області

Машинобудування – технологічне ядро світової економіки та наймасштабніший за чисельністю зайнятих комплекс галузей промисловості. Внесок машинобудівної промисловості в економіку визначається національною політикою розвитку даного сектору у більшості держав світу, орієнтованих на підвищення рівня заробітної плати в галузі, залучення прямих іноземних інвестицій, зростання продуктивності праці тощо. Окрім того, все більшого значення для економіки набуває машинобудівна галузь як головний драйвер зрушень у галузі науково-дослідних розробок та ключовий чинник індустріалізації нових технологій. Поява нових трендів економічного розвитку, виникнення і постійне оновлення виробничих технологій та програмного забезпечення, переусвідомлення конструкторських підходів до проектування машин і механізмів зумовлюють зміни й у традиційних моделях досягнення промислового лідерства [199].

Стабільний розвиток національної економіки залежить від машинобудівної галузі, і, зокрема, від здатності її підприємств освоювати нові технології, забезпечувати високу гнучкість реакції на зміни попиту та вимоги користувачів, виступати у якості невід'ємних ланок світових ланцюгів створення доданої вартості.

За роки незалежності в українському машинобудуванні спостерігались як позитивні, так і негативні явища та процеси. Основні із них наведено на рис. 2.1.

Вплив	ТЕНДЕНЦІЇ
-	Реформування відносин власності
-	Недієві програми розвитку
-	Недосконала політика державного протекціонізму
-	Відсутність державної стратегії оновлення парку пожежно-рятувальної техніки
-	Відсутність стратегічного планування державних закупівель.
-	Падіння привабливості технічних спеціальностей
+	Державна програма часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва
+	Значне покращення фінансування оборонних машинобудівних підприємств.
+	Зростання державних замовлень на виготовлення транспортних засобів для Міністерства внутрішніх справ.
+	Чітке усвідомлення, на рівні держави, необхідності захисту внутрішнього ринку
+	Розвиток транспортної інфраструктури

Рис. 2.1 Тенденції розвитку машинобудування*

* побудовано автором на основі [1]

Приватизація підприємств не забезпечила належного економічного ефекту через свою невпорядкованість і за відсутності державного контролю, призвела до структурних деформацій у машинобудівному комплексі, значних втрат виробничого і кадрового потенціалу. Велика кількість програмних

документів не мали ефекту, адже мали виключно декларативний характер. Передбачене ними державне фінансування здійснювалося не більше ніж на 20% [1].

Відсутність продуманої державної політики щодо захисту вітчизняних виробників с/г машинобудування призвела до втрати ними позицій на ринку. Поруч з цим не відбувалося оновлення транспортних засобів таких важливих напрямів, пожежно-рятувальна служба.

Несистемна робота в сфері державних закупівель негативно відображається на ритмічності роботи підприємств, у тому числі галузі. В більшості розвинених країн світу планування державних закупівель відбувається на двох рівнях – стратегічному, терміном на 3-5 років, і практичному – на 1 рік. В Україні така практика відсутня, планування закупівель розпорядниками коштів відбувається виключно на поточний рік.

Все ж потрібно відмітити, що внаслідок прийняття програм підтримки окремих секторів, відшкодування витрат на придбання техніки вітчизняного виробництва відбулися позитивні зрушення у галузі в державі в цілому. Сукупний вплив цих тенденцій відобразився на результатах діяльності окремих підприємств, регіонів та підгалузей.

За даними Державної служби статистики України у 2020 році відбулося зменшення обсягу виробництва продукції машинобудування. Ця тенденція виникла у 2019 році, внаслідок чого у порівнянні із стабільним зростанням 2017-2018 років спостерігалось зменшення виробництва на 2,2 % у 2019 році та на 17,6% у 2020 році. Такі значення індексів перевищили падіння виробництва 2015 року. Причиною такого зменшення на кінець досліджуваного періоду стала криза попиту, що виникла у світовій економіці внаслідок пандемії.

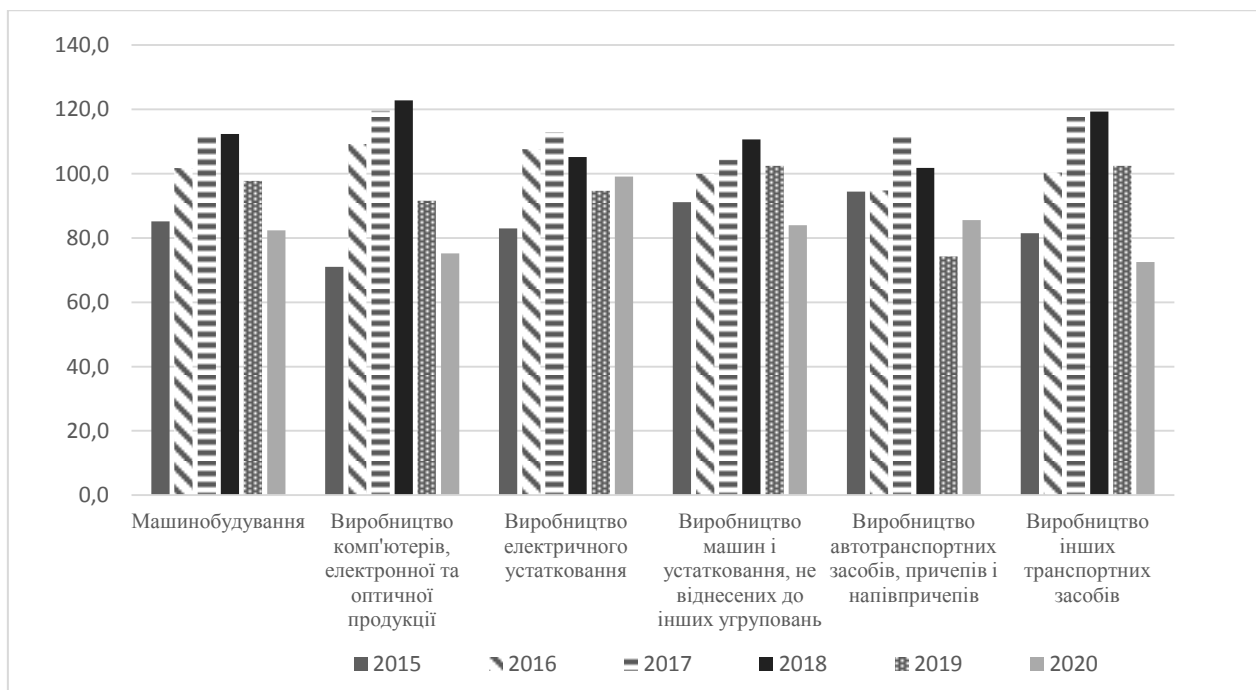


Рис. 2.2 Індеси промислової продукції у 2015-2020 роках*

* побудовано автором за даними [59, 228]

Кризові умови неоднаково вплинули на підгалузі машинобудування. Так, не повторювало загальні тенденції виробництво електричного устаткування. У кризовому 2020 році індекс промислової продукції становив 99,1%, тобто виробникам вдалось практично на попередньому рівні пройти цей період. Важливо зауважити, що у 2019 році скоротилось виробництво на 5,3%, а отже, у кризовому році відбулося його незначне зменшення. Темпи приросту виробництва у 2016-2018 роках не перевищували 15%.

Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції у 2015 році скоротилось майже на третину (29%), що було максимальним із усіх підгалузей. Як наслідок, показники 2016-2018 роках були більшими ніж за аналогічні періоди у інших підгалузях. Кризовий 2020 рік викликав скорочення виробництва майже на чверть (24,8%).

Індеси промислової продукції виробництва інших транспортних засобів дорівнювали 120% у 2017-2018 роках, Але у 2020 році було виготовлено лише 75,2% від значення попереднього періоду. Темп падіння перевищив значення 2015 року.

Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів у 2015 році характеризувалось невеликим зменшенням індексу промислової продукції – на рівні 5,6%. Проте у 2019 році індекс промислової продукції дорівнював 74,3%, в кризовому 2015 році – 85,6%.

Виробництво машин та устаткування не віднесених до інших угруповань за період, що аналізується максимально збільшилось у 2018 році – на 10,8%. Скорочення обсягів відбулося у 2020 році на 16,0%.

Обсяг виробництва промислової продукції в цілому в Україні у 2015-2019 роках збільшився на 96% (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1

**Обсяги промислової продукції в Україні та Вінницькій області у
2015-2019 роках***

Реґіон	2015	2016	2017	2018	2019	Темпи змін, 2019/2015
Обсяг виробленої промислової продукції, Україна	3215287871,0	3884617585,3	4872748142,2	5626457317,6	6301412174,5	196,0
Обсяг виробленої промислової продукції, Вінницька область	72296307,2	94455117,3	112736300,3	131368409,9	15 7102472,1	217,3
Пито вага промислової продукції Вінницької області, %	2,2	2,4	2,3	2,3	2,5	-
Обсяг виробленої машинобудівної продукції, Україна	134635839,8	157646801,3	194587129,3	226830940,2	245265347,7	182,2
Обсяг виробленої машинобудівної продукції, Вінницька область	1029880,4	1688360,2	2019441,6	2607394,7	3009956,9	292,3
Пито вага продукції машинобудування Вінницької області, %	0,8	1,1	1	1,1	1,2	-

* побудовано автором на основі [35, 59, 228]

У той же час аналогічний показник по Вінницькій області дорівнював 117,3%. Однак, питома вага промислової продукції Вінниччини у загальнодержавному обсягу виробництва незначна – на рівні 2,2-2,5%.

Внаслідок неоднакових темпів змін у досліджуваній період відбулося збільшення цього показника.

Обсяг виробленої продукції машинобудування в цілому за період, що аналізується, збільшився на 82,2%. У той же час темп приросту галузевого виробництва у Вінницькій області дорівнював 192,3%. Потрібно зауважити, що частка області у виробництві продукції машинобудування дорівнювала 0,8% у 2015 році та збільшилась за п'ять років до 1,2%. Це сталося внаслідок перевищення темпів приросту продукції галузі у Вінницькій області аналогічних показників по державі в цілому. Важливо зауважити, що такий результат був отриманий незначною, у порівнянні із загальнонаціональними значеннями кількістю підприємств (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

Кількість машинобудівних підприємств у 2015-2020 роках*

Види економічної діяльності	Регіон	2015	2016	2017	2018	2019	Відхилення, (2020-2015)
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	Україна	746	644	662	689	724	-22
	Вінницька область	18	17	16	14	16	-2
Виробництво електричного устаткування	Україна	949	908	987	1039	1077	128
	Вінницька область	28	24	26	26	31	3
Виробництво машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань	Україна	2131	2086	2241	2365	2479	348
	Вінницька область	58	53	57	68	68	10
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	Україна	280	257	260	270	290	10
	Вінницька область	6	4	4	5	5	-1
Виробництво інших транспортних засобів	Україна	377	314	331	340	345	-32
	Вінницька область	2	1	1	3	3	1

* побудовано автором на основі [35, 59, 228]

У регіоні найбільш чисельною групою є виробники машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань. Їх кількість в області

дорівнювала 58 одиниць у 2015 році і збільшилась до 68 одиниць у 2019 році. Збільшилась кількість виробників електричного устаткування із 28 у 2015 році до 31 у 2019 році. Хоча потрібно відмітити зменшення кількості підприємств у 2016-2018 роках. Кількість виробників комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, автотранспортних засобів змінювалась незначно. У області діє лише одне підприємство, що здійснює виробництво інших транспортних засобів.

Вінницька область спеціалізується на 8-ми сегментах машинобудування, основними з яких є виробництво обладнання зв'язку і виробництво побутових приладів (рисунк 2.3).

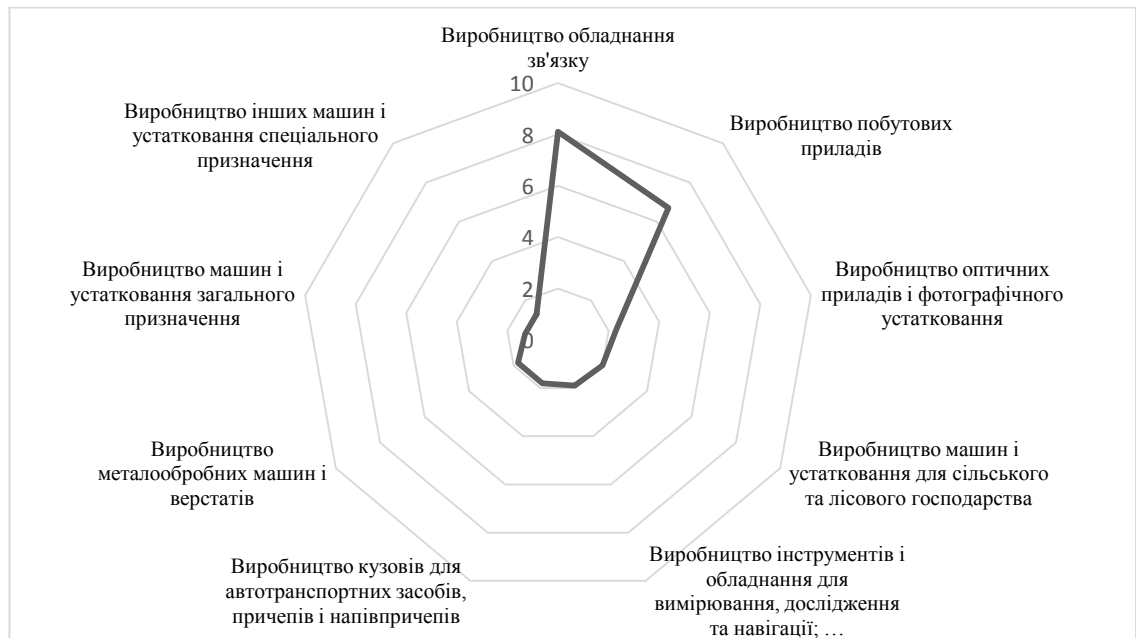


Рис. 2.3 Спеціалізація машинобудування Вінницької області*

* побудовано автором на основі [132]

Такі висновки ґрунтуються на розрахунку коефіцієнту спеціалізації галузі певної області, який показує рівень значимості певного сектору у обсягах машинобудування регіону та визначається за формулою [132]:

$$SQ = (Sig / Sg) / (Si / S), \quad (2.1)$$

де SQ – коефіцієнт спеціалізації області;

Sig – виручка від реалізації в і-сегменті машинобудування в g-області;

Sg – виручка від реалізації машинобудівної продукції в області;

Si – виручка від реалізації в і-сегменті машинобудування в Україні;

S – виручка від реалізації машинобудівної продукції в Україні.

Про спеціалізацію на певного сегменті говорять якщо $SQ > 1$.

На рис. 2.3 наведено сегменти машинобудування, на яких спеціалізується Вінницька область.

Структура витрат підприємств машинобудування у 2015-2019 роках наведена на рис. 2.4.

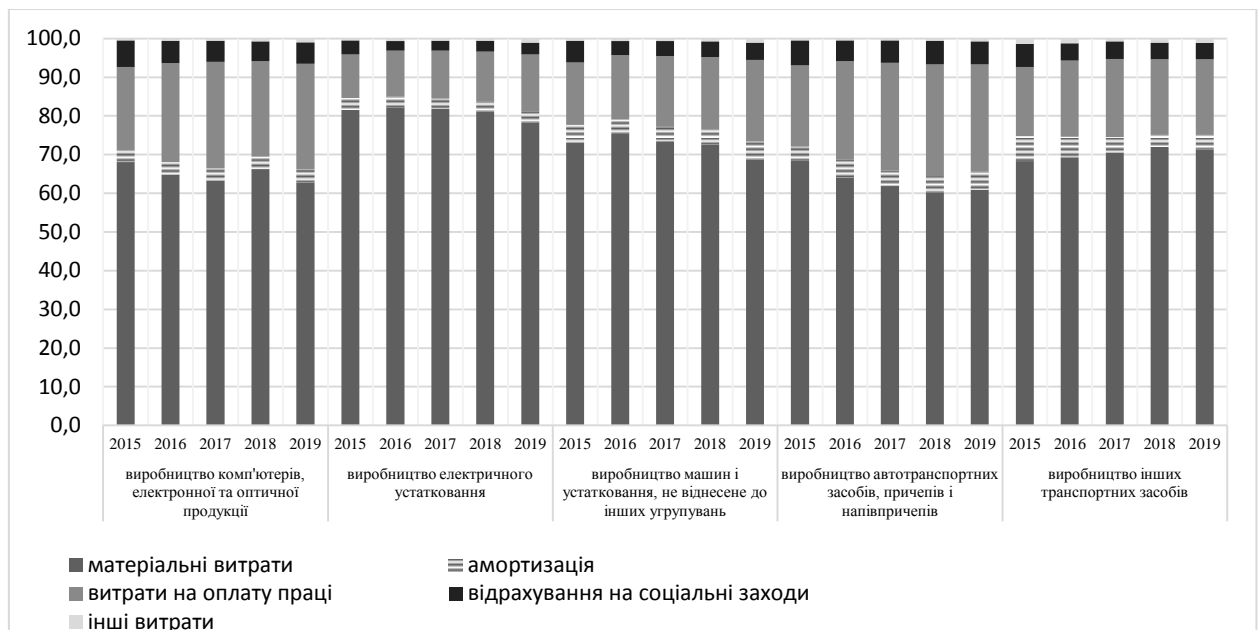


Рис. 2.4 Структура витрат машинобудівних підприємств у 2015-2019 роках, %*

* побудовано автором на основі [59, 228]

Закономірно, що найбільшу питому вагу мають матеріальні витрати. Їх частка максимальна при виробництві електричного устаткування від 78 до 82%. При цьому відбулося зменшення питомої ваги витрат за вказаний період. Зменшилась питома вага матеріальних витрат із 68% до 60% у виробництві автотранспортних засобів. У свою чергу витрати на оплату праці у цій підгалузі у 2019 році майже досягли 30%.

Результати господарської діяльності машинобудівних підприємств України у 2020 році наведено у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності у 2020 році, млн грн*

Вид економічної діяльності	Чистий прибуток (збиток)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Промисловість	-39807,5	69,2	175857,4	30,8	215664,9
машинобудування	-8487,6	72,9	12911,3	27,1	21398,9
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	1237,6	70,6	1681,9	29,4	444,3
виробництво електричного устаткування	-1931,3	70,5	2240,0	29,5	4171,3
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	-2933,3	75,8	5352,0	24,2	8285,3
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	-4860,6	68,8	3637,4	31,2	8498,0

* побудовано автором на основі [59, 228]

Відповідно до інформації Державної служби статистики у 2020 році уся промисловість сумарно отримала збитки у розмірі 39 807,5 млн грн. При цьому сумарний збиток підприємств машинобудування становив 8487,6 млн грн. Збиток отримали 30,8% від усіх підприємств галузі.

Серед підгалузей машинобудування прибуток у розмірі 1237,6 млн грн отримали виробники комп'ютерів, електронної та оптичної продукції. Інші підгалузі працювали збитково. Максимальний збиток отримали виробники автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів – 4860,6 млн грн. Збитки підприємств, не віднесених до інших галузей становили 2933,3 млн грн, а виробників електричного устаткування 1931,3 млн грн.

Що ж стосується фінансових результатів машинобудівних підприємств Вінницької області, то Державна служба статистики не надає інформації про виробників автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних. Дані інших галузей наведено на рисунку 2.5.

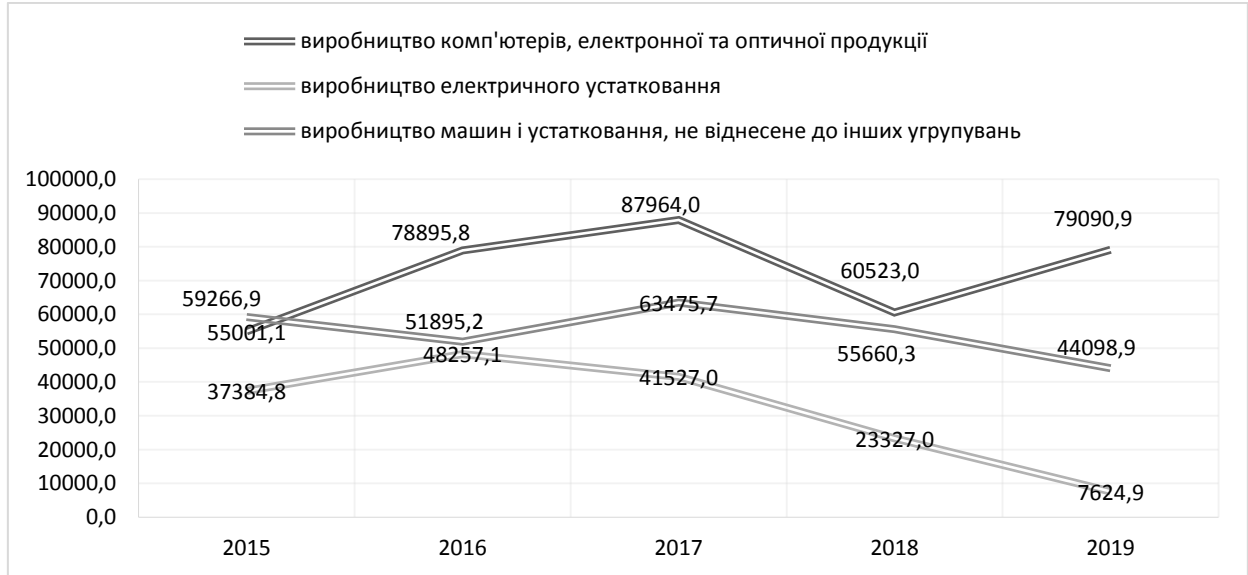


Рис. 2.5 Прибуток до оподаткування машинобудівних підприємств Вінницької області у 2015-2019 роках, тис. грн*

* розроблено автором на основі [35, 59, 228]

Найбільший прибуток до оподаткування у Вінницькій області отримали підприємства – виробники комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (за винятком 2015 року). Мінімальне значення у 2018 році у розмірі 60523 тис. грн, все ж перевищувало прибуток до оподаткування інших підгалузей. В цілому за 2015-2019 роки приріст дорівнював 43%.

Істотне погіршення фінансових результатів спостерігалось у виробників електричного устаткування. Якщо у 2015 році сума прибутку до оподаткування цієї підгалузі дорівнювала 37384,8 тис. грн, то на кінець досліджуваного періоду вона зменшилась до 7624,9 тис. грн або майже у 5 разів. Ця тенденція спостерігалась на фоні стабільної кількості підприємств, і навіть незначного зростання.

Найбільш численна група – виробники машин та устаткування, не віднесених до інших угруповань, отримала прибуток до оподаткування у

межах від 44098,9 до 55001,1 тис. грн. При цьому максимальне значення було у 2017 році, а мінімальне – у 2020 році. Загальне відхилення становило 25,59%.

Абсолютна величина фінансових результатів не дає змоги відобразити ситуацію у галузі Вінниччини в цілому. На рис. 2.6 наведено частку збиткових підприємств машинобудівної галузі України та Вінницької області.

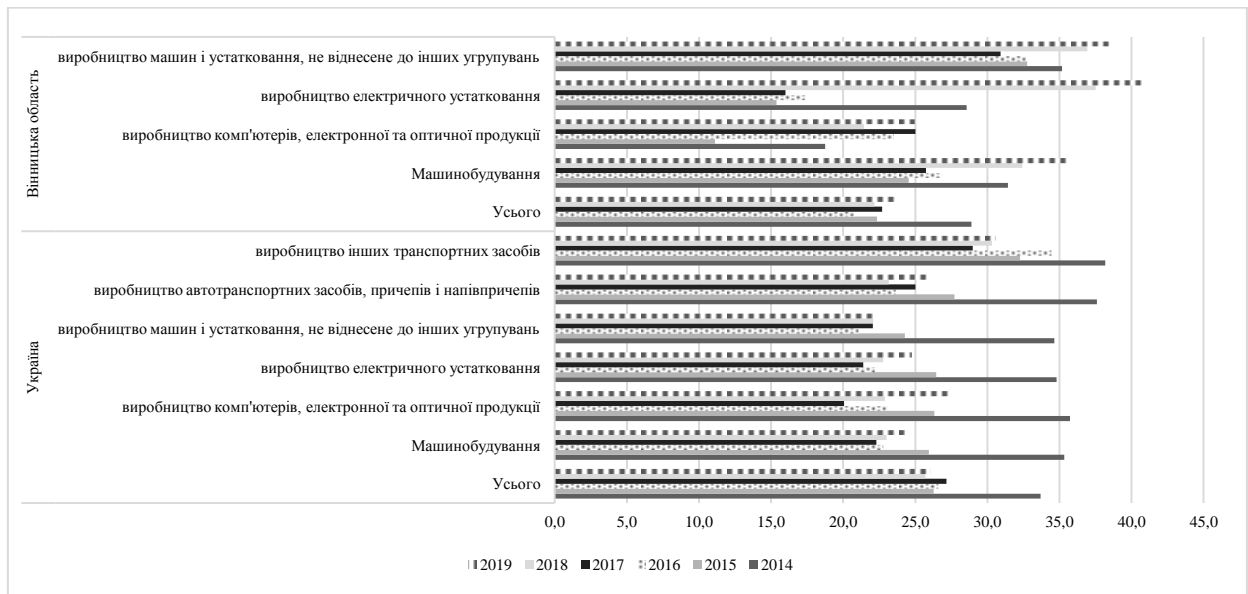


Рис. 2.6 Частка збиткових підприємств у 2014-2019 роках в Україні та Вінницькій області, % *

*побудовано автором на основі [35, 59, 228]

В Україні в цілому, частка машинобудівних підприємств, які працювали збитково, переважно була максимальною у 2015 році. В той же час, у Вінницькій області така тенденція притаманна промисловості, але не поширюється на машинобудування та його підгалузі. Навпаки, максимальні значення питомої ваги збиткових підприємств були зафіксовані у 2019 році по усіх підгалузях. Частка збиткових підприємств – виробників електричного устаткування дорівнювала 40,7%.

Високою була питома вага збиткових підприємств - виробників машин та устаткування не віднесених до інших угруповань – на рівні 38,5%.

Інформація по виробниках автотранспортних засобів та інших транспортних засобів по Вінниччині не публікується.

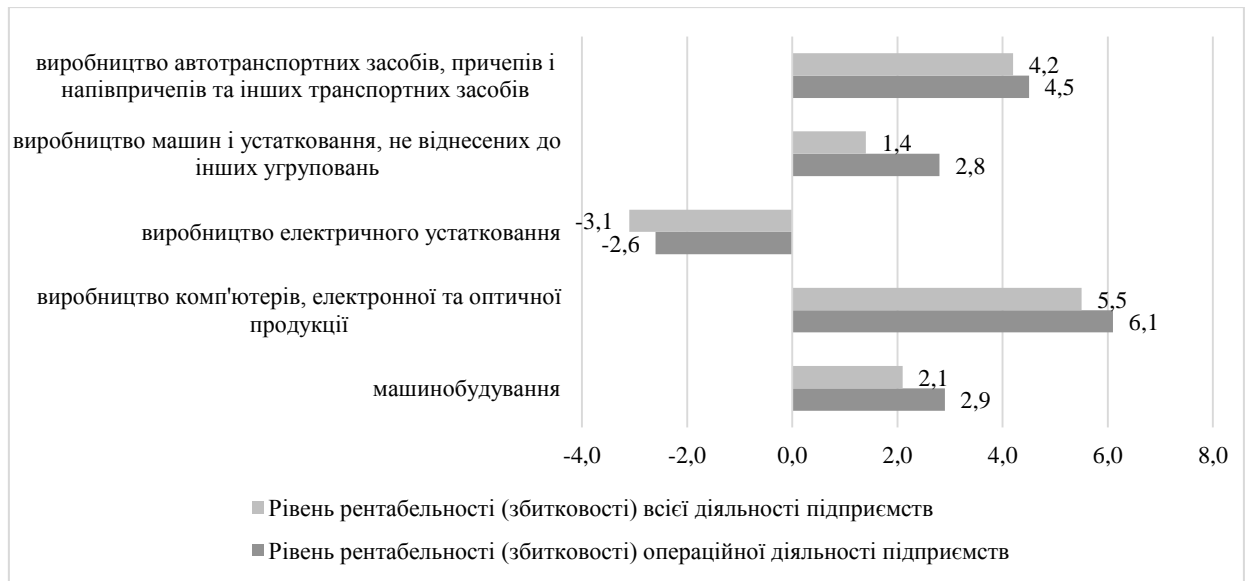


Рис. 2.7 Показники рентабельності машинобудівних підприємств в Україні у 2020 році*

* побудовано автором на основі [35, 59, 228]

У 2020 році рівень рентабельності господарської діяльності машинобудівних підприємств дорівнював 2,9%. Виробники електричного устаткування працювали збитково, як наслідок Державна служба статистики надає від'ємні значення рентабельності для цієї підгалузі за 2020 рік.

Найбільш результативно працювали виробники комп'ютерів, електронної та оптичної продукції. Рентабельність господарської діяльності цих підприємств дорівнювала 6,1%, а операційної діяльності була меншою на 0,6%. Менш ефективною у порівнянні із господарською діяльністю в цілому, була операційна діяльність виробників машин і устаткування не віднесених до інших угруповань – різниця становила 1,4%.

Показники рентабельності діяльності виробників автотранспортних засобів, причепів та напівпричепів та інших транспортних засобів перевищували 4%. Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств машинобудування Вінницької області за підсумками діяльності у 2020 році становив 5,2%, що на 4,0 % вище рівня рентабельності промисловості

області. За видами економічної діяльності найбільш ефективно працювали машинобудівні підприємства з виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (рівень рентабельності 29,3%) [63].

Усі зазначені вище результати підприємства галузі отримали використовуючи оборотні активи та необоротні активи та групи вибуття (рисунок 2.8).



Рис. 2.8 Структура активу балансу підприємств машинобудування України у 2015-2019 роках*

* побудовано автором на основі [59, 228]

У структурі активу балансу збільшилась частка незначно збільшилась частка оборотних активів. В цілому вона становила близько 70% у весь досліджуваний період. Питома вага необоротних активів та групи вибуття дуже незначна – менше 1%.

Динаміка оборотних та необоротних активів машинобудівних підприємств у розрізі підгалузей машинобудування наведена на рис. 2.9.

За даними Державної служби статистики України величина оборотних засобів, що є у розпорядженні підприємств суттєво відрізняється за підгалуззями машинобудування. Найбільшу величину оборотних активів у 2015–2019 роках мали виробники машин та устаткування, не віднесених до інших угруповань. Це обумовлено у першу чергу найбільшою кількістю господарських одиниць, які відносяться до цієї групи. Друга за чисельність група виробників комп'ютерів, електронної та оптичної продукції мала

найменші значення величини оборотних активів. При цьому потрібно зважати, що саме ці підприємства отримали найкращі фінансові результати.

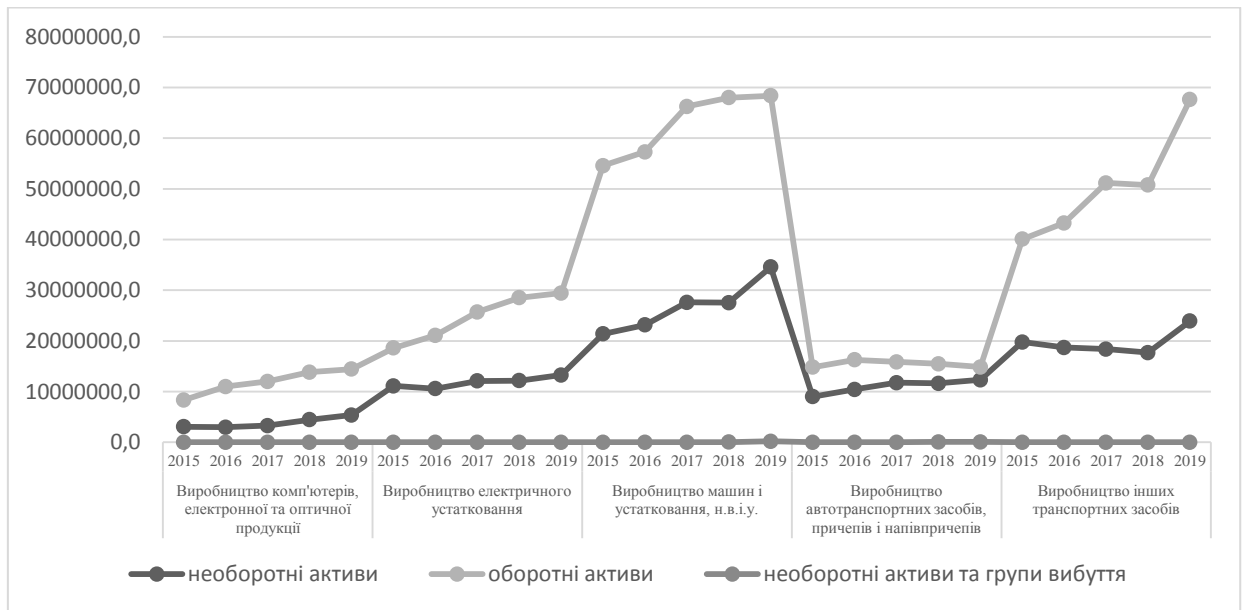


Рис. 2.9 Динаміка активів машинобудівних підприємств у 2015-2019 роках, тис. грн*

* побудовано автором на основі [35, 59, 63, 228]

Структура пасиву балансу підприємств галузі у 2015-2019 роках зображена на рис. 2.10.

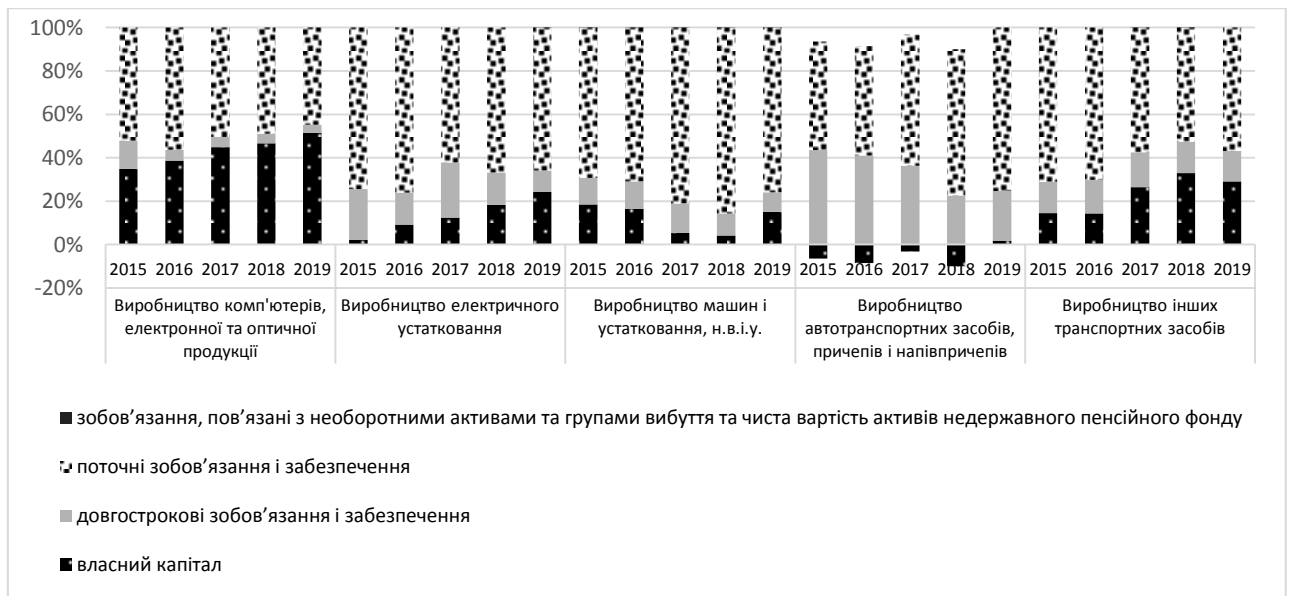


Рис. 2.10 Структура пасиву підприємств машинобудування України у 2015-2020 роках*

* побудовано автором на основі [59, 63, 228]

Від загальних тенденцій відрізняється виробництво автотранспортних засобів, причепів та напівпричепів. У першу чергу тим, що протягом 2015-2018 років величина власного капіталу була від'ємною. У 2019 році величина була додатною у розмірі 506839,4 тис. грн.

Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття та чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду присутні у невеликій кількості виробництв та мають невеликі значення.

Найменшу питому вагу поточних зобов'язань мали виробники комп'ютерів, електронної та оптичної продукції – 52% на початок періоду та 44% на кінець досліджуваного періоду. У свою чергу частка власного капіталу у них є максимальною із усіх підгалузей. Із 34% у 2015 році вона піросла до 51% у 2019 році. Довгострокові зобов'язання мали невелику питому вагу – менше 10% за винятком 2015 року.

Отже, обсяги промислової продукції Вінницької області є незначними і мають питому вагу менше 2,5% від обсягів промислової продукції України. Питома вага підприємств машинобудування є ще меншою – менше 1,5% у 2015-2019 роки. Щоправда за досліджуваний період спостерігається збільшення частки обсягів виробництва підприємств Вінниччини за рахунок перевищення темпів приросту регіональних показників над загальнодержавними показниками.

Найбільш численною є група виробників машин і устаткування, не віднесене до інших угруповань. Така ситуація притаманна як Україні, так і Вінницькій області.

Найкращі фінансові результати у 2020 році отримали підприємства – виробники комп'ютерів, електронної та оптичної продукції. Рентабельність їх операційної діяльності становила 6%. Ця ж галузь характеризувалась переважанням власних коштів у пасиві балансу.

Такий стан реалізації потенціалу підприємств галузі може суттєво змінюватись під впливом ЗЕД.

Однак, на ЗЕД і рівень залученості підприємства до цих процесів впливає цілий ряд чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

2.2 Аналіз факторів впливу на рівень фінансово-економічного потенціалу підприємств за умов євроінтеграції

Як зазначалось у попередніх розділах потенціал підприємства є комплексною категорією, яка відображає різні аспекти його господарської діяльності. Це обумовлює множинність впливу на нього різноманітних факторів, як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Усвідомлення їх дії на окремі компоненти потенціалу важливе для формування ефективної моделі управління потенціалом підприємства, регіону, країни.

Проте, коли реалізація потенціалу підприємства не обмежується виключно внутрішнім ринком, і передбачає різні форми зовнішньоекономічних операцій, кількість факторів впливу істотно збільшується та відбувається перерозподіл їх вагомості.

Розуміючи потенціал підприємства як його можливості, у тому числі на зовнішньому ринку, потрібно розглядати фактори впливу на нього через призму зовнішньоекономічної діяльності. Однак, у наукових публікаціях такий аспект відсутній. Переважна більшість досліджень зосереджені на висвітленні або виключно потенціалу підприємства, або зовнішньоекономічної діяльності, або ж взагалі лише окремих їх компонентів.

Такий підхід не дозволяє сформувати цілісне бачення середовища, у якому працює підприємство та відокремити усі значущі фактори, що впливають на рівень реалізації його потенціалу та можливості його розвитку.

Однак, розглянемо різні аспекти наукових публікацій із даної теми дослідження. У роботі Соколовської В. М. розглянуто фактори розвитку експортного потенціалу, до яких віднесено [205]:

- організацію управління підприємством;
- інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності;
- планування експортного виробництва;
- облік та аналіз експортних поставок;
- кадровий менеджмент.

Вказаний перелік факторів дуже обмежений, тобто не відображає ні усі функції управління, ні комплекс усіх ресурсів необхідних для господарської діяльності підприємства.

Пожуєва Т. О. виділяє такий комплекс внутрішніх і зовнішніх чинників, які впливають на український експорт [181]:

- штучне стримування курсу гривні в рамках «валютного коридору» звужує можливості використання курсового фактора з метою просування експорту;

- недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації і контролю якості експортної продукції на фоні значного посилення вимог до споживчих і екологічних характеристик, а також до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинених країн;

- випереджаюче зростання цін на продукцію та послуги природних монополій у порівнянні зі збільшенням цін на вироби обробної промисловості та продукцію агропромислового комплексу;

- недосконалість норм українського законодавства у сфері управління здійсненням і розвитком експортної діяльності, порівняно з нормами, що прийняті у міжнародній практиці;

- низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції;

- важкий фінансовий стан більшості підприємств обробної промисловості і конверсійних виробництв, що робить практично неможливим інвестування у перспективні, орієнтовані на експорт проекти за рахунок внутрішніх ресурсів;

- недостатній рівень спеціальних знань і досвіду роботи у сфері експорту у більшості українських підприємців, а також недостатня координованість їх діяльності на зовнішніх ринках.

Аналізуючи експортний потенціал, Остапенко А. С. [175] виділяє умови його формування та реалізації, а саме фінансово-економічні, юридично-політичні, соціально-культурні, техніко-технологічні, природно-кліматичні, митні, логістичні, форс-мажорні. Останні, виділено у зв'язку із тим, що вони впливають на ймовірність втрати або недоотримання фінансових ресурсів підприємств-експортерів. Вказаний перелік містить чітку загальну класифікацію чинників за змістовною складовою, однак не відображає рівня виникнення, та не містить інформацію, які саме чинники виділяє автор.

Через призму аналізу попиту, розглянуто вплив факторів зовнішнього середовища у роботі Кузьминчук Н. В., Куценко Т. М., Терованесової О. Ю. [110].

Автори наголосили на існуванні двох видів детермінант попиту, а саме контрольованих та неконтрольованих. До контрольованих відносять ті, на які підприємство має безпосередній вплив, та ті, рівень яких можна оцінити відповідно до стану чинників внутрішнього середовища, зокрема товар, ціну, систему збуту, просування товару та стимулювання продажів. Щодо неконтрольованих детермінант попиту, то на них підприємство не має впливу або здійснює його опосередковано, отже, вони є чинниками зовнішнього середовища. Чинниками безпосереднього зовнішнього середовища підприємства є споживачі, наявні та потенційні конкуренти, виробники товарів-субститутів та постачальники. До чинників віддаленого зовнішнього середовища належать демографічна, економічна, природна, технологічна, політико-правова й соціально-культурна компоненти [110].

Автори серед сукупності факторів впливу на експортно-імпорتنу діяльність та умов, якими вони доповнюються (фінансові, управлінські, маркетингові, логістичні, виробничі, кадрові), виділяють такі рівні середовища: 1) фактори впливу зовнішнього середовища; 2) фактори впливу внутрішнього середовища.

Слід зауважити, що певні фактори зовнішнього або внутрішнього середовища можуть впливати як позитивно, так і негативно на формування

тих чи інших умов здійснення експортно-імпоротної діяльності. Якщо фактор здійснює конструктивний або нейтральний вплив на умови здійснення експортно-імпоротної діяльності, то слід очікувати позитивних зрушень у сфері зовнішньоекономічної діяльності досліджуваних промислових підприємств. Деструктивний вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на експортно-імпорتنу діяльність потребує розроблення та вжиття заходів управлінського характеру задля нівелювання негативних наслідків та покращення результатів зовнішньоекономічної діяльності [110].

