

Хмельницький національний університет
Факультет міжнародних відносин і права
Кафедра міжнародних економічних відносин

ДИПЛОМНА РОБОТА

магістр

Освітній рівень

Галузь знань 29 Міжнародні відносини
Шифр і назва галузі знань

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Шифр і назва спеціальності

Освітня програма Міжнародні економічні відносини

на тему: «Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства (на прикладі ДП "Новатор")»

Виконав: студент 2 курсу, група МЕВм -21-1 _____ В.М. Бабій
Підпис Ініціали, прізвище

Керівник: к.е.н., доцент _____ О.А. Харун
Підпис, дата Ініціали, прізвище

До захисту допускаю:

Зав. кафедри МЕВ д.е.н., професор _____ Д.М. Васильківський
Підпис, дата Ініціали, прізвище

_____ 2022 р.

Хмельницький, 2022

АНОТАЦІЯ

Дипломна робота студента на тему: «Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства (на прикладі ДП "Новатор")». містить 90 сторінок, 9 таблиць, 19 рисунків, список літератури з 65 найменуваннями.

Мета дипломної роботи: опанування принципів методів та механізмів здійснення аналітичного обґрунтування зовнішньоекономічної діяльності підприємств України.

Завдання роботи:

- дослідження сучасних особливостей зовнішньоекономічної діяльності господарських суб'єктів України;
- теоретичне узагальнення інформації про форми, види, засади і методи здійснення обґрунтування зовнішньоекономічних зв'язків;
- дослідження практичного аналізу у зовнішньоекономічній сфері;
- аналіз формування зовнішньоекономічного потенціалу ДП «Новатор».

Об'єкт дослідження: процес визначення зовнішньоекономічної ефективності господарювання підприємств.

Предмет дослідження: передумови, імперативи й організаційно-економічні основи обґрунтування процесу зовнішньоекономічної діяльності ДП «Новатор».

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

Ключові слова: експорт, імпорт, валютні резерви, платіжний баланс, балансовий баланс, реекспорт, експортна квота, імпортна квота.

ANNOTATION

Degree work of the student on «Increasing the efficiency of the enterprise's foreign economic activity (on the example of SE "Novator")».

contains 90 pages, 9 tables, 19 drawings, a list of literature of 65 titles.

The purpose of the thesis: mastering the principles of methods and mechanisms of analytical justification of the foreign economic activity of Ukrainian enterprises.

Tasks of work::

- research of modern features of foreign economic activity of economic entities of Ukraine, as well as factors affecting it;
- theoretical generalization of information about the forms, types, principles and methods of analytical justification of foreign economic relations of enterprises;
- research of practical analysis in the foreign economic sphere;
- analysis of formation of foreign economic potential of State Enterprise "Novator".

Object of research: the process of determining the external economic efficiency of enterprise management.

The subject of the study: prerequisites, imperatives and organizational and economic bases of the justification of the process of foreign economic activity of SE "Novator".

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

Keywords: export, import, currency reserves, the balance of payments, balance of balance, re-export, export quota, an import quota.

ЗМІСТ

Вступ.....	6
Розділ 1 Теоретичні основи зовнішньоекономічної діяльності, методи оцінки її ефективності.....	9
1.1 Характеристика причин та передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності.....	9
1.2 Інформаційно–правова основа зовнішньоекономічної діяльності	
1.3 Система державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.....	14 18
1.4 Характеристика основних показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності.....	23
Висновки до першого розділу	32
Розділ 2 Аналіз фінансово-економічної та зовнішньоекономічної діяльності ДП «Новатор»	34
2.1 Дослідження середовища функціонування ДП «Новатор».....	34
2.2 Загальна характеристика діяльності та фінансово-господарського стану ДП «Новатор».....	44
2.3 Аналіз формування зовнішньоекономічного потенціалу ДП «Новатор».....	59
Висновки до другого розділу.....	63
Розділ 3 Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	64
3.1 Впровадження системи менеджменту якості відповідно до міжнародних стандартів.....	64
3.2 Впровадження міжнародних прийомів для управління витратами виробництва (системи директ–костинг).....	67
3.3 Удосконалення методики формування зовнішньоекономічного потенціалу ДП «Новатор».....	73
Висновки до третього розділу.....	80
Висновки.....	81
Список використаних джерел.....	83

ВСТУП

Актуальність теми. Формування ринкової економічної системи в Україні потребує її інтегрування до світового економічного простору. Це можливо тільки за умов створення високоефективного механізму функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Участь у міжнародному розподілі праці завжди сприяє вирішенню національних економічних проблем унаслідок удосконалення внутрішньогосподарських пропозицій, використання переваг розміщення та розвитку продуктивних сил, підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг підприємствами, що виходять із пропозицією на зовнішні ринки. Україна має великий природний, людський та науково-технічний потенціал, що приваблює до неї іноземних інвесторів та потенційних партнерів. Проте відсутність досвіду застосування всіх сучасних засобів реалізації та управління зовнішньоекономічними відносинами ще не дозволяє українським підприємствам стати рівноправними учасниками світового співтовариства. Тому останнім часом значно підвищився інтерес до обґрунтування проблем аналізу зовнішньоекономічної діяльності господарських суб'єктів України, зокрема до вивчення теоретичних засад ефективного здійснення даного виду аналізу в умовах ринкових трансформацій, розробки дієвого механізму його здійснення на різних ієрархічних рівнях, а також до опрацювання конкретних принципів і правил ефективно організації аналізу зовнішньоекономічної діяльності вітчизняними підприємствами.

Ступінь наукової розробки. Якщо раніше зовнішньоекономічні зв'язки здійснювались лише спеціалізованими зовнішньоекономічними організаціями, то тепер кожен господарський суб'єкт в Україні одержав право самостійно виходити на зовнішній ринок. У цих умовах першочерговим завданням стає опанування вітчизняними підприємцями теоретичних аспектів та практичного світового досвіду встановлення економічних зв'язків із зарубіжними партнерами, проникнення з пропозиціями на ринки інших країн, здійснення фінансових та

товарних операцій. Разом із цим слід вирішувати проблеми обмеженості (а в деяких випадках і відсутності) необхідної інформації про можливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності, особливості її організації та механізми здійснення в інших країнах, чітко знати нормативно-правові основи її регулювання в Україні.

Метою дипломної роботи є опанування принципів методів та механізмів здійснення аналітичного обґрунтування зовнішньоекономічної діяльності підприємств України.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення низки наступних завдань:

- 1) дослідження сучасних особливостей зовнішньоекономічної діяльності господарських суб'єктів України, а також факторів, що впливають на неї;
- 2) теоретичне узагальнення інформації про форми, види, засади і методи здійснення аналітичного обґрунтування зовнішньоекономічних зв'язків підприємств;
- 3) дослідження практичного аналізу у зовнішньоекономічній сфері на прикладі діяльності українського підприємства, державного підприємства „Новатор” (м. Хмельницький).
- 4) аналіз формування зовнішньоекономічного потенціалу ДП «Новатор».

Об'єктом дипломної роботи є процес визначення зовнішньоекономічної ефективності господарювання підприємств, що виникають у процесі їх функціонування на зовнішньому ринку, зокрема у процесі формування та розподілу доходів від здійснення експортно-імпортних операцій.

Предметом роботи є передумови, імперативи й організаційно-економічні основи обґрунтування процесу зовнішньоекономічної діяльності ДП «Новатор».

Методи дослідження. Методичною й теоретичною основою дипломної роботи є історичний метод і метод порівняння; аналіз і синтез, індукція і дедукція; метод узагальнення та описово-аналітичний метод.

Інформаційною базою для дослідження виступили праці вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем стратегічного управління та міжнародних економічних відносин, періодичні видання, законодавча та нормативна база, статистична та бухгалтерська звітність підприємства, дані маркетингових досліджень.

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

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, містить 90 сторінок тексту, 19 рисунків, 9 таблиць. Список джерел включає 65 найменування літератури.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, МЕТОДИ ОЦІНКИ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

1.1 Характеристика причин та передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Серед процесів, які визначають особливості розвитку сучасного світу провідним є процес інтернаціоналізації господарського життя. Його суть полягає в тому, що національні економічні системи можуть ефективно розвиватися лише за умови їх міжнародної взаємодії та переплетіння. Тому сьогодні важко назвати країну, яка б не була суб'єктом міжнародних економічних відносин і не зазнавала впливу зовнішнього (міжнародного) середовища.

Якщо розглядати економіку країни з точки зору функціональної орієнтації, то вона складається з двох секторів: внутрішньої та зовнішньої економіки. Призначення внутрішньої економіки – задоволення потреб споживачів за рахунок внутрішнього виробництва, зовнішньої – вихід на міжнародні ринки товарів, послуг та факторів виробництва з метою підвищення загальноекономічного добробуту країни. Таким чином, основний критерій виділення цих двох секторів – наявність економічних зв'язків між господарськими одиницями, які репрезентують різні країни.

Виходячи з цього, можна дати визначення зовнішньоекономічних зв'язків як комплексної системи різнобічних форм міжнародного співробітництва держав та їх суб'єктів у різних галузях економіки.

В історичному аспекті зовнішньоекономічні зв'язки є продуктом цивілізації, оскільки виникають з появою держави і еволюціонують водночас з її розвитком. В економічному аспекті зовнішні економічні зв'язки – це операції, пов'язані з обігом товарів, послуг, грошових коштів і капіталу між різними економічними і валютними зонами.

Серед основних причин, які стимулюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, слід виділити такі: нерівномірність

економічного розвитку різних країн світу; відмінності в сировинних ресурсах; відмінності в людських ресурсах; нерівномірність розміщення фінансових ресурсів; характер політичних відносин; різний рівень науково–технічного розвитку; специфіка географічного положення, природних і кліматичних умов.

Нерівномірність економічного розвитку різних країн світу. Кожна держава проводить власну економічну політику, що базується на певному розвитку промисловості, сільського господарства, транспорту, сфери обслуговування та інших галузей економічної системи, спеціалізуючись при цьому в тих сферах економіки, які дозволяють мати значні переваги.

Відмінності в сировинних ресурсах. Більшість країн світу, маючи обмежену ресурсну базу і вузький внутрішній ринок, не в змозі виробляти з достатньою ефективністю товари, які необхідні для внутрішніх потреб. Для таких країн зовнішньоекономічні зв'язки є способом отримання необхідних товарів. Країни з великим сировинним потенціалом базують свої економічні системи на основі реалізації експорту потенціалу.

Відмінності в людських ресурсах. Щорічно в результаті пошуку роботи у світі переміщується більше двадцяти п'яти мільйонів чоловік із країн, що мають надлишок трудових ресурсів: Індія, Китай, Бангладеш, Пакистан, Нігерія. В основному цей потік направлений у регіони, які потребують додаткового притоку робочої сили: Західна Європа, США, Близький Схід. Тому даний процес носить об'єктивний характер і сприяє розширенню зовнішньоекономічних зв'язків.

Нерівномірність розміщення фінансових ресурсів. Однією з закономірностей розвитку економічних міжнародних відносин є функціонування світового інвестиційного ринку. В 1990–х роках у світі сталося значне підвищення рівня прямих іноземних інвестицій, які сягнули близько 300 млрд дол. США щорічного інвестиційного потоку.

Характер політичних відносин. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків стимулює пошук оптимальних форм розв'язання суперечностей між країнами.

При цьому вони дозволяють погасити політичну конфронтацію, яка зазвичай призводить до негативних наслідків (розрив економічних відносин, економічна і політична блокада, війна і т.ін.). У свою чергу, політична стабільність створює сприятливі умови для розвитку міжнародних економічних відносин.

Різний рівень науково–технічного розвитку. За посередництва зовнішньоекономічних зв'язків країни вирішують проблеми не тільки модернізації процесу виробництва, а й завдання диверсифікації товарної номенклатури (асортименту), отримання нових технологій, ноу–хау. Обмін між країнами студентами, науковими співробітниками, спеціалістами дозволяє підтримувати високий інтелектуальний і технологічний рівень у країні, стимулює розвиток наукоємних виробництв, допомагає реалізувати інтелектуальний потенціал країни на світовому ринку.