Таблиця 2.4

Множина факторів впливу на експортно-імпорتنу діяльність підприємства*

Фактори зовнішнього середовища	Фактори внутрішнього середовища				
Постачальники сировини та комплектуючих	Цілі та завдання експортно-імпоротної діяльності підприємства				
Споживачі продукції в країні та за кордоном	Інформаційна база зовнішньоекономічної діяльності				
Вітчизняні та іноземні виробники товарів-замінників	Технології виробництва експортної продукції				
Конкуренти	Ресурси забезпечення експортно-імпоротної діяльності				
Політико-правові фактори здійснення ЗЕД	Кадрове забезпечення експортно-імпоротної діяльності				
Інституційні фактори забезпечення ЗЕД					
Сталість міжнародних зв'язків з країнами -партнерами					
Умови функціонування підприємства					
Фінансові	Управлінські	Маркетингові	Логістичні	Виробничі	Кадрові

* підготовлено автором на основі [110]

У таблиці 2.4 зазначено досить широкий перелік факторів, що впливають на експортно-імпорتنу діяльність, тобто й в цілому на зовнішньоекономічну діяльність підприємства. Однак, привертає увагу різноманітність підходу до виділення факторів, які подані на одному рівні

ієрархії і в одній групі. Так, до зовнішніх факторів віднесено конкурентів, тобто суб'єкта, що може впливати на здійснення зовнішньоторговельних операцій певного підприємства. Водночас, як фактор зовнішнього середовища зазначено сталість міжнародних зв'язків між країнами партнерами, тобто якісна характеристики взаємовідносин між суб'єктами макрорівня.

Такого ж типу неточності мають місце і при відокремленні факторів внутрішнього середовища. Так, автори виділяють ресурси забезпечення експортно-імпортової діяльності, до яких закономірно відноситься і кадрові ресурси. Однак, вони виділені окремим фактором. Усе це доводить відсутність єдиного підходу до виділення факторів, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність.

Бабій І.В. розглядає фактори забезпечення зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства, однак процеси забезпечення діяльності ЗЕД пов'язані із реалізацією потенціалу підприємства. Серед таких факторів автор називає: масштаби ЗЕД; витрати, які пов'язані з виробництвом за кордоном або з реалізацією продукції на зовнішніх ринках; складність продукції; досвід роботи підприємства на міжнародних ринках; контроль над гнучкістю економічних процесів, прибутками і поведженням у конкурентному середовищі; економічна свобода; конкуренція на зовнішніх ринках; присутність у країні; ризики, пов'язані з роботою на міжнародних ринках; спосіб, який підприємство обрало для виходу на зовнішні ринки [11]. Однак, у подальшому у роботі автор пропонує систематизацію факторів з позицій макро- і мікроекономіки (рис. 2.11).

На макрорівні, тобто під впливом зовнішніх факторів, що впливають на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, будуються взаємовідносини між системою забезпечення і всіма можливими сегментами зовнішнього середовища. Дія факторів зовнішнього середовища передбачає вплив факторів з боку державних та ринкових механізмів.

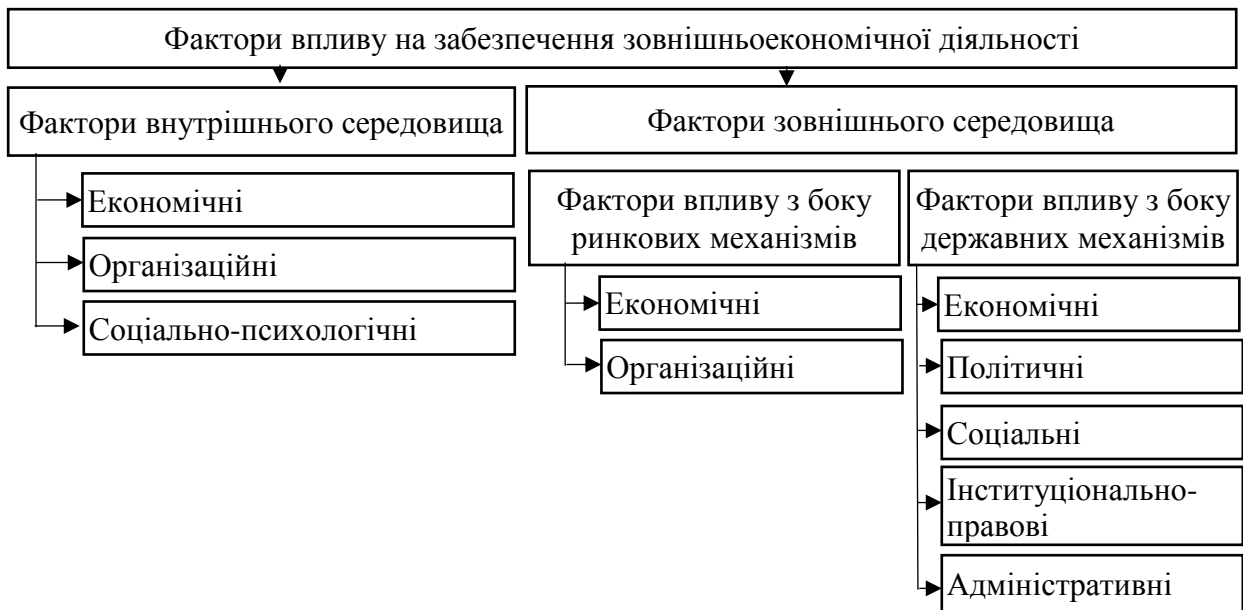


Рис. 2.11 Фактори впливу на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності*

* побудовано автором на основі [11]

До факторів впливу на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства з боку державних механізмів автор пропонує віднести політичні, економічні, адміністративні, інституціонально-правові та соціальні.

Фактори впливу на забезпечення процесів ЗЕД з боку ринкових механізмів об'єднані в дві групи економічних та організаційних факторів. Визначення впливу мікроекономічних умов, тобто факторів внутрішнього середовища, на забезпечення процесів зовнішньоекономічної діяльності підприємства характеризується особливостями підприємства, в якому формується система забезпечення, доцільно поділити на економічні, організаційні та соціально-психологічні фактори.

Потрібно відмітити, що автор максимально охопив чинники, що характеризують вплив державних механізмів на зовнішньоекономічну діяльність. Однак, на нашу думку, мають місце певні неточності, при виділенні факторів внутрішнього середовища. Зокрема, технічні характеристики продукції підприємства, які визначаються технологією виробництва є вирішальними при експорті продукції і не можуть бути лише

як елемент серед економічних факторів. Крім того, запропонована автором схема не відображає вплив на можливості реалізації потенціалу підприємства на зовнішніх ринках таких чинників, що пов'язані із регулюванням зовнішньоекономічних операцій на міжнародному рівні, із діяльністю міжнародних організацій. У даній структурі не враховано фактори, що характерні для певної галузі, регіону.

Особливості впливу факторів на зовнішньоекономічну діяльність машинобудівних підприємств розглянуто у роботі Ліпич Л. Г., Фатенок-Ткачук А. О. [116], які теж пропонують розмежувати фактори впливу на розвиток ЗЕД на чинники мікро- та макрорівнів. На макрорівні доцільно виділити внутрішні та зовнішні фактори. Внутрішні фактори – це ті фактори, які мають місце в межах підприємства і спричинені його діяльністю.

На думку авторів, зовнішні – це ті чинники, які виникають у результаті державної політики, діяльності вітчизняних конкурентів, середовища, в якому працює підприємство. А на макрорівні діють фактори, що мають вплив зі сторони іноземних конкурентів та країн-партнерів. Крім того, зовнішні фактори розмежують на ті, що викликані діяльністю держави та суб'єктами ринку. Що стосується факторів, які впливають на розвиток ЗЕД, саме в міжнародному середовищі, то аналогічно, як і для зовнішнього середовища, на рівні власної країни у роботі [116] пропонується розглядати окремо фактори, які діють на рівні держави та ринку.

Цілком погоджуючись із поділом факторів за рівнем їх виникнення на мікро-, макро- та міжнародного рівні, все ж привертає увагу неточність у розподілі окремих факторів. Так, автори виділяють мікрорівень, тобто рівень підприємств, але фактори, які мають місце в межах підприємства і спричинені його діяльністю відносять до факторів внутрішнього середовища макрорівня. Крім того, серед переліку факторів, автори виділяють простір і час. Виділення цього фактору не має сенсу, адже простір і час є універсальними категоріями, які впливають на будь-яку діяльність і не можуть вказувати на особливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

У роботі Федотової Ю. В. [215] вказано, що серед чинників, які впливають на розвиток експортного потенціалу, можна виділити такі групи.

1) Регульовані чинники – це об'єктивні можливості, спрямовані на створення додаткових, резервних та унікальних ресурсів підприємства, що дають змогу досягти встановленого рівня експортного потенціалу.

До внутрішніх факторів належать наявність передових інноваційних технологій, захищених патентами або товарними знаками, доступність якісних матеріально-технічних ресурсів, достатніх для виробництва експортної продукції, професійна кваліфікація та компетентність робітників, діюча система мотивації персоналу, оптимальна організаційна структура підприємства, відсутність профільних активів, система відтворення нематеріальних активів підприємства, інноваційні активність та участь у державних територіальних та регіональних програмах розвитку, впровадження на підприємстві стратегічного і тактичного планування, сертифікація підприємства на відповідність міжнародним стандартам якості, розвиток коопераційних зв'язків із постачальниками сировини та комплектуючих.

2) Нерегульовані (зовнішні) фактори – зовнішні соціально-економічні та організаційні відносини, які дозволяють підприємству створювати та реалізовувати на міжнародному ринку власну продукцію.

Зовнішні фактори поділяються за рівнем впливу на:

– фактори міжнародного рівня: політична нестабільність країн-імпортерів, участь у міжнародних альянсах та союзах, захист обраних ринків від проникнення імпортової продукції, наявність та можливості конкурентів на обраних ринках, рівень потреби у товарах, що виготовляються на необраному ринку;

– фактори рівня держави: надання податкових пільг та відрахувань для підприємств-експортерів продукції, надання пільгових кредитів, субсидій, страхування та державних гарантій підприємствам експортерам, застосування прискореної ставки амортизації на основні засоби експортерів, розроблення, удосконалення та реалізація законодавчих актів, спрямованих

на укріплення позицій експортерів продукції, розроблення стратегій розвитку галузі, впровадження державної системи стандартизації та сертифікації виробників продукції, конверсія, приватизація, демонополізація;

– фактори регіонального рівня: наявність у регіоні експортостимулюючої інфраструктури, програми розвитку регіонального ринку праці, розвиток наукової та сировинної бази регіону, розвиток транспортно-логістичних підприємств у регіоні, наявність регіональних та територіальних програм розвитку машинобудівних підприємств;

– локальні чинники: вигідне територіально-географічне розташування підприємства, стабільність підприємств-співвиконавців, посередників та постачальників, доступність ресурсів, матеріалів та комплектуючих, матеріальна база [215].

Огляд факторів, що впливають на галузь машинобудування здійснено у різних дослідженнях. У Експортній стратегії для галузі машинобудування на 2019-2023 роки [66] проаналізовано чинники, які впливають на спроможність підприємств конкурувати на ринку, тримати зв'язок зі своїми клієнтами, у тому числі зовнішніми та пристосовуватися до середовища, що постійно змінюється. Вказане дослідження містить перелік чинників, які впливають на конкурентоспроможність на зовнішніх ринках (рис. 2.12).



Рис. 2.12 Чинники, що впливають на конкурентоспроможність підприємств машинобудування *

* побудовано автором на основі [66]

Наведені у дослідженні чинники впливу на конкурентоспроможність відображають відповідність вимогам щодо здійснення експортної діяльності. Однак, їх перелік пропонуємо структурувати таким чином, щоб відобразити їх змістовні характеристики та рівень, на якому вони виникають (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5

Розподіл факторів впливу на реалізацію потенціалу машинобудівних підприємств у контексті здійснення зовнішньоекономічної діяльності*

Група	Фактор впливу
Мезорівень	
Виробничі	Застарілість методів виробництва та обладнання
	Висока вартість імпортованих компонентів
	Прагнення виробників дотримуватись технічних регламентів та стандартів
Інформаційні	Погана репутація українських виробників на європейських ринках
	Відсутність маркетингових досліджень про стан ринку або неврахування їх при прийнятті стратегічних рішень
	Невідповідність системи бухгалтерського обліку міжнародним вимогам, що необхідно при участі у публічних закупівлях
	Відсутність зведених порталів, реєстрів виробників деталей або компонентів за територіями
	Відсутність відкритої інформаційної платформи про стан галузі
Інформаційні Комунікаційні	Недостатнє стимулювання торгівлі, відсутність реклами виробників на іноземних ринках
Комунікаційні Традиційні	Відсутність довіри та низький рівень співпраці між підприємствами
Комунікаційні Інституційні	Неефективна діяльність бізнес-асоціацій
	Слабка поінформованість уряду про потреби підприємств машинобудування, низька якість комунікацій, їх результативність
Макрорівень	
Виробничі	Висока вартість електроенергії та ненадійність її постачання
	Відсутність мережі сертифікаційних лабораторій відповідної якості
Фіскальні	Висока вартість митного оформлення експортно-імпортованих операцій

Група	Фактор впливу
Фіскальні	Значне фіскальне навантаження на підприємства, що пов'язані із зарплатою
	Висока тривалість митного оформлення зовнішньоекономічних операцій
	Неврегульованість питання надання кредиторів клієнтам підприємств, складність процедур нарахування та повернення ПДВ
Інституційні	Невідповідність послуг із просування вітчизняного експорту з боку держави потребам виробників
	Обмеженість доступу до довгострокового фінансування за прийнятних для виробників умов
	Відсутність координації, співпраці та узгодження інституційної підтримки між організаціями зі сприяння торгівлі та інвестиціям.
	Невідповідність між навичками, яких вимагають підприємства, і тими, які надає система освіти
	Недостатній рівень управлінських навичок у таких сферах, як маркетинг, бюджетування, планування та обслуговування клієнтів
	Міграція кваліфікованих кадрів у сектор послуг або у інші країни
	Відсутність системи інкубації або акселерації/підтримки перешкоджає створенню стартапів та нових підприємств.
Фіскальні або адміністративні	Наявність та непередбачуваність валютного регулювання
Адміністративні	Відсутність ефективного судового захисту прав споживачів в Україні
Адміністративні Виробничі	Нерозвинений ринок утилізації промислових відходів (нерозроблене законодавство)
Адміністративні	Відсутність сталої інноваційної культури
Комунікаційні	Недостатня поінформованість підприємств щодо можливостей співпраці із ВНЗ та бізнес спільнотою для досліджень та аналізу
Традиційні культурні	Недисциплінованість підприємств у частині дотримання термінів виконання угод

* систематизовано та доповнено чинники наведені у [66]

У дослідженні [66] детально розглянуто чинники, які впливають або можуть вплинути на конкурентоспроможність підприємств. Однак, уся сукупність досить різномірна, про що свідчать дані таблиці 2.5. Так, автори

включили у перелік явища, процеси, типові для усієї вітчизняної економіки та ті, які характеризують стан лише в машинобудуванні, що потенційно впливають на зовнішньоекономічну діяльність.

Крім того, відповідно до мети дослідження автори зосереджувались виключно на експортній складовій ЗЕД, а не враховували інші аспекти. Серед усього переліку відсутність лише зведених порталів, реєстрів виробників деталей або компонентів за територіями та висока вартість імпорتنих операцій стосуються здійснення імпорتنих операцій підприємствами. Можливості залучення іноземних інвестицій опосередковано враховано у відсутності прийнятних фінансових ресурсів.

З врахуванням результатів усіх наведених вище досліджень, для охоплення усіх факторів, що впливають на діяльність підприємств машинобудування на зовнішніх ринках, та на реалізацію їх фінансово-економічного потенціалу, доцільно використати поділ факторів за рівнем їх виникнення на фактори:

- мікрорівня;
- мезорівня;
- макрорівня.

До факторів макрорівня пропонуємо відносити ті явища, процеси, тенденції, які істотно впливають на можливості реалізації потенціалу певної держави і однакової мірі стосуються підприємств із різних галузей.

У свою чергу до факторів мезорівня пропонуємо відносити явища, процеси, тенденції, які впливають на можливості реалізації потенціалу певного регіону або галузі та впливають на діяльність суб'єктів господарювання, що до них належать.

Фактори мікрорівня об'єднують ті явища, процеси, тенденції, які істотно впливають на реалізацію фінансово-економічного потенціалу певного підприємства, у тому числі в результаті здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Окрім наведених факторів, що можна виділити на основі існуючих досліджень особливої важливості набувають екологічні чинники. Після прийняття Європейського зеленого курсу [67] до якого долучилась і Україна, наголос світового співтовариства змістився на мінімізацію викидів вуглекислого газу, декарбонізацію світової економіки та локальних економік. Під посиленою увагою опинились джерела енергії, які використовуються при виробництві будь-якої продукції. Серед галузей вітчизняної економіки, які повинні враховувати нові вимоги належить машинобудування.

Європейський Союз завершує роботу над створенням механізму, що запроваджує збір на імпорт у таких вуглецевих галузях, як виробництво цементу, заліза та сталі, алюмінію, добрив та електроенергії походженням з країн із нижчими екологічними стандартами, аніж у самому ЄС. Вказаний перелік є відкритим, а, отже, не можна виключати можливість віднесення до нього і виробників машинобудування. Зрозуміло, що європейський ринок не є єдиним однак, на нього орієнтуються у своєму законодавстві ряд інших країн та регіонів. Обмеження екологічного характеру можуть істотно знизити дохідність виробництва, та відобразитись та фінансово-економічних результатах підприємств, що обумовлює необхідність виокремлення цього фактору на макро та мезорівні.

З врахуванням усіх напрацювань та тенденцій розвитку світової економіки пропонуємо перелік факторів впливу на фінансово-економічний потенціал підприємств – суб'єктів ЗЕД, наведений на рисунку 2.13.

Запропонований перелік не є вичерпним, але, на нашу думку, на ньому відображено найбільш відчутні фактори впливу для кожного із рівнів.

Фінансові фактори на макрорівні характеризують можливості фінансової системи усієї держави, у той час як фінансові ресурси на мікрорівні відображають можливості залучення фінансових ресурсів на підприємстві.

Виробничі фактори на кожному із рівнів матимуть своє змістовне навантаження.

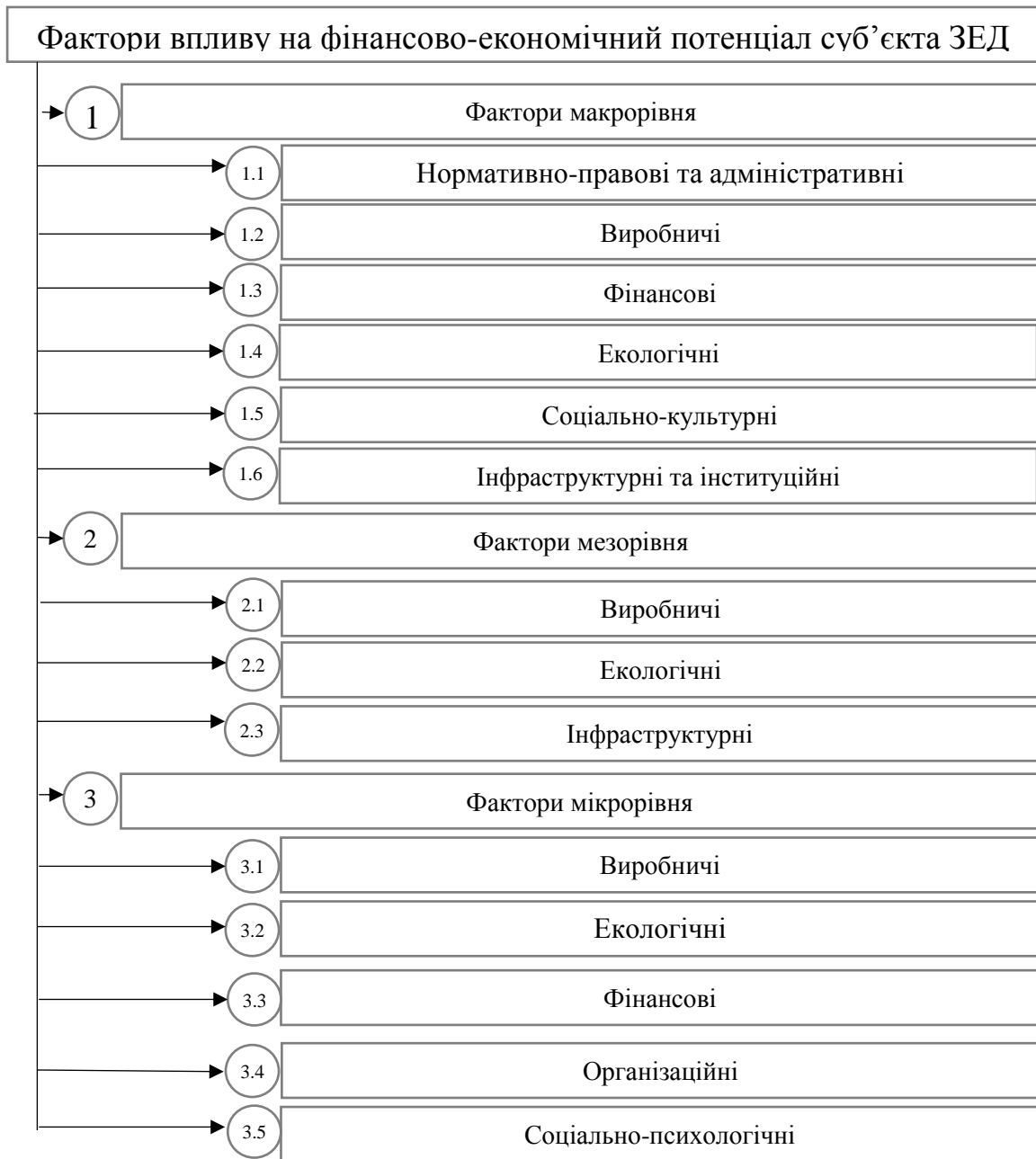


Рис. 2.13 Фактори впливу на фінансово-економічний потенціал суб'єкта ЗЕД*

* розроблено автором

На макrorівні під виробничими факторами пропонуємо розуміти стан розвитку науки та техніки в цілому у державі, рівень її участі у світових ланцюгах створення цінності. У той же час на рівні галузі та на рівні підприємств це буде безпосередня характеристика використовуваних технологій.

Про важливість екологічних факторів було зазначено окремо. Рівень впливу підприємства на кожен із факторів знижується від макро до мікрорівня.

Таким чином, середовище здійснення зовнішньоекономічної діяльності залежать від різного ряду релевантних та нерелевантних до підприємства факторів. Однак, їх сумарний вплив визначає ефективність та результативність здійснення зовнішньоекономічної діяльності окремим суб'єктом господарювання. Оскільки ЗЕД є невід'ємною частиною господарської діяльності її результати впливають на загальний фінансово-економічний потенціал підприємства. Механізми такого впливу були розглянуті нами у першому розділі. Тобто, говорячи про фактори впливу на ЗЕД потрібно розуміти, що це є не, що інше як фактори впливу на фінансово-економічний стан суб'єкта ЗЕД.

2.3 Вибір полікритеріальної системи оцінки та підвищення рівня фінансово-економічного потенціалу підприємств

Як зазначалося в першому розділі дисертації, однією з найпоширеніших методик оцінювання потенціалу підприємства є методика, що базується на розрахунку показників фінансового стану підприємства. Насамперед сюди входять показники фінансової стійкості, відображені в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Показники фінансової стійкості підприємства*

Показник	Формула	Пояснення
Коефіцієнт фінансової незалежності	Власний капітал / Сукупний капітал	Характеризує частку власників підприємства в загальному обсязі коштів, авансованих у його діяльність
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	Довгострокові зобов'язання / Підсумок балансу + поточні зобов'язання	Демонструє, яка частина активів підприємства фінансується за рахунок зобов'язань
Коефіцієнт заборгованості	Залучений капітал / Власний капітал	Відображає боргове навантаження на капітал підприємства

Закінчення таблиці 2.6

Показник	Формула	Пояснення
Коефіцієнт маневреності власних коштів	Власні оборотні кошти Власний капітал	/Показує, яку частину власного капіталу використовують для фінансування поточної діяльності
Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	Довгострокові зобов'язання (Довгострокові зобов'язання + Власний капітал)	/Характеризує структуру капіталу
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	Довгострокові зобов'язання Основні засоби та інші позаобігові активи	/Показує, яка частина основних засобів та інших необоротних активів профінансована за рахунок довгострокових зобов'язань
Коефіцієнт структури залученого капіталу	Довгострокові зобов'язання Залучений капітал	/Показує, яку частку в залученому капіталі займають довгострокові зобов'язання

* підготовлено автором на основі [194]

Оптимальна структура капіталу є важливим чинником формування потенціалу підприємства [122]. Вважається, що чим вище значення коефіцієнта фінансової незалежності, тим стабільніший фінансовий стан підприємства. Рекомендована нижня межа цього показника – 0,6.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу в свою чергу показує питому вагу залученого капіталу (довгострокові зобов'язання та поточні зобов'язання) в загальній сумі балансу. Чим вищим є цей показник, тим нижчим є коефіцієнт фінансової незалежності.

Іншими показниками, що входять в цю групу показників є коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт маневреності власних коштів, коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів, коефіцієнт структури довгострокових вкладень та коефіцієнт структури залученого капіталу.

Також не менш важливими показниками для оцінювання потенціалу підприємства є показники ліквідності і платоспроможності. Величина власних обігових засобів є важливим показником, який характеризує потенціал власних оборотних активів для забезпечення операційної

діяльності підприємства. Вона розраховується як різниця між поточними активами та поточними пасивами (таблиця 2.7).

Таблиця 2.7

Показники ліквідності і платоспроможності підприємства*

Показник	Формула	Пояснення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Гроші та їх еквіваленти / Поточні (короткострокові) зобов'язання	Характеризує спроможність підприємства негайно погасити свою заборгованість за рахунок найбільш ліквідних активів
Коефіцієнт термінової ліквідності	Високоліквідні поточні активи / Короткострокові зобов'язання (поточні пасиви)	Характеризує спроможність підприємства погасити свою заборгованість за рахунок ліквідних активів
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	Характеризує здатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання за рахунок оборотних активів

* побудовано автором на основі [194]

Позитивною тенденцією є зростання цього показника, так само як і зростання показника маневреності функціонуючого капіталу. Коефіцієнти ліквідності характеризують здатність підприємства погасити заборгованість за різні проміжки часу. Рекомендоване значення абсолютної ліквідності є 0,2. (хоча деякі джерела рекомендують 0,35 [194]). В свою чергу рекомендоване значення коефіцієнта термінової ліквідності дорівнює 1, а значення коефіцієнта загальної ліквідності 2 [194]. Нарешті для коефіцієнта покриття запасів і затрат рекомендоване значення 0,5.

Далі оцінювання має доповнюватися показниками ділової активності та рентабельності (таблиці 2.8).

Таблиця 2.8

Показники ділової активності підприємства*

Показник	Формула	Пояснення
Коефіцієнт трансформації	Чистий дохід / Середня величина сукупного капіталу	Показує, скільки разів за звітний період здійснюється повний цикл виробництва та обігу

Показник	Формула	Пояснення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід / Середня величина дебіторської заборгованості за період, що аналізується	Показує, скільки разів (у середньому) дебіторська заборгованість перетворювалася на готівку протягом звітного періоду
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Собівартість / Середня величина кредиторської заборгованості за період, що аналізується	Показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, що аналізується
Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів	Собівартість продукції / Середньорічна сума запасів	Відображає швидкість реалізації запасів
Коефіцієнт обіговості власного капіталу	Виручка (чистий дохід) / Середньорічна сума власного капіталу.	Показує ефективність управління власним капіталом компанії
Коефіцієнт обіговості основних засобів	Сумарна виручка від реалізації продукції за рік / Середньорічне значення суми поза оборотних активів	Показує ефективність використання основних засобів підприємства

* побудовано автором на основі [194]

До показників, що використовуються для оцінки фінансово-економічного потенціалу потрібно віднести показники рентабельності, а саме всіх активів підприємства, реалізації, власного капіталу.

Таблиця 2.9

Показники рентабельності підприємств*

Показник	Формула	Пояснення
Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства	Чистий прибуток (або чистий збиток) / Середньорічна сума активів	Характеризує ефективність використання всіх активів підприємства.
Коефіцієнт рентабельності реалізації	Фінансовий результат від операційної діяльності / Чистий дохід	Показує, скільки прибутку від операційної діяльності містить кожна грошова одиниця реалізованої продукції.
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистого прибуток / Середнє значення власного капіталу	Характеризує ефективність використання власного капіталу

* побудовано автором на основі [194]

На нашу думку, цей перелік показників доцільно доповнити показниками відтворення, запропонованими в роботах [119, 225], а саме

показником мінімального прибутку, необхідного для простого відтворення; показником запасу відтворення, коефіцієнтом відтворення (таблиця 2.10).

Таблиця 2.10

Показники відтворення підприємства*

Показник	Формула	Пояснення
Коефіцієнт відтворення	$\frac{\text{Фінансовий результат від операційної діяльності} + \text{Амортизація}}{\text{Фінансові витрати} + \text{Матеріальні витрати, витрати на оплату праці та соціальні відрахування} + \text{Інші операційні витрати}} \cdot \frac{100}{\text{Відсоток інфляції}}$	Показує в скільки разів фінансовий результат від операційної діяльності разом з амортизацією перевищує суму матеріальних витрат, витрат на оплату праці і соціальні відрахування та інші операційні витрати

* побудовано автором на основі [119, 225]

Для розрахунку коефіцієнта відтворення потрібно визначити мінімальний прибуток. Мінімальний прибуток, необхідний для простого відтворення, разом з амортизацією повинні покривати втрати від інфляції і фінансові витрати (на виплату відсотків і обслуговування кредитів) [225]. Крім того, пропонується ще розраховувати запас відтворення – абсолютний показник, що показує, на скільки фінансовий результат від операційної діяльності перевищує мінімальний прибуток, необхідний для простого відтворення.

Хоча в роботах інших науковців ці показники використовувалися частіше для оцінювання рівня економічної безпеки, на нашу думку, в комбінації з показниками фінансового стану вони характеризуються саме фінансово-економічний потенціал підприємства. Такий підхід відповідає меті управління фінансово-економічним потенціалом підприємства – забезпечення його розширеного відтворення.

На основі коефіцієнтів, наведених у таблицях 2.6-2.10 може бути розрахований рівень фінансово-економічного потенціалу підприємства, як інтегральний показник фінансово-економічного потенціалу для певного підприємства. В основі такого розрахунку поділ усіх коефіцієнтів на стимулятори або дестимулятори. Розрахунок стандартизованих значень для показників стимуляторів та дестимуляторів проводиться за формулами:

$$K_i = \frac{Z_{ij} - Z_{min}}{Z_{max} - Z_{min}}, \quad (2.2)$$

де K_i – частковий коефіцієнт по відповідному показнику;

Z_{ij} – значення показника певного періоду;

Z_{max} – максимальне значення показника за всі роки;

Z_{min} – мінімальне значення показника за всі роки.

$$K_i = \frac{Z_{max} - Z_{ij}}{Z_{max} - Z_{min}}, \quad (2.3)$$

Розрахунок рівня фінансово-економічного потенціалу буде розраховуватися за формулою:

$$I_i = \sqrt[n]{K_1 * K_2 * \dots * K_n} \quad (2.4).$$

де n – кількість показників, що беруться для розрахунку.

Відповідно для визначення рівня фінансово-економічного потенціалу $n=20$ (таблиці 2.6 -2.10).

Усі перераховані показники дозволяють оцінити фінансово-економічний потенціал досліджуваних підприємств: ПрАТ «ПлазмаТек», ТОВ «Грін Кул», ТДВ «Брацлав», ТОВ «Тірас-12», ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод», ПрАТ «Маяк» та ДП «Електричні системи».

ПрАТ «ПлазмаТек» розташоване в м. Вінниця і спеціалізується на виробництві виробів з дроту, ланцюгів і пружин, оптовій торгівлі деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням, виробництво листового скла. Середня кількість працівників 1757 осіб. Підприємство є єдиним в СНД виробником електродів для нержавіючих сталей, які зварюють на змінному струмі. Підприємство має власне виробництво сировини та матеріалів: целюлози, слюди мусковіт, польового шпату, каоліну, кварцового піску, титановмісних матеріалів, котушки Д200 і Д170 для омідненого дроту, тубуси для пакування електродів. Продукція підприємства, крім електродів включає дріт зварювальний, зварювальні прутки, аксесуари.

Показники фінансової стійкості та показники ліквідності підприємства представлені в таблицях 2.11 та 2.12.

Таблиця 2.11

Показники фінансової стійкості ПрАТ «ПлазмаТек»*

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,18	0,21	0,18
Коефіцієнт концентрації залученого	0,82	0,79	0,82
Коефіцієнт заборгованості	4,58	3,82	4,52
Коефіцієнт маневреності власних коштів	-1,01	- 1,15	-1,49
Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	0,33	0,29	0,30
Коефіцієнт структури довгострокових	0,20	0,16	0,14
Коефіцієнт структури залученого капіталу	0,11	0,11	0,09

* розраховано автором за даними підприємств

Враховуючи те, що рекомендована нижня межа коефіцієнта фінансової незалежності – 0,6, очевидним є те, що значення цього показника для ПрАТ «ПлазмаТек» суттєво нижче від норми, що пов'язано з порівняно невисоким розміром власного капіталу підприємства.

На це також вказує і наступний показник – коефіцієнт концентрації залученого капіталу. Його значення протягом 2018-2020 років на ПрАТ «ПлазмаТек» коливалися між 0,79 та 0,82, що свідчить про суттєвий розмір залученого капіталу в загальній сумі балансу підприємства. Аналіз фінансової звітності підприємства і показників ліквідності вказує на проблеми з ліквідністю.

Насамперед, необхідно звернути увагу на коефіцієнт маневреності власних коштів в попередній таблиці і на пов'язаний з ним показник – величину власних обігових засобів, яка для ПрАТ «ПлазмаТек» є негативною протягом досліджуваного періоду. При цьому ця величина зросла по модулю

і становила у 2020 році -364,324 тис. грн. Показники абсолютної, термінової та загальної ліквідності також не відповідають нормативним значенням.

Таблиця 2.12

Показники ліквідності ПрАТ «ПлазмаТек»*

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Величина власних обігових засобів, тис. грн	-156 676,00	-239 867,00	-364 324,00
Маневреність функціонуючого капіталу	0,048	0,016	0,072
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,036	0,011	0,046
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,43	0,46	0,48
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,75	0,66	0,64
Частка обігових засобів в активах	0,55	0,47	0,47
Частка виробничих запасів в поточних активах	0,86	0,62	0,50
Частка власних обігових засобів в покритті запасів	-0,38	-0,83	-1,15

*розраховано автором на основі даних підприємств

В таблиці 2.13 наведені показники ділової активності ПрАТ «ПлазмаТек».

Таблиця 2.13

Показники ділової активності ПрАТ «ПлазмаТек»*

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт трансформації	1,26	1,07	1,04
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	6,88	6,46	7,12
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,17	2,61	4,27
Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів	2,09	2,22	3,30
Коефіцієнт обіговості власного капіталу	6,70	5,50	5,43
Коефіцієнт обіговості основних засобів	3,69	2,40	2,25

* побудовано автором на основі даних підприємств

Так, коефіцієнт трансформації мав найнижче значення у 2020 році і дорівнював 1,04, що є негативною тенденцією. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості є високим в порівнянні з коефіцієнтом оборотності кредиторської заборгованості. Найбільші значення цих коефіцієнтів спостерігалися в 2020 році.

Відповідно до результатів розрахунку показників рентабельності ПрАТ «ПлазмаТек», наведені в таблиці 2.14, найкращим роком був 2019, тоді як в 2020 році спостерігалось деяке погіршення цих показників.

Таблиця 2.14

Показники рентабельності ПрАТ «ПлазмаТек»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт рентабельності всіх активів	0,019	0,060	0,041
Коефіцієнт рентабельності реалізації	0,144	0,171	0,135
Коефіцієнт рентабельності власного	0,094	0,337	0,199

* розраховано автором на основі даних підприємств

Аналіз показників відтворення підприємства (таблицю 2.15) вказує на те, що на підприємстві спостерігаються процеси розширеного відтворення.

Таблиця 2.15

Показники відтворення ПрАТ «ПлазмаТек»*

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Мінімальний прибуток, необхідний для простого відтворення, тис. грн	80793,63	39067,86	35870,70
Запас відтворення, тис. грн	63054,37	131908,14	130177,30
Коефіцієнт відтворення	1,15	5,12	3,26

* розраховано автором на основі даних підприємств

Фінансовий результат від операційної діяльності більший за величину мінімального прибутку, необхідного для простого відтворення. Така ситуація свідчить про наявність додаткових можливостей використання фінансово-економічного потенціалу підприємства.

ТОВ «Грін Кул» входить до «UBC Group» і перше підприємство, яке запрацювало в індустріальному парку м. Вінниці. Підприємство спеціалізується на виробництві холодильного обладнання.

Результати розрахунків показників фінансової стійкості, ліквідності ділової активності, показники рентабельності та відтворення для цього підприємства представлені в Додатку В. У 2018 році підприємство зазнало збитків, проте вже у 2019 та 2020 роках підприємство отримало чистий прибуток 9812 тис. грн та 9608 тис. грн відповідно. У цього підприємства також спостерігається велика концентрація залученого капіталу і низька питома вага власного капіталу в загальній сумі балансу – 0,21 в 2020 році. Також високим є коефіцієнт заборгованості, хоча протягом 2018-2020 років його значення зменшилося в декілька разів, що є позитивною тенденцією.

В цілому у 2020 році спостерігалось покращення і по інших показниках, що характеризують фінансово-економічний стан підприємства. Величина власних обігових коштів з мінусового значення піднялася до позитивного значення - 17214 тис. грн. Відповідно спостерігалися позитивні тенденції по усіх показниках, пов'язаних з власними обіговими коштами. В порівнянні з попереднім роком також зросли показники ліквідності, хоча їх значення ще не досягли рівня нормативних показників.

На фоні окремих позитивних тенденції, варто звернути увагу, що показники рентабельності суттєво покращилися в 2019 році, виходу підприємства із зони збитків. Показники відтворення, розраховані за наявними даними за 2019 та 2020 роки, вказують на те, що у 2019 році на підприємстві спостерігалися процеси розширеного відтворення, тоді як у 2020 році показники дещо погіршилися, проте показник запасу відтворення і коефіцієнт відтворення мають все ще позитивні значення.

ТДВ «Брацлав» пропонує комплексні рішення для сільського господарства. Підприємство виготовляє машини і обладнання за декількома групами: утримання тварин, доїння тварин, поїння тварин, очищення приміщення для утримання тварин, догляд за тваринами, електроніка для ферм, змішування та роздача кормів, охолодження та зберігання молока, переробка молока, продукція для садівництва, для транспортування вантажів.

Протягом періоду, що аналізувався, підприємство працювало прибутково. У 2018 році чистий прибуток становив 806,6 тис. грн, у 2019 році спостерігалось зниження цього показника до 533,80 тис. грн, а в 2020 році зростання до 798,60 тис. грн.

Як і у випадку з попередніми двома підприємствами, на ТДВ «Брацлав» спостерігається висока концентрація залученого капіталу і низька частка власного капіталу в загальному підсумку балансу, хоча у 2019 році спостерігалось найвище значення цього показника на рівні 0,16. У 2019 році також зменшилося навантаження на власний капітал: коефіцієнт заборгованості знизився з 7,96 до 5,38. У 2020 році відбулося підвищення цього коефіцієнту, але його значення залишилося нижчим за рівень 2018 року.

Негативною тенденцією є те, що показник величини власних обігових коштів у 2019 та 2020 роках мав негативне значення. І хоча показники ліквідності зросли і становили у 2020 році відповідно 0,026; 0,263; 0,514, їх значення все ж не досягли рівня нормативних показників.

Серед показників ділової активності ТДВ «Брацлав», варто звернути увагу на високий коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості і майже вдвічі менший коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості. Водночас, у 2020 році спостерігалось найменше значення коефіцієнта обіговості власного капіталу та коефіцієнта обіговості основних засобів, які дорівнювали відповідно 9,627 та 3,079. Також порівняно низькими залишаються значення показників рентабельності: коефіцієнт рентабельності усіх активів підприємства – 0,025; коефіцієнт рентабельності реалізації –

0,024, та коефіцієнт рентабельності власного капіталу – 0,161. Показники відтворення для цього підприємства не розраховувалися через нестачу необхідних даних.

Ще одним машинобудівним підприємством Вінницької області є ТОВ «Тірас-12», яке є провідним українським виробником систем протипожежного та охоронного призначення професійного рівня. Підприємство виготовляє пультове обладнання, пожежну сигналізацію, охоронну сигналізацію, системи оповіщення, системи управління та програмування, а також системи живлення. На базі обладнання підприємства реалізовано багато пультів централізованого моніторингу безпеки та сотні тисяч проектів різноманітної складності.

Підприємство протягом 2018-2020 років отримувало прибутку з найменшим значенням в 2019 році – 36028 тис. грн, і найвищим значенням у 2020 році – 59323 тис. грн. При цьому на відміну від попередніх підприємств, у ТОВ «Тірас-12» спостерігається високий рівень коефіцієнту фінансової незалежності. Цей показник по всіх роках перевищував нормативне значення і у 2020 році дорівнював 0,35. Відповідно низьким залишався коефіцієнт концентрації залученого капіталу та коефіцієнт заборгованості.

Протягом досліджуваного періоду також спостерігалось суттєве зростання величини власних обігових коштів з 126900 тис. грн у 2018 році до 193337 тис. грн у 2020 році. Також, аналізуючи значення показників ліквідності, бачимо, що їх значення суттєво перевищують нормативні показники. Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2020 році становив 7,428 за рахунок наявності суттєвої в порівнянні з поточними зобов'язаннями суми грошових коштів та їх еквівалентів. Відповідно коефіцієнт термінової ліквідності у 2020 році становив 8,853, а коефіцієнт загальної ліквідності 13,248. На фоні цих позитивних тенденцій порівняно високими залишаються показники рентабельності, а також досить високими показники відтворення, які вказують на те, що підприємство має достатній запас відтворення і на

підприємстві відбувається розширене відтворення залучених у виробництво ресурсів.

Діяльність ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод» зосереджена на постачанні та інсталяції обладнання для харчової та переробної промисловості. Підприємство реалізує комплексні проекти - технологічні рішення, підбір, проектування, виготовлення, автоматизацію, поставку, монтаж та електромонтаж обладнання, пуско-налагоджувальні роботи, сервісне, гарантійне та післягарантійне обслуговування.

На сьогоднішній день середня чисельність працівників становить 410 осіб.

Основні види діяльності відповідно до КВЕД:

1) виробництво машин і устаткування для виготовлення харчових продуктів і напоїв, перероблення тютюну;

2) виробництво підйимального та вантажно-розвантажувального устаткування;

3) виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства.

Основна продукція:

- для цукрової промисловості включає виготовлення кагатоукладачів різних модифікацій, штабелеукладачі;

- для молочної промисловості: молокосушарки, ванни для посолу сирів, тепло генератори, станції циркуляційної мийки СІР-мийки, кристалізатори, пастеризатори;

- для хлібопекарного виробництва: печі хлібопекарні тонельного типу, шафи вистою;

- автомобілерозвантажувальна техніка: автомобілерозвантажувачі різних модифікацій.

Більшість замовлень, які виконує підприємство – є довгострокові від 3 до 36 місяців.

Основними ринками збуту є Україна, Білорусь, Туреччина. Основними клієнтами в Україні є «Молочний альянс», АНВП «Візит», ТОВ

«Рихальський завод сухого молока», ТОВ «Мілксистем». В Білорусі основними клієнтами є ВАТ «Бабушкіна кринка», ОАО «Кобринський маслодельно-сиродельний завод», ОАО «Жабинковський сахарний завод».

Протягом звітнього періоду на підприємстві спостерігалось суттєве зниження показника чистого прибутку з 10161 тис. грн у 2018 році до 741 тис. грн у 2020 році. Низьким залишається коефіцієнт фінансової незалежності – 0,33, хоча в 2018 році цей показник був ще нижчим і дорівнював 0,19. Відповідно у 2020 році зменшився коефіцієнт концентрації залученого капіталу, який дорівнював 0,67. На підприємстві відсутні довгострокові зобов'язання.

Показники ліквідності та платоспроможності ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод» вказують на те, що на підприємстві спостерігалися позитивні тенденції, пов'язані із зростанням величини власних обігових засобів з 21009 тис. грн у 2018 році до 32518 тис. грн у 2020 році. При цьому коефіцієнти ліквідності все ще не досягли нормативних значень.

На низькому рівні залишаються показники рентабельності. При цьому коефіцієнт рентабельності всіх активів зменшився з 0,057 у 2018 році до 0,004 у 2020 році. Коефіцієнт рентабельності реалізації у 2020 році мав найнижче значення – 0,001. Дещо вищим був коефіцієнт рентабельності власного капіталу – 0,014. Показники відтворення вказують на те, що на підприємстві відбуваються процеси звуженого відтворення.

ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»» є одним з найбільших виробничих підприємств в Україні. Підприємство засноване в 1969 році. З 1997 року компанія розпочала розробку та виготовлення широкого асортименту електричних нагрівальних приладів під торговою маркою «Термія». До складу ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»» на сьогодні входить 4 дочірніх підприємства: ДП «Зовнішньоекономічна фірма «Маяк»», ДП «Житлово-експлуатаційна контора», ДП «Теплокомуненерго Маяк», ДП «Автомобіліст «Маяк»», а також три товариства з обмеженою відповідальністю: ТОВ «Теплокомуненерго «Маяк ЛТД»», ТОВ «Культурно-спортивний комплекс «Маяк ЛТД»», «Лікувально-оздоровчий спортивний комплекс «Маяк ЛТД»».

ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»», ось вже більше 25 років спеціалізується на виробництві електрообігрівальних приладів і обладнання для систем опалення як під власною торговою маркою «Термія», так і під більш десяти ТМ партнерів. Під торговою маркою «Термія» реалізуються: електричні котли, електричні конвектори різних модифікацій, в тому числі бризкозахищені і звичайні; маслонаповнені електрорадіатори; інфрачервоні обігрівачі; повітряно-опалювальні пристрої: теплові завіси, тепловентилятори, теплові гармати; настільні побутові електричні плитки; інфрачервоні обігрівачі; плінтусні конвектори; радіатори для опалення.

На базі заводу діє високо оснащена лабораторія випробувань, в якій вся виготовлена техніка проходить тестування і випробування на надійність та відповідність діючим регламентам і стандартам.

У 2018 році підприємство отримало 15042 тис. грн чистого прибутку, проте, на жаль, не втримало цей рівень прибутковості в наступних роках. У 2019 році величина чистого прибутку склала всього 1014 тис. грн, а в 2020 році дещо більше – 3240 тис. грн.

При цьому підприємство характеризується великою часткою власного капіталу в загальній сумі балансу. Коефіцієнт фінансової незалежності в 2020 році становив 0,83. Величина власних обігових засобів була найвищою в 2019 році і становила 170075 тис. грн. При цьому коефіцієнт абсолютною ліквідності зріс до 1,964; також високими залишаються коефіцієнт термінової ліквідності і коефіцієнт загальної ліквідності.

Через падіння значень чистого доходу і чистого прибутку, показники рентабельності також суттєво змінилися в порівнянні з 2018 роком. Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства у 2020 році дорівнював 0,015; коефіцієнт рентабельності реалізації – 0,080; коефіцієнт рентабельності власного капіталу 0,021. При цьому позитивними залишаються показники відтворення. Запас відтворення з мінусового значення в 2018 році виріс до позитивного значення в 2019 та 2020 роках, а

коефіцієнт відтворення також перевищив одиницю, що вказує на те, що на підприємстві наявний потенціал до розширеного відтворення.

Державне підприємство «Електричні системи» було створене у 2017 році у м. Вінниця для виготовлення електрокабельної продукції для автомобілів Mercedes-Benz. Підприємство входить до складу ДК «Укроборонпром» та співпрацює з міжнародною корпорацією ARTIV PLC. Також на початку 2019 року підприємством започатковано прототипне виготовлення електрокабельної продукції для нового проєкту Mercedes-Benz S-class. З початку липня 2020 року на ДП «Електричні системи» розширено проєкт Mercedes-Benz S-class і до кінця 2020 року чисельність працівників підприємства зросла до 1900 чоловік.

Основними видами діяльності підприємства є: виробництво, виготовлення та продаж (в Україні та за кордоном) джгутів проводів, кабельно-провідникової продукції, інших споріднених компонентів та різноманітної апаратури, апаратури для автомобільної техніки, побутових приладів або для інших галузей промисловості, а також надання всіх споріднених послуг у зв'язку з перерахованою вище продукцією; виробництво електричного та електронного устаткування для автотранспортних засобів; виробництво інших машин і устаткування промислового призначення; установлення та монтаж машин і устаткування.

Підприємство з початку заснування є виробником електричного устаткування для німецької торгової марки автотранспортних засобів Мерседес, що разом з рядом компаній-автовиробників належить автомобільному концерну «Даймлер». ДП «Електричні системи» є офіційним постачальником комплектуючих для продукції Мерседес, надає складальні послуги кабельно-провідникової продукції. Для виготовлення кабельно-провідникової продукції підприємства орендує виробниче обладнання, орендодавцем якого є юридична особа-резидент Польщі «Аптів Сервісез Поланд С'А».

Усі комплектуючі, деталі та сировина для виготовлення кабельно-провідникової продукції – іноземного походження та доставляються на підприємство на умовах давальницької сировини. Компанія «Аптів Технолоджі Сервісез Румунія С.Р.Л.» купляє за власний рахунок та надає ДП «Електричні системи» спеціалізовані механізми, устаткування, інструменти, арматуру, штампувальні форми, матриці, прилади тестування та інше обладнання для забезпечення спроможності надавати складальні послуги.

Підприємство протягом 2018-2020 років отримувало прибуток, проте його значення зменшилося від 20071 тис. грн у 2018 році до 7810 тис. грн в 2020 році. Підприємство характеризується перевищенням залучених коштів над власним капіталом, на що вказують коефіцієнт фінансової незалежності (0,30 у 2020 році), коефіцієнт концентрації залученого капіталу (0,70) та ряд інших показників фінансової стійкості. Більш того, в 2018 та 2019 роках у підприємства не вистачало власних обігових коштів. Лише в 2020 році ця величина стала позитивною і дорівнювала 2618 тис. грн.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності був нижче нормативного значення в 2018 та 2019 роках, тоді як в 2020 році він виріс до 0,801. Також зріс коефіцієнт термінової ліквідності до 0,867, і коефіцієнт загальної ліквідності – 1,032.

Показники ділової активності також змінювалися протягом звітного періоду, Так, зріс більш ніж вдвічі коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. Несуттєво зріс коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості і становив у 2020 році 2,855. Суттєво зменшився в порівнянні з 2018 роком коефіцієнт обіговості основних засобів і становив 2,709 у 2020 році.

В свою чергу зміни величин доходу та прибутку вплинули на коливання коефіцієнтів рентабельності. У 2020 році коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства дорівнював 0,036; коефіцієнт рентабельності реалізації 0,035, та коефіцієнт рентабельності власного капіталу 0,106.

Позитивні значення мав показник мінімального прибутку, необхідного для простого відтворення, так само як і запас відтворення. Коефіцієнт відтворення залишався на рівні нижче одиниці, що разом з окремими іншими негативними тенденціями зміни показників вказують на необхідність розробки заходів з підвищення рівня фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Таким чином, на нашу думку, фінансово-економічний потенціал підприємства можна оцінювати за допомогою показників фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, ділової активності та показників рентабельності. Додатково нами запропоновано доповнити цей перелік показниками відтворення, які раніше в науковій літературі були запропоновані для оцінювання економічної безпеки підприємства, проте на нашу думку, ці показники, відображаються саме процеси відтворення на підприємстві, характеризують таким чином наявних потенціалу підприємства до зростання.

Аналіз результатів діяльності семи машинобудівних підприємств Вінницької області дозволив дійти до висновку, що ситуація на більшості з цих підприємств залишається нестабільною і потребує вжиття сукупності заходів, направлених на покращення фінансово-економічних показників діяльності підприємства, і таким чином підвищення рівня його фінансово-економічного потенціалу. Огляд діяльності відібраних для аналізу підприємств дозволив підтвердити припущення про те, що потенціал підприємства може відрізнятися за певними характеристиками залежно від розміру підприємства, його організаційно-правової форми, форми власності тощо.

2.4 Напрями активізації і розвитку ЗЕД підприємств за умов поглиблення інтеграційних процесів

Українська економіка є елементом світової економіки, підпорядковується її впливам, тенденціям та мусить враховувати існуючі

вимоги та потреби до господарювання. Економіка України є відкритою, характеризується значними обсягами імпортованих та експортованих товарів.

Кризовий 2020 рік зумовив незначне зменшення цін на продукцію, що імпортується в державу (рис. 2.14).

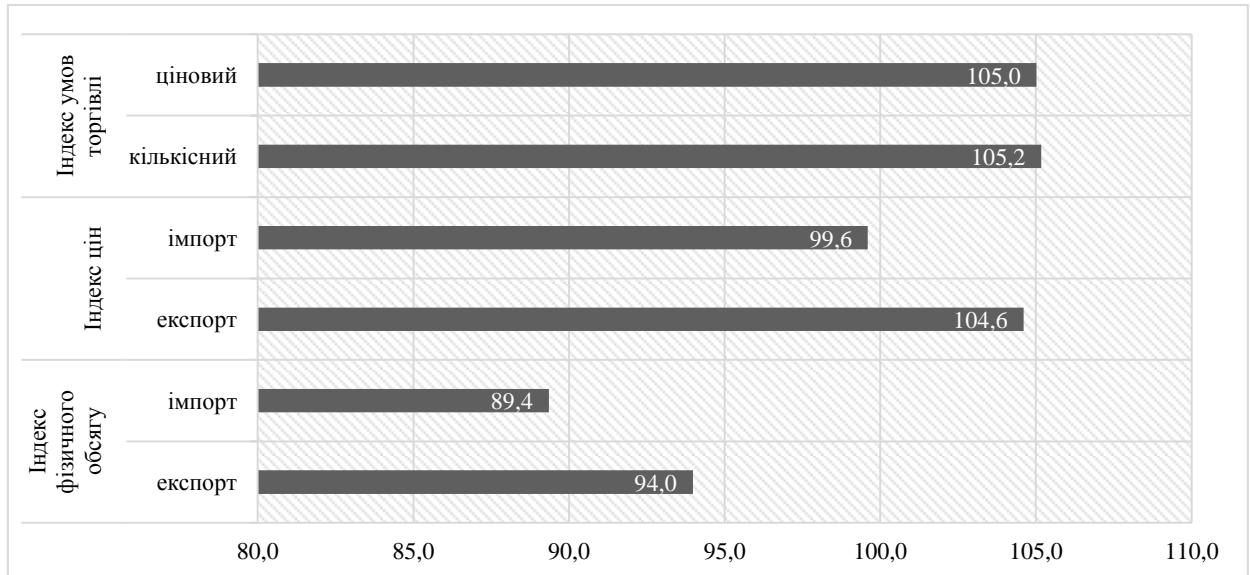


Рис. 2.14 Індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі у зовнішній торгівлі України товарами у 2020 році*

* побудовано автором на основі [35]

Темп приросту становив 99,6%. У той же час на 4,6% зросли ціни на експортну продукцію. Однак, внаслідок кризи попиту, що виникла внаслідок пандемії, фізичні показники імпорту показують зменшення обсягів на 10,6%. Зменшення обсягів експорту становило 6%.

Зміни в умовах, цінах та обсягах виробництва та реалізації стосувались усіх сфер економіки. Інформація по відповідних індексах для продукції машинобудування наведена у таблиці 2.16.

Так, за інформацією Державної служби статистики у 2020 році найгірші умови склалися щодо виробників суден. Індекси фізичного обсягу імпорту та його цінові індекси значно перевищували відповідні показники по експорту. Як наслідок значення індексу умов торгівлі для виробників суден були істотно менші 1. Найкращі значення за індексами умов торгівлі були у виробників літальних апаратів.

Індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі у зовнішній торгівлі України машинобудівною продукцією у 2020 році*

Назва товарів згідно з УКТЗЕД	Індекс фізичного обсягу		Індекс цін		Індекс умов торгівлі	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт	кількісний	ціновий
Реактори ядерні, котли, машини	101,6	82,9	111,3	110,0	122,6	101,2
Електричні машини	87,7	78,2	105,8	105,1	112,1	100,7
Залізничні локомотиви	79,9	46,5	96,0	108,0	171,9	88,9
Засоби наземного транспорту, крім залізничного	86,7	95,8	98,0	99,2	90,6	98,8
Літальні апарати	95,0	70,2	123,0	105,0	135,3	117,1
Судна	103,1	214,5	104,9	114,2	48,0	91,9
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	76,9	98,4	117,3	120,3	78,1	97,5

* побудовано автором на основі [35]

Характеристика товарної структури зовнішньої торгівлі України у 2020 році наведена у таблиці 2.17.

У 2020 році відбулося незначне скорочення експорту з України у порівнянні із 2019 років – на 1,7%. Зменшення імпорту дорівнювало 10,6%. Серед експортних товарів частка машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання дорівнювала 9,1%. При цьому на електричні машини припадало 5,2% від загального обсягу.

Однак у 2020 році відбулося зменшення експорту цієї групи товарів на 7,2% у порівнянні з попереднім періодом.

Машини та обладнання становили більше 20% від обсягу імпорту в Україну у 2020 році. Серед них найбільшу питому вагу мали реактори ядерні, котли – 11,2%.

Таблиця 2.17

Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2020 році*

Назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт			Імпорт		
	тис. дол. США	у % до 2019	у % до загального обсягу	тис. дол. США	у % до 2019	у % до загального обсягу
Усього	49191824,5	98,3	100,0	54336136,7	89,4	100,0
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	4486636,6	100,5	9,1	11552754,1	86,8	21,3
Реактори ядерні, котли, машини	1914200,3	113,1	3,9	6076517,9	91,3	11,2
Електричні машини	2572436,3	92,8	5,2	5476236,2	82,3	10,1
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	756556,0	85,7	1,5	5743132,9	93,2	10,6
Залізничні локомотиви	418597,3	76,7	0,9	101297,4	50,2	0,2
Засоби наземного транспорту, крім залізничного	115943,2	84,9	0,2	5506697,1	95,0	10,1
Літальні апарати	81940,7	116,8	0,2	113764,7	73,6	0,2
Судна	140074,9	108,1	0,3	21373,7	215,6	0,0

* побудовано автором на основі [59, 228]

Впродовж останніх років підприємства Вінниччини суттєво розширювали зовнішньоторговельні зв'язки із господарюючими суб'єктами з інших країн. Зокрема, у 2010 році було налагоджено співпрацю із суб'єктами господарювання із 100 країн світу, у 2018 році – із 138, у 2019 році – із 148, у 2020 році – із 145, за 6 місяців 2021 року – із 121 країною.

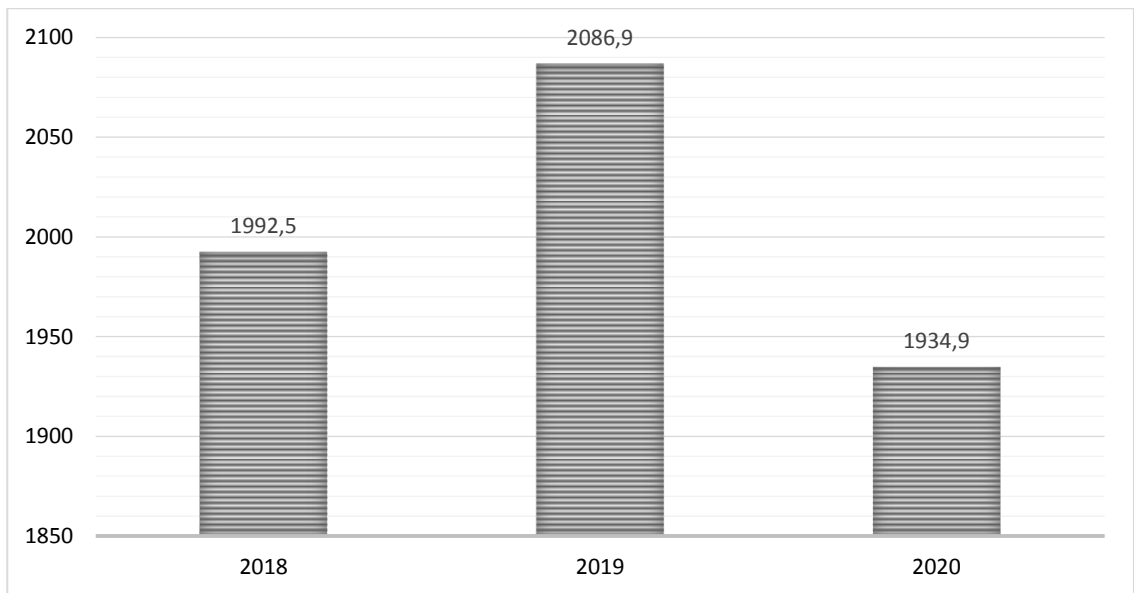


Рис. 2.15 Зовнішньоторговельний оборот товарів за 2018-2020 роки, млн дол. США*

*побудовано автором на основі [59, 228]

У 2018-2019 роках обсяг зовнішньоторговельних операцій перевищував значення попередніх років. У 2018 році темпи приросту становили 22,6%, а в 2019 – 4,7%. Проте внаслідок пандемії у 2020 році обсяг зовнішньоторговельного обороту зменшився на 7,3%.

Для Вінницької області характерним є зростання експорту, скорочення імпорту товарів та послуг, позитивне сальдо зовнішньоторговельного обороту. Проте, у 2020 році відбулося зменшення обсягів експорту на 5,3%, а в Україні спад склав 1,7%.

Зниження обсягів експорту розпочалося у листопаді-грудні 2020 року. У січні 2021 року обсяги експорту товарів впали порівняно з січнем 2020 року на 64,1%. Протягом січня-червня 2021 року спад поступово зменшувався.

Станом за I півріччя 2021 року обсяги експорту знизились порівняно з аналогічним періодом 2020 року на 32,4%. Різке зменшення обсягу експорту окрім інших причин, пояснюється зміною міста реєстрації одного з найбільших підприємств-експортерів товарів ТОВ «Вінагрогруп».

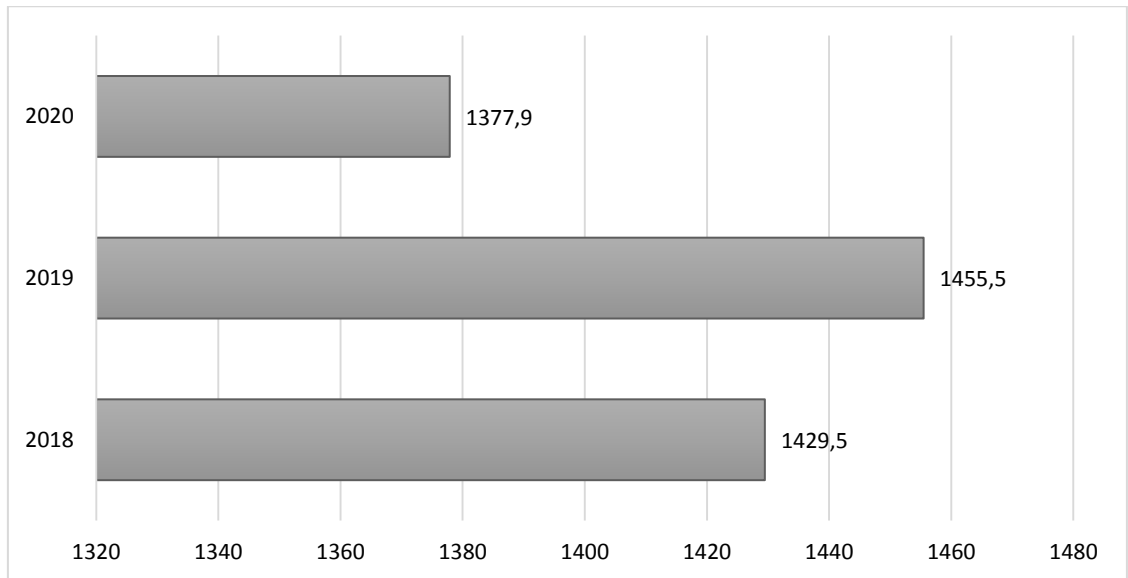


Рис. 2.16 Динаміка обсягів експорту товарів Вінницької області у 2018-2020 році, млн дол. США*

* побудовано автором на основі [35]

Темпи зміни у 2019 році в порівнянні із 2018 роком становили 101,8%, а у 2020 році – 94,7%. Темпи зміни обсягів експорту Вінницької області за 2018-2020 роки дорівнювали 96,39%.

Вказані тенденції відобразились на рейтингу регіону серед областей України за обсягами експорту та темпами зростання/зниження експорту товарів у 2018-2020 роках та I півріччі 2021 року (рис. 2.17).

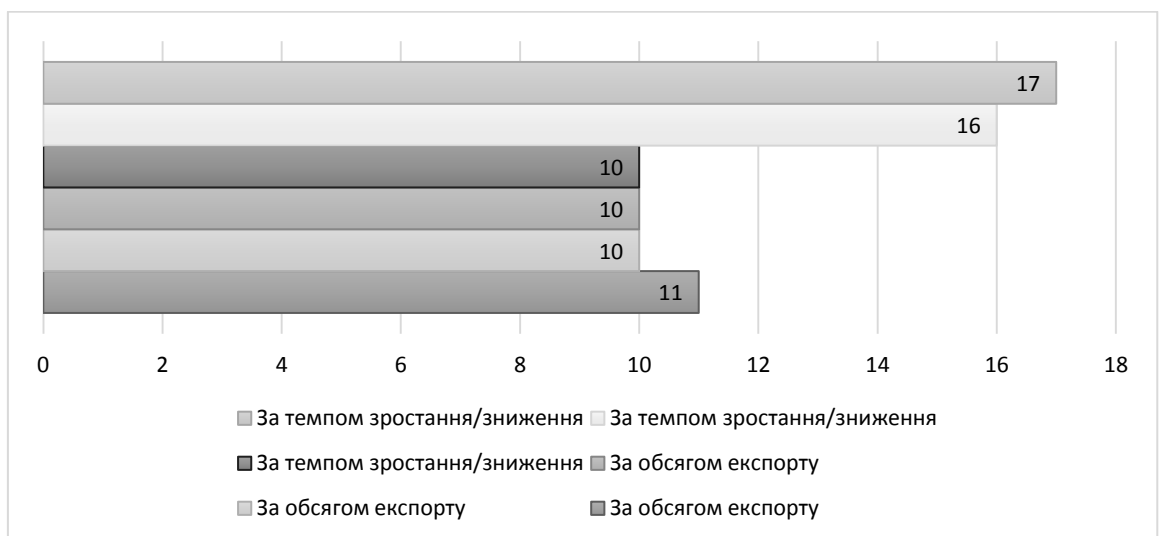


Рис. 2.17 Рейтинг Вінницької області серед областей України за обсягами експорту*

* розроблено автором на основі [35]

Для порівняння експортної активності регіону доцільно використовувати показник експорту на одну особу. Дані по Вінницькій області наведені у таблиці 2.18.

Таблиця 2.18

**Обсяг експорту товарів у розрахунку на одну особу населення
Вінницької області та місце серед регіонів України***

2018		2019		2020	
Обсяг експорту на одну особу, дол. США	Місце у рейтингу	Обсяг експорту на одну особу, дол. США	Місце у рейтингу	Обсяг експорту на одну особу, дол. США	Місце у рейтингу
911,0	9	936,9	9	895,8	13

* побудовано автором на основі [35]

Зменшення обсягу експорту було досить відчутним і обумовило зменшення позицій області на 4 пункти.

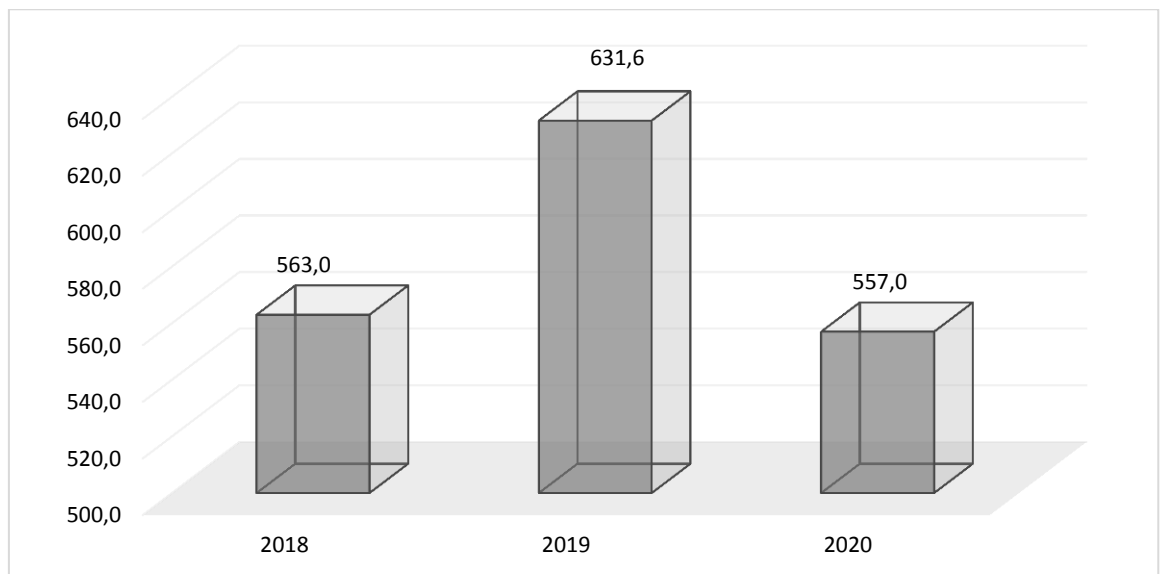


Рис. 2.18 Динаміка імпорту товарів підприємствами Вінницької області у 2018-2020 роках, у млн дол. США*

* побудовано автором на основі [35]

У 2018 році на території Вінницької області було завезено товарів з-за кордону на 563 млн дол США, що на 38,3% більше ніж у попередньому

періоді. У 2019 році темп зростання сповільнився і становив 112,2% від 2018 року, або 631,6 млн дол. США. Проте у 2020 році імпорт товарів зменшився на 11,8%.

Таблиця 2.19

Структура експорту Вінницької області за найбільшими торговельними партнерами*

Найбільші експортери	Питома вага у загальному експорті, %			Відхилення,+/- (2020-2018)
	2018	2019	2020	
Китай	7,9	11,2	13,1	5,2
Польща	9,4	9,3	9,8	0,4
Румунія	3,3	4,9	5,2	1,9
Туреччина	3,7	4,3	4	0,3
Білорусь	5,4	4,7	4,3	-1,1
РФ	2,7	3	2,7	0
Нідерланди	2,1	4,4	4,9	2,8
Індія	15,6	4,6	6,1	-9,5
Єгипет	3,3	6,8	3,6	0,3
Іспанія	4,1	2,9	3,9	-0,2
Литва	1,7	1,6	2,2	0,5
Молдова	2,4	2,5	2,5	0,1
Велика Британія	1,2	0,9	0,6	-0,6
Німеччина	3,3	4,2	2,5	-0,8
Італія	3,4	2,6	3,4	0

* побудовано автором на основі [35]

Станом за 2018 рік в експорті товарів значна питома вага належала Індії (15,6% від обсягу експорту), Польщі – 9,4%, Китаю – 7,9%, Білорусі – 5,4%, Іспанії – 4,1%, Туреччині – 3,7%, Італії – 3,4%, Єгипту, Німеччині та Румунії – по 3,3%, Російській Федерації – 2,7%, Саудівській Аравії і Молдові – по 2,4% та Нідерландам – 2,1%.

У 2019-2020 роках відбулося посилення ролі Китаю як головного споживача товарів із області. Питома вага Китаю збільшилась на 5,2%. Також збільшилась частка Румунії та Нідерландів – відповідно до 5,2% та 4,9%.

**Структура обсягів імпорту товарів Вінницької області за
найбільшими торговельними партнерами***

Найбільші імпортери	Питома вага у загальному імпорті, %			Відхилення, +- (2020-2018)
	2018	2019	2020	
Німеччина	13,1	10,6	12,2	-0,9
Польща	9,4	11,9	13,3	3,9
Китай	20,2	21,2	14,1	-6,1
США	6,6	6	7,4	0,8
Румунія	5,7	5,7	6,3	0,6
Туреччина	4,8	3,7	4,9	0,1
Італія	4,1	3,6	3,7	-0,4
Білорусь	5	3,9	3,9	-1,1
Австрія	1,9	2	2,7	0,8
РФ	3,8	3,2	3,5	-0,3
Нідерланди	2,9	2,2	2,2	-0,7
Сербія	2,6	4,2	3,9	1,3
Чехія	3,3	2,6	1,7	-1,6
Іспанія	1,4	1,7	2	0,6

* побудовано автором на основі [35]

Відмінність динаміки експорту та імпорту у тому, що експортні потоки щорічно змінювалися у залежності від кон'юнктури ринків товарів, а ринки імпорту товарів більш стабільні (рисунк 2.19).

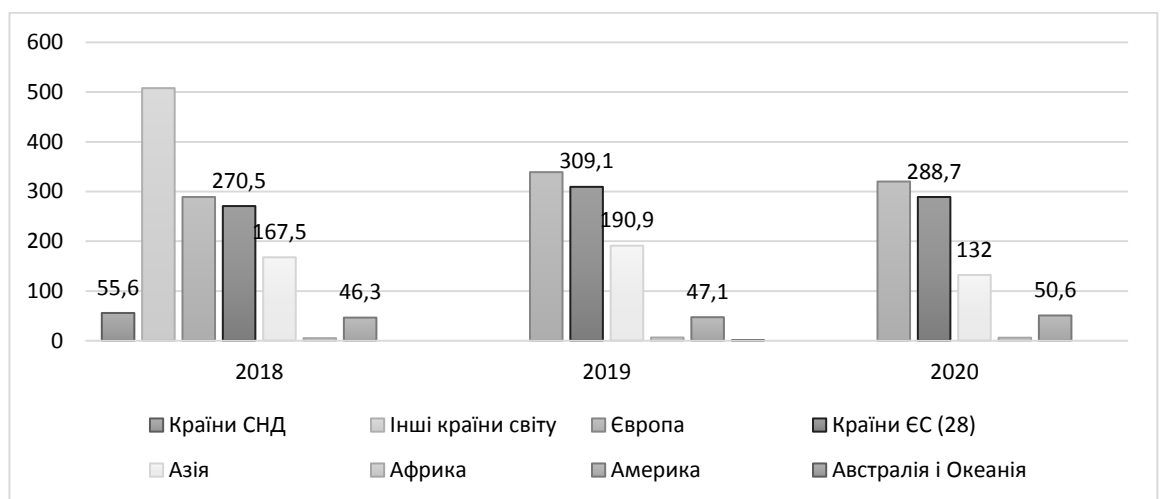


Рис. 2.19 Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у Вінницькій області у 2018–2020 роках, млн. дол. США*

* побудовано автором на основі [35]

Протягом 2018-2020 років Німеччина, Польща, Китай, США та Румунія зберегли свої позиції в рейтингу країн-імпортерів.

Країни ЄС(28) та Азії є найбільшими торговельними партнерами області (рисунок 2.20). Питома вага цих країн у зовнішньоторговельному обороті товарів майже однакова, коливання незначні і відбуваються в залежності від кон'юнктури ринку.

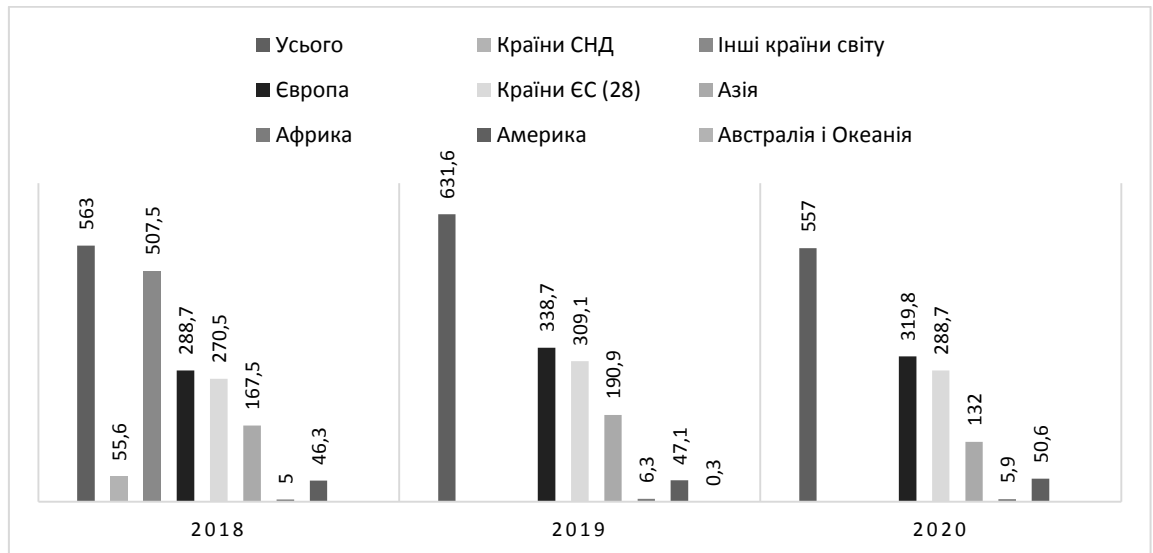


Рис. 2.20 Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у Вінницькій області у 2018–2020 роках, млн. дол. США*

*побудовано автором на основі [35]

Суб'єкти господарювання Вінницької області найбільше експортують продукцію тваринництва та рослинництва, продукти харчової промисловості. Проте за підсумками I кварталу 2021 року у експорті збільшилась питома вага деревини та виробів з неї, продукції машинобудування, живих тварин, мінеральних продуктів, товарів хімічної промисловості та недорогоцінних металів. Наприкінці 2020 року відбулося зменшення експортних поставок жирів та олії (на 61,6%), продукції рослинного походження (на 84,4%). За цими товарними позиціями обсяги експорту у вартісних величинах зменшилися на 87,6% (на 121,1 млн. дол. США).

Порівняно з січнем 2021 року у січні-червні 2021 року спад експорту товарів зменшився на 31,7% (від 64,1% за січень до 32,4% за I квартал 2021 року).

Структура експорту товарів за 2018-2020 роки та I півріччя 2021 року, %*

Група товарів	2018	2019	2020	2021 (1 півріччя)	Відхилення (2021- 2018)
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	5,6	8,6	5,3	7,5	1,9
II. Продукти рослинного походження	24,8	33,2	27,4	25	0,2
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	34,6	21,5	29,5	18,5	-16,1
IV. Готові харчові продукти	14,7	14,3	14,9	12,8	-1,9
V. Мінеральні продукти	2,2	2,2	2	3,1	0,9
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1,5	1,8	1,9	2,8	1,3
IX. Деревина і вироби із неї	7,8	8,1	8	12,9	5,1
XI. Текстильні матеріали та вироби	2,3	2,1	1,5	1,2	-1,1
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	1,6	1,5	1,8	2,5	0,9
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	3,6	5,3	5,9	11,1	7,5
Інші товарні групи	1,3	1,4	1,8	2,6	1,3

* побудовано автором на основі [35]

Зменшення обсягів експорту товарів відбулось, в основному, за рахунок зменшення експортних поставок: жирів та олії тваринного або рослинного походження (на 63,0%); текстильних матеріалів та текстильних виробів (на 45,4%), продукції рослинного походження (на 35,9%).

Серед експортованих товарів є такі, які мають високий потенціал експорту у Вінницькій області це електротехнічне обладнання, продукція хімічної промисловості, недорогоцінні метали та вироби з них, деревина та вироби з неї.

В загальному обсязі товарів, які імпортували вінницькі підприємства, найбільша питома вага припадає на машини, обладнання та електротехнічне обладнання; засоби наземного транспорту; продукцію хімічної промисловості. Ці групи товарів мають тенденцію до незначних коливань,

проте протягом 2018-2020 років і I півріччя 2021 року займають основні позиції у рейтингу найбільш імпортованих товарів.

На Вінниччину імпортувалася значна кількість машин сільськогосподарського призначення, комбайни зернозбиральні, трактори, автотранспорту; автобуси, автомобілі легкові, вантажні та спеціальні.

Таблиця 2.22

Динаміка найважливіших товарних груп у структурі імпорту товарів за 2018-2020 роки та I півріччя 2021 року, %*

Групи товарів	2018	2019	2020	2021 (1 півріччя)	Відхилення,+/- (2020-2018)
I Живі тварини, продукти тваринного походження	1,1	1,5	1,1	0,5	-0,6
II. Продукти рослинного походження	2,9	2,4	3,2	2,7	-0,2
III. Жири та олії	1,7	2,2	1,1	0,5	-1,2
IV. Готові харчові продукти	4,1	3,4	4,5	4,5	0,4
V. Мінеральні продукти	4,8	2,8	2,1	1,4	-3,4
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	12,5	14,3	16,6	15	2,5
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	6,4	6,8	7,3	7,7	1,3
IX. Деревина і вироби із неї	6,3	4,6	5,3	6,3	0
X. Маса з деревини	0,1	1,2	1,4	1,6	1,5
XI. Текстильні матеріали та вироби	5,2	4,4	4	3,4	-1,8
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,1	1	1,3	1,3	1,2
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	10,8	10,1	9,5	7,5	-3,3
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	28,6	27,3	22,1	26,3	-2,3
XVII. Засоби наземного транспорту	10,7	14,5	13,8	17,1	6,4
XVIII. Прилади оптичні, фотографічні	1,2	1,4	3,2	2,6	1,4
XX. Різні промислові товари	0,7	0,6	2,8	0,9	0,2
Інші групи	2,8	1,5	0,7	0,7	-2,1

* побудовано автором на основі [35]

Водночас, скорочення імпорту наземного транспорту у 2020 році, а також електричних та механічних машин у 2019-2020 роках не є наслідком розширення вітчизняного високотехнологічного виробництва, а лише засвідчує вразливість економіки держави і області до зовнішніх впливів. Крім того, за низької інвестиційно-інноваційної спроможності вітчизняних підприємств зниження імпорту високотехнічного і технологічного обладнання може стати загрозою їх технологічного переоснащення. Дані проведеного аналізу показали, що для Вінницького регіону є характерним дефіцит механічних та електричних машин. А тому суб'єкти господарювання області повинні бути переорієнтовані на виробництво вітчизняної продукції, що дозволить замінити аналогічну імпорتنу за згаданими видами.

В останні роки суттєво поглибилися торговельно-економічні відносини між Вінниччиною та країнами ЄС. Інформація Головного управління статистики у Вінницькій області щодо динаміки зовнішньої торгівлі з країнами ЄС у 2018-2020 роках та I півріччі 2021 року наведена на рис. 2.21.

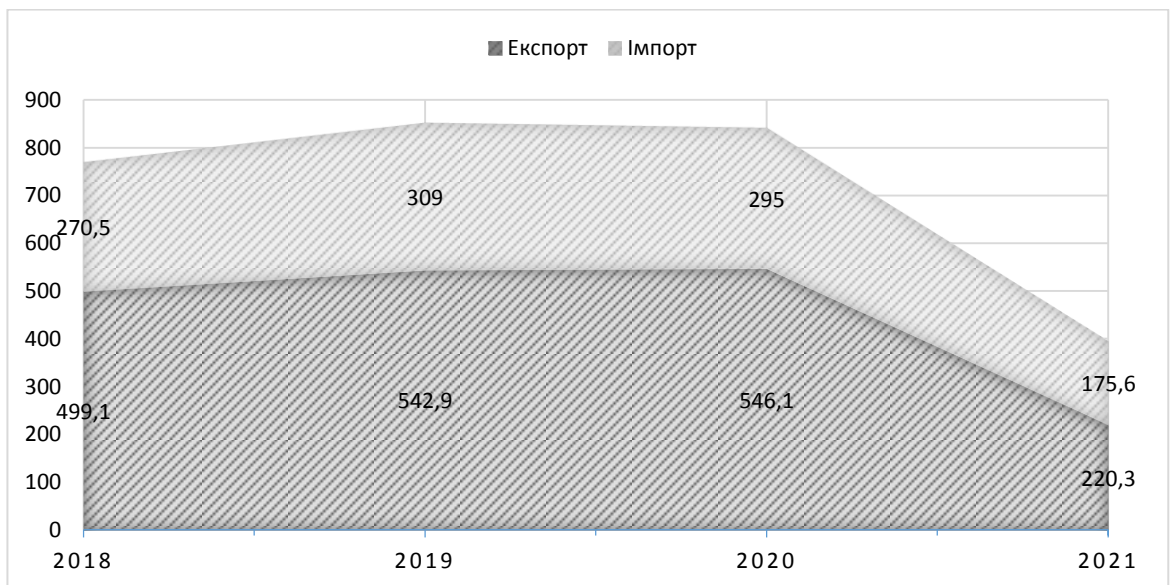


Рис. 2.21 Динаміка обсягів експорту та імпорту товарів із країнами ЄС у 2018-2020 роках та 1 півріччі 2021 року*

*побудовано автором на основі [35]

Питома вага експорту до країн ЄС коливалася у період, що досліджується у межах від 34,9-43,2%. Відповідно, питома вага імпорту із

країн ЄС в загальній структурі імпорту Вінницької області збільшилась із 48,0% у 2018 році до 56,1% у 2021 році (1 півріччя). У 2020 році провідне місце у зовнішній торгівлі товарами серед країн ЄС займали такі країни, як Польща (134,6 млн. дол.), Румунія (71,2 млн. дол.), Нідерланди (67,2 млн. дол.), Іспанія (54,4 млн. дол.), Італія (46,8 млн. дол.), Німеччина (35,1 млн. дол.), Литва (29,9 млн. дол.), Австрія (21,6 млн. дол.), Франція (18,6 млн. дол.), Бельгія (17,6 млн. дол.).

Попитом в країнах ЄС користуються машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання, текстильні матеріали та текстильні вироби, живі тварини, продукти тваринного походження, продукція хімічної промисловості та недорогоцінні метали та вироби з них.

Основними статтями імпорту області з країн ЄС є машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання, продукція хімічної промисловості, засоби наземного транспорту, деревина і вироби з неї, полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них, готові харчові продукти, недорогоцінні метали та вироби з них, текстильні матеріали та текстильні вироби, маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів, продукти рослинного походження та різні промислові товари.

Наведені тенденції розвитку є результатом впливу двох рівнів факторів: макро- та мезорівнів. Вони залежні від діяльності загальнодержавних та місцевих органів влади та є нерелевантними для менеджменту підприємств. Саме тому описані тенденції характеризують ситуації в цілому, однак результати господарської діяльності, у тому числі зовнішньоекономічної, залежать від факторів мікросередовища і визначають ефективність окремих підприємств.

Розглянемо участь у зовнішньоекономічній діяльності окремих машинобудівних підприємств Вінницької області, фінансово-економічний потенціал яких досліджувався у попередньому підрозділі. Усі підприємства є учасниками ЗЕД, однак обсяги та динаміки зовнішньоекономічних операцій істотно відрізняються.