Специфіка географічного положення, природних і кліматичних умов. Реалізація економічного потенціалу країни на світовому ринку можлива не тільки завдяки різному рівню виробничих умов країн, а й особливостям природно–географічного положення. Завдяки зовнішньоекономічним зв'язкам країни реалізують свій потенціал у туристичному, рекреаційному напрямках, що дозволяє їм отримати значні валютні надходження (Швейцарія, Італія, Єгипет, Франція, Угорщина). Вигідне географічне положення країни дає можливість їй отримувати кошти від транзиту вантажів через її територію (Польща, країни Прибалтики).

Таким чином, більшість країн світу, маючи обмежену ресурсну базу і вузький внутрішній ринок, не в змозі виробляти з достатньою ефективністю товари, які необхідні для внутрішніх потреб. Для таких країн зовнішньоекономічні зв'язки є способом отримання необхідних товарів. Країни з великим сировинним потенціалом базують свої економічні системи на основі реалізації експортного потенціалу.

Отже, необхідність існування зовнішньоекономічних зв'язків обумовлюється тим, що різні країни мають різні виробничі умови. Виходячи з

цього, країни спеціалізуються на виробництві такої продукції, яка значною мірою дешевша від зарубіжних аналогів, що в кінцевому підсумку приносить прибуток кожній країні–учасниці, задовольняє потреби споживачів у продукції кращої якості.

Зовнішньоекономічні зв'язки можна класифікувати за двома ознаками:

- за напрямком товарного потоку;
- за структурною ознакою.



Рисунок 1.1 – Структура зовнішньоекономічних зв'язків

Залежно від напрямку товаропотоку зовнішньоекономічні зв'язки класифікуються на експортні, коли товари вивозяться із країни, імпортні – при ввезенні товарів до країни та транзитні, тобто товаропотік іде через країну до інших держав.

За структурною ознакою взаємозв'язки з суб'єктами господарювання інших країн поділяються на кілька груп: зовнішньоторговельні, фінансові, виробничі, інвестиційні.

Якщо взяти за критерій об'єкт зовнішньоторговельної операції, то даний вид взаємовідносин систематизується на товарні операції, надання послуг у сфері зовнішньоекономічної діяльності та операції з інтелектуальною власністю. Зовнішньоторговельні операції з товаром можуть здійснюватись у різних формах. Це може бути купівля–продаж, тобто безпосередній перехід права власності на товар від продавця до покупця, або опосередкована торгівля (консигнаційні, дилерські, агентські й под.) Різнобічні форми операцій зустрічної торгівлі (бартер, компенсаційні угоди, зустрічні закупки тощо).

Останнім часом у сфері зовнішньоекономічної діяльності зростає питома вага не продажу товарів, а надання різного виду послуг: інжинірингових, страхових, послуг зв'язку, діяльність у сфері інформаційного обміну та транспортного обслуговування, роялті та ліцензійні послуги.

Але найбільш прогресуючим видом зовнішньоторговельних операцій є торгівля інтелектуальною власністю – франчайзинг, ноу–хау, консалтинг.

Серед фінансових операцій у сфері зовнішньоекономічних зв'язків домінують взаємовідносини з міжнародного кредитування, страхування, обслуговування міжнародних платежів, депозитні та інші банківські операції.

До виробничих операцій відносяться взаємовідносини з орендного використання промислового обладнання (лізинг), різного виду кооперація при випуску спільної продукції та спільне підприємництво.

Досить поширеними на сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічної діяльності є відносини у сфері міжнародних інвестицій. При цьому вони існують у самих різнобічних формах: пряме інвестування, тобто вкладення капіталу в підприємництво та нерухомість, портфельні інвестиції, вкладення капіталу в цінні папери.

1.2 Інформаційно–правова основа зовнішньоекономічної діяльності

Будь–яка діяльність в організованому суспільстві повинна мати чітку законодавчу та нормативну базу, яка б адекватно і збалансовано відбивала інтереси держави в цілому і кожного суб'єкта господарської діяльності окремо.

Особливе місце в процесі переходу України до відкритої економіки посідає сфера зовнішньоекономічної діяльності, яка є однією з найважливіших складових ринкової економіки незалежної держави.

Процес розкріпачення зовнішньоекономічної діяльності почався з Указу Президента від 19 березня 1992 р., відповідно до якого всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності в Україні отримали право здійснювати операції з експорту та імпорту товарів і послуг.

Досвід зарубіжних країн показує, що здійснення цих операцій вимагає досконалого і своєчасного **інформаційного забезпечення**.

Ознайомлення з інформаційно–правовою системою, в якій згідно із законодавчими актами України наведені права і обов'язки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, є першим кроком у міжнародний бізнес.

Згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» **зовнішньоекономічна діяльність** – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними і яка має місце як на території України, так і за її межами.

Існують певні механізми державної реалізації зовнішньоекономічної діяльності, що регулюються законами і нормативними актами прийнятими Верховною Радою України. Передусім слід назвати «Закон про іноземні інвестиції», «Про зовнішньоекономічну діяльність»" «Про єдиний митний тариф», «Про захист іноземних інвестицій».

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» закріплює принципи зовнішньоекономічної діяльності, визначає її суб'єкти і види,

встановлює основи правового і економічного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків та юридичну відповідальність. Закон запроваджує правові основи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, включаючи питання ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій, розподілу виручки від зовнішньоекономічної діяльності в іноземній валюті, визначає принципи оподаткування при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, її митного регулювання, а також спеціальні правові режими зовнішньоекономічної діяльності. Даний Закон належить до законів прямої дії, що дає можливість підприємцям безпосередньо застосовувати його норми в процесі здійснення зовнішньоекономічних зв'язків.

Згідно із цим Законом до видів зовнішньоекономічної діяльності відносять:

- а) імпорт і експорт товарів, капіталів і робочої сили;
- б) надання послуг – виробничих, страхових, маркетингово–експортних, посередницьких, брокерських, агентських, облікових, аудиторських, юридичних, туристичних тощо;
- в) навчання і підготовку фахівців на контрактній основі;
- г) міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;
- д) кредитні та розрахункові операції;
- є) спільну підприємницьку діяльність, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм власності та здійснення спільних господарських операцій;
- є) організацію діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, конференцій та інших подібних заходів, здійснюваних на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- ж) бартерні операції та іншу діяльність, побудовану на формах зустрічної торгівлі;
- з) орендні та лізингові операції;

и) операції з валютою на міжбанківському валютному ринку, валютних аукціонах та біржах;

і) посередницькі операції, при здійсненні яких право власності на товар не переходить до посередника (на основі укладених договорів).

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні можуть бути:

- фізичні особи, що володіють цивільною правоздатністю і дієздатністю;
- юридичні особи, у тому числі юридичні особи, майно і/або капітал яких перебуває повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;
 - об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб;
 - структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності;
 - спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності.

Існує певна система управління зовнішньоекономічною діяльністю, головною ланкою якої є Міністерство зовнішньої торгівлі та зовнішньоекономічних зв'язків, окремі сфери зовнішньоекономічної діяльності регулюють також Національний банк, Міністерство фінансів, Міністерство закордонних справ, Державний митний комітет, Експортно-імпорتنний банк. Важливі функції виконують: Торговельно-промислова палата, також у межах своїх повноважень зовнішньоекономічні зв'язки регулюють місцеві органи влади і управління, податкові відомства.

Міністерство зовнішньої торгівлі здійснює функції керівництва, регулювання та контролю у галузі зовнішньої торгівлі, виробляє розпорядження і слідкує за їх виконанням усіма підвідомчими їй організаціями. Сьогодні міністерство виконує такі найважливіші функції:

1) розробляє та здійснює загальні заходи, спрямовані на розвиток торгових відносин країни з іноземними державами;

2) розробляє проекти торговельних договорів, угод і конвенцій з питань зовнішньої торгівлі, проводить переговори з іноземними державами і

підписує за уповноваженням свого уряду торговельні договори та угоди, контролює виконання міжурядових Договорів та угод;

3) складає проекти експортно–імпортних та інших зовнішньоторговельних планів, регулює і контролює виконання планів із зовнішньої торгівлі, накреслює заходи щодо поліпшення якості експортних та імпортних товарів;

4) регулює та контролює діяльність експортно–імпортних об'єднань, торговельних представництв за кордоном і торгових радників при посольствах своєї країни;

5) займається питаннями митної політики;

6) розробляє і здійснює заходи з валютно–фінансових питань регулює надходження платежів за зовнішньоекономічними операціями;

7) вивчає питання транспортування зовнішньоторговельних вантажів і контролює виконання планів перевезення товарів;

8) спостерігає за виконанням наказів, постанов і правил, що стосуються зовнішньої торгівлі;

9) видає експортні та імпортні ліцензії, реєструє контракти;

10) займається підбором і підготовкою кадрів.

Торговельні представництва країни в іноземних державах захищають за кордоном права даної країни в галузі зовнішньої торгівлі. Функції та завдання торговельних представництв такі:

1) представляти інтереси даної країни в галузі зовнішньої торгівлі і сприяти розвитку торговельних та інших господарських відносин цієї країни з країною перебування торговельного представництва;

2) регулювати зовнішню торгівлю даної країни з країною перебування торговельного представництва;

3) здійснювати зовнішню торгівлю з країною перебування торговельного представництва;

4) вивчати загальні економічні умови, зовнішньоекономічні зв'язки та кон'юнктуру ринків країни перебування, враховуючи інтереси зовнішньої

торгівлі даної країни та подавати відповідну інформацію у Міністерство зовнішньої торгівлі та Міністерство іноземних справ своєї країни, а також зовнішньоторговельним та іншим зацікавленим організаціям своєї країни.

Кабінет Міністрів координує діяльність органів, що беруть участь у процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю, керує процесом узгодження і прийняття національної зовнішньоекономічної стратегії, політики та законодавства головними органами державної влади країни.

З метою регулювання зовнішньоекономічної діяльності країни державні органи управління видають акти нормативно-правового регулювання взаємовідносин контрагентів, митні кодекси, постанови, що зобов'язують імпортерів і експортерів, які взаємодіють на зовнішньому ринку, на основі їх виконання дотримуватися інтересів держави.

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності починається з одержання статусу суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

1.3 Система державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на своїй території– Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності повинно забезпечувати:

1) захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

2) створення однакових можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з метою розвитку всіх видів підприємницької діяльності незалежно від форм власності, використання доходів та наявності інвестицій;

3) розвиток конкуренції та ліквідації монополізму. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється, виходячи з таких цілей:

1) забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку

України;

2) стимулювання прогресивних структурних змін в економіці;

3) створення найбільш сприятливих умов для входження України у систему міжнародного поділу праці.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється:

1) Україною як державою через її органи в рамках їх повноважень;

2) недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговими палатами та ін.);

3) самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на основі відповідних координаційних договорів, що укладаються між ними.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою:

1) законів України;

2) передбачених у законах України актів тарифного та нетарифного регулювання, що видаються державними органами України в рамках їх повноважень;

3) економічних методів оперативного регулювання (валютно-фінансових, кредитних та ін.) у рамках законів України;

4) рішень недержавних органів управління економікою, що приймаються відповідно до їхніх установчих документів у рамках законів України;

5) договорів, що укладаються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та не суперечать законам України.

Використовуючи ті чи інші елементи регулювання зовнішньоекономічної діяльності, необхідно враховувати їх сумарний вплив на загальний характер економічної політики країни і на можливі заходи у відповідь, що можуть бути вжитими з боку її торговельних партнерів. Тому залежно від цілей державного регулювання (обмеження імпорту, стимулювання експорту) існують різні інструменти його реалізації. У цілому методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності можна поділити на:

а) тарифні (основані на використанні митного тарифу);

б) нетарифні (квоти, ліцензії, субсидії, демпінг тощо). Нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності, у свою чергу, поділяються на три групи:

1) зовнішньоторговельні заходи, спрямовані на пряме обмеження імпорту чи експорту: ліцензування, квотування, антидемпінгові та компенсаційні мита, імпорتنі депозити та податки, «добровільне» обмеження експорту, введення мінімальних імпорتنих цін, компенсаційні збори та ін.;

2) заходи, які безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі та які належать скоріше до адміністративних заходів, що обмежують торгівлю: митні формальності, технічні стандарти та норми, специфічні стандарти якості, норми безпеки, вимоги до упаковки та маркування, санітарні та ветеринарні норми та ін.;

3) заходи, не спрямовані безпосередньо на обмеження імпорту або стимулювання експорту, але дії яких впливають на зовнішньоекономічну діяльність.

Нетарифні бар'єри менш відкриті, ніж мито, дають більше можливостей для зловживань держави і створюють значну невизначеність у міжнародній торгівлі.

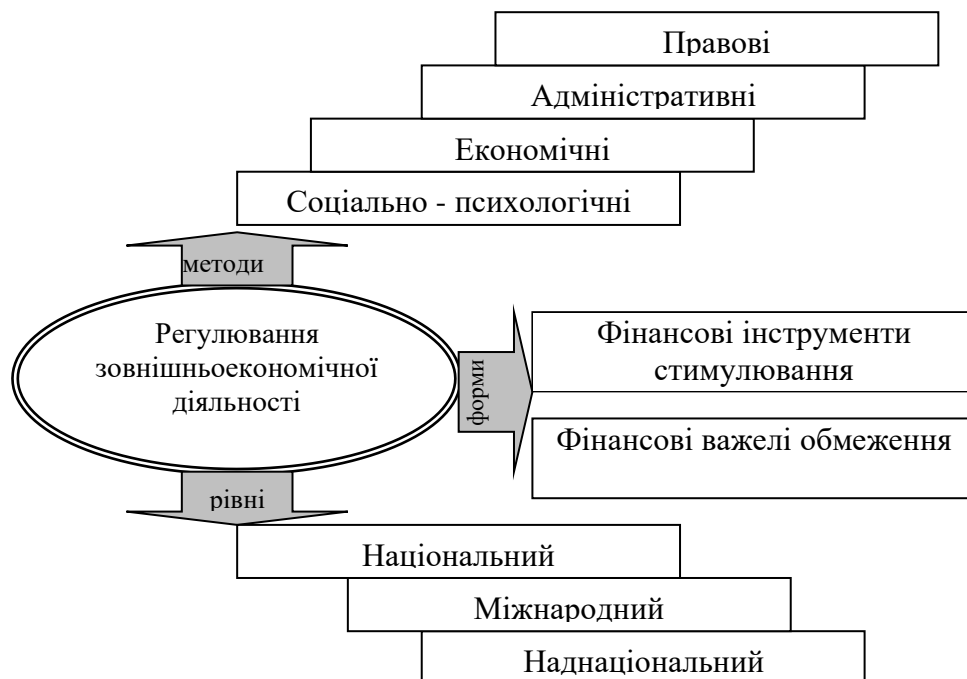


Рисунок 1.2 – Методи, форми і рівні регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Методи здійснення зовнішньоекономічної політики також можна поділити на:

- 1) економічні;
- 2) адміністративні.

Під економічними розуміють інструменти, що діють через ринковий механізм, наприклад, спрямовані на подорожчання імпорту та здешевлення експорту, а під адміністративними – такі, що безпосередньо впливають на економічні відносини. До економічних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності належать:

- а) у сфері імпорту: митні тарифи, податки та збори з товарів, що ввозяться, імпортні депозити та ін.;
- б) у сфері експорту: податкові кредити експортерам, гарантії, субсидії, звільнення від податків, надання фінансової допомоги та ін.

Адміністративними інструментами є: ембарго (повна заборона зовнішньоекономічних операцій), ліцензування, квотування, специфічні вимоги до товару, упаковки, маркування, «добровільне» обмеження експорту, бюрократичні ускладнення митних процедур та ін. (встановлення та використання різних технічних, фармакологічних, санітарних, фітосанітарних, ветеринарних, екологічних стандартів та вимог).

Важливе місце серед нетарифних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності посідають валютні обмеження, які виступають або фактором стримування розвитку зовнішньої торгівлі та всієї зовнішньоекономічної діяльності, або фактором, що стимулює розвиток зовнішньоекономічних зв'язків країни. Валютні обмеження являють собою регламентацію операцій резидентів і нерезидентів з валютою та іншими валютними цінностями і є частиною валютного контролю держави. У сфері зовнішньої торгівлі дії валютних обмежень прирівнюються до кількісних обмежень імпорту, бо імпортер у цьому випадку зобов'язаний отримати

дозвіл на використання валюти для імпорту товарів та послуг, що негативно відбивається в цілому на зовнішній торгівлі країни.

Одним з найбільш важливих напрямів діяльності держави в галузі регулювання зовнішньоекономічної діяльності є регулювання припливу та вивозу капіталу. Це спрямовано на підвищення ефективності іноземних капіталовкладень з метою їх економії. Регулювання припливу іноземних особистих капіталів має, як правило, двоїтий характер. З одного боку, здійснюються заходи щодо створення в країнах сприятливого інвестиційного клімату за допомогою державних гарантій від націоналізації іноземної власності, відносно перерахування прибутку, репарації капіталу, надання різноманітних податкових пільг і канікул, митних пільг, захисту від конкуренції тощо. З іншого боку, держави здійснюють політику обмеження впливу іноземного капіталу на власну економіку.

Нетарифні обмеження реалізуються адміністративними, фінансовими, кредитними та іншими засобами. Нині їх налічується понад вісімсот. Нетарифні обмеження прийнято класифікувати за такими групами:

1) обмеження, що пов'язані з державним втручанням у торгівлю (надання субсидій експортерам, державні закупки, торговельні операції з державними підприємствами тощо);

2) митні та адміністративні імпорتنі формальності, включаючи методи оцінки митної вартості товарів, класифікацію товарів тощо;

3) стандарти, включаючи вимоги до упаковки та маркування товарів;

4) специфічні торговельні бар'єри (квотування та ліцензування імпорту, встановлення максимальних цін та ін.);

5) імпорتنі збори (імпорتنі депозити, кредитні обмеження тощо).

Останнім часом нетарифні обмеження отримали широке розповсюдження у світовій практиці. Саме вони, а не тарифи створили головну загрозу існування

світової торговельної системи. За наявними оцінками, кількість нетарифних бар'єрів почотверяється кожні 15 років; зараз більше половини міжнародної торгівлі є об'єктами нетарифних обмежень.

Поширення нетарифних обмежень на шляху розвитку міжнародної торгівлі пояснюється такими обставинами:

а) більшість нетарифних обмежень не регулюється міжнародними договорами і, як наслідок, їх введення – ініціатива урядів конкретних країн;

б) нетарифні бар'єри звичайно не призводять до підвищення ціни товарів (на відміну від тарифу), тому не перекладаються додатковим податковим тягарем на споживачів. Населення спокійно сприймає новину про введення нетарифних обмежень і в уряді в цьому плані розв'язані руки.

1.4 Характеристика основних показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності

Функціонування будь-якої економічної системи, у тому числі й у сфері зовнішньоекономічних відносин, можна характеризувати сукупністю економічних показників. Вони, у свою чергу, поділяються на кількісні та якісні. Тоді як кількісні показники відображають кількісні зміни у сфері зовнішньоекономічної діяльності або загальні обсяги зовнішньоекономічних операцій, якісні показники характеризують раціональність використання коштів у даній сфері взаємовідносин. Уся сукупність показників представлена на рис. 1.3.

Показники інтегрованості. Основними показниками, які використовуються для визначення ступеня залежності економіки, є експортна, імпортна та зовнішньоторговельна квота.



Рисунок 1.3 – Показники зовнішньоекономічної діяльності

Експортна квота – це кількісний показник, який характеризує значимість експорту для економіки в цілому і окремих галузей із тих чи інших видів продукції. У рамках усього національного господарства вона розраховується як співвідношення вартості експорту (E) до вартості валового внутрішнього продукту (ВВП) за відповідний період у відсотках:

$$K_e = \frac{(E)}{ВВП} \times 100\% \quad (1.1)$$

Імпортна квота – це кількісний показник, що характеризує значимість імпорту для економіки країни і окремих галузей із різноманітних видів продукції. У рамках усього національного господарства імпортна квота розраховується як співвідношення вартості імпорту (I) до вартості ВВП:

$$K_i = \frac{(I)}{ВВП} \times 100\% \quad (1.2)$$

Зовнішньоторговельна квота визначається як співвідношення сукупної вартості експорту й імпорту, діленої навпіл, до вартості ВВП у відсотках:

$$K_s = \frac{1/2(E + I)}{ВВП} \times 100\% \quad (1.3)$$

Показники обсягів. До даної групи показників, які характеризують обсяги зовнішньоекономічних зв'язків, слід віднести:

- обсяг експорту товарів – вивезення товарів із країни;
- обсяг імпорту товарів – ввезення товарів у країну;
- зовнішньоторговельний оборот – сукупний об'єм експорту–імпорту товарів за визначений період часу (як правило за рік). Має два виміри: вартісний та фізичний обсяг. Вартісний обсяг розраховується за певний період часу в поточних цінах відповідних років із використанням поточних валютних курсів. Фізичний обсяг розраховується у фіксованих цінах і дає змогу робити зіставлення і визначати реальну динаміку зовнішньої торгівлі;
- генеральна торгівля – вартість зовнішньоторговельного обороту та вартість транзитних товарів;
- спеціальна торгівля – чистий зовнішньоторговельний оборот, тобто продукція, завезена в країну або вивезена з неї;

- реекспорт – вивезення раніше завезеного товару;
- реімпорт – вивезення раніше вивезених товарів;
- офіційні валютні резерви – перебувають у розпорядженні центрального банку країни і використовуються для регулювання незбалансованості платіжного балансу по поточних операціях та руху капіталу.

Показники, які характеризують структуру зовнішньоекономічних зв'язків – це товарна, географічна та інституціональна структури зовнішньоекономічних відносин.

Під *товарною структурою* розуміють показники розподілу експорту й імпорту за основними товарними позиціями. Даний показник дозволяє виявити ступінь розвитку економіки країни. Так, якщо в товарному експорті країни домінують готові вироби, то функціонування економічної системи вважається ефективним, або країна на інтенсивному шляху розвитку. Якщо ж переважає сировина чи напівфабрикати, то фактично країна йде екстенсивним шляхом розвитку, тобто живе за рахунок майбутніх поколінь, використовуючи природні надра.

Під *географічною структурою* розуміється розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами. Даний , показник не тільки характеризує ступінь розвитку зовнішньоекономічних відносин держави з іншими країнами світу, а й показує певну залежність держави від взаємовідносин з тією чи іншою країною.

Інституціональна структура – це розподіл зовнішньоекономічних зв'язків за суб'єктами та методами товарного обміну. На наш погляд, досить характерний показник для визначення ефективності умов функціонування зовнішньоекономічного комплексу країни. Так, збільшення частки товарообмінних операцій чи угод про застосування давальницьких схем показує рівень тінізації економічних взаємовідносин у даній сфері діяльності.

Показники динаміки зовнішньоекономічних відносин. Дану групу показників можна систематизувати на дві підгрупи: темпи росту та темпи приросту.

До темпів росту зовнішньоекономічних зв'язків відносяться – темпи росту експорту, темпи росту імпорту, темпи росту зовнішньоторговельного обороту.

Темпи росту експорту

$$T_{pe} = \frac{E_{зв.р}}{E_{б.р}} \times 100\% \quad (1.4)$$

де T_{pe} – темпи росту експорту;

$E_{зв.р}$ – обсяг експорту в звітному році;

$E_{б.р}$ – обсяг експорту в базисному році.

Темпи росту імпорту .

$$T_{pi} = \frac{I_{зр}}{I_{б.р}} \times 100\% \quad (1.5)$$

де T_{pi} – темпи росту імпорту;

$I_{зр}$ – обсяг імпорту у звітному році;

$I_{б.р}$ – обсяг імпорту в базисному році.

Темпи росту зовнішньоторговельного обороту

$$T_{p.зт.об} = \frac{ЗТО_{звр}}{ЗТО_{б.р}} \times 100\% \quad (1.6)$$

де $T_{p.зт.об}$ – темпи росту зовнішньоторговельного обороту;

$ЗТО_{звр}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту в звітному році;

$ЗТО_{б.р}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту в базисному році.

До темпів приросту зовнішньоекономічних зв'язків можна віднести – темпи приросту експорту, темпи приросту імпорту, темпи приросту зовнішньоторговельного обороту.