Досліджувані підприємства різні за розміром та спеціалізацією, мають різний досвід участі у зовнішньоекономічній діяльності та працюють за різними схемами, у тому числі на давальницькій сировині. Однак, критерієм їх вибору була активна зовнішньоекономічна діяльність, що впливає на рівень фінансово-економічного потенціалу.

На рис. 2.22 вказана динаміка обсягів експорту підприємств у 2015-2020 роках.

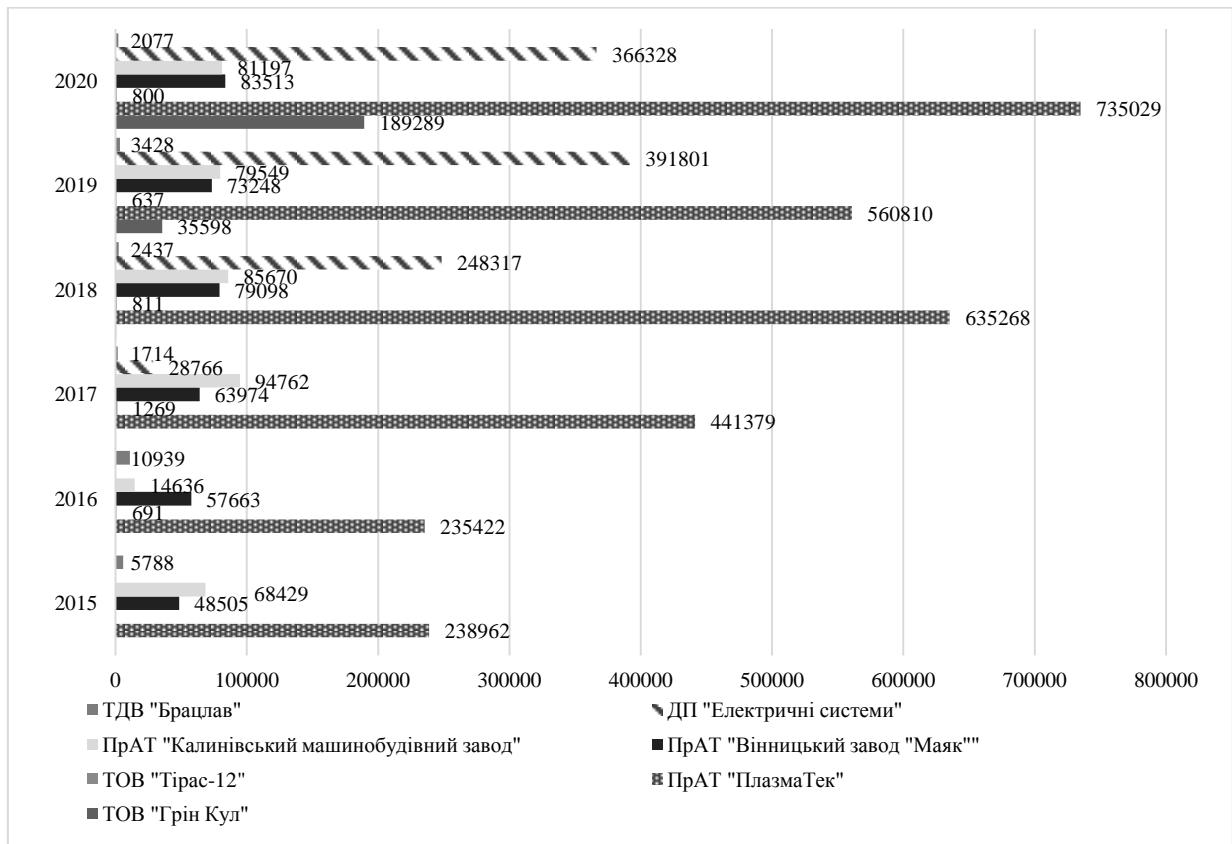


Рис. 2.22 Обсяг експорту досліджуваних підприємств у 2015-2020 роках, тис. грн*

* побудовано автором на основі даних підприємств

Обсяги експорту ПрАТ «ПлазмаТек» істотно перевищують обсяги інших підприємств. За 2015-2020 роки підприємство збільшило обсяг реалізації продукції за кордон із 238962 тис. грн до 735029 тис. грн або на 207%. Основною продукцією, що експортує товариство є електроди, шихта, дріт зварювальний з обмідненою поверхнею (рис. 2.23).

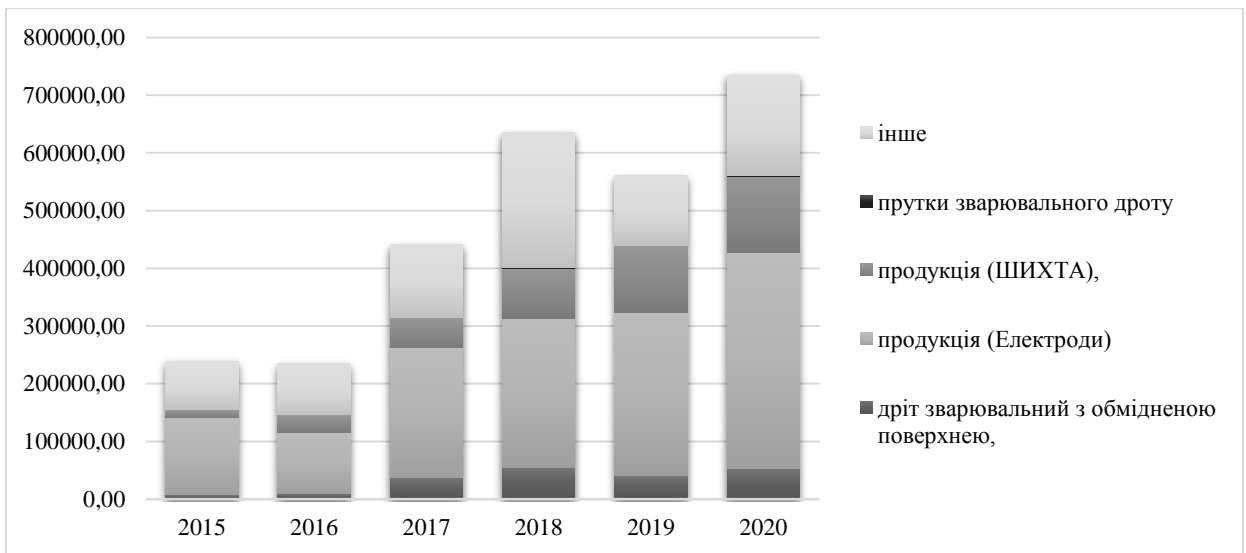


Рис. 2.23 Динаміка експорту продукції ПрАТ «ПлазмаТек» у 2015-2020 роках за основними групами товарів, тис. грн*

* побудовано автором за даними підприємства

Ще одним великим експортером із досліджуваних підприємств є ДП «Електричні системи», яке почало експортувати продукцію у 2017 році. Обсяг експорту за 2017-2020 роки збільшився у 12 разів до 366328 тис. грн.

Суттєвий приріст обсягів експорту продемонструвало ТОВ «Грін Кул», яке займається продажем за кордон холодильних вітрин (рис. 2.24).

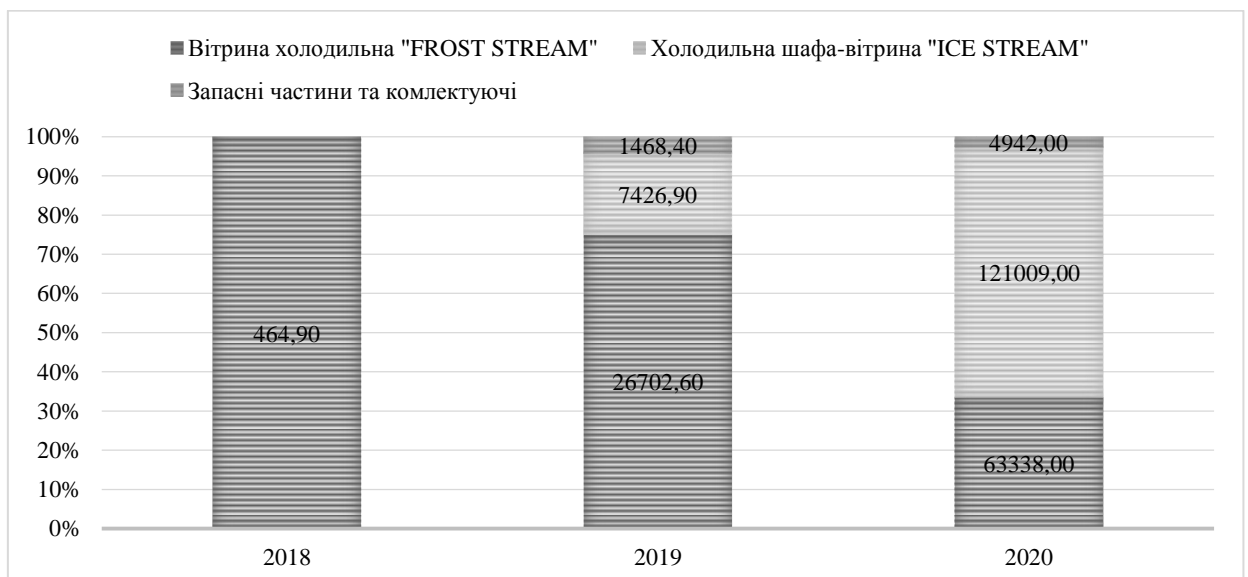


Рис. 2.24 Динаміка експорту продукції ТОВ «Грін Кул» у 2018-2020 роках за основними групами товарів, тис. грн*

* побудовано автором за даними підприємства*

Товариство почало здійснювати експортну діяльність у 2018 році, реалізувавши за кордон продукцію на суму 464,9 тис. грн. Однак, вже через два роки продаж холодильного обладнання збільшився до 189289 тис. грн.

Обсяги експорту продукції ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод» були невеликими, але досить стабільними та коливались у межах від 14636 тис. грн у 2016 році до 94762 тис. грн у 2017 році (рисунок 2.25). Відповідно за досліджуваний період відхилення становило 12768 тис. грн.

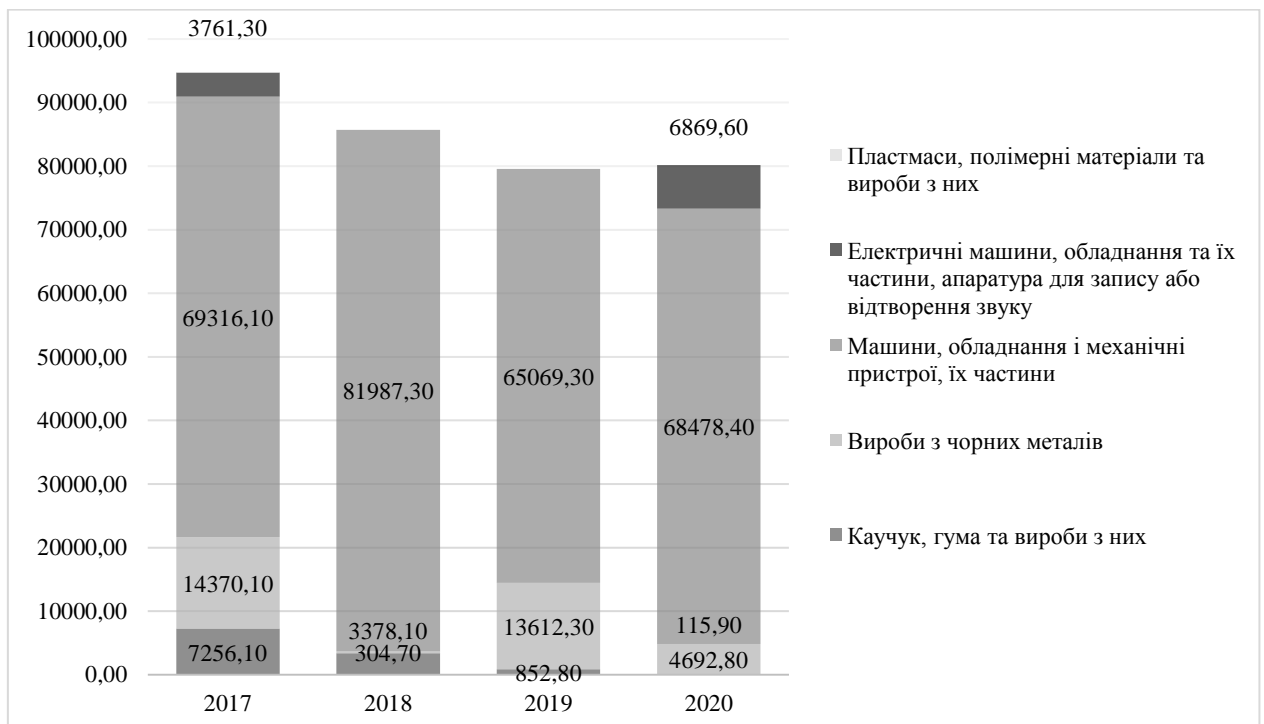


Рис. 2.25 Динаміка експорту продукції ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод» у 2018-2020 роках за основними групами товарів, тис. грн*

*побудовано автором за даними підприємства

З групи досліджуваних підприємств зменшилися обсяги експорту лише у ТДВ «Брацлав» - на 3711 тис. грн, або на 74%. Підприємство займається виробництвом обладнання для утримання ВРХ.

Найменші обсяги виробництва та реалізації продукції на експорт мало ТОВ «Тірас-12» - у межах від 221 до 1269 тис. грн. Основу експорту

товариства становлять електричні машини, обладнання та їх частини, апаратура для запису або відтворення звуку, телевізійна апаратура для запису та відтворення зображення і звуку, обладнання для охоронної та пожежної сигналізації.

У свою чергу усі досліджувані підприємства здійснювали імпорту продукції (рис. 2.26).

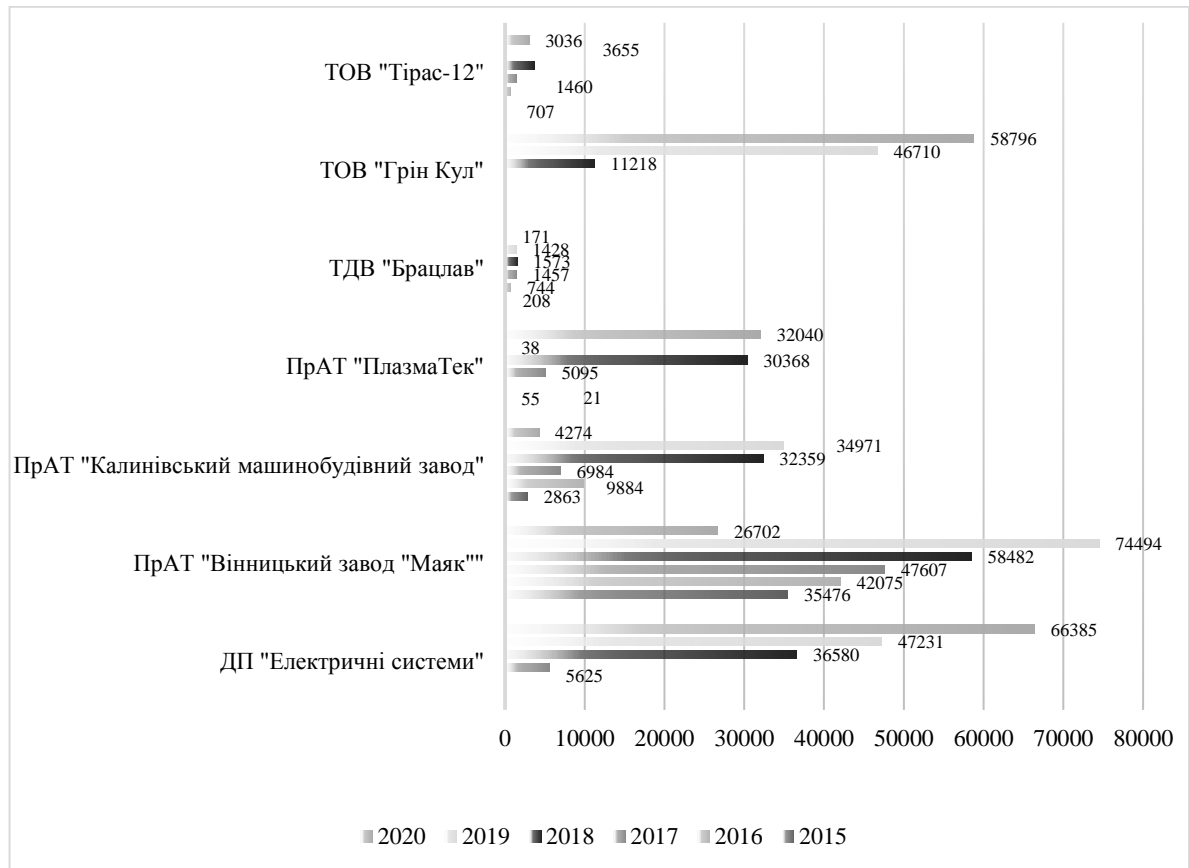


Рис. 2.26 Обсяг імпорту досліджуваних підприємств у 2015-2020 роках, тис. грн*

*побудовано автором на основі даних підприємств

Найбільшим імпортером продукції із досліджуваних підприємств є ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»». Номенклатура товарів досить широка (рис. 2.27). Обсяги імпорту за весь період зменшились на 8773 тис. грн. Основну частину становлять термостати, яких у 2018 році було придбано за кордоном на суму 1545 тис. грн. Однак у 2020 році їх було імпортовано на суму 4679 тис. грн.

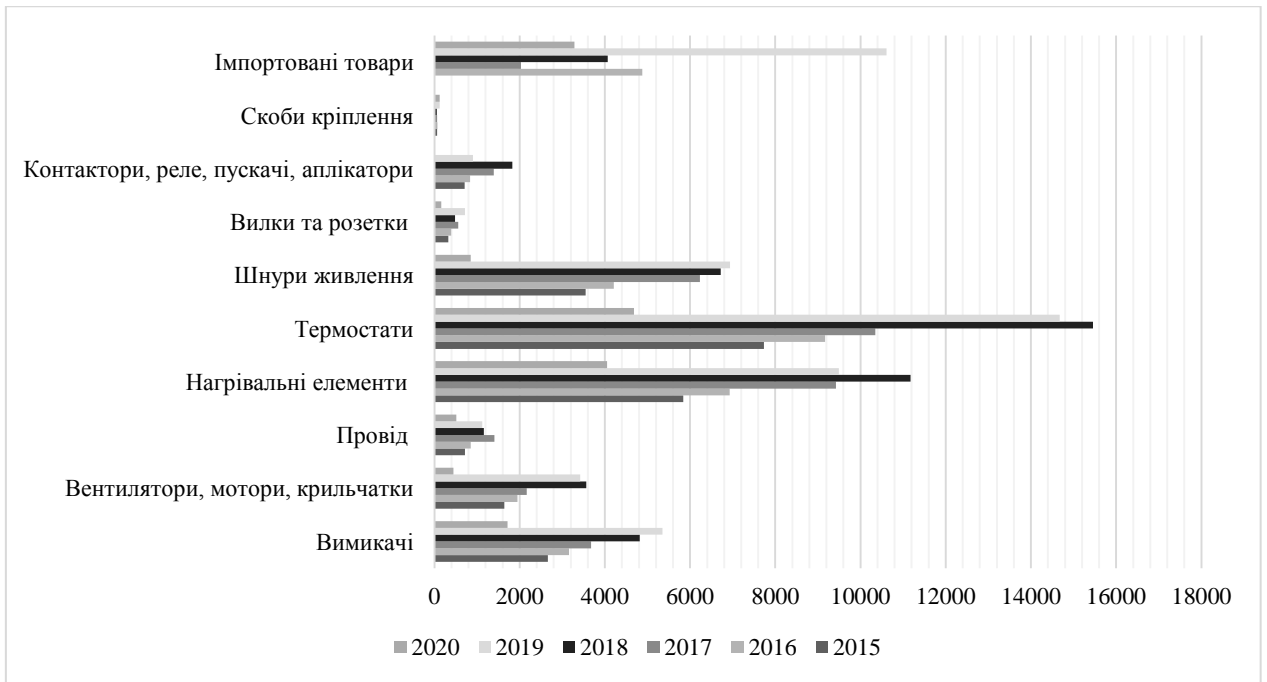


Рис. 2.27 Динаміка імпорту продукції ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»» у 2015-2020 роках за основними групами товарів, тис. грн*

* побудовано автором на основі даних підприємства

У 2018-2020 роках активно здійснювало імпорт товарів ТОВ «Грін Кул». Із початкових 11218 тис. грн у 2018 році значення обсягів зросли до 58796 тис. грн у 2020 році.

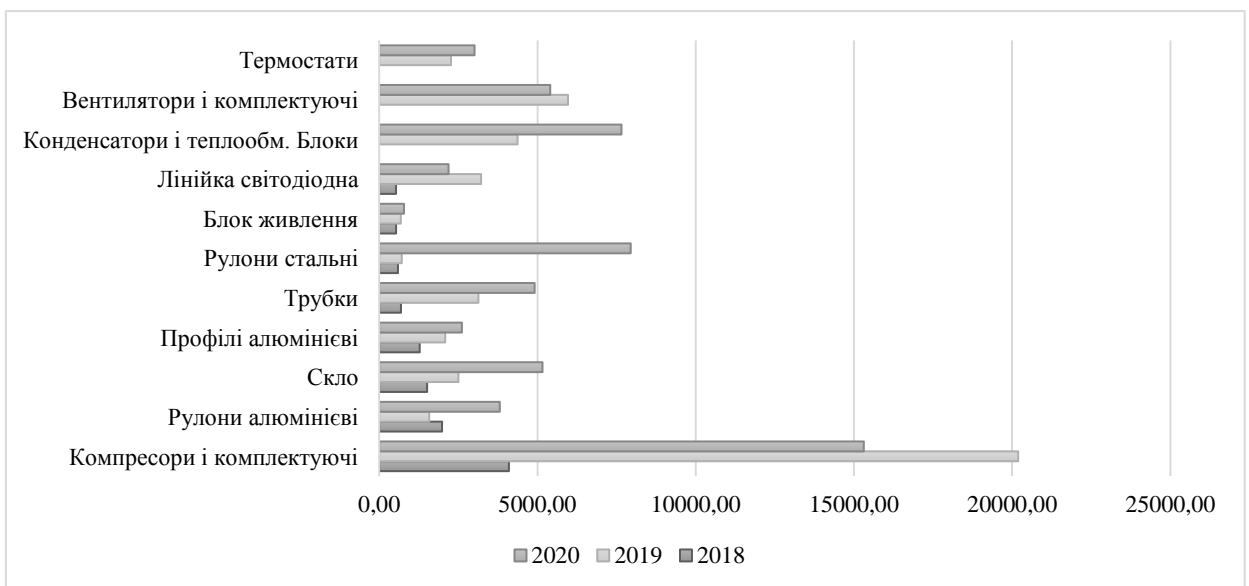


Рис. 2.28 Динаміка імпорту продукції ТОВ «Грін Кул» у 2018-2020 роках за основними групами товарів, тис. грн*

* побудовано автором на основі даних підприємств

Також у 2017-2020 роках імпорт продукції здійснювало ДП «Електричні системи». Обсяги імпорту збільшилися у більш ніж 11 разів, із 5625 тис. грн у 2017 році до 66385 тис. грн у 2020 році.

ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод» збільшив імпорт товарів за 2015-2020 роки на 50%. Основні імпортні товарні позиції наведено на рис. 2.29.

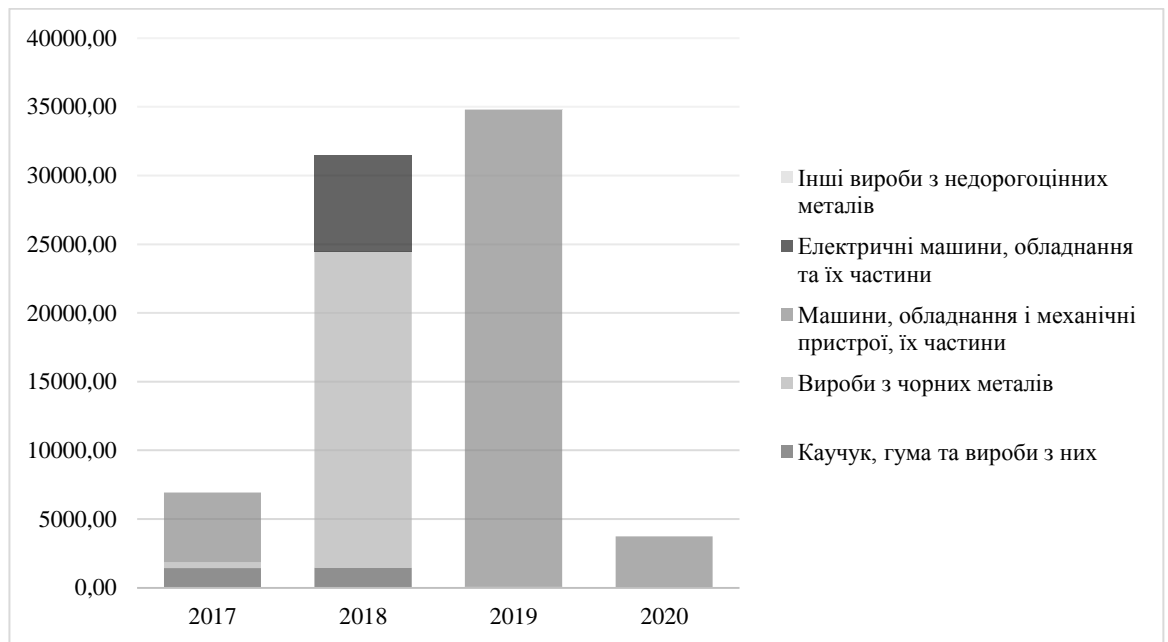


Рис. 2.29 Динаміка імпорту продукції ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод» у 2017-2020 роках за основними групами товарів, тис. грн*

*побудовано автором на основі даних підприємств

Імпорт ТОВ «Тірас-12» не перевищував 3655 тис. грн, імпорт ТДВ «Брацлав» – 1573 тис. грн.

Серед групи підприємств, що досліджуються здійснювали інноваційну діяльність, пов'язану із придбанням за кордоном продукції, робіт, послуг лише ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»», ТОВ «Грін Кул», ТОВ «Пірас-12». Усі ці підприємства здійснювали придбання за кордоном інноваційної техніки, машин та обладнання. Обсяги витрат на ці придбання у ТОВ «Грін Кул» 2018 році становили 69844 тис. грн, і в наступні роки зменшилися до 26188 тис. грн у 2020 році.

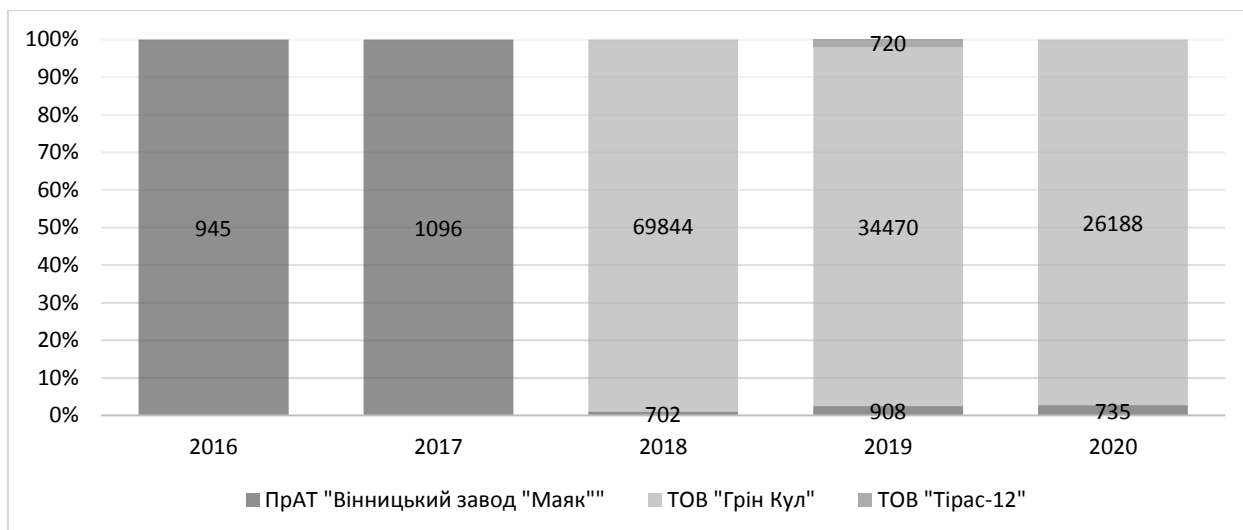


Рис. 2.30 Обсяги інновацій підприємствами машинобудування Вінницької області у 2015-2020 роках, тис. грн*

* побудовано автором на основі даних підприємств

Підприємства, що аналізуються, у 2015-2020 роки не отримували іноземних інвестицій. Однак, ПрАТ «ПлазмаТек» інвестувало за кордон власні кошти (рис. 2.31).

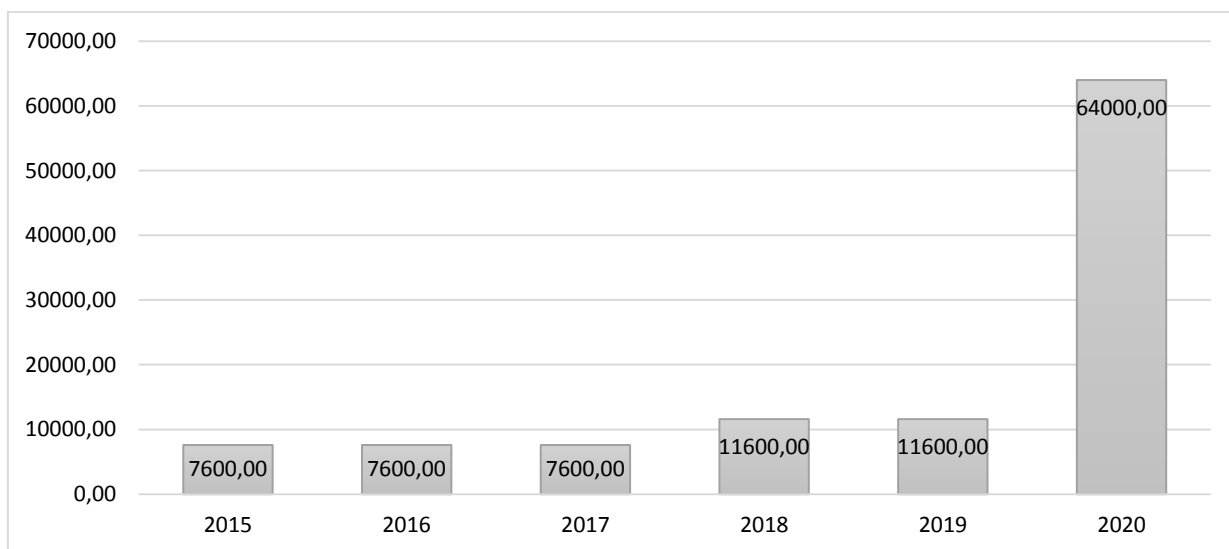


Рис. 2.31 Обсяги інвестицій за кордон ПрАТ «ПлазмаТек» у 2015-2020 роках, тис. грн*

* побудовано автором на основі даних підприємств

У 2020 році підприємство інвестувало за кордон майже у 10 разів більше інвестицій ніж у попередніх роках.

Зовнішньоторговельний оборот послуг Вінниччини порівняно незначний, проте має стійку тенденцію до зростання. У 2018 році він складав 6,5%, у 2019 році - 7,4%, у 2020 році – 10,5%, станом за I півріччі 2021 року – 11,3% до загального зовнішньоторговельного обороту товарів і послуг.

Станом за січень-червень 2021 року зовнішньоторговельні операції послугами суб'єкти господарювання області здійснювали з партнерами із 94 країн світу. Аналізуючи географічну структуру зовнішньої торгівлі послугами слід відмітити, що найбільша доля експорту послуг належить Ізраїлю (40,5% від загальних обсягів експорту), Мальті (15,6%), Румунії (10,1%), США (6,4%), Естонії (4,1%), Німеччині (3,3%), Російській Федерації (1,7%), Індії, Люксембургу та Угорщині (більше 1%). В імпортних надходженнях найбільша частка припадала на такі країни, як Польща (27,4% загальних обсягів імпорту), Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії (14,6%), Чехія (10,7%), Німеччина (9,3%), Російська Федерація (3,7%), Швеція (3,6%), Франція (3,3%), Австрія (3,1%), Нідерланди (2,8%), Литва (2,1%), Естонія (1,4%), США (1,3%), Іспанія та Кіпр.

У загальній структурі експорту послуг основою залишаються послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги. Їх питома вага становить 74,4%.

У структурі імпорту найбільша доля належить діловим послугам (22,0%), послугам, пов'язаним з фінансовою діяльністю (20,6%), роялті та іншим послугам, пов'язаним з використанням інтелектуальної власності (17,1%), послугам у сфері телекомунікації, комп'ютерним та інформаційним послугам (14,9%) та транспортним послугам (5,4%). Крім того, великим попитом у суб'єктів підприємницької діяльності області користувались послуги з ремонту і технічного обслуговування, послуги з будівництва.

Таким чином, протягом 2015-2020 років, у зв'язку з військовими діями на сході України, частково відбулася зміна основних країн-партнерів, яким підприємства області постачали продукцію машинобудування.

Крім того, на скорочення споживання товарів довгострокового попиту значно вплинула пандемія, що також негативно позначилось на роботі підприємств.

Високий рівень імпортозалежності та значна технологічна відсталість виробничо-промислового комплексу потребують належної уваги формуванню і створенню довгострокових конкурентних переваг, стабільному розширенню та якісному поліпшенню на їх основі можливостей регіону. Необхідно створити умови для запровадження інновацій на машинобудівних підприємствах, залучити інвестиції для розвитку діючих і відкриття нових промислових об'єктів.

Зовнішні ринки, зокрема ринки країн ЄС, є досить привабливими для вітчизняних підприємств не лише з точки зору обсягу платоспроможного попиту, але й з точки зору стимулів вдосконалення матеріально-технічної, виробничої бази, підвищення конкурентоздатності продукції через дотримання високих європейських стандартів щодо якості продукції та у кінцевому підсумку як додаткові резерви для підвищення рівня формування та реалізації фінансово-економічного потенціалу

Отже, участь у зовнішньоекономічній діяльності беруть машинобудівні підприємства, що відрізняються за розміром та напрямом діяльності. Однак, для кожного із них постає необхідність побудови механізму управління фінансово-економічним потенціалом, що ґрунтується на підвищенні якості управління зовнішньоекономічною діяльністю.

На основі аналізу факторів впливу на ЗЕД підприємства та результатів аналізу групи підприємств пропонуємо визначити ключові напрями активізації ЗЕД машинобудівних підприємств.

1. Спрямування коштів підприємства на технології та обладнання, не за їх продуктивністю, а за максимальною екологічністю виробництва, що може бути досягнута на певному підприємстві. Це дозволить підготуватись до подальших обмежень експорту продукції в країни світу, які прагнуть зменшити викиди вуглекислого газу.

2. Стандартизація та сертифікація продукції повинна розглядатись як окремий напрям стратегічного планування, але не тільки для декларування цілей, а в першу чергу для формування плану досягнення цілей. Це дозволить чітко визначати цілі сертифікації, завдання, які постають та раціонально використати ресурси підприємства на їх досягнення, у тому числі трудові та фінансові.

3. Формування комунікаційної стратегії машинобудівних підприємств у рамках загальної стратегії розвитку підприємства. Це дозволить забезпечити взаємодію із підприємствами галузі для подальшого об'єднання і відстоювання інтересів в межах галузевих об'єднань. Крім того, в межах даної стратегії потрібно визначити можливості інформаційної взаємодії із владою для донесення до різноманітних інституцій важливості прийняття окремих рішень. Ще одним напрямом даної стратегії пропонуємо розглядати інформування споживача про підприємство та його продукцію, як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

4. Реформування інформаційного забезпечення управління на підприємствах. Це дозволить отримувати облікову інформацію, що відповідає міжнародним стандартам, а, отже, створить умови для залучення додаткових коштів. Крім того, реформування системи отримання інформації у межах самого підприємства дозволить відслідковувати показники, які можуть істотно вплинути на рівень витрат підприємства. До них пропонуємо віднести інформацію щодо фінансового стану підприємства для виконання вимог фіскальних органів.

5. Розгляд змін у зовнішньому середовищі, як можливостей, пошук нових партнерів у бізнес-середовищі та освіті, наукових дослідженнях. Тобто активна позиція підприємства на ринку, що дозволить збільшити власні можливості та здатності у реалізації фінансово-економічного потенціалу.

Висновки до другого розділу

Проведений аналіз стану та факторів активізації ЗЕД підприємств в системі підвищення фінансово-економічного потенціалу дозволяє сформулювати такі висновки:

1. Машинобудування, яке є одним із ключових напрямів розвитку вітчизняної промисловості, за роки незалежності не отримало діючої стратегії розвитку, яка б комплексно підтримувала підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках. Водночас, дієвим інструментом стимулювання попиту на внутрішньому ринку стали програми відшкодування підприємцям витрат на придбання обладнання.

2. Обсяги виробництва машинобудівної продукції в Україні зменшились у 2020 році на 17,6%. Темпи падіння були неоднакові для підгалузей машинобудування і коливались в межах мінімального зменшення у виробників електричного устаткування 99,1% до 75,2% у виробників інших транспортних засобів.

Обсяг виробленої продукції машинобудування в цілому за період, що аналізується, збільшився на 82,2%. У той же час темп приросту галузевого виробництва у Вінницькій області дорівнював 192,3%. Потрібно зауважити, що частка області у виробництві продукції машинобудування дорівнювала 0,8% у 2015 році та збільшилась за п'ять років до 1,2%. Це сталось внаслідок перевищення темпів приросту продукції галузі у Вінницькій області аналогічних показників по державі в цілому.

3. У 2020 році збитково працювало 30,8% підприємств машинобудування. Серед підгалузей машинобудування прибуток у розмірі 1237,6 млн грн отримали виробники комп'ютерів, електронної та оптичної продукції. Інші підгалузі працювали збитково. Найбільший прибуток до оподаткування у Вінницькій області отримали підприємства – виробники комп'ютерів, електронної та оптичної продукції. Максимальні значення питомої ваги збиткових підприємств були зафіксовані у 2019 році по усіх підгалузях. Частка збиткових підприємств – виробників електричного устаткування дорівнювала 40,7%. Високою була питома вага збиткових

підприємств - виробників машин та устаткування не віднесених до інших угруповань – на рівні 38,5%.

У 2020 році рівень рентабельності господарської діяльності машинобудівних підприємств дорівнював 2,9%. Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств машинобудування Вінницької області за підсумками діяльності у 2020 році становив 5,2%

4. Запропоновано класифікувати фактори впливу на ЗЕД підприємства залежно від рівнів виникнення факторів на макро, мезо (регіональні, галузеві) та мікрорівнів. До факторів, що виникають на макрорівні доцільно відносити нормативно-правові та адміністративні, технічні та технологічні, фінансові, екологічні, соціально-культурні, інфраструктурні та інституційні. У свою чергу до факторів мезорівня належать технічні та технологічні, інфраструктурні, екологічні. Фактори мікрорівня охоплюють технічні та технологічні, фінансові, екологічні, організаційні та соціально-психологічні фактори.

5. Для оцінювання фінансово-економічного потенціалу підприємства поряд із показниками фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, ділової активності та показників рентабельності запропоновано використовувати показники відтворення, які переважно використовуються для оцінювання економічної безпеки підприємства. Доцільність використання цих показників пояснюється визначенням розширеного відтворення як мети управління фінансово-економічним потенціалом. Розрахунок цих показників дозволяє оцінити процес нарощення фінансово-економічного потенціалу.

6. Проведений аналіз фінансово-економічного потенціалу семи машинобудівних підприємств Вінницької області дозволив констатувати нестабільність фінансової ситуації на більшості з цих підприємств. Це обумовлює потребу застосування сукупності заходів, направлених на покращення фінансово-економічних показників діяльності підприємств, і таким чином підвищення рівня його фінансово-економічного потенціалу. Огляд діяльності відібраних для аналізу підприємств дозволив стверджувати припущення про те, що потенціал підприємства може відрізнятись за

певними характеристиками залежно від розміру підприємства, його організаційно-правової форми, форми власності тощо.

7. Кризовий 2020 рік був зумовив незначне зменшення цін на продукцію, що імпортується в державу та зростання цін на експортну продукцію. Одна внаслідок кризи попиту, що виникла внаслідок пандемії, фізичні показники імпорту показують зменшення обсягів на 10,6%. Зменшення обсягів експорту становило 6%. Найгірші умови склалися щодо виробників суден. Індекси фізичного обсягу імпорту та його цінові індекси значно перевищували відповідні показники по експорту.

8. В Україні серед експортних товарів найбільшу питому вагу мали машини, обладнання та механізми, зокрема електротехнічне обладнання. Машини та обладнання становили більше 20% від обсягу імпорту в Україну у 2020 році. В останні роки суттєво поглибилися торговельно-економічні відносини між Вінниччиною та країнами ЄС.

9. Досліджувані підприємства Вінницької області здійснювали активну зовнішньоекономічну діяльність. Вони експортували різноманітні продукції та імпортували товари, роботи і послуги. Обсяги експорту ПрАТ «ПлазмаТек» істотно перевищують обсяги інших підприємств. Ще одним великим експортером із вказаної групи є ДП «Електричні системи». Обсяг експорту за 2017-2020 роки зріс у 12 разів. Найбільшим імпортером продукції із досліджуваних підприємств є ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»».

10. Серед групи підприємств, що досліджуються, здійснювали інноваційну діяльність, пов'язану із придбанням за кордоном продукції, робіт, послуг лише ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»», ТОВ «Грін Кул», ТОВ «Пірас-12». Підприємства, що аналізуються у 2015-2020 роки не отримували іноземних інвестицій. Однак, ПрАТ «ПлазмаТек» інвестувало за кордон власні кошти. У 2020 році підприємство інвестувало за кордон у майже у 10 разів більше коштів ніж у попередніх роках.

Основні положення розділу оприлюднено у [136, 143, 145-147, 150, 151, 154, 155, 158, 159, 227], які подані у списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 3

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У РОЗВИТКУ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

3.1 Розробка складових елементів механізму формування фінансово-економічного потенціалу для активізації ЗЕД

Підприємство є складною соціально-економічною системою. Для забезпечення бажаних результатів господарської діяльності підприємства із боку усіх зацікавлених сторін здійснюється управлінський коригуючий вплив на нього з метою досягнення поставлених цілей. Такий вплив може генеруватися як з сторони власників або менеджерів, так і зі сторони державних та місцевих органів влади. При цьому об'єктом такого впливу може бути усе підприємство як єдина система або окремі її складові, виділені за різними критеріями.

Потенціал підприємства виступає об'єктом управління, що з одного боку є підсистемою по відношенню до підприємства та водночас сам може бути розподілений на підсистеми нижчого рівня. Фінансово-економічний потенціал підприємства є складовою потенціалу підприємства в цілому, але з огляду на важливість його для забезпечення ефективності та результативності господарської діяльності і з врахуванням мети нашого дослідження може виступати як окремий об'єкт управління.