1. Темпи приросту експорту

$$T_{пре} = T_{p.e.зв.р} - T_{p.e.б.р} \quad (1.7)$$

де $T_{пре}$ – темпи приросту експорту;

$T_{p.e.зв.р}$ – темпи експорту в звітному році;

$T_{p.e.б.р}$ – темпи приросту експорту в базисному році;

2. Темпи приросту імпорту

$$T_{при} = T_{p.i.зв.р} - T_{p.i.б.р} \quad (1.8)$$

де $T_{\text{при}}$ – темпи приросту імпорту;

$T_{\text{різвр}}$ – темпи росту імпорту в звітному році;

$T_{\text{рібр}}$ – темпи росту імпорту в базисному році.

3. Темпи приросту зовнішньоторговельного обороту

$$T_{\text{пр.зто}} = T_{\text{р.зто.зв.р.}} - T_{\text{р.зто.б.р.}} \quad (1.9)$$

де $T_{\text{пр.зто}}$ – темпи приросту зовнішньоторговельного обороту;

$T_{\text{р.зтозв.р.}}$ – темпи росту зовнішньоторговельного обороту в звітному році;

$T_{\text{р.зтоб.р.}}$ – темпи росту зовнішньоторговельного обороту в базисному році.

Показники результативності. Основними показниками, які, кількісно і якісно характеризують стан зовнішніх економічних зв'язків у країні, є: платіжний баланс країни, торговельний баланс, баланс послуг і некомерційних платежів, поточний платіжний баланс, баланс руху капіталів, офіційні валютні резерви країни.

Платіжний баланс є одним з найпоширеніших видів балансів у міжнародних розрахунках і якнайбільше відображає стан зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Під *платіжним балансом* розуміють співвідношення платежів ; країни за кордон та їх надходження з–за кордону за певний період (рік, квартал, місяць).

Платіжний баланс є ключовим поняттям міжнародної економіки, оскільки він систематизує і тому дозволяє аналізувати взаємовідносини країни із зовнішнім світом. Практично лише на основі вивчення платіжного балансу уряд спроможний зрозуміти основні макроекономічні проблеми не тільки з точки зору своїх суто національних інтересів, а й з точки зору численних зв'язків країни з міжнародною економікою загалом.

Тому платіжний баланс це ще й статистичний звіт, у якому в систематичному вигляді приводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції даної країни з іншими країнами світу за певний період часу.

На максимально можливому рівні та узагальненні платіжний баланс складається з: (1) потоків реальних ресурсів – експорту та імпорту товарів і послуг і (2) відповідних потоків фінансових ресурсів, що є оплатою за придбання

або платежем за продаж відповідних фінансових ресурсів. Якщо надходження платежів перевищує витрати, тоді йдеться про активний баланс (активне, позитивне сальдо), у протилежному випадку йдеться про пасивний платіжний баланс (пасивне, негативне сальдо).

Таблиця 1.1 показує, що платіжний баланс включає ряд статей. Найважливішим є торговельний баланс, який характеризує співвідношення експорту й імпорту товарів. Сальдо торговельного балансу – це різниця між вартісним обсягом експорту й імпорту товарів окремої країни. Якщо експорт товарів перевищує імпорт товарів, то сальдо позитивне «+», якщо імпорт перевищує, то сальдо негативне «-».

Таблиця 1.1 – Структура платіжного балансу

<i>Рахунок платіжного балансу</i>	<i>Кредит (надходження грошей)</i>	<i>Дебіт (витрати грошей)</i>	<i>Сальдо</i>
Торговельний баланс	Виручка від експорту товарів	Витрати на імпорт товарів	
Баланс послуг	Виручка від надання послуг іноземним суб'єктам ЗЕД	Оплата послуг, одержаних від іноземних суб'єктів	
Баланс некомерційних послуг	Виручка від надання некомерційних послуг	Оплата некомерційних	
Поточний платіжний баланс			ЧЕ (чистий експорт)
Баланс руху капіталів	Імпорт капіталу	Експорт капіталу	ЧЕК (чистий експорт капіталу)
Офіційні валютні резерви	Збільшення валютних резервів зарубіжних країн	Збільшення валютних резервів країни	Р (Сальдо рахунку валютних резервів)

Другою за значимістю статтею платіжного балансу є баланс послуг і некомерційних платежів. Він складається з двох частин: балансу послуг і балансу некомерційних платежів.

Баланс послуг охоплює:

- надходження і платежі з експорту й імпорту послуг на світовому ринку, зокрема, оплату закордонних перевезень, доходи і витрати від сервісу тощо;
- оплату патентів і ліцензій для виробництва товарів;
- міжнародне страхування;
- доходи від інвестицій країни за кордон;
- доходи від іноземних інвестицій на території країни.

Сальдо балансу послуг – це різниця між вартістю послуг, що дає країна, і вартістю послуг, що вона імпортує. Розрізняють позитивне і негативне сальдо балансу послуг.

До балансу некомерційних платежів відносяться:

- приватні перекази з–за кордону й за кордон (перекази родичам, спадщина і т. ін.);
- державні невідшкодовані витрати (субсидії зарубіжним країнам, витрати на утримання військових баз, іноземних представництв тощо).

Сальдо некомерційних операцій – це різниця між прибутками від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення коштів у спадщину, при розв'язанні сімейних проблем. З кожного з цих напрямків руху коштів складається баланс і розраховується відповідне «+» або «-» сальдо;

Торговельний баланс, баланс послуг та баланс некомерційних платежів у сумі утворюють поточний платіжний баланс. Сальдо балансу поточних операцій – це сума сальдо торговельного балансу, балансу послуг та некомерційних операцій.

Однією з важливих статей платіжного балансу є баланс руху капіталів. Він пов'язаний з купівлею чи продажем матеріальних і фінансових активів у країні й за кордоном. Сальдо балансу руху капіталів – це різниця між купівлею чи продажем матеріальних і фінансових активів у країні й за кордоном.

Поточний платіжний баланс та баланс руху капіталів взаємопов'язані. Коли країна опиняється перед дефіцитом поточного платіжного балансу, це означає, що витрати на імпорт перевищують доходи від експорту. Фінансування дефіциту

можна вирішити за рахунок продажу активів і одержання позик у такому обсязі, що приплив капіталу перевищує його відплив. І навпаки, у разі активного поточного платіжного балансу його надлишкові кошти будуть використані для придбання нерухомості або надання позик для інших країн.

Існує ще одна важлива частина платіжного балансу, котра відбиває зміну офіційних валютних резервів країни, що перебувають у розпорядженні центрального банку. Ці резерви використовуються для регулювання незбалансованості платіжного балансу з поточних операцій та руху капіталів. Резервні активи, на відміну від інших статей фінансового рахунка, знаходяться під прямим контролем держави і можуть використовуватися нею для досягнення цілей економічної політики. Для збалансованості економіки валютні запаси країни, з одного боку, не повинні бути меншими тримісячного обсягу експорту держави, а з іншого – вони повинні бути більшими обсягу імпорту за півріччя.

Якщо у сфері міжнародних економічних відносин країна заробила менше валюти ніж витратила, то ця нестача надходжень іноземної валюти компенсується з офіційних валютних резервів. Таким чином, сальдо поточного платіжного балансу плюс сальдо балансу руху капіталів у сумі повинні дорівнювати нулю.

У платіжному балансі зі знаком «плюс» відображається експорт товарів і послуг, одержані доходи та трансферти, зменшення фінансових активів, збільшення зобов'язань; із знаком «мінус» – імпорт товарів і послуг, сплачені доходи та трансферти, збільшення фінансових активів, зменшення зобов'язань.

Експорт на душу населення

$$E_{\text{дн}} = \frac{E_{\text{зв.р}}}{K} \times 100\% \quad (1.10)$$

де $E_{\text{дн}}$ – обсяг експорту на душу населення в даному році;

$E_{\text{зв.р}}$ – обсяг експорту у звітному році;

K – кількість населення у країні.

Імпорт на душу населення

$$I_{\text{дн}} = \frac{I_{\text{зв.р}}}{K} \times 100\% \quad (1.11)$$

де $I_{\text{дн}}$ – обсяг імпорту на душу населення в звітному році;

$I_{звр}$ – обсяг імпорту в звітному році;

K – кількість населення в країні.

Зовнішньоторговельний оборот на душу населення

$$ЗТО_{дн} = \frac{ЗТО_{зв.р}}{K} \times 100\% \quad (1.12)$$

де $ЗТО_{дн}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту на душу населення в звітному році;

$ЗТО_{звр}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту в звітному році;

K – кількість населення в країні.

Серед показників, які характеризують ефективність функціонування економіки країни, особлива роль відводиться державному боргу, який виникає в результаті існування диспропорцій в економічній системі (наявність дефіциту державного бюджету, пасивне сальдо платіжного та торговельного балансу). При наявності дефіциту бюджету країна позичає грошові ресурси, що, у свою чергу, призводить до виникнення та зростання державного боргу.

Залежно від того, з внутрішніх чи з зовнішніх джерел здійснюється позика, державний борг формується як зовнішній чи внутрішній борг, тобто державний борг має дві складові: зовнішню та внутрішню. Кількісна оцінка внутрішнього боргу здійснюється в національній валюті, зовнішнього – в іноземній, як правило, в доларах Сполучених Штатів Америки.

Висновки до першого розділу

1. Серед основних причин, які стимулюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, слід виділити такі: нерівномірність економічного розвитку різних країн світу; відмінності в сировинних ресурсах; відмінності в людських ресурсах; нерівномірність розміщення фінансових ресурсів; характер політичних відносин; різний рівень науково–технічного розвитку; специфіка географічного положення, природних і кліматичних умов.

2. Залежно від напрямку товаропотоку зовнішньоекономічні зв'язки класифікуються на експортні, коли товари вивозяться із країни, імпорتنі – при ввезенні товарів до країни та транзитні, тобто товаропотік іде через країну до інших держав.

3. За структурною ознакою взаємозв'язки з суб'єктами господарювання інших країн поділяються на кілька груп: зовнішньоторговельні, фінансові, виробничі, інвестиційні.

4. Економічні показники зовнішньоекономічної діяльності поділяються на кількісні та якісні. Тоді як кількісні показники відображають кількісні зміни у сфері зовнішньоекономічної діяльності або загальні обсяги зовнішньоекономічних операцій, якісні показники характеризують раціональність використання коштів у даній сфері взаємовідносин.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «НОВАТОР»

2.1 Дослідження середовища функціонування ДП «Новатор»

Українська економіка перебуває у кризовому стані та потребує реформування і переоснащення всіх галузей промисловості. Ключову роль у цьому процесі повинен відігравати саме машинобудівний комплекс, який є вінцем технічного прогресу у більшості розвинених країн світу. Однак, в Україні дана галузь не є достатньо розвиненою і не використовує на повну свій потенціал.

Машинобудування - найважливіше із сучасних виробництв матеріальної сфери, значення якого неухильно зростає під впливом науково-технічного прогресу. Сьогодні неможливо уявити життя людини без машин: ані на виробництві, ані у сфері послуг, ані у побуті. Створюючи знаряддя праці, машинобудування саме істотно впливає на темпи й напрями науково-технічного прогресу в інших галузях господарства, зростання продуктивності праці та ефективність виробництва.

Машинобудівний комплекс — це система галузей, підгалузей, підприємств та організацій, діяльність яких пов'язана з виробництвом засобів виробництва та предметів народного споживання. Машинобудування є надзвичайно складною комплексною галуззю промисловості, яка об'єднує кілька десятків галузей. Найбільш розвиненими з них в Україні є важке машинобудування, автомобілебудування, сільськогосподарське, транспортне машинобудування, верстатобудування, приладобудування, електротехнічне виробництво, хімічну і нафтохімічну машинобудування. На сьогодні підприємства машинобудівного комплексу становлять велику галузь переробної промисловості України. Ця галузь є основою технічного та

технологічного прогресу розвитку народного господарства в цілому. У структурі про мисловості економічна частка машинобудування становить 7% (рисунок 2.1) [43].

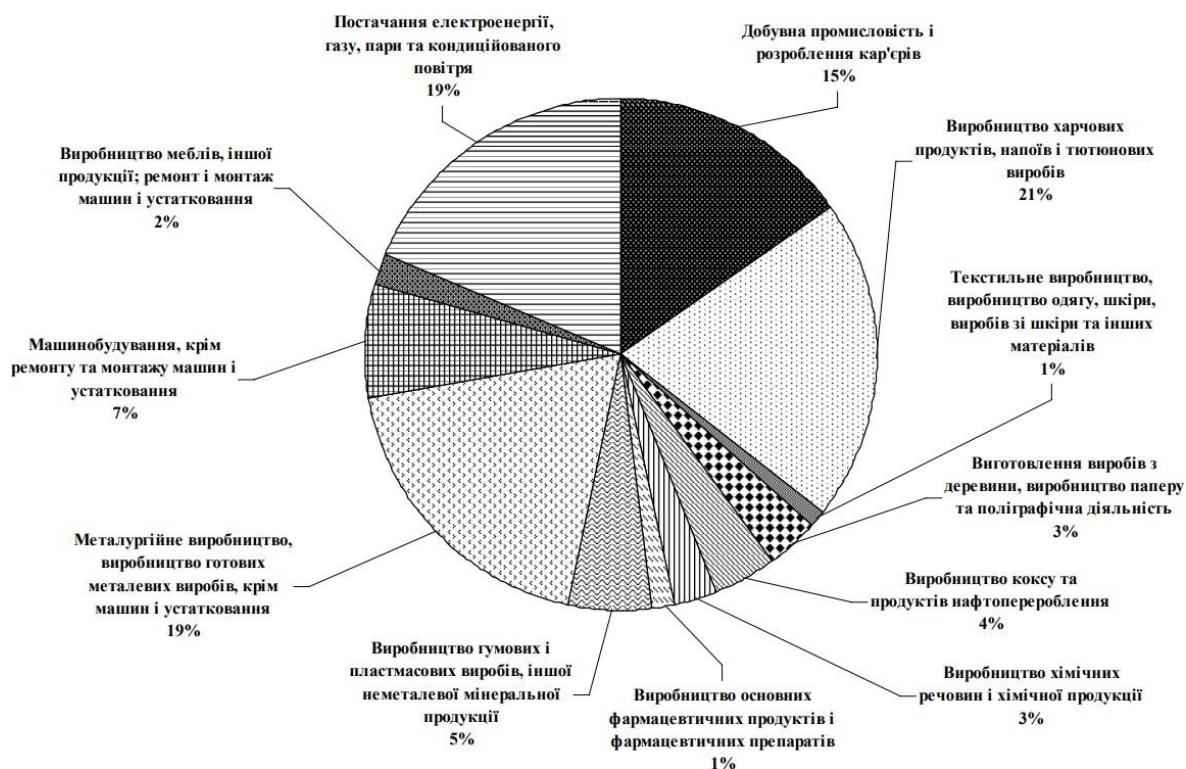


Рисунок 2.1 - Розподіл обсягу реалізованої продукції промисловості за видами діяльності (% до загального обсягу)

Розвиток машинобудування — основа науково-технічного прогресу в усіх галузях народного господарства, значна підтримка конкурентоспроможності країни. Завдання машинобудівного комплексу — випуск машин та обладнання високотехнологічного рівня, які повинні забезпечити підвищення продуктивності праці, зниження матеріалоємності та енергоємності, сприяти поліпшенню якості продукції.

Для оцінки загального рівня розвитку машинобудування в структурі промисловості на сучасному етапі проаналізуємо кількість промислових підприємств за видами діяльності та інноваційною активністю (таблиця 2.1) [19].

Таблиця 2.1 - Кількість промислових підприємств за видами діяльності та інноваційною активністю

Види діяльності	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення 2021/ 2016	Відхилення 2021/ 2020
Промисловість, од.	121244	131491	135149	127069	123876	125859	4615	1983
з них кількість інноваційно активних промислових	1715	1609	824	834	759	777	-938	18
% до загальної кількості промислових підприємств	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3	18,9	2,7	1,6
з них кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), од.	1327	1371	1312	1208	723	735	-592	12
% до загальної кількості промислових підприємств	12,8	13,6	12,9	12,1	15,2	16,6	3,8	1,4
Кількість упроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг), од.	3238	3403	3138	3661	3136	4139	901	1003
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, од.	1057	1141	1271	1360	1517	2108	1051	591
Переробна промисловість, од.	111901	123108	126217	118527	114773	115949	4048	1176
Машинобудування, од.	6724	6479	6865	6602	6682	6969	245	287
Виробництво автотранспортних засобів, од.	64	58	73	73	63	61	-3	-2
Виробництво машин, од.	3111	3014	3112	3100	3207	3345	234	138
З них:								
За напрямками інноваційної діяльності, од.	113	110	80	80	61	86	-27	25
Впроваджували нові технологічні процеси, од.	254	358	308	308	353	85	-169	-268
Упроваджених видів інноваційної продукції, од.	495	354	324	718	571	724	229	153
Реалізували інноваційну продукцію, од.	654	104	67	332	306	76	-578	-230

Аналіз даних таблиці 1 показав пропорційне зростання кількості підприємств машинобудівної галузі майже по всіх видах машинобудівної промисловості з позитивною динамікою, хоча ця динаміка останнім часом дещо уповільнилася, однак таке уповільнення характерне і для інших галузей промисловості. Його темпи свідчать про вихід машинобудування на сталий

етап розвитку, але не виключають деяких проблем, характерних для промисловості багатьох країн СНД. Зокрема, в сучасних умовах конкурентоспроможність є однією з найважливіших інтегральних характеристик, які використовуються для аналізу економіки України в цілому, її окремих галузей і товаровиробників зокрема. Процес інтеграції України у світове економічне співтовариство повинен будуватися на спеціалізації української економіки з виявленням і нарощуванням унікальних конкурентних переваг галузевого рівня вести мову про надмірне насичення споживчого ринку імпортом продукції машинобудування. Чим більше насичення, тим менша необхідність створення нових підприємств.

Спостерігається зменшення кількості інноваційно активних підприємств машинобудівної галузі у 2021 р. (86) порівняно з 2016 р. (113), але порівняно з 2020 р. (61) ця кількість збільшилася, однак це свідчить про скорочення інноваційної активності в галузі.

Проаналізуємо зміни у обсягах реалізованої промислової продукції та у машинобудівній галузі за 2013-2021 рр. (рисунок 2.2).



Рисунок 2.2 – Загальні обсяги реалізованої промислової продукції та обсяги реалізованої продукції машинобудування у 2013-2021 рр. (за даними [19])

Як видно з рисунку 2.4 при абсолютному зростанні показників промислового виробництва відповідного зростання показників

машинобудівної галузі майже не відбувалося. Навпаки, у 2017- 2018 роках частка обсягу реалізованої машинобудівної продукції у складі промислової була максимальною, і складала 10,1 – 10,3%. У подальші роки вона зменшувалась до 6,9% у 2021 році.

В економіці країни спостерігається певний структурний дисбаланс у розвитку промисловості (рис. 2.3).

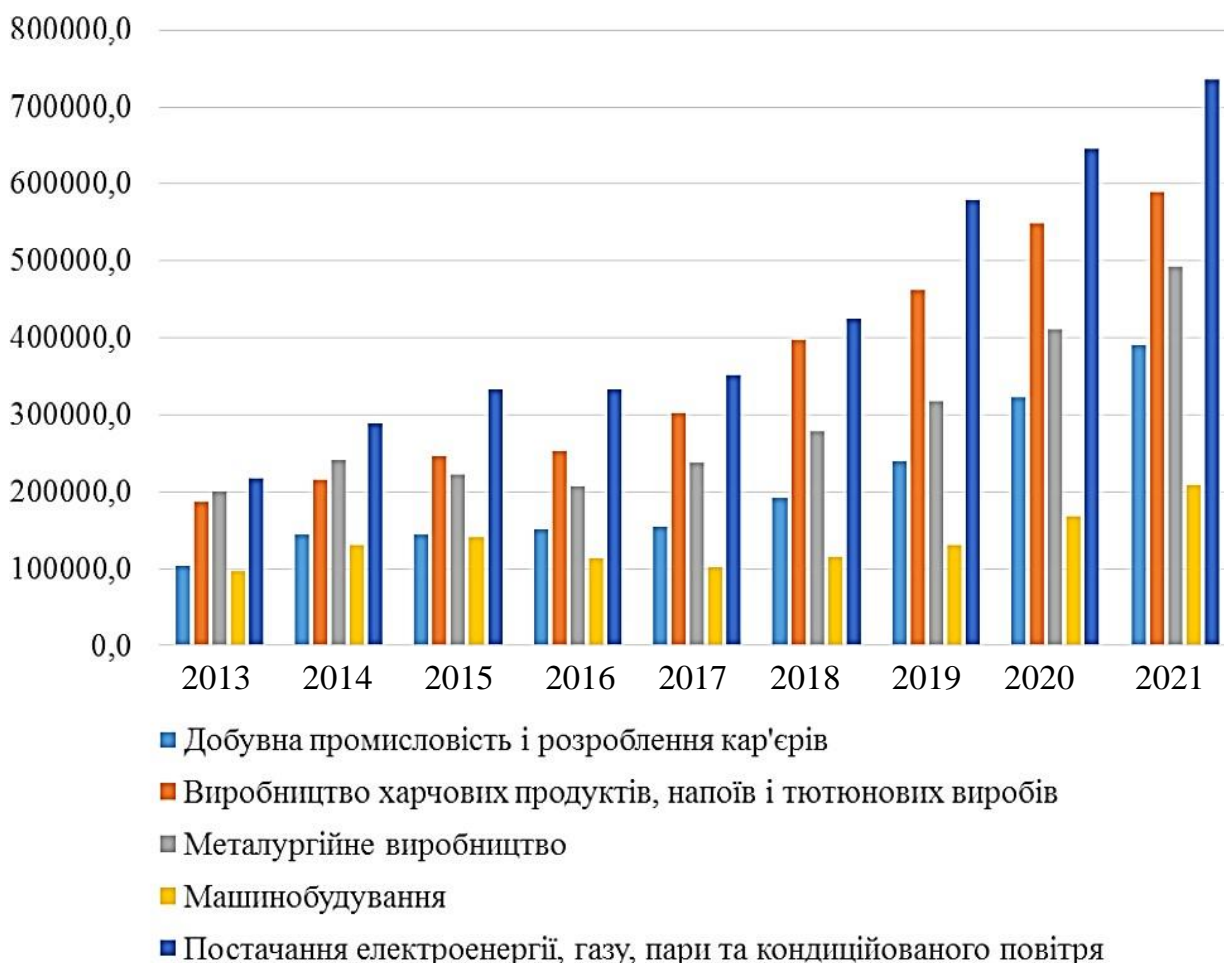


Рисунок 2.3 – Структура обсягів реалізованої промислової продукції за основними галузями економіки за 2013-2021 рр. (млн. грн.) (за даними [19])

Якщо проаналізувати структуру обсягів реалізованої продукції у розрізі основних галузей економіки країни за 2013- 2021 рр., то, можна констатувати, що частка продукції машинобудування є порівняно низькою.

Розглянемо динаміку виробництва машинобудування у 2013-2021 роках у розрізі підгалузей (рис. 2.4).