Управлінський вплив на фінансово-економічний потенціал, форма його здійснення безпосередньо залежать від особливостей певного підприємства. Однак з врахуванням результатів дослідження, сформованих у попередніх розділах зауважимо наступні моменти:

- метою управління фінансово-економічним потенціалом підприємства є забезпечення його розширеного відтворення;

– об'єктом управління є підприємство, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, тобто є суб'єктом ЗЕД;

– до зовнішньоекономічної діяльності відносяться усі ті види, які, як обґрунтовано у попередніх розділах роботи, здійснюють вплив на формування та реалізацію фінансово-економічного потенціалу. А, отже, до розгляду беруться підприємства, не тільки експортери, але й імпортери, а також ті, що здійснюють інвестування за кордон та отримують іноземні інвестиції з-за кордону, а також купують за кордоном товари, роботи та послуги, які є інноваційними по відношенню до конкретного підприємства.

Проведений у другому розділі аналіз фінансово-економічного потенціалу машинобудівних підприємств, результатів здійснення ними зовнішньоекономічної діяльності дозволяють констатувати відсутність налагодженої, управлінської технології, що спрямована на максимальну реалізацію та розвиток фінансово-економічного потенціалу та є невід'ємною складовою менеджменту підприємства.

З огляду на це оптимізація діяльності підприємства з метою результативного використання своїх резервів у складних, кризових умовах повинна ґрунтуватись на удосконаленні практики управління потенціалом підприємства. Тому потрібно розробити механізм формування фінансово-економічного потенціалу підприємства в умовах євроінтеграції.

Під механізмом формування фінансово-економічного потенціалу підприємства пропонуємо розуміти сукупність засобів та заходів впливу на фінансово-економічний потенціал підприємства з метою забезпечення його розширеного відтворення в умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності.

При створенні механізму формування фінансово-економічного потенціалу вважаємо за доцільне дотримуватись наступних вимог:

– універсальність запропонованого механізму має реалізовуватися через розробку формалізованих процедур та інструментів, які можуть бути

застосовані у межах системи управління потенціалом будь-якого підприємства галузі;

– узгодженість запропонованого комплексу дій та процедур із загальною стратегією та практикою управління підприємством, яка має бути відображена у порядку прийняття рішень та їх реалізації;

– варіативність (диференціація) механізму управління фінансово-економічним потенціалом підприємства має бути дотримана через розробку альтернативних варіантів реалізації окремих процедур, застосування методів та інструментів;

– оптимізація, а не побудова механізму з метою врахування напрацювань в управлінні потенціалом підприємства та зовнішньоекономічної діяльності. Виключенням є відсутність або ж абсолютна неефективність практики управління фінансовими ресурсами на підприємстві;

– мінімізація трудомісткості додаткових процесів, пов'язаних із перетвореннями у фінансовій політиці підприємства. Це передбачає максимальну автоматизацію процедур, використання відповідних програмних засобів. Мова йде про формування інформаційної бази для прийняття управлінських рішень;

– пріоритетність заходів, спрямованих на розвиток фінансово-економічного потенціалу підприємства шляхом участі у зовнішньоекономічній діяльності.

Вказані вимоги до механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства наведено на рис. 3.1.

З огляду на зазначені вище вимоги, побудова механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства обов'язково має інтегруватись в існуючу систему управління підприємством.

Побудова механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства та забезпечення його функціонування, на нашу думку, є цілісним комплексом дій, що враховує особливості об'єкта управління

(фінансово-економічний потенціал підприємства), суб'єкта управління та середовища господарювання (зокрема умови внутрішнього та зовнішнього ринків).



Рис. 3.1 Вимоги до механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства в умовах євроінтеграції*

*розроблено автором

На нашу думку, механізм формування фінансово-економічного потенціалу повинен складатися із таких блоків: теоретичного, інструментального, організаційного та інформаційного.

Завданням теоретичного блоку є формування загальних положень функціонування механізму, який є елементом загальної системи управління підприємством. Теоретичний блок механізму охоплює мету, завдання, функції.

Відштовхуючись від переліку застережень доцільно уточнити мету та завдання управління потенціалом машинобудівного підприємства. Як будь-яка мета управління повинна деталізуватись на окремі цілі, які у свою чергу окреслюються у вигляді завдань.

Мета механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства є забезпечення його розширеного відтворення й забезпечення відповідності між рівнем фінансово-економічного потенціалу, та наявними і потенційними вимогами зовнішнього середовища в умовах євроінтеграції.

Вказана мета потребує деталізації на систему цілей та завдань. Структурування цілей та завдань може відбуватися за різними параметрами.

Головною вимогою при цьому є дотримання принципу комплексності, що означає відображення у завданнях усіх структурних елементів цілого.

З огляду на це пропонуємо визначити цілі та завдання управління з врахуванням запропонованого у першому розділі представлення потенціалу як єдності ресурсів, можливостей та результатів.

Відповідно до напрацювань попередніх розділів пропонуємо декомпозицію цілей управління фінансово-економічним потенціалом підприємства, наведену у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

«Дерево цілей» управління фінансово-економічним потенціалом підприємства*

Мета управління		
Ресурси	Можливості	Результати
1. Раціональне використання ресурсів підприємства	2. Реалізація можливостей підприємства	3. Підвищення ефективності діяльності підприємства
1.1 Забезпечення наявних фінансових ресурсів	2.1 Моніторинг зовнішнього середовища господарської діяльності	3.1 Оцінка рівня використання ресурсів
1.2 Визначення обсягу необхідних фінансових ресурсів для досягнення цілей	2.2 Моніторинг внутрішнього середовища	3.2 Оцінка використання можливостей середовища
1.3 Оцінка достатності фінансових ресурсів	2.3. Виявлення можливостей для використання ресурсів	3.3 Оцінка рівня досягнення цілей підприємства
1.4 Пошук джерел поповнення фінансових	2.4 Формування механізму використання можливостей	3.4 Коригування фінансової політики підприємства

* розроблено автором

Відповідно до мети та завдань управління фінансово-економічним потенціалом, об'єктом управління є фінансово-економічний потенціал підприємства, як сукупність взаємопов'язаних елементів та взаємозв'язків, а також комплекс процесів, що забезпечують його відтворення. Тобто точкою докладання зусиль будуть усі ресурси, які є у підприємства, усі можливості, що виникають у середовищі функціонування підприємства та усі результати, отримані внаслідок використання ресурсів та реалізації можливостей.

Як зазначалось у першому розділі, здійснення зовнішньоекономічної діяльності впливає на кожний із компонентів цієї тріади. Зовнішньоекономічна діяльність є джерелом істотного впливу на фінансово-економічний потенціал. Пропонуємо наступне структурування господарської діяльності для створення механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства (рис. 3.2).

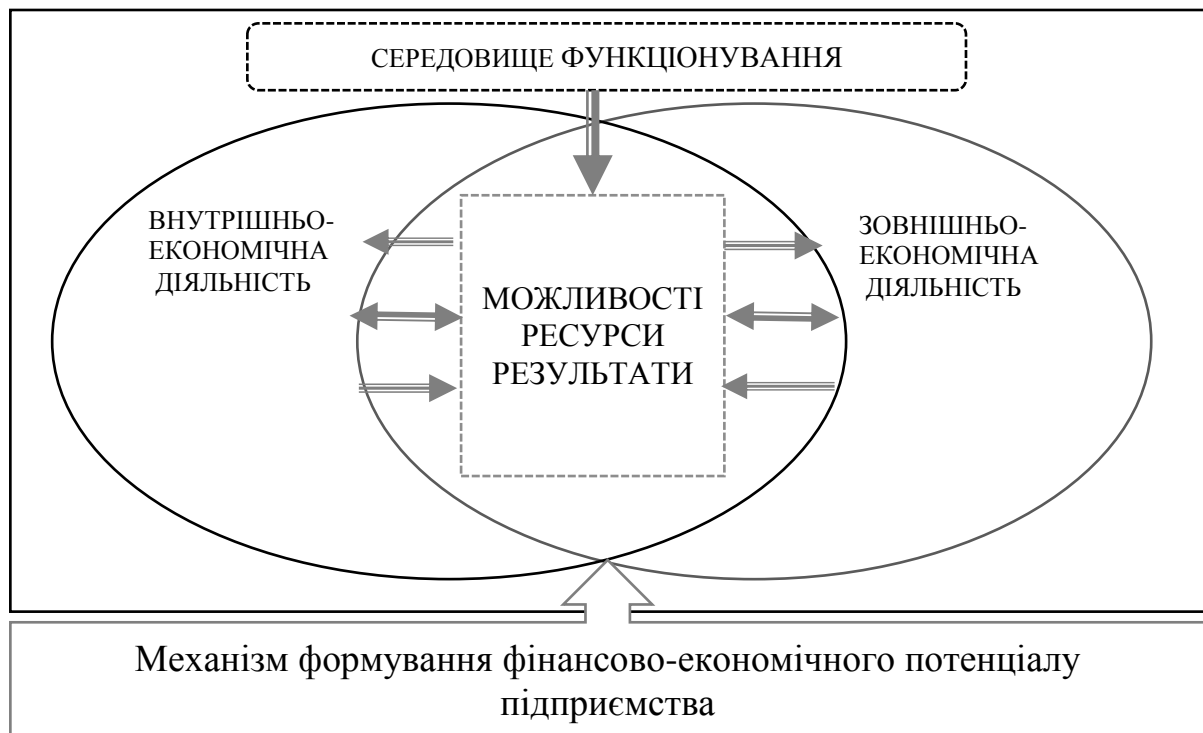


Рис. 3.2 Місце ЗЕД в механізмі формування фінансово-економічного потенціалу підприємства*

*розроблено автором

Ресурси підприємства є основою фінансово-економічного потенціалу. Існує навіть численна кількість тлумачень, у яких фінансові ресурси ототожнюються із фінансово-економічним потенціалом.

В умовах активізації ЗЕД машинобудівних підприємств відбувається трансформація моделі фінансових ресурсів підприємства (рис. 3.3).

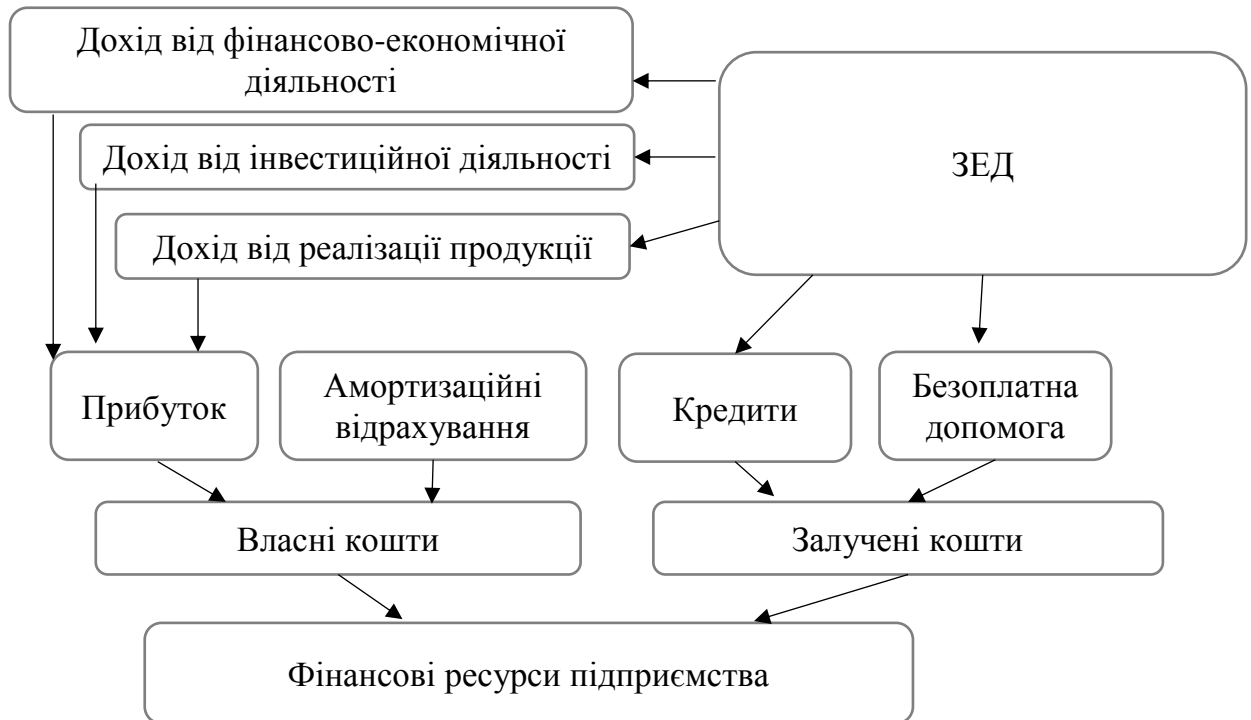


Рис. 3.3 Вплив активізації ЗЕД на фінансові ресурси підприємства*

* розроблено автором

Кошти від партнерів із інших країн можуть надаватись фінансовими установами, міжнародними організаціями, суб'єктами господарювання. Завданням менеджменту підприємств є оптимізація структури фінансових ресурсів за джерелами фінансування. Аналіз господарської діяльності машинобудівних підприємств Вінниччини показав актуальність проблеми збалансування фінансових ресурсів.

Як зазначалось у першому розділі роботи, опосередкований вплив на обсяг ресурсів, а, отже, на величину фінансово-економічного потенціалу має збут продукції на зовнішньому ринку. Отриманий дохід від реалізації продукції збільшує фінансово-економічний потенціал підприємства.

Однак, вихід на зовнішній ринок є вже результатом реалізації ресурсів підприємства, так як і подальша успішна робота на ньому. Зовнішній ринок машинобудівної продукції висуває ряд вимог до вітчизняних виробників. Поряд із традиційними вимогами щодо відповідності технічним вимогам з'явилися нові вимоги – до забезпечення екологічності продукції. Для роботи на ринку ЄС потрібно враховувати вимоги, які були введені у зв'язку із прийняттям Зеленого курсу Європи.

Вплив цього документу на фінансово-економічний потенціал підприємств машинобудування наведено на рисунку 3.4.



Рис. 3.4 Вплив екологічних вимог на ЗЕД підприємств*

* розроблено автором

Результати, як невід’ємна складова фінансово-економічного потенціалу можуть бути структурована за кількома параметрами. У першу чергу потрібно розділяти величину фінансово-економічного потенціалу, як сукупність ресурсів, що є у розпорядженні підприємства та рівень його реалізації, як відношення отриманих результатів до максимально можливих у певних умовах функціонування підприємства. В умовах активних інтеграційних процесів, трансформації зазнають обидва цих показники.

Крім того, результати використання фінансово-економічного потенціалу підприємства можна розглядати як досягнення цілей підприємства. Адже, фінансові ресурси, є одним із компонентів, що визначає кінцеві результати господарської діяльності підприємства.

У цьому випадку потрібно співставляти заплановані результати із отриманими у контексті використання при цьому відповідних фінансових ресурсів. Окремим напрямом аналізу результатів є порівняльний аналіз із співставленням даних із результатами конкурентів, або аналіз показників у динаміці.

Ще однією складовою теоретичного блоку механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства є суб'єкт управління. У якості суб'єкту доцільно розуміти систему управління підприємства. Однак, при формуванні її можуть використовуватись два різних підходи:

- структурної диференціації, як процесу, в результаті якого виділяються підсистеми, що реалізують ті чи інші функції;

- функціональної диференціації, як процесу, в ході якого розширюється перелік функцій, що виконуються компонентами системи.

Тобто, суб'єкт управління механізмом формування фінансово-економічного потенціалу може бути виділений у межах існуючої системи управління шляхом виокремлення необхідних функцій, або ж шляхом розподілу необхідних функцій між існуючими підрозділами.

Мета застосування механізму деталізується функціями, які він має виконувати. Пропонуємо виділяти такі функції механізму управління фінансово-економічним потенціалом підприємства:

- відтворювальна функція трактується як «спрямованість на забезпечення високої ефективності суспільного виробництва» [69].

Проектуючи механізм на мікрорівень внесемо певні корективи у дане трактування. Відтворювальна функція полягає у формуванні підґрунтя для відтворення фінансово-економічного потенціалу підприємства. Тобто за

рахунок дієвого механізму можуть бути реалізовані процеси формування та реалізації, розвитку фінансово-економічного потенціалу підприємства.

– регулятивна функція полягає у прийнятті управлінських рішень на основі інформації, що отримується в рамках механізму та впливі цих рішень на результати діяльності підприємства в цілому;

– координаційна функція передбачає забезпечення взаємодії суб'єктів, що формують фінансову політику підприємства, у тому числі тих що, дотичні до здійснення зовнішньоекономічної діяльності;

– інформативна функція передбачає акумулювання та систематизацію даних, які пов'язані із формуванням, реалізацією фінансово-економічного потенціалу підприємства у межах однієї управлінської технології.

Таким чином, у межах теоретичного блоку зазначено ключові аспекти впливу суб'єкта управління (менеджмент підприємства) на об'єкт управління. Практичне втілення зазначених теоретичних розробок можливе лише при належній організації роботи із впровадження та забезпечення формування механізму в межах організаційного блоку.

Організаційний блок механізму формування фінансово-економічного потенціалу пропонуємо розділити на дві складові:

– забезпечуючу, яка об'єднує усі ресурси необхідні для створення та функціонування механізму формування фінансово-економічного потенціалу;

– процесну, яка охоплює комплекс дій для забезпечення формування та функціонування механізму.

Забезпечуюча складова сприяє реалізації мети управління фінансово-економічним потенціалом підприємства, завдяки наданню необхідних ресурсів і створенню відповідних передумов.

В якості основних видів забезпечення створення та функціонування механізму формування фінансово-економічного потенціалу пропонуємо відокремлювати:

– правове – сукупність нормативно-правових актів, які регулюють зовнішньоекономічну діяльність, вимоги до фінансової політики та фінансового стану підприємства, галузеві вимоги;

– методологічне – методичне оснащення, апробація та впровадження у практику ефективних моделей, методик, технологій управління фінансами з врахуванням особливостей здійснення зовнішньоекономічної діяльності;

– фінансово-ресурсне – забезпечення фінансовими ресурсами механізму, у тому числі стимулювання задіяних працівників, оплата консультаційних послуг, придбання необхідних матеріалів, засобів, баз даних, у тому числі щодо стану та вимог зовнішніх ринків;

– виробничо-технологічне – сукупність засобів, необхідних для формування та функціонування механізму, у тому числі матеріальних ресурсів;

– організаційне – сукупність адміністративно-технічних заходів, які регламентують роботу механізму;

– інформаційне – сукупність необхідних даних та можливостей доступу до них для забезпечення функціонування механізму;

– кадрове – наявність управлінського персоналу відповідної кваліфікації, який буде забезпечувати виконання завдань у загальній системі розвитку.

Організаційний блок повинен створити та забезпечувати передумови для створення та функціонування механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства. У процесній складовій доцільно виділити дві групи робіт залежно від їх цілей та повторюваності. Перша група містить дії, які необхідно виконати для впровадження механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства. Вони можуть здійснюватися на щойно створеному підприємстві або на вже функціонуючому. В іншому випадку змін зазнає існуюча фінансова політика та будуть створені відсутні елементи механізму.



Рис. 3.5 Основні напрями побудови механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства*

*розроблено автором

Процеси формування, а також функціонування механізму поруч із інструментами, що використовуються формують модель і будуть детально розглянуті у наступних розділах роботи.

Найпершим завданням менеджменту у межах організаційного блоку є встановлення потреби в аналізі фінансово-економічного потенціалу підприємства із врахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Лише після цього може бути прийняте рішення про необхідність побудови механізму формування фінансово-економічного потенціалу.

Інформація щодо теоретичних основ функціонування механізму формування фінансово-економічного потенціалу на конкретному підприємстві має бути зафіксована у внутрішніх управлінських документах. З ними мають бути ознайомлені усі управлінські працівники, дотичні до функціонування механізму. До підготовчих робіт організаційного блоку належить закріплення теоретичних положень механізму формування фінансово-економічного потенціалу у відповідних внутрішніх документах.

Важливість інформації для забезпечення формування та функціонування механізму обумовила необхідність виділення у його структурі окремого інформаційного блоку. Окрім того, проведення підготовчих організаційних робіт, на нашу думку, повинно обов'язково містити перевірку наявності та достатності інформації для попереднього аналізу фінансово-економічного потенціалу підприємства.

У разі прийняття рішення про акумулювання інформації для управління фінансово-економічним потенціалом підприємства у межах організаційного блоку необхідно сформулювати вимоги та створити умови для формування необхідної інформаційної бази.

Завданням інструментального блоку є нейтралізація суперечностей між рівнем наявного фінансово-економічного потенціалу та необхідного для забезпечення розвитку підприємства шляхом підбору та використання оптимальних інструментів діагностики, моніторингу, контролінгу, що базується на опрацюванні великої кількості інформації.

Таким чином, з метою забезпечення розширеного відтворення фінансово-економічного потенціалу підприємства доцільно використовувати окрему управлінську технологію – механізм формування фінансово-економічного потенціалу підприємства в умовах євроінтеграції. Даний

механізм повинен передбачати реалізацію певних дій – заходів та інструментів – засобів, спрямованих на використання та примноження наявних ресурсів, використання можливостей середовища функціонування та досягнення результатів сформованих у цілях підприємства, які спрямовані на активізацію ЗЕД за умов євроінтеграції.

Виконання функцій та завдань механізму можливе лише за умови використання ретельно підбраного інструментарію. Використання різних методів, на нашу думку, доцільно розглядати у межах трьох блоків: діагностики, моніторингу та контролінгу.

3.2 Структурнологічна модель механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства

Підхід до розробки складових елементів механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства може відрізнитися залежно від типу підприємства, оскільки, як обговорювалося в першому розділі, специфіка підприємства формує і особливості його потенціалу. Якщо загальні ресурсно-функціональні складові можуть бути подібними між підприємства, то те, як себе проявляє потенціал в межах кожної з цих складових, може бути відмінним.

У попередньому підрозділі було розглянуто основні теоретичні положення функціонування механізму формування фінансово-економічного потенціалу, у тому числі його структуру. Для відображення єдності усіх елементів та їх взаємозв'язків доцільно розглянути модель механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Побудова моделей (моделювання) це завжди зіставлення відомого з невідомим за аналогією [22, с. 76]. Призначення методу моделювання:

– систематизація та узагальнення теоретичних даних за допомогою опосередкованого пізнання об'єкта-замінника;

- перевірка повноти і цінності теоретичних уявлень щодо досліджуваних об'єктів;
- отримання інформації про різні аспекти функціонування системи в цілому та її окремих елементів;
- дослідження стійкості системи під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників;
- дослідження залежності кінцевих результатів роботи системи від її характеристик.

Модель – це представлення реального об'єкта, системи або поняття у вигляді, що відрізняється від його реального стану існування. Модель є провідною ланкою між дослідником та об'єктом, виконує функції заміника об'єкта та дозволяє отримати нові знання про цей об'єкт. Модель є джерелом інформації про об'єкт і допомагає пояснити, зрозуміти або вдосконалити цей об'єкт [22, с. 76].

Побудова моделей спрямована на краще усвідомлення реальних зв'язків і закономірностей. Це допомагає впорядкувати нечіткі й суперечливі поняття. У техніці моделі використовують для проектування нових досконаліших систем та вивчення їх основних функцій, властивостей, зв'язків. В економічній науці модель представляє собою об'єкт дослідження в теоретичній формі.

Модель механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства може мати елементи, однакові для усіх підприємств, і елементи, які будуть індивідуальні для окремого підприємства, і відобразити специфіку саме даного підприємства.

«Під моделлю розуміють уявлений або матеріально існуючий аналог об'єкта» [95, с. 48]. Модель механізму формування фінансово-економічного потенціалу відноситься до ідеалізованої моделі, в якій символічно відображається уявна модель фінансово-економічного потенціалу підприємства, яка має в подальшому використовуватись як інструмент дослідження, а також як інструмент управління цим потенціалом.

Для того, щоб модель могла виступати як інструмент управління, необхідно, щоб вона якомога точніше відповідала реальному об'єкту управління. Використання методу моделювання для формування та подальшого управління фінансово-економічним потенціалом підприємства базується на системному підході, відповідно до якого механізм будується таким чином, щоб він відображав цілісність об'єкта дослідження і його відносну відокремленість і певний ступінь автономності функціонування в зовнішньому середовищі.

Системний підхід визначає необхідність розчленування досліджуваних багатокомпонентних об'єктів на основі принципу найбільшої важливості зв'язків для системи при різноманітності їхніх типів у кожній складовій системи [22, с. 58].

У науковій літературі до основних принципів системного підходу відносять [22, с. 59]:

– принцип остаточної (глобальної, генеральної) мети – функціонування та розвиток системи і всіх її складових повинні спрямовуватися на досягнення певної глобальної (генеральної) мети. Всі зміни, вдосконалення та управління системою потрібно оцінювати з цієї точки зору;

– принцип єдності, зв'язаності і модульності – система розглядається «ззовні» як єдине ціле (принцип єдності), водночас необхідний «погляд зсередини», дослідження окремих взаємодіючих складових (принцип зв'язаності);

– принцип модульності передбачає розгляд замість складових системи її входів і виходів, тобто абстрагування від зайвої деталізації за умови збереження можливості адекватного опису системи;

– принцип ієрархії – виявлення або створення у системі ієрархічних зв'язків, модулів, цілей. В ієрархічних системах дослідження, як правило, розпочинається з «вищих» рівнів ієрархії, а в разі її відсутності дослідник повинен чітко визначити, в якій послідовності розглядатимуться складові системи та напрямок конкретизації уявлень;

– принцип функціональності – структура системи тісно пов'язана та обумовлюється її функціями; отже, створювати та досліджувати систему необхідно після визначення її функцій. У разі появи нових функцій системи доцільно змінювати її структуру, а не намагатися «прив'язати» цю функцію до старої структури;

– принцип розвитку – здатність до вдосконалення, розвитку системи за умови збереження певних якісних властивостей. При створенні та дослідженні штучних систем межі розширення функцій системи та її модернізація повинні визначатись їхньою доцільністю. Здатність до розвитку штучних систем визначається наявністю таких властивостей, як самонавчання, самоорганізація, штучний інтелект;

– принцип децентралізації – розумний компроміс між повною централізацією системи та здатністю реагувати на вплив зовнішнього середовища окремими частинами системи. Співвідношення між централізацією та децентралізацією визначається метою та призначенням системи. Повністю централізована система є негнучкою, неспроможною швидко реагувати і пристосовуватися до змінних умов;

– принцип невизначеності – у більшості випадків досліджується система, про яку не все відомо, поведінка якої не завжди зрозуміла, невідома її структура, непередбачуваний перебіг процесів, невідомі зовнішні впливи тощо. Частковим випадком невизначеності є випадковість, коли певна подія може відбутись, а може й не відбутись [22, с. 60].

У свою чергу системний аналіз базується на таких методологічних принципах: органічна єдність об'єктивного та суб'єктивного в процесі наукового дослідження; структурність системи, що визначає цілісність і стійкість її характеристик; динамізм системи; міждисциплінарний характер системних досліджень; органічна єдність формального та неформального при проведенні аналізу [22, с. 67]. На основі розглянутих вище рекомендацій пропонуємо виділити етапи процесу побудови моделі механізму формування

фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємства наведені на рис. 3.6.



Рис. 3.6 Процес побудови моделі механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства*

* розроблено автором

Методичною основою функціонування механізму формування фінансово-економічного потенціалу є інструментальний блок, у складі якого пропонуємо видіти три ключових компоненти: діагностику, моніторинг, контролінг.

Весь інструментальний блок та три його складові тісно пов'язані з іншими блоками механізму формування фінансово-економічного потенціалу в розвитку ЗЕД підприємства (рис. 3.7). Адже, використання будь-яких інструментів управління можливе за умови теоретичного обґрунтування необхідності управлінського впливу, його мети, завдань, функцій.

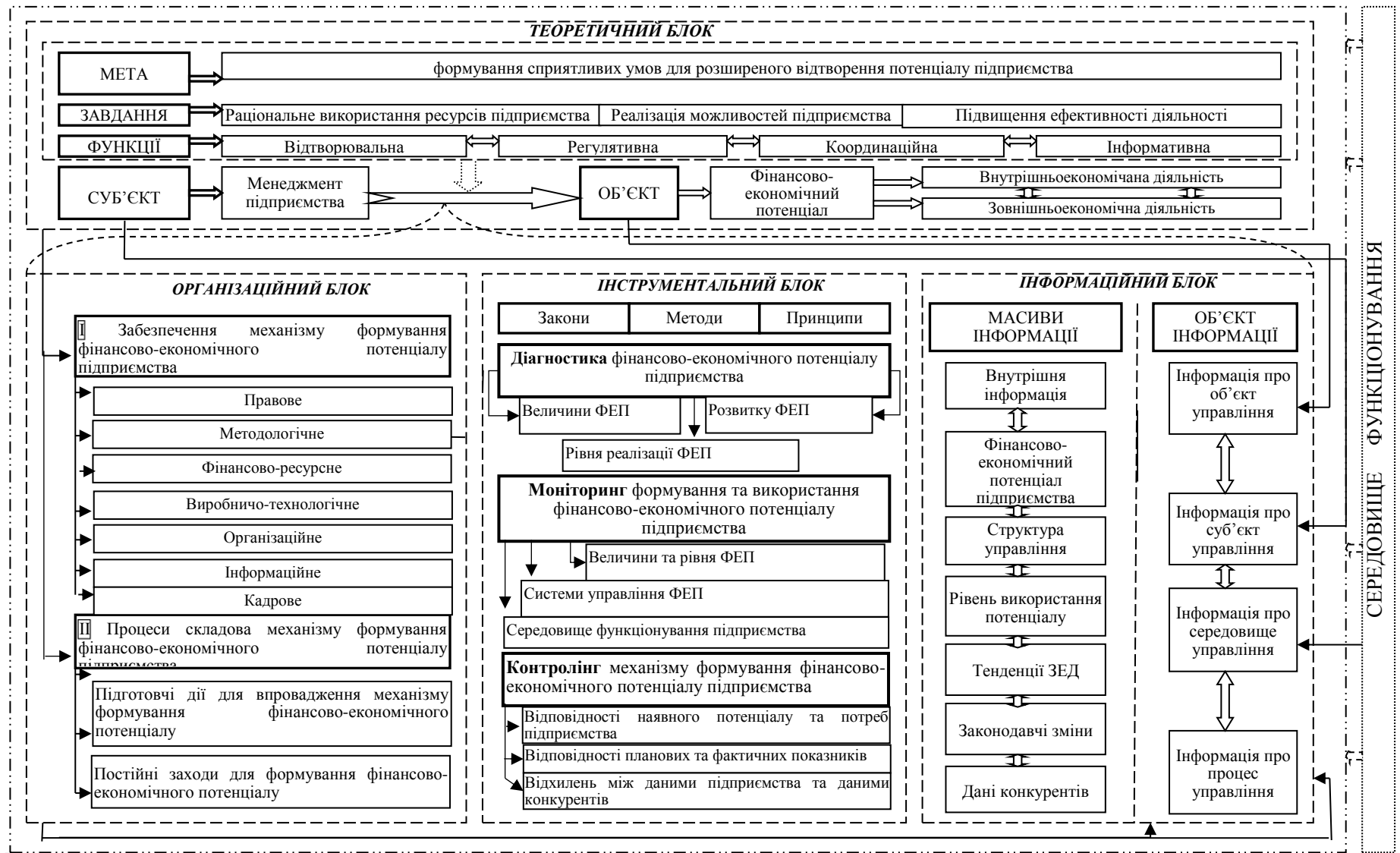


Рис. 3.7 Структурнологічна модель механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства*
*розроблено автором

Крім того, початок використання будь-яких інструментів базується на прийнятті відповідного рішення та створенні відповідних організаційних передумов (організаційний блок). І врешті, використання інструментів передбачає використання різного типу даних, отриманих із різних джерел (інформаційний блок).

Усі три названі компоненти тісно пов'язані між собою і в сукупності забезпечують можливість досягнення мети управління фінансово-економічним потенціалом підприємства – забезпечення його розширеного відтворення в умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності (рис. 3.8).

Діагностика рівня фінансово-економічного потенціалу передбачає оцінку наявних ресурсів та здатностей у підприємства у певний проміжок часу. Під здатностями чи можливостями в даному випадку пропонуємо розуміти необхідні в певний проміжок часу характеристики фінансово-економічного потенціалу підприємства, які створюють додаткові переваги для нього на ринку з метою активізації ЗЕД за умов євроінтеграції.

Діагностика розвитку фінансово-економічного потенціалу передбачає аналіз та оцінку кількісних та якісних характеристик фінансово-економічного потенціалу у динаміці.

Діагностика рівня реалізації фінансово-економічного потенціалу передбачає аналіз та оцінку результатів використання фінансово-економічного потенціалу підприємства, у тому числі у контексті використання можливостей, що виникають у середовищі функціонування підприємства.

Група завдань у межах моніторингу переплітається із завданнями діагностики, але передбачає регулярне спостереження за об'єктом управління з метою отримання та накопичення необхідної інформації [109].

Найпершим напрямом моніторингу є регулярне спостереження за величиною фінансово-економічного потенціалу та рівнем його реалізації. Величина фінансово-економічного потенціалу підприємства визначається за методиками, описаними у попередніх розділах роботи. Про відсутність такої інформації у досліджуваних підприємств було вказано у підрозділі 2.3.



Рис. 3.8 Структура інструментального блоку механізму формування фінансово-економічного потенціалу в розвитку ЗЕД підприємства*

* розроблено автором

Цей напрям моніторингу тісно пов'язаний із елементом фінансово-економічного потенціалу, як ресурси та частково можливості.

Моніторинг рівня реалізації фінансово-економічного потенціалу в розвитку ЗЕД підприємства поєднує інформацію про результати, можливості.

Окремо потребує уваги моніторинг системи управління фінансово-економічним потенціалом, адже, отримана інформація дає можливість визначити ефективність управлінського впливу на об'єкт.

Фінансово-економічний потенціал підприємства в умовах активізації ЗЕД перебуває під впливом великої кількості факторів, які ретельно були розглянуті у попередніх розділах роботи. Інформація про зміни факторів дуже важлива для прийняття управлінських рішень.

Серед факторів зовнішнього середовища, які мають суттєвий вплив на ефективність ЗЕД машинобудівних підприємств відносяться фіскальні. З врахуванням євроінтеграційних процесів їх вагомість та вплив на фінансово-економічний потенціал будуть зростати. У межах механізму формування фінансово-економічного потенціалу необхідно розглядати окремий напрям роботи, пов'язаний із управлінням ЗЕД.

Підприємство отримує збитки у випадку затримок при митному оформленні експортно-імпорتنих операцій. У цьому випадку мають місце прямі втрати часу та коштів, а також непрямі, пов'язані із репутаційними ризиками та потенційними втратами партнерів, а отже, зменшення можливостей реалізації потенціалу підприємства. Між цими витратами та рівнем фінансово-економічного потенціалу існує тісний зв'язок (рис. 3.9).

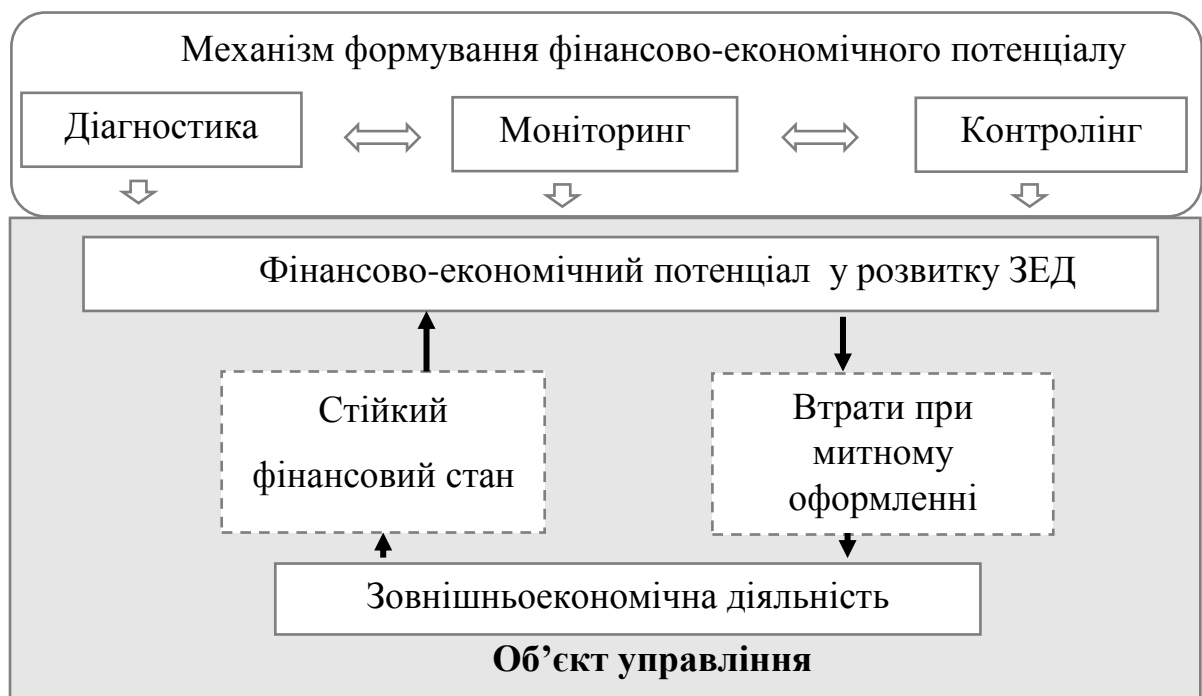


Рис. 3.9 Схема взаємозв'язку між ЗЕД та фінансово-економічним потенціалом у контексті впливу фіскальних факторів*

*розроблено автором

Зменшення витрат часу на митне оформлення можливе для підприємств, які мають статус авторизованого економічного оператора. Однак, одним із критеріїв для отримання цього статусу є стійкий фінансовий стан підприємства та розвиток на зовнішньому ринку [60]. Серед підприємств, що досліджувались усі мали невідповідність показників фінансового стану нормативним критеріям.

Порядок реалізації та основні моменти здійснення моніторингу будуть розглянуті у підрозділі 3.3.

Виконання всіх основних функцій управління фінансовими ресурсами – планування, організація, аналіз, регулювання та контроль, поєднує система контролінгу як складова частина фінансового менеджменту.

Сутність контролінгу полягає в динамічному процесі перетворення та інтеграції наявних методів обліку, аналізу, планування, контролю та координації в єдину систему отримання, оброблення інформації для прийняття на її основі управлінських рішень, а точніше в систему управління підприємством, орієнтовану на досягнення ЗЕД і всіх завдань, що постають перед підприємством. Саме відштовхуючись від цього твердження пропонуємо розрізняти напрями контролінгу залежно від завдань. Так, у межах управління фінансово-економічним потенціалом підприємства необхідно знати відповідність потенціалу потребам та побудувати систему реагування на критичні відхилення. Це дозволить якнайшвидше виявити проблему, ідентифікувати її та розробити шляхи вирішення.

Оскільки механізм управління фінансово-економічним потенціалом в розвитку ЗЕД підприємства є елементом загальної системи управління, а, отже, й узгоджується із планами підприємства в цілому, потрібно здійснювати контролінг за напрямом виконання планових завдань у зовнішньоекономічній діяльності.

Оскільки ринок машинобудування насичений конкурентами, існує потреба у відслідковуванні даних інших підприємств з метою застосування

коригуючих впливів в управлінні фінансово-економічним потенціалом підприємства.

Контролінг повинен бути спрямованим на забезпечення інформаційно-аналітичної підтримки процесів прийняття рішень при управлінні організацією та може бути частиною, яка диктує прийняття певних рішень в межах певних систем менеджменту.

Під час впровадження системи контролінгу рівня фінансового потенціалу перед підприємством постає завдання вибору програмного продукту для автоматизації контролінгових процесів. Автоматизація контролінгу прискорить процес оброблення даних та забезпечить оперативне надання інформації для прийняття управлінських рішень.

Ефективний контролінг має ґрунтуватися на сучасних комп'ютерних технологіях. У широкому розумінні під технологією мають на увазі сукупність методів обробки, виготовлення, зміну стану, властивостей, форми сировини, матеріалу або напівфабрикату, здійснюваних у процесі виробництва продукції. Особливістю інформаційних технологій контролінгу є те, що вхідним матеріалом виступає інформація, його продуктом є також інформація, але якісно нова, інформація про стан об'єкта, процес або явище для його економічного трактування. Технологія представлена методами і способами роботи персоналу у поєднанні з технічними засобами із сукупністю даних, що надходить із різноманітних джерел, у різноманітних форматах, задовольняючи інформаційні потреби управління.

Інформаційні технології реалізуються здебільшого в автоматизованому і традиційному (паперовому) видах. Обсяг автоматизації, тип та характер використання технічних засобів залежать від характеру використання конкретної технології. Одним із видів інформаційної технології виступає автоматизація – заміна діяльності людини роботою машин і механізмів. Ступінь, міра автоматизації може змінюватися в досить широкому діапазоні – від систем, у яких процес управління повністю здійснюється людиною, до систем, де процес управління реалізується повністю автоматично. Цей

ланцюжок забезпечує збір, передачу, накопичення, зберігання, опрацювання, використання і поширення інформації, що характерно для системи контролінгу.

Одним із завдань запровадження інформаційної системи контролінгу є оцінка її ефективності на основі вибраних критеріїв, таких як вартість запровадження, вартість обслуговування, динаміка продуктивності праці, обсяг витрат тощо. Потребує залучення працівників певної кваліфікації, що володіють певними знаннями і навиками розроблення, запровадження і використання сучасних систем. В іншому разі знижуються ефективність розвитку підприємства, платоспроможність та конкурентоздатність.

На вітчизняному ринку представлена значна кількість інформаційних систем, розробники яких анонсують їх широкі можливості для автоматизації управління підприємств різних сфер національної економіки. Серед найбільш поширених на вітчизняному ринку є комплексні інформаційні системи, що включають певні елементи контролінгу, серед яких слід назвати розробки вітчизняних та зарубіжних компаній, зокрема R/3 (компанія «SAP AG»), SAS System (компанія «SAS Institute»), Oracle Express (компанія «Oracle»), «Галактика» (компанія «Галактика»), «Флагман» (компанія «ИНФОСОФТ»), «М-3» (компанія «Клієнт-Серверні Технології»), «Алеф» (компанія «Alaf Consulting and Soft»).

Окремий модуль «Контролінг» надають програмні продукти компаній «Oracle Corporation», «SAP AG», ТОВ «Корпорація Галактика» та ТОВ «1С». Головними перевагами модуля контролінгу «SAP AG» та ТОВ «Корпорація Галактика» є можливість планування витрат як усього підприємства, так і за окремими підрозділами виробництва. Компанія «Oracle Corporation» найбільший акцент зробила на віддаленому управлінні виробництвом за допомогою планшета чи мобільного телефону.

Найбільш поширеним в Україні є програмне забезпечення компаній «SAP AG» та «1С». «SAP» пропонує своїм клієнтам більше 25 галузевих пакетів рішень, у тому числі машинобудування.

Спосіб автоматизації контролінгу та вибір програмного забезпечення залежить, в першу чергу, від масштабу підприємства, особливостей діяльності, традицій управління, стратегічних завдань та вимог до деталізації і оперативності даних. До впровадження автоматизованої системи управління потрібно зважити необхідність в даному програмному забезпеченні, визначити ціль та завдання, для вирішення яких буде впроваджуватись відповідна програма.