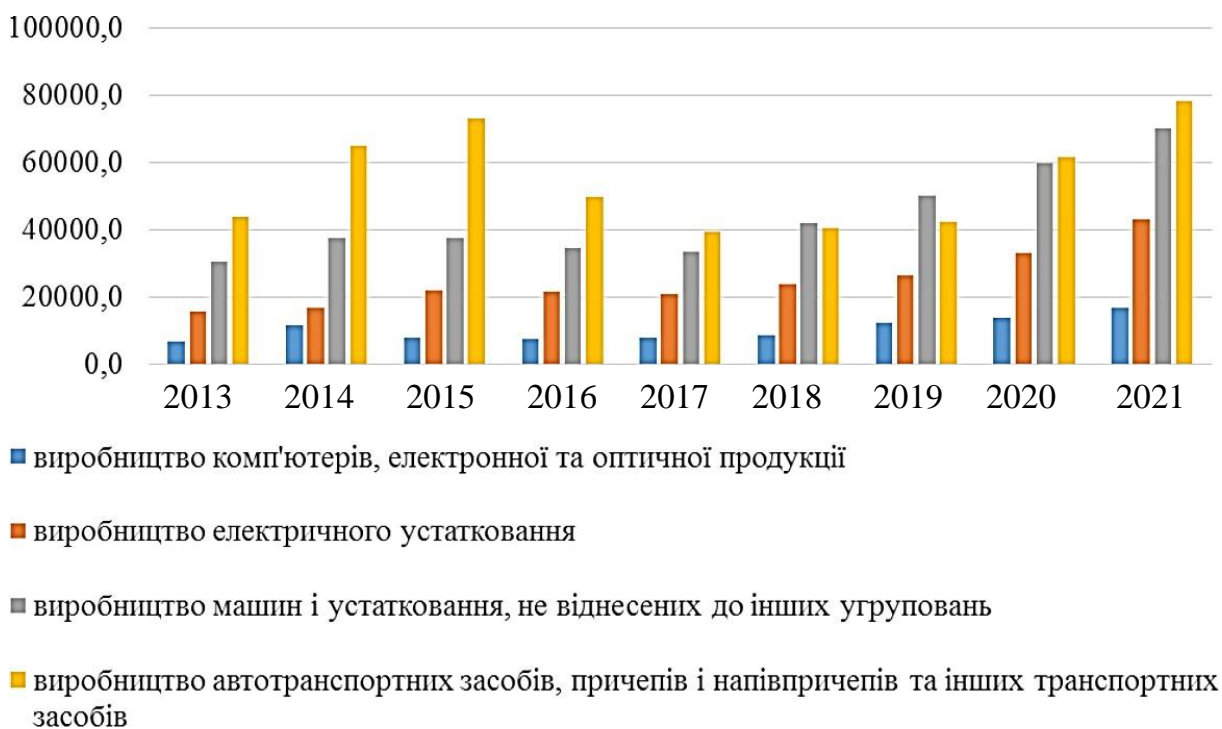


Рисунок 2.4 - Динаміку виробництва машинобудування у 2013-2021 роках у розрізі підгалузей (млн. грн.) (за даними [19])

Таким чином бачимо, що ринок продукції машинобудування характеризується переважанням сфери виробництва автотранспортних засобів. Як видно з графіка, до 2017 року лідером за обсягами реалізованої продукції була підгалузь «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів». У 2015 році обсяги реалізованої продукції цієї підгалузі склали 5,3% загальних промислових, що є максимальним показником за розглянуті роки. З 2018 року лідером за обсягами реалізованої продукції стала підгалузь «Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань». Обсяги реалізованої продукції цієї підгалузі склали приблизно 2,3% від загальних у промисловості. У 2020 році вищезгадані підгалузі реалізували майже однакові обсяги продукції, а 2021 рік підгалузь «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних

Узимку 2020-2021 років спостерігається значний спад темпів промислового виробництва (рисунок 2.5).

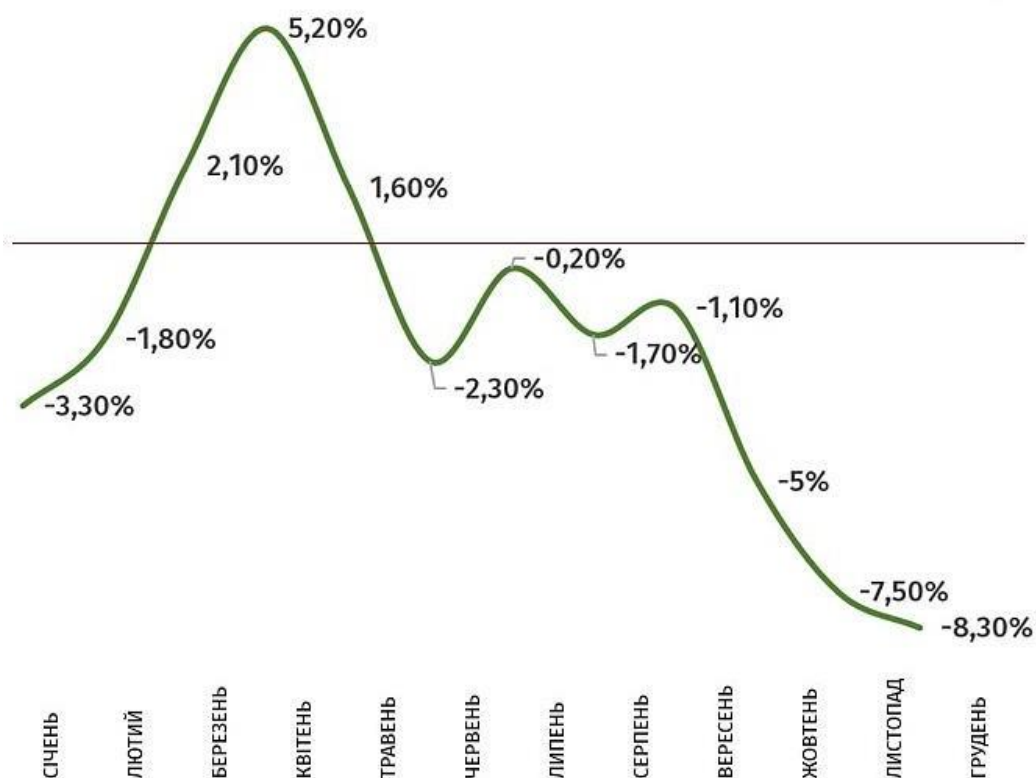


Рисунок 2.5 – Зміна темпів промислового виробництва у 2021 році [11]

З рисунку видно, що у березні 2020 року обсяги промислового виробництва зросли вперше за чотири місяці - на 2,1%. У квітні зростання прискорилося до 5,2%. Проте з травня промисловість сповільнювалася. Наприкінці 2020 року падіння промислового виробництва набуло найвищих темпів з 2014-2015 років, коли почалася війна. У жовтні цей показник знизився на 5%, у листопаді – на 7,5%, у грудні – на 8,3% [11].

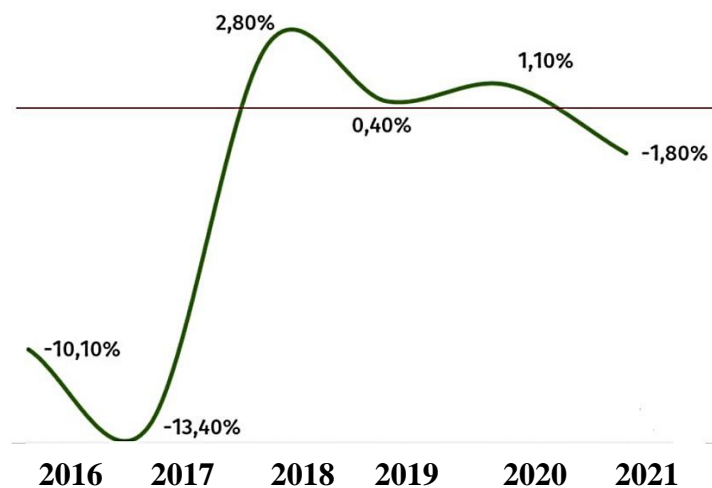


Рисунок 2.6 – Зміна темпів промислового виробництва за роками [11]

Загалом за підсумками 2021 року промисловість скоротилася на 1,8%, хоча у Мінекономіки прогнозували зниження лише на 0,6%. Для порівняння: у 2020 році промислове виробництво зросло на 1,1% порівняно з 2019 роком. У 2019 році зростання становило 0,4%, у 2018 році – 2,8% [11].

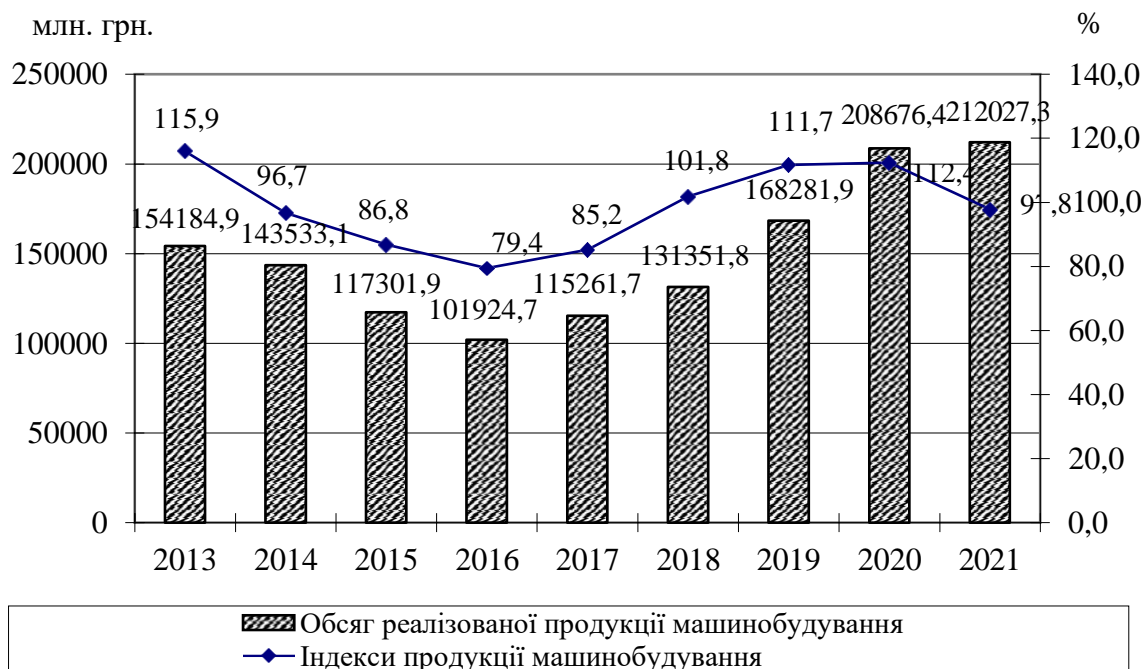


Рисунок 2.7 - Індеси та обсяги реалізованої продукції машинобудування в Україні у 2013-2021 роках (за даними [19])

Як бачимо спостерігаються однакові тенденції і в темпах промислового виробництва в цілому і в сфері машинобудування.

Під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів сильно знизилися ціни на товари основних промислових виробників. У грудні 2021 року вони становили 92% від грудня 2020 року. У добувній промисловості ціни за цей період взагалі впали на 77%. Промисловість у 2021 році падала не у всій країні. У Вінницькій області цей показник зріс на 13,5%, в Одеській – на 7,3%, у Рівненській – на 5,8%. Найбільші ж темпи падіння показали Хмельницька область – 14,8%, Закарпатська – 14,3% та Чернігівська – 10,1%. Найсуттєвіший внесок у скорочення промислового виробництва спричинило металургійне виробництво. Окрім того, як і раніше, дає про себе знати

закриття ринку РФ для української машинобудівної продукції, тоді як просування на інші зовнішні ринки йде важко через високу конкуренцію і несприятливу світову кон'юнктуру. На галузь також вплинуло технологічне переоснащення. За даними уряду, у 2020 році промислові підприємства масово проводили модернізацію [11].

Така ж динаміка продовжилась і в 2021 році. Пандемія Covid -19 спричинила значні коливання в економічній системі України, що призвело не лише до скорочення промислового та машинобудівного виробництва, а й порушення існуючих логістичних зв'язків як із закордонними партнерами, так і всередині країни.

За таких умов інвестори все менше і менше вкладають свої кошти в розвиток підприємств вітчизняного машинобудування, внаслідок чого вони постійно перебувають у стані кредиторської та дебіторської заборгованостей, обмежені у власних ресурсах та мають низьку ефективність своєї діяльності.

Важливим чинником розвитку машинобудування є сучасні технології, але необхідно констатувати, що в деяких галузях відставання в цьому напрямку вимірюється десятиріччями. Наведені фактори вказують на те, що потрібно провести дослідження машинобудівного комплексу для того, щоб визначити сильні і слабкі сторони та потенційні загрози.

Серед основних негативних тенденцій розвитку галузі машинобудування можна відзначити зниження прибутковості підприємств і ефективності використання всіх видів виробничих ресурсів, скорочення чисельності персоналу.

Однак найбільш гострі проблеми пов'язані зі станом матеріальнотехнічного потенціалу підприємств:

- низький рівень використання виробничих потужностей,
- моральний і фізичний знос основних фондів,
- відсутність можливостей їх поновлення.

Внаслідок цього підприємствам стає важко забезпечувати випуск конкурентоспроможної продукції. Сучасні вимоги до якості машинобудівної

продукції і гостра конкуренція привели до того, що в технологічних галузях завантажено в основному нове обладнання. Відтворення основного капіталу вимагає активізації інвестиційно-інноваційної активності підприємств, яка поки залишається низькою. При цьому джерелами інвестицій здебільшого є власні кошти підприємств. Приплив іноземних інвестицій у машинобудівний комплекс відносно низький; головним чином об'єктами іноземного інвестування є підприємства автомобілебудування. Досвід розвинених країн свідчить про те, що перераховані вище проблеми не можуть бути вирішені тільки на рівні підприємств. Досягнення мети сталого розвитку підприємств машинобудівного комплексу пов'язане зі спільними діями з боку бізнесу і держави.

У розвинених країнах часто машинобудуванню належить провідна роль у забезпеченні ефективного розвитку суспільного виробництва, так як ця галузь суттєво впливає на напрями й темпи науково-технічного прогресу всіх інших галузей народного господарства, адже створює найактивнішу частину основних виробничих фондів – засоби виробництва. Їх високий технологічний рівень має забезпечити: зниження матеріало- та енергоємності, підвищення продуктивності праці, покращення якості продукції тощо. Таким чином і проявляється обслуговуюча функція машинобудування, яка формує його вагомість в розвитку економіки країни.

Структура промисловості у світі показує, що на машинобудування припадає близько 40% всієї продукції, в той час, як в Україні його частка лише 7 %. Це свідчить про низьку ефективність вітчизняної структури промислового виробництва та низьку конкурентоспроможність основної маси продукції машинобудування, що змушує власників виробничих підприємств інших галузей надавати перевагу імпортним зразкам техніки для свого технологічного оновлення і розвитку. Відповідно до статистичних даних, частка імпорту машин та устаткування в структурі їх використання в Україні сягає майже 70 %. Аналіз економічної динаміки у машинобудуванні вказує на появу не лише ознак стагнації, а й спаду.

Саме машинобудування визначає соціально-економічний і техніко-технологічний рівень розвитку держави, конкурентоспроможність його виробництв. Для сучасних українських машинобудівних підприємств важливим є ефективне функціонування та підтримання на високому рівні конкурентоспроможності, що забезпечить належний рівень його економічного розвитку.

2.2 Загальна характеристика діяльності та фінансово-господарського стану ДП «Новатор»

«Новатор» - державне підприємство є сучасним суб'єктом господарювання з виробництвом високого технічного рівня і найновітнішими технологіями.

Хмельницьке державне підприємство «Новатор» (далі – ДП «Новатор») знаходиться та функціонує в м. Хмельницькому, по вул. Тернопільській, 17. За видами економічної діяльності відноситься до машинобудівного комплексу.

Спеціалісти ДП «Новатор» мають високу кваліфікацію, яка дозволяє їм гарантувати бездоганність як при проектуванні нових виробів, так і при виготовленні складної радіоелектронної апаратури з використанням найсучаснішого програмного забезпечення, а також при виготовленні приладів точної механіки, мікроелектроніки, НВЧ, радіолокаційної техніки.

ДП «Новатор» було засноване в 1966 році в структурі Міністерства радіопромисловості СРСР з назвою Хмельницький радіотехнічний завод, як одне із підприємств із виготовлення бортового радіоелектронного, радіолокаційного, радіонавігаційного та іншого обладнання для авіаційної та аерокосмічної галузей.

Після побудови другої і третьої черги заводу на базі ХРТЗ у 1981 році

було створене виробниче об'єднання «Новатор». За відповідним рішенням колегії Міністерства радіопромисловості. До його складу увійшло 5 підприємств. Заводські корпуси були оснащені високоточним обладнанням, новітніми прогресивними технологіями. Серед нових технологічних процесів - гібридні мікрозбірки, роботизація комплексів штампувального виробництва, механізація дільниці виробництва друкованих плаї на базі лінії АГ-44, механізація гальванічної дільниці на базі лінії АГ-42 та ін.

Першими зразками продукції, освоєних заводом в кінці 60-х – на початку 70-х років, були вузли для бортових прицільних систем МІГ-21. В той же час підприємство розгорнуло серійне виробництво плоских мікромодулів, які на той час зіграли велику роль елементної бази для стратегічного ракетобудування, авіації і космонавтики, дозволивши виграти час для освоєння електронною промисловістю твердотільних технологій. Ця технологія весь час удосконалювалась, набуваючи сучасних рис у вигляді виробництва тонко- і товстоплівкових гібридних мікросхем, а потім і сучасних мікрозбірок.

В середині 70-х років завод розпочав серійне виробництво літакових відповідачів і сервісної апаратури для їхнього обслуговування, які з часом стали одними з постійних видів серійної продукції підприємства (завод протягом довгих років був єдиним виробником даної продукції) і до теперішнього часу, що є важливою складовою частиною виробництва та конкурентного потенціалу. Весь сучасний парк військової і громадянської авіації СНД обладнаний літаковими відповідачами, виготовленими ДП «Новатор». Також були освоєні система ближньої навігації і посадки «ВЕЕР», система посадки на палуби авіаносних кораблів «Квадрат».

Протягом діяльності заводу у складі ВПК СРСР, його база використовувалась як експериментальна база для обробки найновіших видів радіоелектронної і радіолокаційної техніки. Частина виробів виготовлялись в єдиному екземплярі або невеликими серіями. Це обумовило необхідність, і разом з тим, дало можливість заводу запросити чи підготувати спеціалістів

високої кваліфікації, здатних за короткий час освоїти виробництво нових видів найсучаснішої продукції.

Спеціалісти заводу були у складі групи з розробки системи дальнього радіолокаційного виявлення “Шмель” — радянського аналогу американської системи “АВАКС”, тому завод мав можливість освоїти виробництво деяких з важливіших її складових, зокрема стійки відображення і введення інформації, блоки приймача і обчислювача.

Також завод освоїв технології виробництва бортових радіолокаційних станцій бокового огляду “Сабля” і “Шомпол”, комплекси лазерної розвідки “Шпиль”.

Освоєно серійне виробництво основних блоків і вузлів радіолокатора наземної мобільної системи протиповітряної оборони, середньої дальності “БУК-М2”, призначеної для виявлення, супроводу і знищення аеродинамічних і балістичних цілей, в тому числі і на низьких висотах. Визначним етапом у розвитку підприємства було освоєння бортового РЛПК (Радіолокаційного прицільного комплексу) НО19 винищувача МІГ-29, основних блоків РЛПК винищувача СУ-27, а також сервісної апаратури для їхнього обслуговування. ДП “Новатор” є єдиним виробником даної продукції в Україні. Для забезпечення її серійного виробництва створена інфраструктура виробничої бази для потужної НВЧ-техніки з екран-камерами, камерами кліматичних випробувань, системою метрологічного забезпечення. Спеціалістами підприємства розроблена і впроваджена у виробництво система автоматизованого контролю параметрів виробу НО19 і його основних блоків. Розроблені і серійно виготовляються експлуатаційно-ремонтні пульти для перевірки параметрів для і поточного ремонту виробів і блоків у споживачів.

Налагоджені зв'язки з підприємствами-розробниками цих систем дозволяють заводу приймати участь в модернізації даних виробів, зокрема виготовляти вузли і блоки для виробів “Копье”, “Топаз”, “Сапфир”, “Жук” та ін. (у перспективі – серійний випуск даних виробів), які є модернізованими

радарами для винищувачів МІГ-21, МІГ-23, МІГ-29, СУ-27. Виробляється цілий спектр комплектуючих виробів і вузлів, включаючи мікрозбірки, хвилеводи, моточні вузли. Виробляється також сервісна апаратура, що входить до складу стаціонарних і мобільних комплексів для обслуговування даних систем.

ДП “Новатор” постійно співпрацює зі споживачами у напрямку модернізації, післягарантійного ремонту, пропонує послуги, пов’язані з підтримкою працездатності поставлених виробів, навчає спеціалістів з їх ремонту і обслуговування.

Здійснюючи конверсію виробництва завод почав виробництво засобів зв’язку і безпеки руху залізничного транспорту, зокрема станцій РС-1 та СР-1 дуплексної системи локомотивного зв’язку, симплексні локомотивні станції коротко- і ультракороткохвильового діапазонів типу РЛ-1С, мікропроцесної апаратури, безпеки руху АБ ЧКУ, АЛС МР.

На виробничих площах, які звільнились від скорочення об’ємів виробництва техніки військового призначення розгорнуто виробництво нової продукції:

- побутових лічильників газу роторного типу G-2,5 РЛ, G-4 РЛ, G-6 РЛ, G-10 РЛ Ех
- лічильників води ЛК-15, ЛК-20, ЛК-25, ЛК-32, ЛК-40, ЛТ-50
- лічильників електроенергії ЛО-1000, ЛТ-1, ЛТ-3
- світлодіодних світильників для офісного, вуличного, магістрального освітлення, робочих місць і ЖКГ.
- система АСКОЕ
- медичної фізіотерапевтичної апаратури, яка застосовується для надання терапевтичного впливу на організм людини різноманітними фізичними факторами, як в стаціонарних так і в домашніх умовах: "Алімп-1", "Алімп-міні" "Корона-02", "Корона-05", "МАГ 30-04", "МАГ 30-04Т", "Уфіт СД", "УФІТ-СМ", "УФІТ-А(В)", "Корона-С", "Корона-С+У", "Простам", "Гемотон", "Апполон-1М", "Термолор", "Нітрат-тестер".

В 2011 році ДП "Новатор" увійшло до складу Державного концерну «Укроборонпром».

ДП «Новатор» є багатопрофільним та багатofункціональним підприємством. Характеризуючи організаційну структуру ДП «Новатор», можна виділити декілька положень, що визначають її значимість:

- організаційна структура суб'єкта господарювання забезпечує координаційну дію всіх функцій менеджменту;
- структура суб'єкта господарювання визначає права і обов'язки (повноваження і відповідальність) на усіх управлінських рівнях;
- від структури суб'єкта господарювання залежить ефективність діяльності та його виживання на ринку;
- структура, що прийнята, на підприємстві визначає організаційну поведінку його співробітників, а отже стиль менеджменту і якість праці колективу.

Організаційної структура управління регламентує управлінський процес (рух інформації і прийняття управлінських рішень), учасники якого розподілили між собою задачі і функції управління. Управління ДП «Новатор» здійснює його керівник - директор, який призначається на цю посаду Міністерством промислової політики. Директор несе повну відповідальність за стан та діяльність підприємства, за правильне та рентабельне ведення всього господарства, розпоряджається коштами та майном відповідно до законодавства, погоджує з Міністерством кошторис витрат і доходів підприємства, відповідає за формування та виконання фінансових планів та інше. Організаційна структура ДП «Новатор» побудована за лінійно-функціональним підходом. Аналіз виробничої структури ДП «Новатор» показує, що вона є добре налагодженою, має ієрархічну структуру. Комунікації мають низхідний та висхідний характер, що забезпечує реалізацію інформаційної функції.

Для характеристики діяльності підприємства та управління формуванням його конкурентного потенціалу важливо здійснити аналіз

основних показників його діяльності. Динаміку основних техніко-економічних показників ДП «Новатор» відображено у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 — Динаміка основних техніко-економічних показників ДП «Новатор» у 2019-2021 роках

Показник	Од. виміру	Дані за роками			Темпи змін, %	
		2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
1. Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг	тис. грн	673384	526449	470564	78,18	89,38
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн	468398	416065	359772	88,83	86,47
3. Валовий прибуток	тис.грн	204986	110384	110842	53,85	100,41
4. Інші операційні доходи	тис.грн	46985	33910	17161	72,17	50,61
5. Адміністративні витрати	тис. грн	51012	51952	41809	101,84	80,48
6. Витрати на збут	тис. грн	82007	29294	9356	35,72	31,94
7. Інші операційні витрати	тис.грн	54424	53505	41504	98,31	77,57
8. Фінансові результати від операційної діяльності	тис.грн	64528	9543	35334	14,79	370,26
9. Інші фінансові доходи	тис.грн	-	-	-	-	-
10. Інші доходи	тис.грн	544	116	288	21,32	248,28
11. Фінансові витрати	тис.грн	8161	4466	5084	54,72	113,84
12. Інші витрати	тис.грн	57	10	2	17,54	20,00
13. Фінансові результати до оподаткування	тис.грн	56854	5183	30536	9,12	589,16
14. Чистий прибуток (збиток)	тис.грн	43849	3564	24262	8,13	680,75
15. Середньооблікова чисельність працівників	осіб	1523	1545	1478	101,44	95,66
16. Витрати на оплату праці	тис.грн	143094	155534	136533	108,69	87,78
17. Середньорічна зарплата одного працівника	грн.	7829	8389	7698	107,15	91,76
18. Основні засоби	тис.грн	52214	54101	57700	103,61	106,65
19. Фондовіддача	грн	12,9	9,7	8,2	75,45	83,81

Аналіз динаміки основних техніко-економічних показників показав, що протягом досліджуваного періоду значно скорочується чистий дохід від реалізації продукції та послуг у 2021 році на 11 %, а у 2020 році на 22 %, а

скорочується і собівартість реалізованої продукції на 14 % у 2021 році та на 12 % у 2019 році, однак це викликано зменшенням обсягів виробництва, при цьому у 2021 році обсяги реалізованої продукції та послуг скоротились на 22 %, а собівартість на 14 %, що має вплив на формування прибутку підприємства.