Здійснення автоматизації процесів контролінгу рівня фінансово-економічного потенціалу підприємства дає можливість швидкої адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища, що сьогодні особливо актуальне для підприємств. Як результат застосування контролінгу можна відзначити автоматизований моніторинг показників якості, гарантовані строки виконання угод. Як правило, результати використання систем контролінгу в процесах продажів і закупівель можуть бути такими: підвищення ймовірності виконання замовлень у строк, зменшення часу, необхідного для здійснення циклів бізнес-процесів.

Таким чином, інструментальний блок, формується із трьох взаємодоповнюючих елементів – діагностики, моніторингу та контролінгу. Спільне використання їх дозволяє аналізувати наявну інформацію, визначити на її основі потребу в управлінських впливах, формувати систему регулярного спостереження на швидкого реагування на зміни середовища функціонування.

3.3 Моніторинг підвищення фінансово-економічного потенціалу в механізмі його формування

Реалізація завдань механізму формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД можлива за умови отримання необхідної для прийняття управлінських рішень інформації щодо підприємства та зовнішнього середовища. Для забезпечення виконання цього завдання

найчастіше пропонують розглядати моніторинг як невід'ємний елемент будь-якої управлінської системи. Під моніторингом у загальному трактуванні найчастіше розуміють:

- спеціально організоване, систематичне спостереження за станом об'єктів, явищ, процесів з метою їх оцінки, контролю або прогнозу;
- методику і систему спостережень за станом певного об'єкта або процесу, що дає можливість спостерігати їх у розвитку, оцінювати, оперативного виявляти результати впливу різних зовнішніх факторів;
- безперервне спостереження за економічними об'єктами, аналіз їх діяльності як складова частина управління;
- спостереження, оцінка та прогноз стану будь-якого явища або процесу, аналіз їх діяльності як складова частина управління;
- безперервний, систематичний процес збору та аналізу даних за певними показниками з метою порівняння і формулювання висновків для зацікавлених сторін і менеджерів про те, наскільки добре проєкт, програма, процес чи політика здійснюється щодо очікуваних результатів;
- організоване системне спостереження за ходом і характером якісних змін у системі, пов'язаних з її переходом з одного стану в інший.

На основі ключових характеристик, наведених у вказаному переліку може узагальнити, що моніторинг – це системно-організоване регулярне спостереження за об'єктом управління з метою отримання інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, зокрема, про підвищення фінансово-економічного потенціалу для активізації ЗЕД підприємств за умов поглиблення євроінтеграційних процесів.

У свою чергу, під моніторингом фінансово-економічного потенціалу підприємства потрібно розуміти регулярне спостереження за формуванням, реалізацією фінансово-економічного потенціалу підприємства, середовищем, що його визначає в умовах активізації євроінтеграційних процесів у вітчизняній економіці.

Моніторинг має характеристики універсальні, які не залежать від об'єкту управління, та специфічні, пов'язані із його особливостями. До універсальних характеристик відносяться принципи та функції здійснення моніторингу, вимоги до його проведення та вимоги до інформації, яка отримується в результаті його проведення.

Запровадження моніторингу на підприємстві спрямоване на досягнення цілей підприємства, у тому числі формування та розвиток фінансово-економічного потенціалу. Отримані результати є основою для прийняття управлінських рішень, а, отже, процес відстеження даних повинен відповідати наступним вимогам:

- періодичність проведення моніторингу має узгоджуватися із системою внутрішнього планування ЗЕД та звітності;
- виваженість у співвідношенні детальність інформації та трудомісткість при проведенні моніторингу;
- забезпечення раціонального співвідношення між оперативністю та достовірністю при проведенні моніторингу;
- у результаті проведення моніторингу має бути отриманий достатній масив інформації для прийняття управлінських рішень щодо підвищення фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Даним рекомендаціям повністю відповідають принципи здійснення моніторингу фінансово-економічного потенціалу, спрямовані на забезпечення сталого розвитку ЗЕД машинобудівних підприємств в умовах євроінтеграції (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2

Принципи здійснення процедур моніторингу стану фінансово-економічного потенціалу в розвитку ЗЕД підприємства*

Принципи	Сутність принципів
Підпорядкованості	Дотримання вимоги до проведення моніторингу як елементу загальної системи управління підприємством
Синхронізації	Синхронізація взаємозалежних і узагальнюючих результатів моніторингу

Принципи	Сутність принципів
Стандартизації	Стандартизація оцінок моніторингу у межах єдиної системи
Адаптивності	Адаптивність сукупності індикаторів до існуючих форм звітності
Гнучкості	Система моніторингу повинна легко адаптуватися, забезпечуючи точну, значиму та своєчасну інформацію в змінному середовищі
Цілеспрямованості	Моніторинг повинен спрямовуватись на досягнення конкретних цілей та вирішення завдань
Наступності та спадкоємності	Способи вирішення певних завдань повинні використовуватися для вирішення подібних проблем
Забезпеченості	Наявність необхідної кількості інформації для здійснення моніторингу
Своєчасності	Дані моніторингу повинні бути доступні, дозволяючи виявляти відхилення для коригувань діяльності та напрямків розвитку;
Оперативності	Результати моніторингу повинні оперативно опрацьовуватись для обґрунтування відповідних управлінських рішень
Тотожності	Відповідність досліджуваного об'єкту і системи моніторингу
Доказовості	Отримана моніторингом інформація має піддаватися перевірці іншими засобами, тобто бути точною і заснованою на фактах
Динамічності	Будь-яка форма моніторингу повинна допускати оперативні коригуючі заходи на всіх рівнях управління
Комплексності	Однчасне відстеження змін показників, що характеризують економічну діяльність та розвиток підприємства (моніторинг може здійснюватися в розрізі окремого показника або може бути застосований інтегральний показник)
Систематичності	Здійснення моніторингу має відбуватися регулярно
Незалежності і об'єктивності	Необхідно виключити можливість впливу на систему моніторингу суб'єктивних чинників.

* розроблено автором

Моніторинг формування фінансово-економічного потенціалу повинен відповідати принципам підпорядкованості, синхронізації, стандартизації, адаптивності, гнучкості, цілеспрямованості, наступності та спадкоємності,

забезпеченості та своєчасності, оперативності, тотожності, доказовості, динамічності, комплексності, систематичності, незалежності та об'єктивності.

Із вказаними принципами пов'язані вимоги щодо інформації, яка отримується за результатами моніторингу:

обрана система показників має забезпечувати комплексну характеристику процесів управління фінансово-економічним потенціалом;

сукупність індикаторів повинна враховувати реакцію на можливі управлінські рішення;

необхідно використовувати показники за декілька часових періодів, що дозволяє відстежувати динаміку їх змін;

максимальне використання матеріалів фінансової звітності, так як отримання неопублічної інформації вимагає певних витрат;

повинне бути пристосованою до порівнянь з іншими підприємствами за сукупністю показників (індикаторів), у тому числі за методологією розрахунку, одиницями вимірювання, об'ємними та ціновими характеристиками;

має постійно оновлюватися та вдосконалюватися система моніторингу з метою розширення її можливостей, у тому числі щодо аналізу та обробки інформації, коригування цілей та напрямів моніторингу.

В результаті здійснення моніторингу менеджмент повинен отримати цілий комплекс різноманітної інформації, яка має відповідати єдиним вимогам, наведеним у таблиці 3.3. Інформація, що отримується в результаті моніторингу повинна бути подана у лаконічній формі, однак має надавати повну інформацію про об'єкт управління. Крім того, отримані дані повинні бути достовірними та співставними із іншими періодами. Ще одним важливим критерієм якості інформації, що отримується в результатів моніторингу є рентабельність, тобто витрати на отримання інформації не повинні перевищувати результати від її застосування. Дотримання останнього критерію якості інформації можна оцінити тільки при умові здійснення моніторингу системи управління фінансово-економічним потенціалом.

**Вимоги до інформації, що отримується у результаті моніторингу
фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємства***

Вимоги	Сутність вимоги
Стислість	Інформація повинна бути лаконічною, не надмірною
Повнота	Наявність достатнього обсягу інформації, що характеризує фінансово-економічний потенціал та зовнішньоекономічну діяльність
Достовірність	Інформація повинна бути точною і достовірною, не містити помилок
Раціональність	Необхідні дані повинні надаватись у випадку необхідності
Співставність	Інформація повинна базуватися на тих показниках, які дають можливість проведення зіставлень
Рентабельність	Витрати на отримання інформації не повинні перевищувати ефект від її використання
Доцільність	Результати моніторингу повинні відповідати цілям і завдання його проведення

* розроблено автором

Перераховані вимоги покликані забезпечувати реалізацію функцій моніторингу, що лежать в основі розробки та обґрунтування необхідних управлінських рішень, а також здійснювати контроль за їх виконанням у процесі реалізації фінансово-економічного потенціалу підприємства у здійсненні ЗЕД.

Для проведення моніторингу важливо врахувати основні його функції:

– аналітичну – аналіз інноваційного процесу на всіх рівнях його структурної організації, виявлення причинно-наслідкових зв'язків між умовами і результатами;

– діагностичну – комплексне вивчення ефективності або результативності розвитку та діяльності, а також рівня професійної компетентності персоналу;

– оцінювальну – кількісно-якісну оцінку діяльності персоналу;

– коригувальну – корекція процесу розвитку або управління розвитком;

– орієнтувальну – спрямування на вирішення мети і завдань діяльності підприємства, зазначених у стратегії та поточних планах, а також на виявлення та усунення негативних рис, факторів, явищ тощо;

– інформаційну – забезпечення інформацією про позитивні результати моніторингу.

Таким чином, існує ряд універсальних вимог до здійснення моніторингу, який узагальнено на рис. 3.10.

<p><u>Принципи:</u> підпорядкованість, синхронізація, стандартизація, адаптивність, гнучкість, цілеспрямованість, наступність, забезпеченість, своєчасність, оперативність, тотожність, доказовість, динамічність, комплексність, систематичність, незалежність і об'єктивність.</p>	<p><u>Функції:</u> аналітична, діагностична, оцінювальна, коригувальна, орієнтувальна, інформаційна</p>
<p><u>Вимоги до моніторингу:</u> Охоплення усіх процесів управління, можливість оцінки управлінського впливу, використання часових рядів, інтегрованість із показниками звітності, вдосконалення процедури та методик моніторингу</p>	<p><u>Вимоги до отриманої інформації :</u> стислість, повнота, достовірність, раціональність, співставність, рентабельність, доцільність</p>

Рис. 3.10 Універсальні риси моніторингу в управлінні ЗЕД підприємства*

*розроблено автором

Специфічні характеристики моніторингу визначаються залежно від об'єкта управління. Варіант обирається із кількох можливих за певним параметром. Розглянемо детальніше специфічні характеристики моніторингу

фінансово-економічного потенціалу машинобудівного підприємства, що є активними учасником ЗЕД.

Моніторинг може проводитись у межах різних за рівнем управління завдань. Так, моніторинг потрібен для розробки стратегії розвитку підприємства, у тому числі для розвитку зовнішньоекономічної діяльності чи фінансово-економічного потенціалу. Моніторинг може бути тактичним, тобто спрямованим на отримання інформації щодо досягнення проміжних цілей стратегії. У свою чергу оперативний моніторинг дозволяє отримувати інформацію щодо стану об'єкта управління, необхідну для виконання оперативних завдань, перевірки реакції на управлінський вплив. Для цілей нашого дослідження моніторинг повинен бути переважно оперативним, адже управління потенціалом підпорядковується завданням вищих рівнів.

Однак, моніторинг повинен передбачати отримання інформації про стан об'єкта управління до проведення заходів/ використання засобів впливу та після нього.

Моніторинг у межах механізму формування фінансово-економічного потенціалу в розвитку ЗЕД підприємств має здійснюватися силами самого підприємства і/або у деяких випадках, наприклад для аналізу стану зовнішніх ринків передбачати залучення сторонніх організацій.

Інформація що використовуються при здійсненні моніторингу може бути первинною або вторинною. Для ефективного здійснення моніторингу фінансово-економічного потенціалу потрібні дані про діяльність підприємства (первинна) та аналітична узагальнена інформація про стан та тенденції середовища функціонування підприємства (вторинна).

Моніторинг за рядом основних індикаторів повинен здійснюватися регулярно, через визначені проміжки часу. Це забезпечить можливість співставлення та порівняння часових рядів. Однак, при потребі можуть бути організовані одноразові спостереження за додатковими параметрами або ж у випадку необхідності прийняття негайного управлінського рішення. Така ситуація може виникнути при різких змінах умов функціонування

підприємства, зокрема зміна умов збуту на зовнішніх ринках, або введення додаткових митних платежів при здійсненні експортно-імпорتنих операцій.

Отже, у межах нашого дослідження моніторинг є елементом механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства та матиме ряд власних характеристик, що визначається загальною метою створення та функціонування механізму (рис. 3.11).

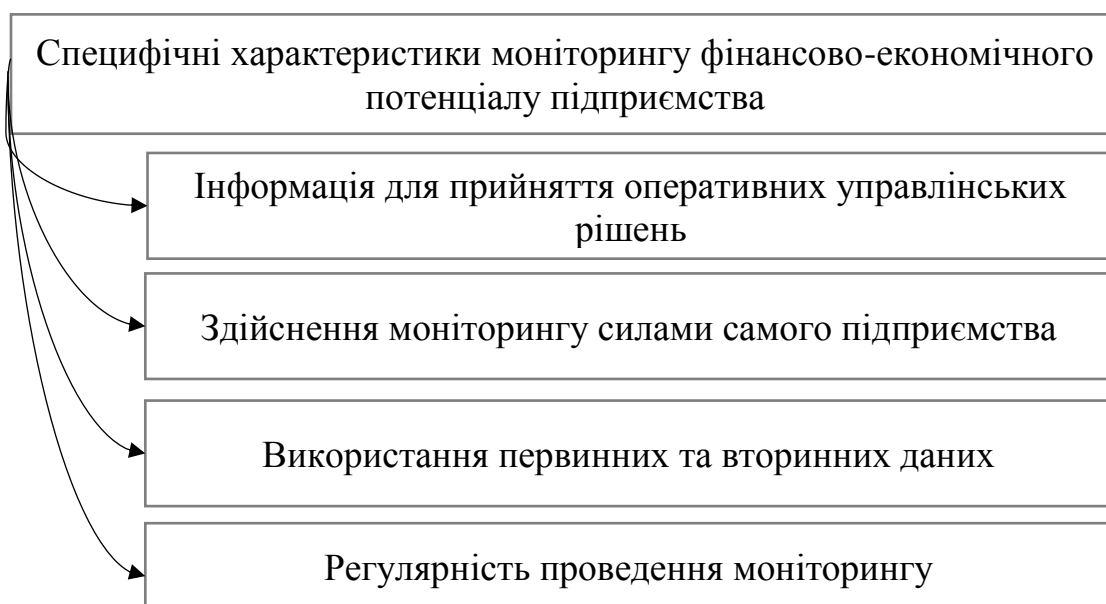


Рис. 3.11 Архітектура специфічних характеристик моніторингу у межах механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства*

* розроблено автором

Основною характеристикою моніторингу є його методична основа, що у свою чергу залежить від мети та завдань механізму формування, елементом якого є моніторинг. Відповідно до цих обмежень формулюються напрями моніторингу.

З врахуванням вказаних вимог формується модель проведення моніторингу фінансово-економічного потенціалу підприємства в розвитку ЗЕД за умов євроінтеграції.

Модель проведення моніторингу фінансово-економічного потенціалу машинобудівного підприємства (суб'єкта ЗЕД) представляє собою процес отримання необхідної інформації щодо стану об'єкта моніторингу

(фінансово-економічний потенціал) для прийняття відповідних управлінських рішень з метою його підвищення задля досягнення цілей підприємства на зовнішньому ринку (рис. 3.12).



Рис. 3.12 Модель проведення моніторингу фінансово-економічного потенціалу в розвитку ЗЕД підприємства*

* розроблено автором

Для ефективного впровадження моніторингу потрібно визначити не лише перелік дій, які потрібно виконати, а й визначити суб'єктів, які мають це зробити.

Весь перелік суб'єктів управління, їх завдання, повноваження та відповідальність повинні бути закріплені у Положенні про організацію функціонування механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Об'єктом моніторингу у межах механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства є не лише загальний рівень фінансових ресурсів, але й дані у розрізі завдань механізму відповідно до таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Напрями здійснення моніторингу рівня фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємства*

Завдання механізму	Завдання моніторингу
Рациональне використання ресурсів підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - збір та узагальнення інформації про обсяг фінансових ресурсів; - збір та узагальнення інформації про результати використання ресурсів; - акумулювання інформації про потребу у фінансових ресурсах.
Реалізація можливостей підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - збір та систематизація інформації про нові тенденції ринку, у тому числі зовнішніх ринків; - систематизація можливостей та загроз середовища; - моніторинг зміни основних факторів впливу на фінансово-економічний потенціалу та ЗЕД підприємства; - збір інформації по використанню можливостей розвитку за даними попередніх періодів.
Підвищення рівня фінансово-економічного потенціалу загалом ефективності діяльності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - збір та систематизація даних щодо виконання планових показників, досягнення цілей розвитку підприємства; - накопичення та систематизація інформації щодо ефективності діяльності на різних ринках у порівнянні із конкурентами; - формування масивів співставних даних щодо використання рівня фінансово-економічного потенціалу підприємства.

* розроблено автором

Для забезпечення раціонального використання ресурсів підприємства у межах механізму формування фінансово-економічного потенціалу моніторинг передбачає збір та узагальнення інформації про обсяг наявних та необхідних фінансових ресурсів а також результати їх використання із деталізацією за джерелами формування й напрямками використання.

Завданням моніторингу, як елементу механізму спрямованого на підвищення рівня фінансово-економічного потенціалу є реалізація можливостей підприємства. Це передбачає збір, аналіз та обробку інформації про нові тенденції на внутрішньому та зовнішньому ринках, у тому числі як сприятливі, так і несприятливі для підприємства. Окремо потрібно відміти необхідність відстеження зміни ключових факторів впливу на фінансово-економічний потенціал, у тому числі на ЗЕД відповідно до переліку, запропонованому у розділі 2. У даному блоці завдань для визначення ефективності управління фінансово-економічним потенціалом потрібно здійснювати систематизацію інформації про використання можливостей, що виникли у попередніх періодах.

Останній блок завдань моніторинг пов'язаний із підвищенням рівня фінансово-економічного потенціалу підприємства та ефективності господарської діяльності в цілому. У межах моніторингу необхідно забезпечити системний збір даних про виконання планових показників та про результативність управління фінансово-економічним потенціалом підприємства у порівнянні із іншими підприємствами. І врешті, останнім завданням пропонуємо визначати формування масивів співставних даних щодо використання рівня фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Для практичної реалізації наведених принципів моніторингу та реалізації функцій їх необхідно здійснювати у певній послідовності (рис. 3.13) з фіксацією на кожному етапі заданих показників (індикаторів) та врахуванням обґрунтованих допусків на можливі відхилення. Такий підхід дозволить не тільки достовірніше встановлювати та інтерпретувати причини невідповідностей, а й оперативно документувати отримані результати.



Рис. 3.13 Послідовність процедур моніторингу фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємства*

* розроблено автором

Слід зазначити, що процедури моніторингу мають передбачати застосування сучасних технологій обробки масивів даних, а також використання механізмів ухвалення відповідних рішень, пов'язаних із формуванням фінансово-економічного потенціалу. Такий підхід до моніторингу забезпечує прийняття ефективних управлінських рішень, що гарантує успішність зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Оскільки процедури моніторингу спрямовані на оперативне виявлення відхилень допустимих значень економічних показників та порушень у діяльності підприємств, його інструментарій, очевидно, повинен включати три основні групи методів економічного аналізу, а саме: економіко-логічні, економіко-математичні та евристичні, що передбачають узагальнення та екстраполяцію наявного досвіду щодо аналогічних ситуацій.

Основні методи, інструменти та методики процедур моніторингу наведено на рис. 3.14.

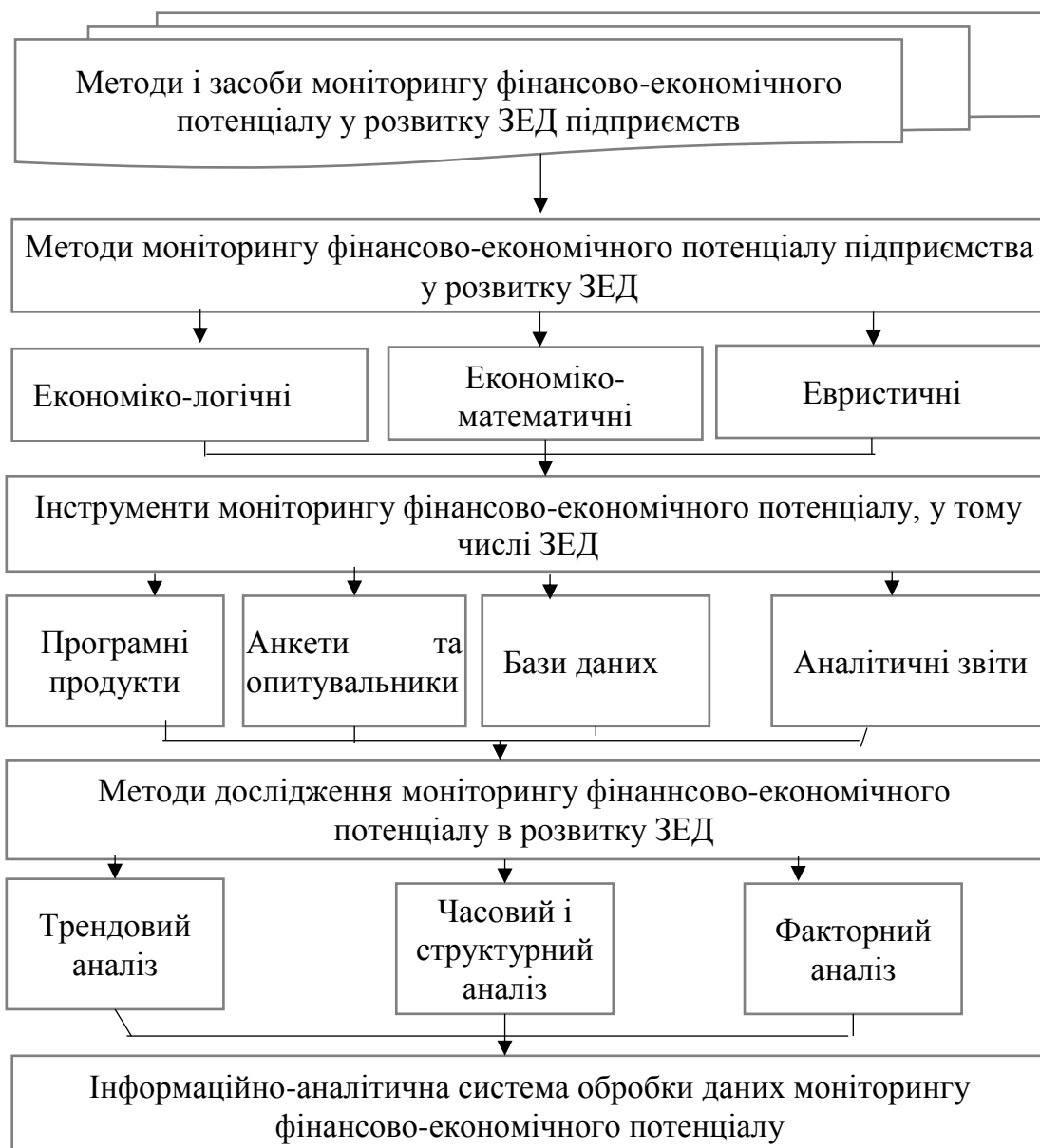


Рис. 3.14 Методи та інструменти моніторингу фінансово-економічного потенціалу в розвитку ЗЕД підприємства*

* розроблено автором

Перелічені вимоги визначають необхідність та доцільність формування методики моніторингу на базі експрес-аналізу фінансового-економічного потенціалу підприємства.

Особливістю експрес-аналізу є те, що він переважно ґрунтується на використанні коефіцієнтного методу. Тобто передбачає розрахунок невеликої кількості ключових фінансових індикаторів, що забезпечують отримання об'єктивного та точного уявлення про фінансово-економічний потенціал підприємства, проблеми та перспективи його реалізації.

Однією з основних проблем практичного застосування експрес-діагностики є вибір фінансових показників як за кількістю, так і за складом. Очевидно, що при цьому мають бути враховані певні обмеження, а саме:

– відповідність економічного змісту обраних кількісних індикаторів цілям управління фінансово-економічним потенціалом;

– необхідність та достатність кількості індикаторів;

– у разі використання моделі рейтингу: несуперечність системи індикаторів обраної методики розрахунку інтегрального показника та рейтингу.

У практиці фінансового аналізу здебільшого це розраховані з урахуванням даних фінансової звітності похідні показники, яких пред'являються такі вимоги:

1. Фінансові коефіцієнти мають бути максимально інформативними та давати цілісну картину фінансового стану підприємства.

2. Для всіх показників мають бути зазначені числові граничні значення.

3. У разі розрахунку рейтингу фінансового стану (для моніторингу в часі) фінансові коефіцієнти повинні мати однакову спрямованість (позитивну чи негативну кореляцію).

Виходячи з накопиченого досвіду експрес-аналізу, можна визначити як суттєву інформацію наступні аспекти фінансового стану: ліквідність і платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність та ефективність, фінансова результативність.

Наповнення зазначених груп коефіцієнтами варіює у середньому від 2 до 6 показників. Фахівцями запропоновано та практикою проведення аналізу апробовано різні варіанти складу цих груп.

Для проведення моніторингу рекомендують використовувати такі часові інтервали: оперативний (щотижня), поточний (щомісячно), стратегічний (щоквартально).

Накладення часових інтервалів на систему коефіцієнтів потребує пояснень. По-перше, деталізація інтервалів контролю та аналізу об'єктивно призводить до розширення числа контрольних-оцінних показників. Так, в оперативному моніторингу неможливо використовувати показники рентабельності, але їх з успіхом можуть замінити показники чистого грошового потоку, касових розривів та ін. По-друге, вибір показників у розрізі часових періодів значною мірою визначається наявністю інформаційної бази для їхнього розрахунку. На сьогодні це одна з найбільш суттєвих проблем, що перешкоджають оперативному та поточному моніторингу стану підприємства в будь-якому напрямі.

Показники повинні розраховуватися за даними бухгалтерської звітності або (з метою внутрішнього управління) за даними фінансового бюджету. Проте періодичність складання зовнішньої парності (поквартально нарастаючим підсумком) обмежує можливості її використання з метою оперативного фінансового управління.

Крім того, важливо зауважити, що моніторинг середовища вимагає менших часових інтервалів. Це особливо важливо для аналізу змін нормативно-правових вимог країн, де знаходяться підприємства партнери. Тому пропонуємо для моніторингу рівня реалізації фінансово-економічного потенціалу використовувати квартальний період (за потреби може бути частіше). Такий інтервал вказаний для моніторингу фінансового стану авторизованого економічного оператора.

Через те пропонуємо, для моніторингу середовища функціонування підприємства використовувати здійснювати щомісячний моніторинг, а для

окремих факторів – щотижневий. До таких факторів належать нормативно-правові, зокрема фіскальні. Інші фактори, такі як культурно-традиційні, інституційні, вимагають рідшого отримання інформації. Інформація про суб'єкт управління може надаватись за рік або ж для співставлення результатів роботи – за квартал.

Висновки до третього розділу

У третьому розділі було надано пропозиції для створення механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства та сформульовано такі висновки:

1. Для досягнення розширеного відтворення фінансово-економічного потенціалу підприємства запропоновано використовувати механізм формування, під яким розуміється сукупність засобів та заходів впливу на фінансово-економічний потенціал підприємства з метою забезпечення його розширеного відтворення в умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності.

2. Побудова механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства та забезпечення його функціонування, на нашу думку, є цілісним комплексом дій, що враховує особливості об'єкта управління (фінансово-економічний потенціал підприємства), суб'єкта управління та середовища господарювання (зокрема умови внутрішнього та зовнішнього ринків).

3. На нашу думку, розроблено механізм формування фінансово-економічного потенціалу в розвитку ЗЕД підприємств, який складається повинен складатися із таких блоків: теоретичного, інструментального, організаційного та інформаційного. У межах теоретичного блоку визначаються загальні положення функціонування механізму: мета, завдання, функції. Мета механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства є забезпечення його розширеного відтворення й забезпечення

відповідності між рівнем фінансово-економічного потенціалу, та наявними і потенційними вимогами зовнішнього середовища в умовах євроінтеграції.

4. У роботі запропоновано декомпозицію цілей механізму формування фінансово-економічного потенціалу відповідно до представлення потенціалу як єдності ресурсів, можливостей та результатів. Проаналізовано вплив ЗЕД та її місце в механізмі фінансово-економічного потенціалу підприємства за умов поглиблення процесів євроінтеграції.

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності впливає на кожний із компонентів цієї тріади потенціалу. Так, у роботі з'ясовано вплив активізації ЗЕД на фінансові ресурси підприємства. Крім того, досліджено вплив екологічних вимог до ЗЕД підприємств машинобудування.

5. Практичне втілення механізму можливе лише при належній організації роботи із впровадження та забезпечення формування механізму в межах організаційного блоку. В організаційному блоці виділено дві складові: забезпечуючу, яка об'єднує усі ресурси необхідні для створення та функціонування механізму формування фінансово-економічного потенціалу; процесну, яка охоплює комплекс дій для забезпечення формування та функціонування механізму.

6. Забезпечуюча складова сприяє реалізації мети управління фінансово-економічним потенціалом підприємства, завдяки наданню необхідних ресурсів і створенню відповідних передумов та включає правове, методологічне, фінансово-ресурсне, виробничо-технологічне, організаційне, інформаційне, кадрове забезпечення.

7. Процесна складова організаційного блоку механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства містить дві групи робіт залежно від їх цілей та повторюваності. До першої пропоновано віднести дії, які необхідно виконати для впровадження механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства. Вони можуть здійснюватися на щойно створеному підприємстві або на вже функціонуючому. У другому випадку змін зазнає існуюча фінансова політика та будуть створені відсутні

елементи механізму. Друга група дій пов'язана із використанням інструментів у процесі функціонування механізму.

8. Завданням інструментального блоку є нейтралізація суперечностей між наявним фінансово-економічним потенціалом та необхідним для забезпечення розвитку підприємства шляхом підбору та використання оптимальних інструментів діагностики, моніторингу, контролінгу, що базується на опрацюванні великої кількості інформації. Усі три компоненти тісно пов'язані між собою, і в сукупності забезпечують можливість досягнення мети управління фінансово-економічним потенціалом підприємства – забезпечення його розширеного відтворення в умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності.

9. Діагностика величини фінансово-економічного потенціалу передбачає оцінку наявних ресурсів та здатностей у підприємства у певний проміжок часу. Під здатностями пропонуємо розуміти необхідні в певний проміжок часу характеристики фінансово-економічного потенціалу підприємства, які створюють додаткові переваги для нього на ринку. Діагностика розвитку фінансово-економічного потенціалу передбачає аналіз та оцінку кількісних та якісних характеристик фінансово-економічного потенціалу у динаміці. Діагностика рівня реалізації фінансово-економічного потенціалу передбачає аналіз та оцінку результатів використання фінансово-економічного потенціалу підприємства, у тому числі у контексті використання можливостей, що виникають у середовищі функціонування підприємства.

10. Одним із факторів впливу на фінансово-економічний потенціал та ЗЕД у роботі визначено фіскальний. Вплив цього фактору продемонстровано через втрати при митному оформленні та отриманні статусу авторизованого економічного оператора.

11. Під моніторингом фінансово-економічного потенціалу підприємства потрібно розуміти регулярне спостереження за формуванням, реалізацією фінансово-економічного потенціалу підприємства, середовищем,

що його визначає в умовах активізації інтеграційних процесів у вітчизняній економіці. Доведено необхідність відокремлення універсальних та специфічних рис моніторингу та запропоновано їх переліки для моніторингу у межах механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства.

12. Для забезпечення здійснення моніторингу необхідно дотримуватись вимог щодо процедури проведення моніторингу для забезпечення виконання визначених функцій та дотримання відповідних принципів. Окремі вимоги висуваються до інформації, яка отримується в результаті здійснення моніторингу. Для позначення послідовності здійснення моніторингу механізму формування фінансово-економічного потенціалу запропоновано модель проведення моніторингу фінансово-економічного потенціалу підприємства.

13. Доведено, що для формування інформації, необхідної для управління фінансово-економічним потенціалом, необхідно здійснювати моніторинг за напрямками: раціональне використання ресурсів підприємства, реалізація можливостей підприємства, підвищення ефективності діяльності підприємства.

14. Блок контролінгу передбачає виконання завдань із контролю відхилень між реальними та запланованими результатами; між наявним та необхідним для активізації ЗЕД підприємства рівнем фінансово-економічного потенціалу, між даними підприємства та даними конкурентів.

Основні положення розділу оприлюднено у [141, 142], які подані у списку використаних джерел.

ВИСНОВКИ

В дисертації, відповідно до поставленої мети та завдань, розроблено теоретико-методичні основи та науково-практичні рекомендації щодо формування фінансово-економічного потенціалу підприємств у розвитку ЗЕД за умов євроінтеграції та отримано наукові результати, які дозволяють зробити такі висновки:

1. Проведено комплексний аналіз наукової літератури, присвяченої питанню дослідження потенціалу підприємств, економічного та фінансового потенціалів, а також фінансово-економічного потенціалу підприємств, що дозволив виявити три основних складових поняття фінансово-економічного потенціалу, а саме «можливості», «ресурси», «результати».

2. ЗЕД підприємства запропоновано розуміти як напрям господарської діяльності підприємства, що ґрунтується на взаємодії із суб'єктами господарювання інших країн щодо виробництва та реалізації товарів, робіт і послуг, інвестиційної діяльності на внутрішньому та зовнішньому ринках з метою досягнення цілей підприємства з врахуванням наявних та потенційних обмежень.

3. Доведено, що зовнішньоекономічна діяльність впливає на процес відтворення фінансово-економічного потенціалу підприємства через процеси формування фінансових ресурсів, використання та створення можливостей і досягнення результатів. Вплив ЗЕД на кожен із компонентів доцільно розділяти на прямий та опосередкований. Крім того, показано вплив окремих видів ЗЕД на потенціал підприємства в цілому, та на фінансово-економічний потенціал, зокрема. До операцій, що впливають на фінансово-економічний потенціал підприємства запропоновано відносити імпорт, експорт, міжнародну інвестиційну діяльність, обмін технологіями.

4. Обґрунтовано залежність системи управління ЗЕД від характеристик самого підприємства та від його зовнішньоекономічної діяльності. Уточнено

перелік особливостей ЗЕД як об'єкта управління, які стосуються суб'єктів управління, території здійснення, інструментів та особливостей регулювання, рівня невизначеності та деталізовано принципи системи управління на яких вона має базуватись.

5. Фактори впливу на ЗЕД підприємства запропоновано систематизувати залежно від рівнів виникнення на макро-, мезо- та мікрорівнів. До факторів, що виникають на макрорівні доцільно відносити нормативно-правові та адміністративні, у тому числі фіскальні, виробничі, фінансові, екологічні, соціально-культурні, інфраструктурні та інституційні. У свою чергу до факторів мезорівня належать виробничі, інфраструктурні, екологічні. Фактори мікрорівня охоплюють технічні та технологічні, фінансові, екологічні, організаційні та соціально-психологічні фактори.

6. Оцінювання фінансово-економічного потенціалу підприємства, що ґрунтується на розрахунку показників фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, ділової активності та показників рентабельності доповнено показниками відтворення. Доцільність використання цих показників пояснюється визначенням розширеного відтворення як мети управління фінансово-економічним потенціалом. Розрахунок цих показників дозволяє оцінити процес нарощення фінансово-економічного потенціалу.

7. Проведений аналіз фінансово-економічного потенціалу семи машинобудівних підприємств Вінницької області дозволив констатувати нестабільність фінансової ситуації на більшості з них. Це обумовлює потребу застосування сукупності заходів, спрямованих на покращання фінансово-економічних показників діяльності підприємств, і таким чином підвищення рівня його фінансово-економічного потенціалу. Досліджувані підприємства Вінницької області здійснювали активну зовнішньоекономічну діяльність. Вони експортували різноманітну продукцію та імпортували товари, роботи і послуги. Обсяги експорту ПрАТ «ПлазмаТек» істотно перевищують обсяги інших підприємств. Ще одним великим експортером із вказаної групи є ДП

«Електричні системи». Обсяг експорту за 2017–2020 роки зріс у 12 разів. Найбільшим імпортером продукції із досліджуваних підприємств є ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»». Проведений аналіз показників зовнішньоекономічної діяльності окремих підприємств Вінниччини показав необхідність підвищення, їх фінансово-економічного потенціалу на основі вибору інструментів та побудови механізмів.

8. Для досягнення розширеного відтворення фінансово-економічного потенціалу підприємства запропоновано використовувати механізм формування, під яким розуміється сукупність засобів та заходів впливу на фінансово-економічний потенціал підприємства з метою забезпечення його розширеного відтворення в умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності. Побудовано структурнологічну модель механізму формування фінансово-економічного потенціалу, яка складатися з таких блоків: теоретичного, інструментального, організаційного та інформаційного.

9. Практичне втілення механізму можливе лише при належній організації роботи із впровадження та забезпечення формування механізму в межах організаційного блоку. В організаційному блоці виділено дві складові: забезпечуючу, яка об'єднує усі ресурси необхідні для створення та функціонування механізму формування фінансово-економічного потенціалу; процесну, яка охоплює комплекс дій для забезпечення формування та функціонування механізму.

10. Розроблено етапи діагностики рівня величини фінансово-економічного потенціалу, яка передбачає оцінку наявних ресурсів та здатностей у підприємства за певний період. Діагностика стану розвитку фінансово-економічного потенціалу передбачає аналіз та оцінку кількісних та якісних характеристик фінансово-економічного потенціалу у динаміці.

11. Визначено мету, принципи та завдання моніторингу фінансово-економічного потенціалу підприємств, який входить до розробленого механізму. Доведено необхідність відокремлення універсальних та специфічних

рис моніторингу та запропоновано їх переліки для моніторингу у межах механізму. Запропоновано модель проведення моніторингу фінансово-економічного потенціалу підприємства для отримання інформації, необхідної для управління ЗЕД за напрямками: раціонального використання ресурсів, реалізації можливостей, підвищення ефективності зовнішньої діяльності.

12. Визначено завдання із контролю відхилень між реальними та запланованими результатами; між наявним рівнем фінансово-економічного потенціалу та потребами, між даними підприємства та даними конкурентів. Для забезпечення контролінгу фінансово-економічного потенціалу і показників його активізації зовнішньоекономічної діяльності запропоновано в інструментальному блоці механізму використовувати систему контролю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авер'янов О. 30 років Незалежності України. Як відобразилися вони на промисловості? Погляд через призму машинобудування [Електронний ресурс] / О. Авер'янов // Федерація роботодавців України. – Режим доступу : <https://fru.ua/ua/media-center/blog/averianov/30-rokiv-nezalezhnosti-ukrajini>
2. Ажаман І. А. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства / І. А. Ажаман, О. І. Жидков // Економіка та держава. – 2018. – №4. – 22–25.
3. Ажаман І. А. Практичні аспекти оцінки економічного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / І. А. Ажаман, М. В. Гронська, Н. В. Пушціна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2020. – № 4. – Режим доступу : <http://ojs.dsau.dp.ua/index.php/efektyvna-ekonomika/article/view/2353>
4. Алієв Р. А. Сутність поняття «потенціал підприємства» та його складники / Р. А. Алієв // Підприємництво та інновації. – 2019. – № 9. – С. 54–59.
5. Андрієвська В. О. Роль проектного потенціалу при формуванні конкурентних переваг стивідорної компанії / В. О. Андрієвська, Л. А. Павловська // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2017. – № 4 (234). – С. 50–53.
6. Андрющенко І. Є. Методики та інструменти оцінювання фінансового потенціалу підприємства / І. Є. Андрющенко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2020. – №11. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8307>.
7. Антоненко В. М. Сучасні вимоги до ідентифікації сутності фінансового потенціалу підприємства/ В. М. Антоненко // Інфраструктура ринку. – 2020. – Вип. 39. – С. 313–320.

8. Антощишена Н. І. Дослідження трансформації поняття «потенціал підприємства» з урахуванням історичного та сутнісного аспекту / Н. І. Антощишена // Вісник КНУТД. – 2016. – №1(95). – С. 66–75.

9. Атаманчук Ю. М. Інтегруючі складові економічного потенціалу підприємств аграрного виробництва / Ю. М. Атаманчук // Бізнес-навігатор. – 2015. – №1 (36). – С. 7–10.

10. Бабина О. Оцінка та моделювання збалансованості потенціалу транспортного підприємства: теоретико-методичний підхід / О. Бабина // Збірник наукових праць ДЕГУТ. Серія «Економіка і управління». – 2015. – Вип. 33. – С. 9–18.

11. Бабій І. В. Вплив факторів на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств / І. В. Бабій // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 3. – С. 114–118.

12. Баскаков А. П. Развития механизма управления внешнеэкономической деятельностью / А. П. Баскаков // Вестник. – 2006. – №13. (2). – С. 7-10.

13. Белобородова М. В. Економічний потенціал виробничих систем промислових підприємств / М. В. Белобородова, В. М. Шаповал // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2021. – № 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8957>.

14. Бикова В. Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення—оцінка і управління / В. Г. Бикова, Ю. М. Ряснянський // Фінанси України. – 2005. – 4 – 56–61.

15. Битий А. В. Тенденції та фактори розвитку потенціалу машинобудівних підприємств України / А. В. Битий // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2016. – №4(76). – С. 87–94.

16. Блащак Б. Я. Фінансовий потенціал у структурі потенціалу підприємства / Б. Я. Блащак // Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2019. – Т. 30 (69), №3 – С. 74–78.

17. Бова В. А. Сутність фінансового потенціалу [Електронний ресурс] / В. А. Бова, О. С. Хринюк // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2017. – №11. – Режим доступу : <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102585>.

18. Бондар О. А. Оцінка фінансового потенціалу підприємства / О. А. Бондар, П. М. Куліков, О. Г. Шкуропат, О. М. Капінос // Економічний вісник. – 2017. – №4. – С. 161–165.

19. Брутман А. Б. Категория конкурентоспособности как обобщение понятия экономического потенциала предприятия / А. Б. Брутман // Бізнес-інформ. – 2018. – №2. – С. 127–134.

20. Брюховецька Н. Ю. Модель управління фінансовим потенціалом підприємства: функціональний підхід / Н. Ю. Брюховецька, І. П. Булеев, Л. В. Іваненко // Бізнес-інформ. – 2019. – №8. – С. 129–135.

21. Бурмістров В. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підр. / В. Бурмістров, К. Холодов. – Тернопіль : Екон. думка. – 2011. – 365 с.

22. Важинський С. Е. Методика та організація наукових досліджень : Навч. посіб. / С. Е. Важинський, Т. І. Щербак. – Суми: СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2016. – 260 с.

23. Васильківський Д. М. Формування базової системи цілей на етапах життєвого циклу економічного потенціалу підприємства / Д. М. Васильківський, Н. В. Грипинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 6. – С. 33–36.

24. Васьківська К. В. Особливості конкурентного економічного потенціалу підприємства / К. В. Васьківська, Л. Лозінська // Аграрна економіка. – 2020. – Т.13, №1-2. – С. 56–62.

25. Васюренко В. А. Оцінка економічного потенціалу підприємства / В. А. Васюренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2016. – Вип. 17(1). – С. 51–54.

26. Величко О. Сутність економічного потенціалу підприємства / О. Величко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №9 (171). – С. 15–20.

27. Верхоглядова Н. І. Аналіз підходів до визначення сутності потенціалу підприємства / Н. І. Верхоглядова // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 1. – С. 31–35.

28. Витвицька У. Я. Рейтингова оцінка фінансового потенціалу підприємства / У. Я. Витвицька, Ю. В. Штим // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2018. – Вип. 30, Ч. 4. – С. 70–74.

29. Вітко Ю. Д. Морфологічний аналіз сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємств» / Ю. Д. Вітко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2016. – Вип. 249. – С. 101–108.

30. Власенко Т. А. Роль потенціалу підприємства в реалізації стратегічних змін / Т. А. Власенко // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 4. – С. 258–267.

31. Войнаренко М. П. Формування конкурентного потенціалу підприємств на основі семантичних мереж / М. П. Войнаренко, Л. В. Скоробогата // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – №4, Т. 2. – С. 7–11.

32. Гаєвська Л. М. Фінансовий потенціал – основа економічного управління підприємством / Л. М. Гаєвська // Приазовський економічний вісник. – 2020. – Вип. 1(18). – С. 20–25.

33. Гаєвська Л. М. Інформаційне забезпечення оцінки економічного потенціалу промислового підприємства / Л. М. Гаєвська // Інфраструктура ринку. – 2018. – Вип. 25. – С. 213–217.

34. Герега О. В. Фінансово-економічний потенціал торговельних підприємств: теоретико-прикладні аспекти / О. В. Герега // Матеріали наукової конференції професорсько-викладацького складу та аспірантів Львівського торговельно-економічного університету. – Львів. 11-12 травня 2017 року. – С. 364–365.

35. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/>

36. Гончар О. І. Клієнтоорієнтований підхід в управління потенціалом підприємства / О. І. Гончар // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економічна : зб. наук. пр. – Львів : Львів. комерц. акад., 2015. – Вип. 49. – С. 49–53.

37. Гончар О. І. Оптимізація економічного оцінювання потенціалу підприємства / О. І. Гончар // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2015. – Вип.19. – С. 49-53.

38. Гончар О. І. Теоретичні засади формування ефективної системи управління економічним потенціалом підприємства / О. І. Гончар, К. Я. Мельничук, М. В. Гончар // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2018. – №6, Т.1. – С. 207–209.

39. Гончар О.І. Особливості формування потенціалу підприємства за сучасних умов / О. І. Гончар, В. О. Лабунець, О. О. Лабунець // Вісник Хмельницького національного університету. – 2017. – №3, Т.1. – С. 7–11.

40. Гончаренко І. М. Формування системи управління економічним потенціалом підприємств в сучасних умовах / І. М. Гончаренко, Н. А. Крахмальова // Вісник КНУТД. – 2020. – №6 (153). – С. 8–14.

41. Горошанська О. О. Фінансовий потенціал підприємства: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / О. О. Горошанська, Л. М. Маккі // Економічна стратегія і перспективи розвитку. – 2018. – №1(27). – С. 7–16.

42. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#n1049>.

43. Гофман Н. Ф. Основы внешнеэкономической деятельности : учеб. пособ. / Н. Ф. Гофман, Г. А. Маховикова. – СПб. : Питер, 2001. – 208 с.

44. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – 5-те вид., перероб. та допов. ; Університет ДФС України. – Ірпінь : 2019. – 410 с.

45. Гринчуцький В. І. Теоретичні аспекти формування механізму нарощування фінансового потенціалу підприємства / В. І. Гринчуцький, Б. Я. Блащак // Східна Європа: Економіка, бізнес та управління. – 2019. – Вип. 3 (20). – С. 177-182.

46. Громова А. Є. Фінансовий потенціал як основа формування прибутку підприємства / А. Є. Громова // Інфраструктура ринку. – 2017. – Вип. 5. – С. 75–78.

47. Грудзевич І. Оцінка потенціалу підприємства до впровадження інноваційної діяльності в контексті пошуку ефективних джерел фінансування/ І. Грудзевич, Ю. Грудзевич // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2018. – № 4. – С. 63–70.

48. Гудзь О. Є. Діагностика і управління фінансовим потенціалом підприємства / О. Є. Гудзь // Облік і фінанси. – 2015. – №1(67). – С. 72–76.

49. Гудзь Ю. Ф. Особливості розробки концептуальної моделі управління економічним потенціалом переробних підприємств АПК / Ю. Ф. Гудзь // Вісник ДонНУЕТ. – 2017. – №1 (66). – С. 33–63.

50. Гудзь Ю. Ф. Оцінка економічного потенціалу переробних підприємств АПК регіону / Ю. Ф. Гудзь // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 13, Ч. 2. – С. 53–56.

51. Гудзь Ю. Ф. Позичювання потенціалу підприємства в теоретичному полі економічної науки / Ю. Ф. Гудзь // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип. 16, Ч. 1. – С. 72–76.

52. Гудзь Ю. Ф. Теоретико-методологічні засади сутності економічного потенціалу підприємства / Ю. Ф. Гудзь // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 7. – С. 94–101.

53. Гузенко Г. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості [Електронний ресурс] / Г. М. Гузенко, Ю. О. Гайдученко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія : Економічна теорія та право. – 2013. – № 3. – С. 77–89. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2013_3_10.

54. Гусельников Д. В. Уточнение понятия и содержания экономического потенциала предприятия / Д. В. Гусельников // Вестник ОГУ. – 2014. – №1 (162). – С. 44–48.

55. Гут Л. В. Особливості оцінки вартості фінансового потенціалу підприємства / Л. В. Гут, І. М. Тарантюк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2015. – Вип. 3(59). – С. 89–97.

56. Данілова Е. Оцінювання економічної безпеки реалізації економічного потенціалу авіатранспортних підприємств / Е. Данілова // Економічний аналіз. – 2020. – Т. 30, №1. – С. 50–56.

57. Дараган А. В. Формування складників фінансового потенціалу підприємства / А. В. Дараган, А. Ю. Геворкян // Економічний простір. – 2021. – №167. – С. 55–58.

58. Дергалюк М. О. Управління економічним потенціалом підприємств торгівлі сільськогосподарською технікою / М. О. Дергалюк // Агросвіт. – 2019. – №7. – С. 60–64.

59. Державна служба статистики України. Статистична інформація / Держстат України; Київ, 1998-2021. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>

60. Деякі питання функціонування авторизованих економічних операторів [Електронний ресурс]: постанова КМУ від 29 липня 2020 р. № 665. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/665-2020-%D0%BF#Text>

61. Дзюбенко О. М. Аналітичні показники оцінки фінансового потенціалу лісогосподарського підприємства [Електронний ресурс] / О. М. Дзюбенко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2016. – №11. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5917>

62. Дзюбенко О. М. Підходи до дефініції поняття «фінансовий потенціал» як об'єкту економічного аналізу / О. М. Дзюбенко // Вісник ЖДТУ. – 2017. – №4 (82). – С. 18–24.

63. Діяльність машинобудівних підприємств – до Дня машинобудівника [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vn.ukrstat.gov.ua/images/stories/Publikacii/2021/09/23.09.21mash.pdf>.

64. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посібник / Г. М. Дроздова. – К. : ЦУЛ, 2002. – 172 с.

65. Думанська І. Ю. Формування ефективної системи управлінських інновацій для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / І. Ю. Думанська // Інноваційна економіка. Науково - виробничий журнал. – 2014. – № 4 (53). – 67-71.

66. Експортна стратегія для сектору машинобудування 2019-2023. Дослідження [Електронний ресурс] / Міністерство розвитку, економіки, торгівлі та сільського господарства. – Режим доступу : <https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=91de65c4-2089-4618-8028-c9b22084c9cf>

67. Європейський зелений курс: можливості та загрози для України : аналітичний документ [Електронний ресурс]/ Квітень – Ресурсно-

аналітичний центр «Суспільство і довкілля». – 2020. – Режим доступу : <https://www.rac.org.ua/uploads/content/571/files/european-green-dealuafinal.pdf>

68. Ємельянов О. Ю. Особливості формування та оцінювання потенціалу підвищення фінансової стійкості підприємств / О. Ю. Ємельянов // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2019. – Вип. 4(21). – С. 195–201.

69. Єфремова Н. Ф. Мотиваційна складова у системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Н. Ф. Єфремова, О. В. Золотарьова, В. І. Роєнко // Економіка та держава. – 2015. – №9. – С. 42–45.

70. Жудро М. М. Концептуальна методологія дослідження економічної сутності поняття «економічний потенціал» підприємства / М. М. Жудро // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2015. – Вип. 4(63). – С. 14–20.

71. Завгородній А. В. Генезис понятійно-категоріального апарату досліджень «зовнішньоекономічної діяльності»: структура, принципи, функції / А. В. Завгородній // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 149–158.

72. Завідна Л. Д. Оцінка фінансового потенціалу підприємства готельного господарства / Л. Д. Завідна // Економічний простір. – 2020. – №154. – С. 109–114.

73. Занора В. Потенціал як основа розвитку підприємства: понятійно-категоріальний апарат / В. Занора, Д. Куценко, Н. Одородько // Проблеми і перспективи економіки і управління. – 2019. – №2(18). – С. 40–51.

74. Захожай В. Б. Реалізація організаційного механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства / В. Б. Захожай, В. О. Онищук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – №4(167). – С. 98–103.

75. Зибарева О. В. Комплексний підхід до оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства / О. В. Зибарева, П. І. Шилепницький,

У.-Ю. М. Повержук // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2018. – Вип. I (69). – С. 100–106.

76. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. / [Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, В. В. Ковалевський та ін.] ; за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, М. А. Зайця. / Одес. нац. політехн. ун-т – 4-те вид., перероб. та доп. – Київ : Освіта України, 2012. – 272 с.

77. Зоріна О. А. Аналіз фінансового потенціалу підприємства: теоретичний аспект / О. А. Зоріна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2017. – №12(199). – С. 121–128.

78. Іванчук К. О. Динамічна діагностика потенційних можливостей стійкого економічного розвитку торговельного підприємства / К. О. Іванчук // Механізм регулювання економіки. – 2015. – №1. – С. 47–54.

79. Іщенко С. В. Особливості організації інформаційної підтримки при прийнятті управлінських рішень в сфері зед / С. В. Іщенко, К. А. Пряхіна, О. С. Капінос // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2015. – Випуск 3(92), Ч. 2. – С. 16-21.

80. Кавтиш О. П. Наукові підходи до сутності управління фінансовим потенціалом підприємства / О. П. Кавтиш, М. О. Канар // Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». – 2018. – Вип. 2-1(45). – С. 130–132.

81. Капканець В. С. Графічна інтерпретація оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу підприємств залізничної галузі / В. С. Капканець // Інтелект ХХІ. – 2017. – №1. – С. 72–78.

82. Кахович О. О. Формування механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств / О. О. Кахович, Р. І. Вотченко // Економічний простір. – 2017. – № 125. – С. 173–181.

83. Квасницька Р. С. Структуризація потенціалу підприємства / Р. С. Квасницька, М. Тарасюк // Вісник КНТЕУ. – 2017. – №1. – С. 73–82.

84. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.

85. Кириченко О. А. Сучасна система управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств / О. А. Кириченко, К. Г. Ваганов // Механізм регулювання економіки. – 2008. – №1. – С. 115–126.

86. Кирчата І. М. Фінансовий потенціал як об'єкт діагностики фінансового стану підприємства / І. М. Кирчата, О. М. Шершенюк // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2018. – № 2. – С. 99–111.

87. Кімуржий М. І. Управління потенціалом розвитку підприємств житлово-комунального господарства [Текст] : дис. ...канд.екон.наук : 08.00.04 / Кімуржий Марія Іванівна ; Полтавський університет економіки і торгівлі. 2019. – 306 с.

88. Ковалевська А. В. Конкурентна стратегія зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств України в умовах перехідної економіки інверсійного типу [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.02.03 / Ковалевська Алла Володимирівна; Харк. нац. ун-т ім. В.Н.Каразіна. - Х., 2002. – 24 с.

89. Коваль Л. В. Особливості оцінювання якості економічного потенціалу підприємства / Л. В. Коваль // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип. 21, Ч. 1. – С. 108–112.

90. Ковальова Г. О. Сутність та розрахунок фінансового потенціалу підприємства / Г. О. Ковальова, О. В. Станіславик, О. М. Коваленко // Економіка, фінанси, право. – 2021. – №2. – С. 23-26.

91. Коверза В. С. Роль і значення фінансового потенціалу в діяльності підприємства / В. С. Коверза, Е. С. Гейер // Торгівля і ринок України. – 2020. – №2(48). – С. 43–49.

92. Ковтун Е. О. Формування ефективного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / Е. О. Ковтун // Вісник Хмельницького національного університету. – 2020. – № 6. – С. 285–290.

93. Козак Ю. Г. Функціонально-вартісний аналіз в удосконаленні організаційної структури управління зовнішньоекономічною діяльністю

підприємства [Електронний ресурс] / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, А. Ю. Козак // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 1 (11). – С. 83–89. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n1.html>

94. Козік М. О. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів України як чинник активізації просторового розвитку економіки країни / М. О. Козік // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 1(72). – С. 138–143.

95. Колмогоров Ю. Н. Методы и средства научных исследований / Ю. Н. Колмогоров, А. П. Сергеев, Д. А. Тарасов, С. П. Арапова. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2017. – 152 с.

96. Кондратенко Н. О. Теоретико-методичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю господарюючих суб'єктів України / Н. О. Кондратенко, І. А. Тернова, Т. М. Колесник // Бізнес-інформ. – 2021. – № 2. – С. 21–26.

97. Корнійчук Г. В. Концептуальна модель системи діагностики фінансового потенціалу підприємства / Г. В. Корнійчук // Агросвіт. – 2018. – № 21. – С. 7–14.

98. Косович О. В. Виробництво продукції м'ясопереробними підприємствами: рівень використання та оцінка потенціалу / О. В. Косович // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – №14. – С. 141–145.

99. Костакова Л. Д. Врахування кризових явищ під час оцінювання потенціалу промислових підприємств / Л. Д. Костакова // Торгівля і ринок України. – 2020. – №1(47). – С. 38–47.

100. Костирко Л. А. Комплексний аналіз фінансового потенціалу підприємства / Л. А. Костирко, О. О. Середа // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2018. – №1(86). – С. 68–79.

101. Костирко Л. А. Фінансовий потенціал як об'єкт фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання / Л. А. Костирко,

О. О. Серета // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2019. – №1(69). – С. 149–157.

102. Костирко Р. О. Перспективи розвитку системи контрольно-аналітичного забезпечення управління економічним потенціалом підприємств / Р. О. Костирко // Часопис економічних реформ. – 2017. – №4 (28). – С. 46–53.

103. Кравченко О. Оцінка фінансового потенціалу залізничного транспорту України / О. Кравченко // Збірник наукових праць ДЕУТ. Серія «Економіка і управління». – 2016. – Вип. 37. – С. 84-94.

104. Крамаренко Г. А. Объектно-ориентированный подход к разработке моделей для оценки потенциала развития машиностроительных предприятий / Г. А. Крамаренко, М. Г. Костюк // Академічний огляд. – 2017. – №1(46). – С. 62–70.

105. Крихівська Н. О. Підходи до визначення поняття «економічний потенціал підприємства» / Н. О. Крихівська // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 21. – С. 44–47.

106. Круш П. В. Обґрунтування складових економічного потенціалу підприємства як системи / П. В. Круш, М. О. Дергалюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – №21. – С. 11–14.

107. Кузенко Т. Б. Фінансово-економічний потенціал підприємства як основа його фінансового розвитку / Т. Б. Кузенко // Комунальне господарство міст. – 2015. – Вип. 119. – С. 45–48.

108. Кузнецова І. О. Стадії життєвого циклу малого підприємства: характеристика та специфіка прийняття управлінських рішень / І. О. Кузнецова, І. А. Сокурєнко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2019. – № 1. – С. 179-188.

109. Кузнецова І. О. Формалізація моніторингу як стадії процесу стратегічного управління // Восточно-европейский журнал передовых технологий. – 2013. – №10 (61). – Режим доступу :

<https://cyberleninka.ru/article/n/formalizatsiya-monitoringu-yak-stadiyi-protseesu-strategichnogo-upravlinnya>

110. Кузьминчук Н.В. Формування чинників впливу на експортно-імпортну діяльність вітчизняних промислових підприємств / Н. В. Кузьминчук, Т. М. Куценко, О. Ю. Терованесова // Причорноморські економічні студії. – 2020. – Вип. 50-1. – С. 69–74.

111. Куліш Г. П. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки / Г. П. Куліш, В. В. Челка // Статистика України. – 2017. – №1. – С. 29–35.

112. Кушнір С. О. Оцінка фінансового потенціалу підприємства за методом нормативної системи значень показників на прикладі ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр» / С. О. Кушнір, А. О. Завальнюк / Приазовський економічний вісник. – 2018. – Вип. 6 (11). – С. 214–218.

113. Лапушта М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапушта, Л.Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 224 с.

114. Лесик Л. І. Показники та методи оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Л. І. Лесик; Нац. ун-т «Львів. Політехніка». – Львів, 2015. – 25 с.

115. Лисенко А. М. Поняття економічного потенціалу та концептуалізація підходів до його трактування / А. М. Лисенко, А. С. Коряк // Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки. – 2020. – Вип. 5(38). – С. 221–227.

116. Ліпич Л. Г. Фактори впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / Л. Г. Ліпич, А. О. Фатенок-Ткачук // Економіка та держава. – 2008. – № 5. – С. 29–32.

117. Ліснічук О. А. Моделі розрахунку ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства / О. А. Ліснічук, Є. В. Виноградова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2018. – Вип. 33. – С. 111–116.

118. Лук'янова В. В. Якісний аналіз зовнішньоекономічних ризиків машинобудівних підприємств Хмельниччини / В. В. Лук'янова, А. В. Свідерська // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту: Науковий журнал. – №1(18). – Черкаси, 2015. – С. 64–71.

119. Лук'янова В. В. Діагностика економічної безпеки підприємства : монографія / В.В. Лук'янова, Ю.В.Шутяк. – Хмельницький : ХНУ, 2014. - 165 с.

120. Любич Б. Б. Інноваційне управління на основі показників оцінки стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Б.Б. Любич // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 157–163.

121. Ляхович Л. А. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та управління / Л. А. Ляхович // Інфраструктура ринку. – 2018. – Вип. 22. – С. 92–98.

122. Майборода О. В. Оптимізація структури капіталу та його вплив на фінансовий потенціал підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Майборода, С. Ю. Хлопкова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2018. – №12. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6763>.

123. Маккі Л. М. Методичний інструментарій оцінки фінансового потенціалу підприємства / Л. М. Маккі, О. О. Горошанська // Бізнес-інформ. – 2018. – №5. – С. 372–377.

124. Маматова Л. Ш. Оптимізація структури капіталу та її вплив на потенціал підприємства / Л. Ш. Маматова // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. – 2017. – №34. – С. 299–305.

125. Мартиновський В. С. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємств / В. С. Мартиновський, В. Г. Кравець // Економіка харчової промисловості. – 2015. – Т. 7, Вип. 3. – С. 50–54.

126. Марченко В. М. Оцінювання фінансового потенціалу підприємства на прикладі ПрАТ «СКФ Україна» [Електронний ресурс] /

В. М. Марченко, А. І. Бондар // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2018. – № 5. – Режим доступу : <http://ojs.dsau.dp.ua/index.php/efektyvna-ekonomika/article/view/1275>.

127. Маршук Л. М. Забезпечення розвитку ресурсно-фінансового потенціалу машинобудівних підприємства / Л. М. Маршук // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 21. – С. 94–97.

128. Маршук Л. М. Науково-методичні підходи до оцінки рівня ресурсно-фінансового потенціалу підприємства / Л. М. Маршук // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2017. – Вип. 27. – С. 34–37.

129. Маршук Л. М. Принципи формування фінансово-ресурсного потенціалу підприємства / Л. М. Маршук // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип. 18, Ч. 2. – С. 56–59.

130. Маршук Л. М. Сучасні аспекти оцінювання ресурсно-фінансового потенціалу машинобудівних підприємств / Л. М. Маршук // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2017. – Т.22, Вип. 6 (59). – С. 89–93.

131. Маслак О. І. Сценарний підхід до управління економічним потенціалом підприємства з урахуванням фактору циклічності / О. І. Маслак, Н. Є. Гришко, О. Безручко // Вісник КрНУ ім. Михайла Остроградського. – 2015. – Вип. 6, Ч.2. – С. 43–49.

132. Машинобудівна галузь в Україні: потенціал та можливості для розширення експорту на період до 2021 року [Електронний ресурс] / ДП «Укрпромзовнішекспертиза». – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=f168fec7-9677-4ef1-9863-89b3cfa562ad&title=MashinobudivnaGaluzVUkraini-PotentsialTaMozhливostiDliaRozshirenniaEksportuNaPeriodDo2021-Roku-analitichniiZvit-&isSpecial=true>.

133. Мельник Л. Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике : энциклопедический словарь / Л. Г. Мельник–Сумы : Университетская книга, 2005. – 384 с.

134. Мельник О. М. Методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу підприємства / О. М. Мельник, В. С. Виздрик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2020. – №4(227). – С. 93–97.

135. Мережко В. М. Взаємообумовленість фінансово-економічного потенціалу і зовнішнього освоєння ринків / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – № 3, т. 3. – С. 324–327.

136. Мережко В. М. Вибір показників рівня фінансово-економічного потенціалу підприємств за умов розвитку інтеграційних процесів / В. М. Мережко // Моделювання регіональної економіки. – 2017. – № 1 (28). – С. 328–335.

137. Мережко В. М. Еволюція наукових поглядів щодо формування фінансово-економічного потенціалу підприємства / В. М. Мережко // Механізми, стратегії, моделі та технології управління економічними системами за умов інтеграційних процесів: теорія, методологія, практика : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Хмельницький, 2–4 жовтня 2014 р.). – Хмельницький : ХмЦНП, 2014. – С. 333–338.

138. Мережко В. М. Євроатлантичний курс України: переваги вступу та можливі негативні наслідки // Євроатлантична інтеграція України: можливості та перспективи : матеріали Міжнар. наук. практ. конф. (м. Вінниця, 4 березня 2008 р.). – Вінниця : ЦПННМВ, 2008. – С. 26–31.

139. Мережко В. М. Євроінтеграційні вимоги до процесів підвищення фінансово-економічного потенціалу промислових підприємств / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2019. – № 6, т. 2. – С. 380–383.

140. Мережко В. М. Методичні матеріали щодо участі депутатів місцевих рад в євроінтеграційних процесах / За ред. Мережко В. М. – Вінниця : Діло, 2007. – 23 с.

141. Мережко В. М. Моделі та механізми у формуванні та підвищенні рівня фінансово-економічного потенціалу / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2019. – № 4, т. 3. – С. 242–245.

142. Мережко В. М. Моніторинг показників рівня фінансово-економічного потенціалу та результатів ЗЕД підприємств / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2020. – № 4, т. 3. – С. 265–268.

143. Мережко В. М. Особливості формування та підвищення фінансово- економічного потенціалу у зовнішній діяльності підприємств / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 5, т. 2. – С. 301–305.

144. Мережко В. М. Перспективи євроатлантичної інтеграції України / В. М. Мережко // Пріоритети економічного розвитку України: історія та сьогодення : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 10–11 квітня 2007 р.). – Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2007. – С. 79–82.

145. Мережко В. Перспективы экономического развития и сотрудничества Винницкого региона / В. Мережко, В. Лисогор, О. Мороз // Журнал європейської економіки. – 2004. – № 1, т. 3. – С. 105–118.

146. Мережко В. М. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону / В. М. Мережко // Регіональна бізнес-економіка та управління. – Вінниця : ПП Власюк, 2005. – № 2. – С. 21–25.

147. Мережко В. М. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону / В. М. Мережко // Регіональна бізнес-економіка та управління. – Вінниця : ПП Власюк, 2004. – № 2. – С. 69–72.

148. Мережко В. М. Принципові та методичні основи оцінки фінансово-економічного потенціалу суб'єктів господарювання / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 3, т. 1. – С. 211–215.

149. Мережко В. М. Проблеми оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу промислових підприємств / В. М. Мережко // Актуальні проблеми та перспективи трансформації міжнародних економічних відносин і світового господарства : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Хмельницький, 20–21 квітня 2018 р.). – Хмельницький : ХНУ, 2018. – С. 180–185.

150. Мережко В. М. Ресурсний потенціал Вінницького регіону на міждержавному споживчому ринку / В. М. Мережко // Економіка і регіон. Науковий вісник НУ «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка». – 2005. – № 4 (7). – С. 151–154.

151. Мережко В. М. Розробка напрямів активізації ЗЕД промислових підприємств в умовах розширення зовнішніх ринків / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – № 6, т. 3. – С. 170–173.

152. Мережко В. М. Розширення ЄС: можливості і перспективи України / В. М. Мережко // Науковий потенціал світу '2004 : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Дніпропетровськ, 1–15 листоп. 2004 р.). Т. 49. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2004. – С. 44–47.

153. Мережко В. М. Сучасні тенденції розвитку відносин України та Європейського Союзу / В. М. Мережко, В. В. Олійник // Наука и образование без граница : матеріали наук.-практ. конф. (м. Софія, 16–27 грудня 2007 р.). – Софія : «БялГРАД–БГ» ООД, 2007. – Т. 1. – С. 87–90 (0,2 друк. арк.). Особистий внесок: визначено тенденції міжнародних відносин (0,1 друк. арк.).

154. Мережко В. М. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі Вінницького регіону / В. М. Мережко // Україна у світовій економічній спільноті : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Дніпропетровськ, 26 березня 2004 р.). – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2004. – С. 39–41.

155. Мережко В. М. Тенденції розвитку інвестиційної, кредитної та промислової політики підприємств Вінницького регіону / В. М. Мережко,

В. М. Лисогор, О. М. Мороз // Регіональні перспективи. – Вінниця : ПП Власюк, 2004. – № 3–5. – С. 298–300.

156. Мережко В. М. Транскордонне співробітництво як ефективний механізм у здійсненні політики європейської інтеграції / В. М. Мережко // Сучасний стан і тенденції розвитку економіки регіонів в контексті євроінтеграційних процесів : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ялта, 14–17 вересня 2007 р.). – Хмельницький : ХНУ, 2007. – С. 190–194.

157. Мережко В. М. Управління ЗЕД підприємств в контексті використання його фінансово-економічного потенціалу / В. М. Мережко // Міжнародні економічні відносини в розвитку бізнес-процесів : матеріали конференції 30 листопада 2016 р. – Хмельницький : ХНУ, 2016. – С. 175–180.

158. Мережко В. М. Фінансово-економічні проблеми розвитку підприємств Вінницького регіону / В. М. Мережко // Розвиток фінансової системи в умовах ринкових трансформацій : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 14 жовтня 2004 р.). – Вінниця : ПП Власюк, 2004. – С. 85–90.

159. Мережко В. М. Фінансово-кредитні інструменти соціально-економічного розвитку регіону / В. М. Мережко, О. М. Мороз // Вісник Хмельницького регіонального інституту управління та права. – Хмельницький : ХІРУП. – 2004. – № 4 (12). – С. 382–386.

160. Мережко В. М. Шляхи розвитку регіонального світового співробітництва / В. М. Мережко, О. М. Мороз // Економіка: проблеми теорії та практики / Дніпропетров. держ. ун-т ; ред. А. А. Покотілов. – Дніпропетровськ : Наука і освіта. – 2003. – Т. 183, вип. 2. – С. 555–566.

161. Мешкова-Кравченко Н. В. Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства / Н. В. Мешкова-Кравченко, А. В. Тарасюк // Економічні інновації. – 2015. – № 64. – С. 214–218.

162. Михайлов А. В. Конкурентоспроможність підприємств: передумови екологізації / А. В. Михайлов, Л. І. Михайлова, Н. В. Стоянець // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2020. – №3. – С. 296-302.

163. Назарова Т. Ю. Синергетичний підхід як інструмент зростання фінансового потенціалу промислового підприємства / Т. Ю. Назарова // Інвестиції : практика та досвід. – 2016. – №17. – С. 74–79.

164. Назарова Т. Ю. Аналітико-прикладне забезпечення оцінки фінансового потенціалу промислових підприємств на засадах синергетичного підходу / Т. Ю. Назарова // Гроші, фінанси і кредит. – 2016. – №3(58). – С. 22–27.

165. Нестерова С. В. Підходи до оцінки фінансового потенціалу підприємства / С. В. Нестерова, І. Є. Ковальчук, В. В. Мартин // Бізнес-інформ. – 2018. – №10. – С. 267–272.

166. Нижник В. М. Індикатори діагностики фінансового потенціалу машинобудівних підприємств / В. М. Нижник, Н. Ф. Розумович // Облік. Економіка. Менеджмент : міжнародний збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 1. – С. 210–215.

167. Нижник В. М. Конкурентний потенціал у системі управління підприємством : монографія / В. М. Нижник, М. В. Ніколайчук, Д. М. Васильківський та інші. / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Нижника. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – 367 с.

168. Нижник В. М. Структурна організація експортно-імпортової діяльності підприємств легкої промисловості / В. М. Нижник, С. І. Конєв // Прометей : регіон. зб. наук. пр. з екон. – Донецьк, 2014. – Вип. 2(40). – С. 122–129.

169. Новіков О. Є. Систематизація наукових поглядів щодо визначення сутності терміна «зовнішньоекономічна діяльність» / О. Є. Новіков, Т. Ш. Садридін // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 2., Т. 2. – С. 183–186.

170. Нусінов В. Я. Еволюція наукових поглядів на трактування економічного потенціалу підприємства / В. Я. Нусінов, Н. О. Шура // Молодий вчений. – 2016. – № 1(1). – С. 128–133.

171. Нусінов В. Я. Удосконалення методики оцінки економічного потенціалу підприємства з використанням потенціальних галузевих кластерів / В. Я. Нусінов, Н. О. Шура // Вісник ЖДТУ. Серія : Економічні науки. – 2017. – №3(81). – С. 80–88.

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

173. Орехова А. І. Концептуальні основи контролінгу управління економічним потенціалом підприємства / А. І. Орехова // Бізнес-інформ. – 2018. – №5. – С. 459–464.

174. Орлов О.О. Проблеми кількісного виміру економічних процесів / О. О. Орлов // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – № 3, т. 2. – С. 7–11.

175. Остапенко А. С. Експортний потенціал підприємств в системі зовнішньоекономічної діяльності Херсонської області [Електронний ресурс] / А. С. Остапенко, Т. М. Повод // Інфраструктура ринку. – Режим доступу : http://market-infr.od.ua/journals/2020/42_2020_ukr/55.pdf.

176. Отенко І. П. Формування механізму управління економічним потенціалом підприємства / І. П. Отенко // Бізнес-інформ. – 2015. – №3. – С. 241–246.

177. Пипенко І. С. Формування системи показників оцінювання потенціалу підприємства / І. С. Пипенко // Економіка транспортного комплексу. – 2015. – Вип. 25. – С. 99–111.

178. Повержук У.-Ю. М. Формування та розвиток фінансово-економічного потенціалу підприємств в сучасних умовах господарювання

[Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Повержук Уляна-Юлія ; Чернівецький нац. ун-т ім. Ю. Федькович. – Чернівці, 2018. – 25 с.

179. Подольчак Н. Оцінювання рівня розвитку машинобудівних підприємств Львівщини за допомогою таксономічного методу [Електронний ресурс] / Н. Подольчак, І. Вішка // Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. – 2015. – № 9. – С. 119–135. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2015_9_13.

180. Подольчак Н. Ю. Зниження митних ризиків на засадах диверсифікації та резервування у діяльності машинобудівних підприємств / Н. Ю. Подольчак, А. В. Тодощук // Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка / редкол.: В. П. Мікловда, В. І. Ярема, В. О. Приходько та ін. – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2015. – Вип. 1 (45) Том 1. – С. 131–134.

181. Пожуєва Т. О. Управління експортним потенціалом підприємств машинобудування / Т. О. Пожуєва // Економічний вісник ДВНЗ УДХТУ. – 2017. – №2. – С. 77–79.

182. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. – 2-е изд., перераб. и доп. — Минск. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2015. – 731 с.

183. Потрашкова Л. В. Оцінка потенціалу підприємства в умовах ризику та невизначеності / Л. В. Потрашкова // Управління розвитком. – 2015. – №2(180). – С. 81–86.

184. Потрашкова Л. В. Оцінювання потенціалу підприємства за допомогою імітаційного моделювання / Л. В. Потрашкова // Проблеми економіки. – 2018. – №1(35). – С. 351–357.

185. Почерняев В. М. Методика визначення потенціалу підприємства, що випускає інноваційну продукцію / В. М. Почерняев, Т. О. Кадацька // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2021. – Вип. 2 (127). – С. 47–52.

186. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>.

187. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : Учебник / Е. Ф. Прокушев. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск: «Дашков и К^О», 2006. – 448 с.

188. Рзаєва Т. Г. Обґрунтування напрямів оцінки потенціалу відповідно до потреб економічного аналізу / Т. Г. Рзаєва, Г. І. Рзаєв, М. Грицаюк // Вісник Хмельницького національного університету. Серія : Економічні науки. – 2017. – №2, Т.1. – С. 107–113.

189. Ровенська В. В. Сучасні аспекти управління екологічною складовою потенціалу сталого розвитку підприємств машинобудування / В. В. Ровенська, Г. Є. Залятова // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2019. – Вип. 53. – С. 58–67.

190. Розумович Н. Ф. Індикатори діагностики фінансового потенціалу машинобудівних підприємств / Н. Ф., В. М. Нижник // Облік. Економіка. Менеджмент : міжнародний збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 1. – С. 210–215.

191. Ромашко О. М. Практичні аспекти оцінювання фінансового потенціалу підприємства / О. М. Ромашко, Ю. Д. Рошко // Бізнес-інформ. – 2018. – № 5. – С. 318–323.

192. Рудаченко О. О. Методи оцінки потенціалу економічних суб'єктів у системі соціально-економічного розвитку країни / О. О. Рудаченко, В. О. Єсіна // Приазовський економічний вісник. – 2020. – Вип. 3(20). – С. 118–122.

193. Рудніченко Є. М. Оцінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства : монографія / Є. М. Рудніченко. – Луганськ : Промдрук, 2014. – 388 с.

194. Рясних Є. Г. Основи фінансового менеджменту : навч. посібник / Є.Г. Рясних. – 2-е вид., доп. і перероб. – К. : ВД «Скарби», 2004. – 238 с.
195. Сабадирьова А. Л. Інтеграція наукових підходів до стратегічного управління потенціалом підприємства / А. Л. Сабадирьова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2018. – №3, Т. 2. – С. 119–122.
196. Сабадирьова А. Л. Оцінка складових потенціалу підприємницької діяльності / А. Л. Сабадирьова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2019. – №3. – С. 157–159.
197. Савіна Г. Г. Позитивний імідж та ділова репутація у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства / Г. Г. Савіна, В. О. Баличова, Ю. О. Калугін // Науковий вісник Полісся. – 2015. – № 3(3). – С. 96–99.
198. Савченко Т. В. Основні підходи до визначення сутності потенціалу підприємства / Т. В. Савченко // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. – Вип. 6(17). – С. 325–330.
199. Свістунов О. С. Світові та вітчизняні тенденції розвитку машинобудівної галузі / О. С. Свістунов // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2020. – Вип. 34. – С. 173–179.
200. Селезень О. М. Оцінка фінансового потенціалу підприємства / О. М. Селезень // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2017. – Вип. 4 (17). – С. 96–99.
201. Семикіна М. В. Інтелектуальний потенціал: проблеми реалізації / М. В. Семикіна // Экономика и управление. – 2011. – № 6. – С. 8–15.
202. Синиченко А. В. Вплив структурованої моделі потенціалу підприємства на оцінку його конкурентоспроможності / А. В. Синиченко, Н. П. Гуцулюк // Економіка і організація управління. – 2020. – №1 (37). – С. 112–119.
203. Скалюк Р. В. Забезпечення ефективного формування та розвитку економічного потенціалу підприємства / Р. В. Скалюк, В. О. Вакулова //

Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – №1. – С. 158–163.

204. Соколова Л. В. Теоретично-методичне забезпечення процедури оцінювання фінансового потенціалу промислових підприємств / Л. В. Соколова, Г. М. Верясова, О. Є. Соколов // Приазовський економічний вісник. – 2019. – Вип. 4(15). – С. 148–156.

205. Соколовська В. М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В. М. Соколовська // Ефективна економіка. – 2012. – № 4. Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1092>.

206. Стадник В. В. Стан і чинники економічної динаміки підприємств машинобудування України / В. В. Стадник, О. В. Головчук, Ю. О. Головчук // Проблемы экономики. – 2017. – №2. – Режим доступу : <https://cyberleninka.ru/article/n/stan-i-chinniki-ekonomichnoyi-dinamiki-pidpriemstv-mashinobuduvannya-ukrayini>

207. Стахів О. А. Оцінка вартості потенціалу суб'єкта підприємництва / О. А. Стахів, Т. Л. Адамчук // Вісник НУВГП. Серія «Економічні науки». – 2019. – Вип. 4(88). – С. 314–325.

208. Степанова О. В. Концепція визначення оцінки потенціалу підприємства / О. В. Степанова // Проблеми економіки. – 2018. – №3(37). – С. 151–156.

209. Сущенко О. А. Методологічний базис побудови системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств регіону [Електронний ресурс] / О. А. Сущенко // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013 – №1(45). – С. 50–58. – Режим доступу : <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/45/8.pdf>.

210. Титикало В. С. Складові економічного потенціалу підприємств машинобудування в системі змінно-адаптивних економічних інтересів / В. С. Титикало // Економічний вісник. – 2021. – №2. – С. 179–187.

211. Ткач О. Ю. Фінансовий потенціал в контексті стійкого розвитку на прикладі машинобудівного підприємства ПрАТ «КРЕДМАШ» [Електронний ресурс] / О. Ю. Ткач, А. Б. Почтовюк // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2020. – №10. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8272>.

212. Топольницька Т. Б. Формування системи організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Т. Б. Топольницька // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 2. – С. 111–114.

213. Турило А. М. Потенціал підприємства: сутність, класифікація, види / А. М. Турило, К. В. Богачевська // Бізнес-інформ. – 2014. – №2. – С. 259–263.

214. Ушкаренко Ю. В. Особливості формування економічного потенціалу підприємств в сучасних умовах / Ю. В. Ушкаренко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2017. – Вип. 1. – С. 38–46.

215. Федотова Ю. В. Експортний потенціал підприємства: сутність та фактори впливу / Ю. В. Федотова // Інфраструктура ринку. 2021. – Вип. 58. – С. 3–8.

216. Храпкіна В. В. Економічний потенціал переробних підприємств АПК: особливості аналізу та оцінки / В. В. Храпкіна // Торгівля і ринок України. – 2019. – №1(45). – С. 66–76.

217. Хрипнюк О. С. Моделі розрахунку ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства / О. С. Хрипнюк, В. А. Бова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2018. – №2. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6121>.

218. Хрущ Н. А. Формування та діагностика ресурсного потенціалу підприємства / Н. А. Хрущ // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – №6, Т. 3. – С. 33–36.

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

220. Чорна Л. О. Еволюційний розвиток управлінського потенціалу підприємства / Л. О. Чорна, О. В. Піщик, О. Ю. Матяш // Економіка та держава. – 2021. – №4. – С. 59–63.

221. Чорна Л. О. Зовнішньоекономічна та міжнародна діяльність Вінницької області: стан та перспективи розвитку / Л. О. Чорна, О. Ю. Марійчак // Молодий вчений. – 2015. – №5. – С. 116–119.

222. Шабатура Т. С. Теоретичні засади визначення економічного потенціалу підприємства / Т. С. Шабатура // Проблеми та перспективи економіки та управління. – 2015. – №1(1). – С. 26–30.

223. Шалигіна І. В. Необхідність проведення оцінки та управління фінансовим потенціалом підприємства / І. В. Шалигіна // Економіка та суспільство. – 2018. – Вип. 15. – С. 785–792.

224. Шура Н. О. Формування методичних підходів до оцінки фінансового потенціалу підприємств / Н. О. Шура // Економіка та держава. – 2021. – №4. – С. 110–114.

225. Шутяк Ю. В. Діагностика економічної безпеки підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Шутяк Юлія Василівна ; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельницький, 2011. – 21 с.

226. Latysheva Ye. The ecological component of potential of sustainable development of machine-building enterprises as a management instrument by competitiveness / Ye. Latysheva // Економічний вісник Донбасу. – 2016. – №4(46). – С. 150–153.

227. Merezko V. Analysis of factors influencing the level of financial and economic capacity of enterprises in conditions of European integration / V. Merezko // PIRETC : The Baltic Scientific Journals. 2020. – Vol. 8, Issue 1 – P. 73–76.

228. Ukrstat.org – публікація документів Державної служби статистики України. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Держстат України. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html

ДОДАТКИ



ВІННИЦЬКА МІСЬКА РАДА

ДЕПАРТАМЕНТ ЕКОНОМІКИ І ІНВЕСТИЦІЙ

вул. Соборна, 59, м. Вінниця, 21100, тел. 59-50-46, e-mail: dei @vmr.gov.ua

29.04.2021 № 98

На № _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи

Мережка Володимира Миколайовича

«ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У РОЗВИТКУ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ»

За умов євроінтеграційних процесів у підприємств міста з'являються нові можливості пов'язані із розширенням ринків збуту. Однак, поряд із цим підвищуються вимоги до господарської діяльності та її результатів, у тому числі до рівня фінансово-економічного потенціалу, що підтверджує актуальність дисертаційної роботи Мережка Володимира Миколайовича. Запропонована у роботі методика оцінювання фінансово-економічного потенціалу має практичну цінність, адже дозволяє оцінювати поточний фінансовий стан підприємств та його потенціал шляхом розрахунку показників відтворення.

Розроблений підхід до оцінювання впроваджений у роботу Вінницької міської ради для розробки індикаторів ефективності підтримки підприємництва під час розробки програмних документів.

Довідку надано для подання до спеціалізованої вченої ради по захисту дисертацій.

Директор департаменту



Максим МАРТ'ЯНОВ



УКРАЇНА
ВІННИЦЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА
ТА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

21036, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 7, тел. (0432) 66-14-38, факс (0432) 53-09-59
<http://www.vin.gov.ua> E-mail: ums@vin.gov.ua

21.04.2021 № 452/01
 на № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
 Мережка Володимира Миколайовича
**«Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД
 підприємств за умов євроінтеграції»**

Департаментом міжнародного співробітництва та регіонального розвитку Вінницької ОДА розглянуто пропозиції щодо розробки та впровадження механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства, які отримані в результаті написання роботи Мережка В.М. «Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов євроінтеграції». У діяльність Департаменту впроваджено окремі теоретико-методичні та практичні результати дисертаційної роботи, зокрема, використовуються пропозиції систематизації факторів, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємств на мезорівні. Це дозволяє створити сприятливі умови задля розвитку експортно-імпортних операцій шляхом впливу на інституційні регіональні фактори. Такий підхід є особливо важливим в умовах євроінтеграційних процесів, що відбуваються в Україні.

Довідку надано для подання до спеціалізованої вченої ради по захисту дисертацій.

Заступник директора



Надія НАСІКОВСЬКА



**ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ПЛАЗМАТЕК»
ПРАТ «ПЛАЗМАТЕК»**

вул. Максимовича, 18, м. Вінниця, Вінницький р-н, Вінницька обл., Україна, 21036
тел.: +380 (432) 55 49 71, +380 (432) 55 49 72, факс: +380 (432) 50 99 00
e-mail: info@plasmatec.com.ua, web: plasmatec-weld.com.ua
Код ЄДРПОУ 03567397

05.02.2021 № 24

ДОВІДКА

про впровадження результатів наукової роботи Мережка В.М.
«Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД
підприємств за умов євроінтеграції», подану на здобуття наукового
ступеня кандидата економічних наук

Для забезпечення ефективності господарської діяльності підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність необхідно враховувати дію додаткових факторів міжнародного середовища. Серед результатів роботи Мережка В.М. «Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов євроінтеграції» є систематизація факторів впливу на ЗЕД підприємства, яка враховує сутнісну характеристику фактору та рівень його виникнення з метою визначення ступеня його релевантності. Вказані пропозиції враховано у діяльності ПрАТ «ПлазмаТек» при побудові системи управління ЗЕД та впроваджені механізму формування фінансово-економічного потенціалу, у складі якого здійснюється діагностика та моніторинг середовища функціонування підприємства.

Генеральний директор



Віктор Слободянюк



ТОВ «ГРІН КУЛ»

вул. Немирівське шосе, 213,
м. Вінниця, Вінницька обл.,
Україна, 21034
тел. (0432) 50-43-24
Email: office-vin@greencool.beer-co.com

GREEN COOL LTD

Nemyrivske Shose st., 213
Vinnytsia, Vinnytsia region,
Ukraine, 21034
tel. (0432) 50-43-24
Email: office-vin@greencool.beer-co.com

24 січня 2021 р. *№ 14 - 1*

ДОВІДКА

**про впровадження результатів наукової роботи
Мережка В.М. «Формування фінансово-економічного
потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов
свроінтеграції», подану на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук**

Активна зовнішньоекономічна діяльність передбачає мобілізацію ресурсів підприємства для забезпечення відповідності вимог зовнішніх ринків та водночас можливості їх зростання внаслідок збільшення реалізації продукції. З огляду на це, практичну цінність мають результати дослідження Мережка Володимира Миколайовича «Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов свроінтеграції». Зокрема, у систему управління ТОВ «ГРІН КУЛ» інтегровано елементи механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства, а саме систему моніторингу та діагностики. Крім того, при формуванні фінансової політики підприємства враховано отриману автором схему взаємозв'язку та взаємозалежності між ЗЕД та фінансово-економічним потенціалом підприємства, що дозволяє підвищити ефективність господарської діяльності в цілому.

Директор



Валентин КОВАЛЕНКО

Державний концерн
«Укроборонпром»
Державне підприємство
«Електричні системи»
вул. Стрілецька, 57б, м. Вінниця
Україна, 211007
код ЄДРПОУ 40210018
e-mail: info@dpes.com.ua



The State Concern
"Ukroboronprom"
State Enterprise
"Electric Systems"
57 b, Striletska St., Vinnytsia,
211007, Ukraine
Code 40210018
e-mail: info@dpes.com.ua

09.02.2021 № 13

ДОВІДКА

про впровадження результатів наукової роботи Мережка В.М. **«Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов євроінтеграції»**, подану на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Вітчизняні машинобудівні підприємства зіштовхнулись із труднощами внаслідок пандемії, що проявились у скороченні попиту на продукцію на світових ринках. Така чергова криза ще раз підтвердила необхідність виваженого підходу в управлінні підприємством, виваженому використанні фінансових ресурсів та максимальній реалізації можливостей, що виникають перед підприємством. Відповідно актуальними є рекомендації дисертаційної роботи «Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов євроінтеграції» Мережка В.М., що присвячена питанням формування фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Особливої уваги заслуговує розроблена автором структурологічна модель механізму формування фінансово-економічного потенціалу підприємства, що була впроваджена у діяльність ДП «Електричні системи» та дає можливість забезпечити розширене відтворення на підприємстві за умов активізації зовнішньоекономічної діяльності. В межах даної моделі використовують моніторинг та діагностику, як елементи інструментального блоку, що дає можливість швидко адаптуватись до змін зовнішнього середовища.

Директор



Володимир ГЕРИЛО

ПрАТ «Калинівський машзавод»
 22400, Україна, Вінницька обл.,
 м. Калинівка, вул. Незалежності, 67
 ЄДРПОУ 25494693
 ІПН 254946902076

PSC «Kalinovskiy machine building plant»
 67, Nezalezhnosti str., Kalinovka tw.,
 Vinnitsa reg., Ukraine, 22400
 code 25494693
 ITN 254946902076

ПрАО «Калиновский машзавод»
 22400, Украина, Винницкая обл.,
 г. Калиновка, ул. Независимости, 67
 ЕГРПОУ 25494693
 ИНН 254946902076

16.02.2021р. № 26

ДОВІДКА

про впровадження результатів наукової роботи Мережка В.М. «Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов євроінтеграції», подану на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Машинобудівні підприємства Вінницької області у останні роки активізували свою діяльність на зовнішніх ринках, що проявляється у збільшенні обсягів експорту та імпорту. Це зумовлює підвищений інтерес до управління зовнішньоекономічною діяльністю як складовою загального управління підприємством та підкреслює актуальність теми дослідження Мережка В.М. «Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов євроінтеграції».

Отримані автором результати мають цінне практичне значення і впроваджені у господарську діяльність ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод». Зокрема, у роботі підприємства використовується запропонований підхід до декомпозиції цілей управління фінансово-економічним потенціалом, який представляє потенціал як єдність ресурсів, можливостей та результатів і дозволяє охопити увесь процес формування фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Директор



Остапенко А.В.



**ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
«ВІННИЦЬКИЙ ЗАВОД «МАЯК»
ПРАТ «ВІННИЦЬКИЙ ЗАВОД «МАЯК»**

Хмельницьке шосе, 105, м. Вінниця, 21029, Україна
тел.: +38(0432) 55 17 26, факс: +38(0432) 43 90 19
e-mail: termia@gmail.com, web: www.termia.com.ua
IBAN: UA 10 328209 0000026002000012066 в АБ «Південний» м. Одеса
Код ЄДРПОУ 14307771

№ 20 від 10.02.2021р.

На № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів наукової роботи Мережка В.М.
**«Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку
ЗЕД підприємств за умов євроінтеграції»**, подану на здобуття
наукового ступеня кандидата економічних наук

Розширення ринків збуту продукції є одним із головних пріоритетів на рівні держави, галузі та більшості машинобудівних підприємств. Підписання багатосторонніх угод про вільну торгівлю дало поштовх для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі. В цих умовах зростає важливість комплексного управління фінансово-економічним потенціалом підприємств.

У роботі «Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов євроінтеграції» Мережка В.М. сформовано теоретико-методичні підходи для вирішення вказаного завдання. Практична цінність отриманих результатів підтверджується впровадженням їх у діяльність ПрАТ «Вінницький завод «Маяк». Так, з метою активізації зовнішньоекономічної діяльності застосовується модель формування фінансово-економічного потенціалу підприємства, яка складається із інструментального, теоретичного, інформаційного та організаційного блоків з метою забезпечення відповідності між необхідним та наявним у певний момент часу рівнем фінансово-економічного потенціалу, його наявними і прогнозованими можливостями та вимогами зовнішнього середовища.

Голова правління



Василь ТЕРЛКОВСЬКИЙ

Товариство з додатковою відповідальністю
"БРАЦЛАВ"

22870 Україна,
смт. Брацлав, вул. Соборна, 124
Немирівський р-н., Вінницька обл.
приймальна (04331) 5-14-41



Вих. № 20 від 13.10.2021р.

ДОВІДКА

про впровадження результатів наукової роботи Мережка В.М.
«Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов євроінтеграції», подану на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

У роботі Мережка В.М. «Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов євроінтеграції» розроблено рекомендації, що стосуються підвищення фінансово-економічного потенціалу підприємства та управління ним для підприємств, що є активними учасниками зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема для удосконалення системи управління ЗЕД підприємства автором запропоновано теоретико-методичний підхід, що, на відміну від існуючих підходів, враховує характеристики підприємства та його зовнішньоекономічної активності, виокремлює особливості ЗЕД як об'єкта управління. Такий підхід було впроваджено у господарську діяльність ТДВ «Брацлав». Це дозволило оптимізувати систему та процес управління ЗЕД підприємства у межах механізму формування його фінансово-економічного потенціалу. Це підтверджує практичну значимість роботи та отриманих результатів.

Ген. директор
ТДВ «Брацлав»



К.Г.Блідченко

ЛТБ big 02.02.2021

ДОВІДКА

про впровадження результатів наукової роботи Мережка В.М.
**«ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО
 ПОТЕНЦІАЛУ У РОЗВИТКУ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ
 ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ»**, подану на здобуття наукового ступеня
 кандидата економічних наук

Результати дослідження Мережка Володимира Миколайовича «Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов євроінтеграції» мають чітке теоретико-методичне обґрунтування та практичну цінність. Так, у діяльність ТОВ «Тірас-12» впроваджено модель проведення моніторингу фінансово-економічного потенціалу, що враховує специфічні риси моніторингу фінансово-економічного потенціалу та зорієнтовує на отримання інформації за напрямками: раціонального використання ресурсів, реалізації можливостей, підвищення ефективності діяльності підприємства та реалізується за визначеною процедурою, із метою врахування змін зовнішнього середовища, у тому числі можливостей на зовнішньому ринку та підвищення рівня фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Впровадження системи моніторингу відповідає стратегії розвитку підприємства, а також євроінтеграційним прагненням держави, що проявляється у спрямованості на розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств приладобудування.

Перший заступник Генерального директора



Ірина ЧОРНА

tiras.ua

market@tiras.ua

+ 38 (067) 564-73-75
 + 38 (095) 282-76-90

ТОВ «ТІРАС-12»

2-й пров. Хмельницьке шосе, 8,
 м. Вінниця, Україна, 21021



"29" 04 2011 р. № 53

На № від "....." 201...р.

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
Мережка Володимира Миколайовича
 на тему «Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов євроінтеграції»

Результати наукової роботи В.М. Мережка «Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов євроінтеграції» на здобуття наукового ступеня кандидата наук використовуються для підвищення рівня фінансово-економічного потенціалу підприємств регіону та рівня їх зовнішньоекономічної активності.

Зокрема, практичне застосування мають такі пропозиції В.М. Мережка:

- коригування впливу фіскальних факторів на діяльність підприємств шляхом моніторингу рівня його фінансово-економічного потенціалу, у тому числі фінансового стану і отримання статусу авторизованого економічного оператора;
- методичний підхід до оцінювання рівня фінансово-економічного потенціалу підприємства, який доповнено показниками відтворення;
- формування системи цілей для підвищення рівня фінансово-економічного потенціалу, яка включає використання ресурсів, реалізацію можливостей та максимізацію результатів.

Віце-президент Вінницької ТПП



С.В. Липкань



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

вул. Інститутська 11, Хмельницький-16, 29016, тел.: (0382) 67-02-76, факс: (0382) 67-42-65
 E-mail: centr@khnu.km.ua, код ЄДРПОУ 02071234

Ін. СЧ № 98

На № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
 «Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД
 підприємств за умов євроінтеграції» у навчальний процес

Результати наукового дослідження Мережка Володимира Миколайовича на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) знайшли теоретичне та практичне застосування у навчальному процесі Хмельницького національного університету при викладанні навчальних дисциплін «Економіка підприємства», «Міжнародні економічні відносини», «ЗЕД підприємств», «Євроінтеграційний розвиток підприємств».

Використання результатів дисертаційної роботи Мережка В. М. є доцільним, сприяє якісній підготовці студентів та поглибленому оволодінню ними знань щодо формування і розробки механізму підвищення фінансово-економічного потенціалу підприємства в умовах євроінтеграції.

Проректор з науково-педагогічної роботи
 Хмельницького національного
 університету



Володимир Мережка

Віктор ЛОПАТОВСЬКИЙ



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

вул. Інститутська 11, Хмельницький-16, 29016, тел.: (0382) 67-02-76, факс: (0382) 67-42-65
 E-mail: centr@khnu.km.ua, код ЄДРПОУ 02071234

20.04.2021 № _____

На № _____ від _____

Довідка

Видана здобувачу кафедри міжнародних економічних відносин Мережку Володимиру Миколайовичу про те, що він в процесі виконання наукового дослідження на тему: «Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов євроінтеграції» приймав участь у виконанні держбюджетної науково-дослідної роботи «Розробка стратегій та моделювання інноваційного потенціалу кластеризації соціально-економічних систем в контексті національної безпеки держави» (номер державної реєстрації 0120U102088).

Керівник наукової розробки: с.н.с. Скоробогата Л. В.

Відповідальний виконавець – с.н.с. Богатчик Л. А.

Виконавці: с.н.с. Гурочкіна В.В., с.н.с. Замазій О.В., с.н.с. Гончар О. І., с.н.с. Родіонова І.Ю., с.н.с. Гавловловська Н. І., с.н.с. Бабчинська О. І., с.н.с. Громова О. Є., м.н.с. Педан М.Л., м.н.с. Рудик О. А.

Довідка надана для пред'явлення у спеціалізовану вчену раду Д 70.052.01

Керівник наукової розробки

Лариса СКОРОБОГАТА

Проректор з наукової роботи
 Хмельницького національного
 університету

Олег СИНЮК





МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

вул. Інститутська 11, Хмельницький-16, 29016, тел.: (0382) 67-02-76, факс: (0382) 67-42-65
 E-mail: centr@khnu.km.ua, код ЄДРПОУ 02071234

22.04.2021 № _____

На № _____ від _____

Довідка

Видана здобувачу кафедри міжнародних економічних відносин Мережку Володимирі Миколайовичу про те, що він в процесі виконання наукового дослідження на тему: «Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД підприємств за умов євроінтеграції» приймав участь у виконанні держбюджетної науково-дослідної роботи «Моделювання інноваційного ресурсного потенціалу в стратегіях безпечного розвитку підприємств малого та середнього бізнесу» (номер держреєстрації 0120U102123).

Керівник теми: пр.н.с. Хрущ Н. А.

Відповідальний виконавець: пр.н.с. Григоруک П. М.

Виконавці: с.н.с. Матвійчук Л.О., с.н.с. Приступа Л.А., с.н.с. Громова О.Є., с.н.с. Доценко І. О.

Довідка надана для пред'явлення у спеціалізовану вчену раду Д 70.052.01

Керівник теми

Проректор з наукової роботи
 Хмельницького національного
 університету



Ніла ХРУЩ

Олег СИНЮК



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
вул. Соборна, 87, м. Вінниця 21050 тел./факс +38 (0432) 55-04-00
www.vtei.edu.ua, e-mail: vtei@vtei.edu.ua, код ЄДРПОУ 01562987

24.04.2021 № 76

ДОВІДКА

про впровадження у освітній процес результатів дисертаційної роботи
на здобуття ступеня кандидата економічних наук
Мережка Володимира Миколайовича
на тему «Формування фінансово-економічного потенціалу у розвитку ЗЕД
підприємств за умов євроінтеграції»

Практичним результатом дисертаційної роботи на здобуття ступеня кандидата економічних наук Мережка В.М. є запровадження теоретико-методичних підходів щодо формування і розробки механізму підвищення фінансово-економічного потенціалу підприємства в умовах євроінтеграції.

Автором запропоновано вдосконалення понятійного апарату, сформульовані рекомендації щодо оцінювання рівня фінансово-економічного потенціалу підприємства за рахунок доповнення переліку показників, що використовуються, надано пропозиції щодо побудови механізму управління фінансово-економічним потенціалом підприємств за умов євроінтеграції.

Отримані наукові, методичні та практичні результати використовуються у модельному навчанні Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету при викладанні навчальних дисциплін «Економіка підприємства», «ЗЕД підприємств» для оцінювання стану фінансово-економічного потенціалу підприємств.

Директор



Наталія ЗАМКОВА



Система управління якістю сертифікована на відповідність ДСТУ ISO 9001:2015
(ISO 9001:2015, IDT)

Додаток Б

Перелік фахових журналів, відібраних для огляду літератури, присвяченої дослідженню потенціалу підприємства

Таблиця Б.1

Перелік фахових журналів, відібраних для огляду літератури, присвяченої дослідженню потенціалу підприємства

1. Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal
2. European Journal of Management Issues
3. Journal of European Economy
4. Marketing and management of innovations
5. Modern Economics
6. Review of transport economics and management
7. Аграрна економіка
8. Агросвіт
9. Академічний огляд
10. Актуальні проблеми інноваційної економіки
11. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону
12. Бізнес Інформ
13. Бізнес-навігатор
14. Біоекономіка і аграрний бізнес
15. Вісник аграрної науки
16. Вісник аграрної науки Причорномор'я
17. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу
18. Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
19. Вісник економіки (Вісник Тернопільського національного економічного університету)
20. Вісник економіки транспорту і промисловості
21. Вісник економічної науки України
22. Вісник Київського інституту бізнесу та технологій
23. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету
24. Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського
25. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки
26. Вісник Національного транспортного університету
27. Вісник Національного університету «Львівська політехніка» Серія: Проблеми економіки та управління
28. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування
29. Вісник Одеського національного університету. Економіка
30. Вісник післядипломної освіти: збірник наукових праць (Серія «Соціальні та поведінкові науки»)
31. Вісник соціально-економічних досліджень
32. Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка
33. Вісник Сумського національного аграрного університету
34. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
35. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, серія «Економічна»
36. Вісник Херсонського національного технічного університету
37. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: «Економічні науки»
38. Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького». Серія «Економічні науки»

39. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту
40. Вчені записки
41. Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського, серія «Економіка і управління»
42. Вчені записки Університету «КРОК»
43. Галицький економічний вісник
44. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво
45. Економіка і організація управління
46. Економіка і прогнозування
47. Економіка і регіон
48. Економіка і управління
49. Економіка промисловості
50. Економіка розвитку
51. Економіка та держава
52. Економіка та право
53. Економіка та управління АПК
54. Економіка транспортного комплексу
55. Економіка харчової промисловості
56. Економіка, підприємництво, менеджмент
57. Економіка, управління та адміністрування
58. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики
59. Економіка. Екологія. Соціум
60. Економіка. Фінанси. Право
61. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг
62. Економічний аналіз
63. Економічний вісник Державного вищого навчального закладу «Український державний хіміко-технологічний університет»
64. Економічний вісник Дніпровської політехніки
65. Економічний вісник Донбасу
66. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
67. Економічний вісник університету ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»
68. Економічний дискурс
69. Економічний журнал Одеського політехнічного університету
70. Економічний простір
71. Економічний форум
72. Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки
73. Економічні горизонти
74. Економічні інновації
75. Економічні науки. Серія: Регіональна економіка
76. Європейський вектор економічного розвитку
77. Журнал Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
78. Журнал стратегічних економічних досліджень
79. Збірник наукових праць Державного університету інфраструктури та технологій. Серія «Економіка і управління»
80. Збірник наукових праць Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова
81. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного (економічні науки)
82. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва
83. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України

84. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки
85. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право
86. Інвестиційний менеджмент та фінансові інновації
87. Інвестиції: практика та досвід
88. Інноваційна економіка
89. Інноваційний маркетинг
90. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації
91. Інтелект ХХІ
92. Інфраструктура ринку
93. Маркетинг і цифрові технології
94. Менеджмент
95. Менеджмент та підприємництво: тренди розвитку
96. Міжнародний науковий журнал «Механізм регулювання економіки»
97. Міжнародний науково-виробничий журнал «Економіка АПК»
98. Міжнародний науково-практичний журнал «Фінансовий простір»
99. Моделювання та інформаційні системи в економіці
100. Наука та інновації
101. Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості
102. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій
103. Науковий вісник Льотної академії. Серія: Економіка, менеджмент та право
104. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент
105. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»
106. Науковий вісник Національного гірничого університету
107. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту
108. Науковий вісник НЛТУ України
109. Науковий вісник Одеського національного економічного університету
110. Науковий вісник Полісся
111. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»
112. Науковий вісник Ужгородського університету. Економічні науки
113. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»
114. Науковий вісник Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича. Серія: економіка
115. Науковий журнал «Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління»
116. Науковий погляд: економіка та управління
117. Наукові горизонти
118. Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України
119. Наукові записки НаУКМА. Економічні науки
120. Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка»
121. Нобелівський вісник
122. Облік і фінанси
123. Приазовський економічний вісник
124. Проблеми і перспективи менеджменту
125. Соціально-економічні проблеми і держава
126. Соціально-правові студії
127. Східна Європа: економіка, бізнес та управління
128. Технологічний аудит та резерви виробництва
129. Торгівля і ринок України
130. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики
131. Формування ринкових відносин в Україні

132. Часопис економічних реформ
133. Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка
134. Вісник Харківського національного аграрного університету імені В. В. Докучаєва. Серія «Економічні науки»
135. Економіка та суспільство
136. Економіка. Управління. Інновації
137. Економіка: реалії часу
138. Ефективна економіка
139. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки»
140. Наукові праці Міжрегіональної Академії управління персоналом. Економічні науки
141. Наукові праці Національного університету харчових технологій
142. Наукові праці НДФІ
143. Підприємництво і торгівля
144. Підприємництво та інновації
145. Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка
146. Причорноморські економічні студії
147. Проблеми економіки
148. Проблеми і перспективи економіки та управління
149. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва
150. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку
151. Проблеми системного підходу в економіці
152. Регіональна економіка
153. Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України
154. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління
155. Соціальна економіка
156. Соціально-економічні виклики
157. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України
158. Соціально-трудова відносина: теорія та практика
159. Стратегія економічного розвитку України
160. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка
161. Теоретичні та прикладні питання економіки
162. Український журнал прикладної економіки
163. Університетські наукові записки
164. Управління економікою: теорія та практика. Чумаченківські читання
165. Управління розвитком
166. Фінансові стратегії інноваційного розвитку економіки
167. Формування ринкової економіки в Україні
168. Центральноросійський науковий вісник. Економічні науки

Додаток В

Таблиця В.1

Показники фінансової стійкості ТОВ «Грін Кул»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,14	0,23	0,21
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,86	0,77	0,79
Коефіцієнт заборгованості	6,15	3,31	3,75
Коефіцієнт маневреності власних коштів	-3,65	-1,00	0,14
Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	0,02	0,17	0,55
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	0,00	0,09	0,58
Коефіцієнт структури залученого капіталу	0.004	0.060	0.322

Таблиця В.2

Показники ліквідності і платоспроможності ТОВ «Грін Кул»

Показник	На кінець звітного періоду		
	2018	2019	2020
Величина власних обігових засобів, тис. грн	-148754,40	-111220,00	17214,00
Маневреність функціонуючого капіталу	0,091	0,001	0,008
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,037	0,001	0,009
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,103	0,178	0,295
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,405	0,680	1,056
Частка обігових засобів в активах	0,35	0,49	0,57
Частка виробничих запасів в поточних активах	0,95	1,16	1,21
Частка власних обігових засобів в покритті запасів	-1,550	-0,405	0,0441

Таблиця В.3

Показники ділової активності ТОВ «Грін Кул»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт трансформації	0,02	0,45	0,84
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,565	5,188	7,042
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,13	1,20	1,78
Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів	0,09	0,84	1,13
Коефіцієнт обіговості власного капіталу	0,14	2,27	3,79
Коефіцієнт обіговості основних засобів	0,06	0,89	1,82

Таблиця В.4

Показники рентабельності ТОВ «Грін Кул»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства	-0,123	0,034	0,020
Коефіцієнт рентабельності реалізації	-2,870	0,038	0,021
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-0,586	0,240	0,086

Таблиця В.5

Показники відтворення ТОВ «Грін Кул»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Мінімальний прибуток, необхідний для простого відтворення, тис. грн	-	-5245,24	5 186, 90
Запас відтворення, тис. грн	-	11845,24	4 156,10
Коефіцієнт відтворення	-	1,060	0,295

Таблиця В.6

Показники фінансової стійкості ТДВ «Брацлав»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,11	0,16	0,15
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,89	0,84	0,85
Коефіцієнт заборгованості	7,96	5,38	5,77
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,96	-2,72	-2,80

Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	0,81	-	-
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	0,99	-	-
Коефіцієнт структури залученого капіталу	0,55	-	-

Таблиця В.7

Показники ліквідності і платоспроможності ТДВ «Брацлав»

Показник	На кінець звітного періоду		
	2018	2019	2020
Величина власних обігових засобів, тис. грн	4 222,10	-13 435,50	- 16 107,30
Маневреність функціонуючого капіталу	0,057	0,015	0,050
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,073	0,008	0,026
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,47	0,17	0,26
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	1,27	0,50	0,51
Частка обігових засобів в активах	0,51	0,42	0,44
Частка виробничих запасів в поточних активах	0,74	0,76	0,54
Частка власних обігових засобів в покритті запасів	0,28	-1,34	-1,76

Таблиця В.8

Показники рентабельності ТДВ «Брацлав»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства	0,024	0,015	0,025
Коефіцієнт рентабельності реалізації	0,027	0,015	0,024
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,201	0,114	0,161

Таблиця В.9

Показники ділової активності ТДВ «Брацлав»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт трансформації	1,30	1,54	1,46
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	11,50	14,65	13,05
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	6,69	8,16	7,94
Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів	3,40	3,46	4,14

Коефіцієнт обіговості власного капіталу	10,95	11,68	9,63
Коефіцієнт обіговості основних засобів	3,20	4,27	3,08

Таблиця В.10

Показники відтворення ТДВ «Брацлав»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Мінімальний прибуток, необхідний для простого відтворення, тис. грн	-	-	-
Запас відтворення, тис. грн	-	-	-
Мінімальний прибуток, необхідний для простого відтворення	-	-	-

Таблиця В.11

Показники фінансової стійкості ТОВ «Тірас-12»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,93	0,93	0,93
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,07	0,07	0,07
Коефіцієнт заборгованості	0,07	0,08	0,07
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,84	0,86	0,86
Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	-	-	-
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	-	-	-
Коефіцієнт структури залученого капіталу	-	-	-

Таблиця В.12

Показники ліквідності і платоспроможності ТОВ «Тірас-12»

Показник	На кінець звітної періоду		
	2018	2019	2020
Величина власних обігових засобів	126 909,00	145 403,00	193 337,00
Маневреність функціонуючого капіталу	0,475	0,614	0,561
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	6,17	7,300	7,428
Коефіцієнт термінової ліквідності	6,46	8,00	8,85

Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	12,99	11,90	13,25
Частка обігових засобів в активах	0,85	0,87	0,87
Частка виробничих запасів в поточних активах	0,87	0,65	0,66
Частка власних обігових засобів в покритті запасів	1,07	1,41	1,41

Таблиця В.13

Показники ділової активності ТОВ «Тірас-12»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт трансформації	1,46	1,22	1,17
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	63,40	38,95	17,62
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	13,56	12,64	10,19
Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів	1,24	1,28	1,24
Коефіцієнт обіговості власного капіталу	1,57	1,31	1,26
Коефіцієнт обіговості основних засобів	16,69	11,41	9,48

Таблиця В.14

Показники рентабельності ТОВ «Тірас-12»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства	0,332	0,222	0,325
Коефіцієнт рентабельності реалізації	0,244	0,193	0,294
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,361	0,238	0,351

Таблиця В.15

Показники відтворення ТОВ «Тірас-12»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Мінімальний прибуток, необхідний для простого відтворення, тис. грн	11571,32	1026,08	786,90
Запас відтворення, тис. грн	41091,68	39588,92	72003,10
Коефіцієнт відтворення	2,58	6,12	8,03

Таблиця В.16

Показники фінансової стійкості ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,19	0,34	0,33
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,81	0,66	0,67
Коефіцієнт заборгованості	4,27	1,97	2,07
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,48	0,54	0,59
Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	-	-	-
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	-	-	-
Коефіцієнт структури залученого капіталу	-	-	-

Таблиця В.17

Показники ліквідності і платоспроможності ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод»

Показник	На кінець звітнього періоду		
	2018	2019	2020
Величина власних обігових засобів, тис. грн	21 009,00	29 303,00	32 518,00
Маневреність функціонуючого капіталу	0,132	0,071	0,109
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,146	0,090	0,140
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,42	0,42	0,37
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	1,11	1,27	1,29
Частка обігових засобів в активах	0,90	0,85	0,87
Частка виробничих запасів в поточних активах	1,04	1,24	1,27
Частка власних обігових засобів в покритті запасів	0,097	0,175	0,175

Таблиця В.18

Показники рентабельності ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства	0,057	0,044	0,004
Коефіцієнт рентабельності реалізації	0,067	0,045	0,001
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,291	0,234	0,014

Таблиця В.19

Показники ділової активності ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт трансформації	1,05	1,48	0,68

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,62	6,69	3,67
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,14	1,76	0,84
Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів	0,96	1,32	0,51
Коефіцієнт обіговості власного капіталу	4,73	5,91	2,05
Коефіцієнт обіговості основних засобів	12,82	9,09	2,50

Таблиця В.20

Показники відтворення ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Мінімальний прибуток, необхідний для простого відтворення, тис. грн	19244,08	5587,08	24200,55
Запас відтворення, тис. грн	-6823,08	7411,92	-24128,55
Коефіцієнт відтворення	-0,31	0,67	-0,81

Таблиця В.21

Показники фінансової стійкості ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,89	0,69	0,83
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,11	0,31	0,17
Коефіцієнт заборгованості	0,13	0,44	0,21
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,78	1,10	0,88
Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	-	0,25	0,09
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	-	1,41	0,45
Коефіцієнт структури залученого капіталу	-	0,75	0,46

Таблиця В.22

Показники ліквідності і платоспроможності ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»»

Показник	На кінець звітної періоду		
	2018	2019	2020
Величина власних обігових засобів, тис. грн	119 912,00	170 075,00	139 784,00
Маневреність функціонуючого капіталу	0,126	0,083	0,220
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,899	0,898	1,964
Коефіцієнт термінової ліквідності	3,70	4,83	6,83
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	7,14	10,89	8,91
Частка обігових засобів в активах	0,80	0,84	0,82

Частка виробничих запасів в поточних активах	0,95	1,11	0,95
Частка власних обігових засобів в покритті запасів	0,904	0,821	0,9373

Таблиця В.23

Показники ділової активності ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт трансформації	1,58	1,26	0,96
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	5.192	4.115	2.609
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	10,51	11,76	10,05
Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів	1,815	1,214	0,931
Коефіцієнт обіговості власного капіталу	1,78	1,62	1,27
Коефіцієнт обіговості основних засобів	12,86	11,38	9,29

Таблиця В.24

Показники відтворення ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Мінімальний прибуток, необхідний для простого відтворення, тис. грн	24,691.79	11,249.73	10,432.60
Запас відтворення, тис. грн	-1,871.79	1,717.27	5,551.40
Коефіцієнт відтворення	0.075	1.098	1.949

Таблиця В.25

Показники рентабельності ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства	0,091	0,005	0,015
Коефіцієнт рентабельності реалізації	0,087	0,052	0,080
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,102	0,007	0,021

Таблиця В.26

Показники фінансової стійкості ДП «Електричні системи»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт фінансової незалежності	0.29	0.33	0.30
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0.68	0.66	0.70
Коефіцієнт заборгованості	2.16	1.95	2.38
Коефіцієнт маневреності власних коштів	-0,86	-1,17	0,04
Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	0,01	0,00	0,54
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	0,01	0,00	0,55
Коефіцієнт структури залученого капіталу	0,00	0,00	0,50

Таблиця В.27

Показники ліквідності і платоспроможності ДП «Електричні системи»

Показник	На кінець звітної періоду		
	2018	2019	2020
Величина власних обігових засобів, тис. грн	-57 639,00	-86 190,00	2 618,00
Маневреність функціонуючого капіталу	0,173	0,112	0,776
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,103	0,045	0,801
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,46	0,28	0,87
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,60	0,40	1,03
Частка обігових засобів в активах	0,41	0,26	0,36
Частка виробничих запасів в поточних активах	0,48	0,69	0,33
Частка власних обігових засобів в покритті запасів	-1,406	-2,1863	0,0935

Таблиця В.28

Показники ділової активності ДП «Електричні системи»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт трансформації	1,62	0,13	1,10
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,596	9,904	19,519
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,94	2,457	2,855

Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів	5,21	8,69	9,28
Коефіцієнт обіговості власного капіталу	5,48	5,58	5,12
Коефіцієнт обіговості основних засобів	9,96	4,21	2,71

Таблиця В.29

Показники рентабельності ДП «Електричні системи»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства	0,208	0,047	0,036
Коефіцієнт рентабельності реалізації	0,099	-0,030	0,035
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,844	-0,149	0,106

Таблиця В.30

Показники відтворення ДП «Електричні системи»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Мінімальний прибуток, необхідний для простого відтворення, тис. грн	18412,99	9850,03	9775,30
Запас відтворення, тис. грн	6086,01	2300,97	2934,70
Коефіцієнт відтворення	0,30	0,18	0,34

Список опублікованих праць за темою дисертації***У наукових фахових виданнях України, у тому числі, які входять до міжнародних наукометричних баз даних:***

1. Мережко В. М. Моніторинг показників рівня фінансово-економічного потенціалу та результатів ЗЕД підприємств / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2020. – № 4, т. 3. – С. 265–268 (0,5 друк. арк.). ***Індексується і реферується в базах даних: Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського, РІНЦ.***
2. Мережко В. М. Євроінтеграційні вимоги до процесів підвищення фінансово-економічного потенціалу промислових підприємств / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2019. – № 6, т. 2. – С. 380–383 (0,5 друк. арк.). ***Індексується і реферується в базах даних: Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського, РІНЦ.***
3. Мережко В. М. Моделі та механізми у формуванні та підвищенні рівня фінансово-економічного потенціалу / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2019. – № 4, т. 3. – С. 242–245 (0,5 друк. арк.). ***Індексується і реферується в базах даних: Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського, РІНЦ.***
4. Мережко В. М. Взаємообумовленість фінансово-економічного потенціалу і зовнішнього освоєння ринків / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – № 3, т. 3. – С. 324–327 (0,5 друк. арк.). ***Індексується і реферується в базах даних: Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського, РІНЦ.***
5. Мережко В. М. Розробка напрямів активізації ЗЕД промислових підприємств в умовах розширення зовнішніх ринків / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – № 6, т. 3. – С. 170–173 (0,5 друк. арк.). ***Індексується і реферується в базах даних: Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського, РІНЦ.***

6. Мережко В. М. Вибір показників рівня фінансово-економічного потенціалу підприємств за умов розвитку інтеграційних процесів / В. М. Мережко // Моделювання регіональної економіки. – 2017. – № 1 (28). – С. 328–335 (0,5 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних:** *Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського.*

7. Мережко В. М. Особливості формування та підвищення фінансово-економічного потенціалу у зовнішній діяльності підприємств / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 5, т. 2. – С. 301–305 (0,5 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних:** *Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського, РІНЦ.*

8. Мережко В. М. Принципові та методичні основи оцінки фінансово-економічного потенціалу суб'єктів господарювання / В. М. Мережко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 3, т. 1. – С. 211–215 (0,5 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних:** *Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського, РІНЦ.*

9. Мережко В. М. Ресурсний потенціал Вінницького регіону на міждержавному споживчому ринку / В. М. Мережко // Економіка і регіон. Науковий вісник НУ «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка». – 2005. – № 4 (7). – С. 151–154 (0,5 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних:** *Index Copernicus, Google Scholar, Academic Resource Index, Ulrichsweb Global Serials Directory Crossref, НБУ ім. В. І. Вернадського.*

10. Мережко В. М. Фінансово-кредитні інструменти соціально-економічного розвитку регіону / В. М. Мережко, О. М. Мороз // Вісник Хмельницького регіонального інституту управління та права. – Хмельницький : ХІРУП. – 2004. – № 4 (12). – С. 382–386 (0,5 друк. арк.). *Особистий внесок: встановлено проблеми фінансування ЗЕД промислових підприємств (0,25 друк. арк.).* **Індексується і реферується в базах даних:** *Index Copernicus, Google Scholar.*

11. Мережко В. Перспективи економічного розвитку и сотрудничества Вінницького регіона / В. Мережко, В. Лисогор, О. Мороз // Журнал європейської економіки. – 2004. – № 1, т. 3. – С. 105–118 (0,6 друк. арк.). *Особистий внесок:*

визначено перспективи співпраці вітчизняних підприємств з європейськими партнерами (0,3 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних:** *Index Copernicus, Google Scholar, DOAJ, НБУ ім. В. І. Вернадського.*

12. Мережко В. М. Шляхи розвитку регіонального світового співробітництва / В. М. Мережко, О. М. Мороз // Економіка: проблеми теорії та практики / Дніпропетров. держ. ун-т ; ред. А. А. Покотілов. – Дніпропетровськ : Наука і освіта. – 2003. – Т. 183, вип. 2. – С. 555–566 (0,5 друк. арк.). *Особистий внесок: проаналізовано тенденції регіонального розвитку (0,25 друк. арк.).*

У зарубіжних наукових періодичних виданнях:

13. Merezko V. Analysis of factors influencing the level of financial and economic capacity of enterprises in conditions of European integration / V. Merezko // PIRETC : The Baltic Scientific Journals. 2020. – Vol. 8, Issue 1 – P. 73–76 (0,45 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних:** *Crossref, OpenAIRE, Google, ResearchBib, Sherpa/RaMEO, BASE.*

У матеріалах конференцій та інших наукових виданнях:

14. Мережко В. М. Проблеми оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу промислових підприємств / В. М. Мережко // Актуальні проблеми та перспективи трансформації міжнародних економічних відносин і світового господарства : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Хмельницький, 20–21 квітня 2018 р.). – Хмельницький : ХНУ, 2018. – С. 180–185 (0,2 друк. арк.).

15. Мережко В. М. Управління ЗЕД підприємств в контексті використання його фінансово-економічного потенціалу / В. М. Мережко // Міжнародні економічні відносини в розвитку бізнес-процесів : матеріали конференції 30 листопада 2016 р. – Хмельницький : ХНУ, 2016. – С. 175–180 (0,2 друк. арк.).

16. Мережко В. М. Еволюція наукових поглядів щодо формування фінансово-економічного потенціалу підприємства / В. М. Мережко // Механізми, стратегії, моделі та технології управління економічними системами за умов інтеграційних процесів: теорія, методологія, практика : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Хмельницький, 2–4 жовтня 2014 р.). – Хмельницький : ХмЦНП, 2014. – С. 333–338 (0,2 друк. арк.).

17. Мережко В. М. Євроатлантичний курс України: переваги вступу та можливі негативні наслідки // Євроатлантична інтеграція України: можливості та перспективи : матеріали Міжнар. наук. практ. конф. (м. Вінниця, 4 березня 2008 р.). – Вінниця : ЦПННМВ, 2008. – С. 26–31 (0,2 друк. арк.).

18. Мережко В. М. Методичні матеріали щодо участі депутатів місцевих рад в євроінтеграційних процесах / За ред. Мережко В. М. – Вінниця : Діло, 2007. – 23 с. (0,9 друк. арк.). *Особистий внесок: визначено впливу на діяльність зовнішньоорієнтованих підприємств місцевих інституцій (0,3 друк. арк.).*

19. Мережко В. М. Транскордонне співробітництво як ефективний механізм у здійсненні політики європейської інтеграції / В. М. Мережко // Сучасний стан і тенденції розвитку економіки регіонів в контексті євроінтеграційних процесів : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ялта, 14–17 вересня 2007 р.). – Хмельницький : ХНУ, 2007. – С. 190–194 (0,2 друк. арк.).

20. Мережко В. М. Перспективи євроатлантичної інтеграції України / В. М. Мережко // Пріоритети економічного розвитку України: історія та сьогодення : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 10–11 квітня 2007 р.). – Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2007. – С. 79–82 (0,15 друк. арк.).

21. Мережко В. М. Сучасні тенденції розвитку відносин України та Європейського Союзу / В. М. Мережко, В. В. Олійник // Наука и образование без граница : матеріали наук.-практ. конф. (м. Софія, 16–27 грудня 2007 р.). – Софія : «БялГРАД–БГ» ООД, 2007. – Т. 1. – С. 87–90 (0,2 друк. арк.). *Особистий внесок: визначено тенденції міжнародних відносин (0,1 друк. арк.).*

22. Мережко В. М. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону / В. М. Мережко // Регіональна бізнес-економіка та управління. – Вінниця : ПП Власюк, 2005. – № 2. – С. 21–25 (0,2 друк. арк.).

23. Мережко В. М. Розширення ЄС: можливості і перспективи України / В. М. Мережко // Науковий потенціал світу '2004 : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Дніпропетровськ, 1–15 листоп. 2004 р.). Т. 49. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2004. – С. 44–47 (0,2 друк. арк.).

24. Мережко В. М. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону / В. М. Мережко // Регіональна бізнес-економіка та управління. – Вінниця : ПП Власюк, 2004. – № 2. – С. 69–72 (0,15 друк. арк.).

25. Мережко В. М. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі Вінницького регіону / В. М. Мережко // Україна у світовій економічній спільноті : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Дніпропетровськ, 26 березня 2004 р.). – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2004. – С. 39–41 (0,1 друк. арк.).

26. Мережко В. М. Тенденції розвитку інвестиційної, кредитної та промислової політики підприємств Вінницького регіону / В. М. Мережко, В. М. Лисогор, О. М. Мороз // Регіональні перспективи. – Вінниця : ПП Власюк, 2004. – № 3–5. – С. 298–300 (0,15 друк. арк.). *Особистий внесок: розкрито шляхи розвитку інвестиційної політики підприємств (0,1 друк. арк.).*

27. Мережко В. М. Фінансово-економічні проблеми розвитку підприємств Вінницького регіону / В. М. Мережко // Розвиток фінансової системи в умовах ринкових трансформацій : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 14 жовтня 2004 р.). – Вінниця : ПП Власюк, 2004. – С. 85–90 (0,15 друк. арк.).

Додаток Д
Апробація результатів дисертаційної роботи

№ з/п	Тип конференції	Назва конференції	Місце і дата проведення	Тип участі
1	2	3	4	5
1	Міжнародна науково-практична конференція	Актуальні проблеми та перспективи трансформації міжнародних економічних відносин і світового господарства	м. Хмельницький, 20–21 квітня 2018 р.	очна
2	Міжнародна науково-практична конференція	Міжнародні економічні відносини в розвитку бізнес-процесів	м. Хмельницький, 30 листопада 2016 р.	очна
3	Міжнародна науково-практична конференція	Механізми, стратегії, моделі та технології управління економічними системами за умов інтеграційних процесів: теорія, методологія, практика	м. Хмельницький, 2–4 жовтня 2014 р.	очна
4	Міжнародна науково-практична конференція	Євроатлантична інтеграція України: можливості та перспективи	м. Вінниця, 4 березня 2008 р.	очна
5	Міжнародна науково-практична конференція	Сучасний стан і тенденції розвитку економіки регіонів в контексті євроінтеграційних процесів	м. Ялта, 14–17 вересня 2007 р.	очна
6	Всеукраїнська науково-практична конференція	Пріоритети економічного розвитку України: історія та сьогодення	м. Вінниця, 10–11 квітня 2007 р.	очна
7	Міжнародна науково-практична конференція	Наука и образование без границ	м. Софія, 16–27 грудня 2007 р.	дистанційна
8	Міжнародна науково-практична конференція	Науковий потенціал світу '2004	м. Дніпропетровськ, 1–15 листопада 2004 р.	очна
9	Всеукраїнська науково-практична конференція	Україна у світовій економічній спільноті	м. Дніпропетровськ, 26 березня 2004 р.	очна
10	Всеукраїнська науково-практична конференція	Розвиток фінансової системи України в умовах ринкових трансформацій	м. Вінниця, 14 жовтня 2004 р.	очна