Аналіз динаміки чистого доходу від реалізації і собівартості реалізованої продукції ДП «Новатор» у 2019-2021 роках відображено на рисунку 2.8.

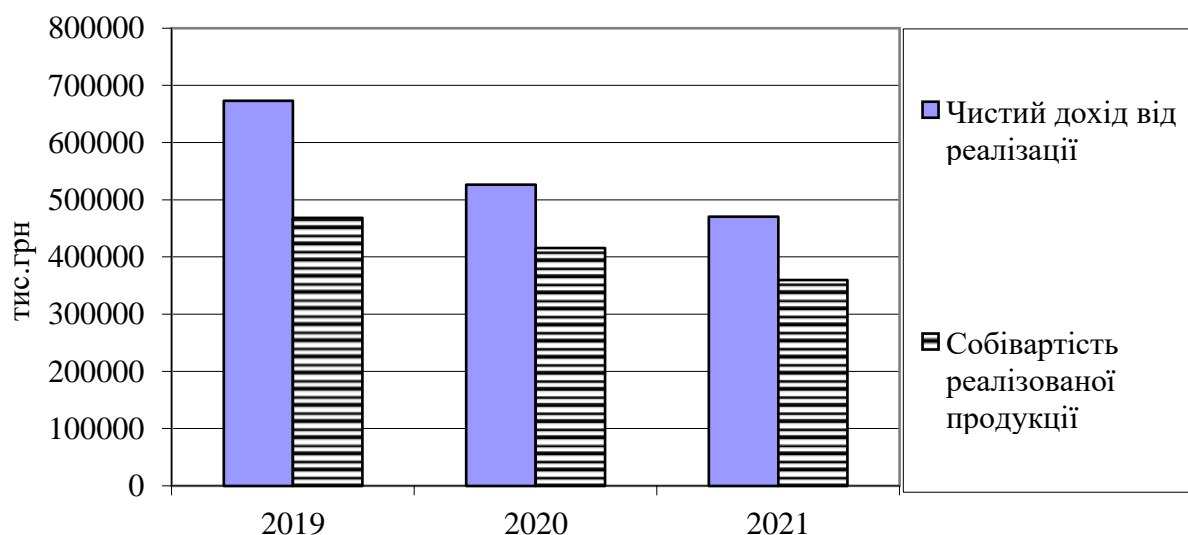


Рисунок 2.8 – Динаміка показників чистого доходу від реалізації і собівартості реалізованої продукції ДП «Новатор» у 2019-2021 роках

Порівняння величини показників прибутку ДП «Новатор» у 2019-2021 роках відображено на рисунку 2.9, так з рисунку видно, що за цей період значно скоротились обсяги валового прибутку підприємства з 204986 тис. грн. у 2019 році до 110842 тис. грн. у 2021 році, при цьому розмір чистого прибутку у 2020 році зменшився порівняно з 2019, а у 2021 порівняно з 2020 дещо збільшився, однак був майже вдвічі менше показника 2019 року.

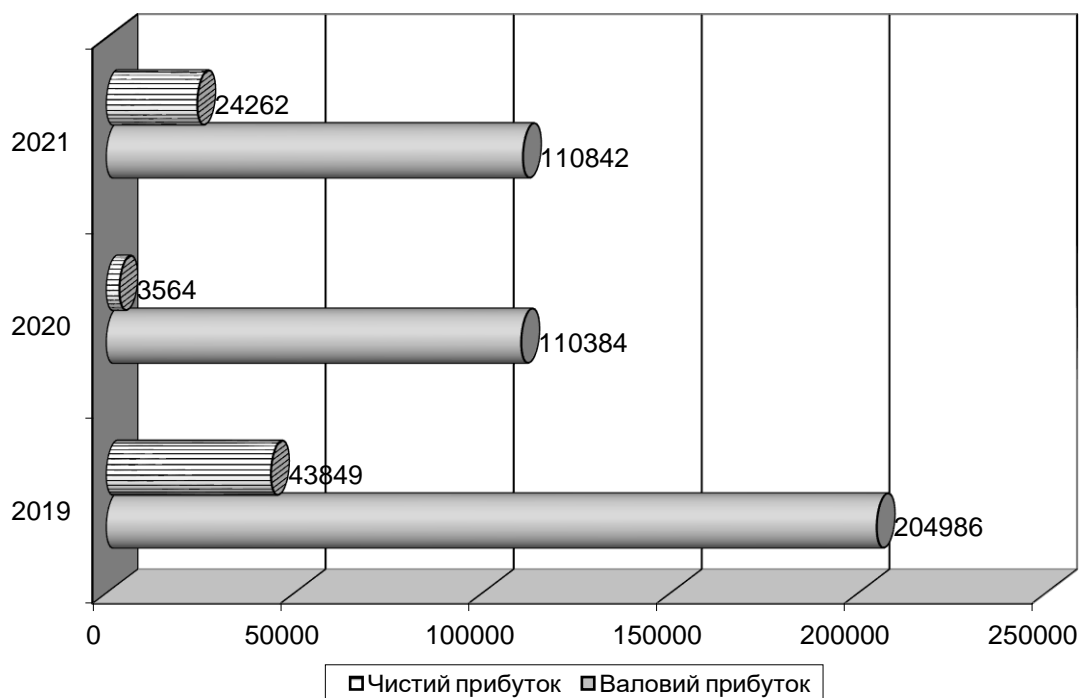


Рисунок 2.9 – Порівняння величини показників прибутку
ДП «Новатор» у 2019-2021 роках, тис. грн.

Вартість основних засобів у 2019-2021 роках зростала від 52214 тис. грн. у 2019 році до 57700 тис. грн. у 2021 році, що свідчить про незначні інвестування в обладнання. Це дало змогу адаптуватись в умовах Корона кризи і вчасно відреагувати на потреби суспільства. Так завод почав виготовляти клапани до апаратів ШВЛ, які потрібні важкохворим на Covid. При цьому бачимо, що фондоддача зменшилась від 12,9 грн у 2019 році до 8,2 грн у 2021 році, можна зробити висновок про низьку ефективність використання основних засобів, тому керівництву ДП «Новатор» слід звернути увагу на можливості підвищення продуктивності використання основних фондів.

Аналіз обсягів, динаміки та структури доходів ДП «Новатор» у 2019-2021 роках показав, що основним джерелом доходу для підприємства є дохід від реалізації продукції та послуг і в 2021 році становить 96,4%. Інші операційні доходи у 2019-2020 роках склали біля 6%, а у 2021 3,5%. Інші доходи складають менше 1%. Доходи від участі в капіталі та інші фінансові

доходу відсутні. При цьому простежується значне скорочення усіх видів доходів (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3 – Обсяг, динаміка і структура доходів ДП «Новатор» у 2019-2021 роках

Показник	2019		2020			2021		
	тис. грн.	частка %	тис. грн.	частка %	зміна до поп. року, %	тис. грн.	частка %	зміна до поп. року, %
Дохід від реалізації продукції та послуг	673384	93,41	526449	93,95	-21,8	470564	96,4	-10,62
Інші операційні доходи	46985	6,52	33910	6,05	-27,8	17161	3,5	-49,39
Дохід від участі в капіталі	-		-	-		-	-	
Інші фінансові доходи	-		-	-		-	-	
Інші доходи	544	0,075	116	0,021	-78,68	288	0,059	148,28

Характеристика діяльності підприємства передбачає аналіз фінансових показників його діяльності.

На ДП «Новатор» коефіцієнт загальної ліквідності протягом 2019-2021 років в майже не змінювався і становив 1,48-1,49, що свідчить про низьку ліквідність підприємства. Коефіцієнт поточної ліквідності у 2019 році становив 0,86, проте вже у 2021 скоротився на 0,06 і становив 0,77, що свідчить про зниження поточної ліквідності підприємства. Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2020 році скоротився на 0,13, проте у 2021 зріс на 0,11 і становив 0,22, що відповідає нормативному значенню. Таким чином варто зауважити, що керівництву підприємства потрібно шукати шляхи підвищення його ліквідності (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4 – Динаміка показників ліквідності ДП «Новатор» у 2019-2021 роках

Показники ліквідності	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення		Нормативне значення
				2020 – 2019	2021 – 2020	
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	1,49	1,48	1,49	-1	1	1,5-2,5 не <1
Коефіцієнт поточної ліквідності (швидкої ліквідності)	0,86	0,83	0,77	-0,03	-0,06	>0,6
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,24	0,11	0,22	-0,13	0,11	>0,2-0,3

Далі варто проаналізувати показники фінансової стійкості досліджуваного підприємства (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 - Динаміка показників фінансової стійкості ДП «Новатор» у 2019-2021 роках

Показники	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення		Нормативне значення
				2020 / 2019	2021 / 2020	
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	0,79	0,60	0,61	-0,20	0,01	max = 1
Коефіцієнт автономії (платоспроможності)	0,56	0,63	0,62	0,07	0,00	> 0,5
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,27	0,26	0,28	-0,01	0,02	> 0,2
Коефіцієнт ефективності використання власних коштів	0,26	0,06	0,14	-0,20	0,08	> 0,4
Коефіцієнт використання фінансових ресурсів	0,15	0,04	0,09	-0,11	0,05	збільшення

Аналіз показників фінансової стійкості ДП «Новатор» у 2019-2021 р. показав, що підприємство є платоспроможним, має достатній рівень маневреності власних коштів, проте коефіцієнт ефективності використання

власних коштів нижче нормативного значення, що свідчить про неефективне використання власних коштів, окрім того коефіцієнт використання фінансових ресурсів у 2020 році скорочується на 0,11 у 2019 році зростає до 0,09, проте все ж є нижчим ніж у 2019 році.

Оцінка показників ділової активності ДП «Новатор» у 2019-2021 роках показав, що у 2020 коефіцієнт оборотності активів зріс на 0,55, коефіцієнт оборотності оборотних засобів – на 0,17, коефіцієнт оборотності власного капіталу – на 1,16, проте у 2021 спостерігалось зниження таких показників ділової активності як коефіцієнт оборотності активів на 0,02 та коефіцієнт оборотності власного капіталу – на 0,22 (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 - Динаміка показників ділової активності ДП «Новатор» у 2019-2021 роках

Показник	Норматив	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення	
					2020 / 2019 р.	2021 / 2020 р.
Коефіцієнт оборотності активів	збільшення	1,46	2,01	1,99	0,55	-0,02
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	збільшення	3,43	3,60	3,65	0,17	0,05
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	збільшення	2,25	3,41	3,18	1,16	-0,22

Аналіз господарсько-виробничої діяльності та ефективності функціонування ДП «Новатор» показав, що підприємство протягом досліджуваного періоду є прибутковим, проте рівень його рентабельності є досить низьким.

Кількість працівників протягом аналізованого періоду скорочується, це обумовлено скороченням виробництва та зміною товарної номенклатури підприємства, так ДП «Новатор» розпочали випуск нових видів продукції, проте ліквідували виробництво інших.

При характеристиці діяльності важливо проаналізувати кадрову

політику підприємства.

Метою кадрової політики ДП «НОВАТОР» є забезпечення оптимального балансу процесів оновлення і збереження кількісного і якісного складу персоналу, комплектування персоналу, його розвитку у відповідності з потребами організації, вимогами діючого законодавства та станом ринку праці. В цілому, кадрова стратегія досліджуваного підприємства направлена на формування такої системи роботи з кадрами, яка б орієнтувалась на одержання не лише економічного, але й соціального ефекту.

Основні характеристики персоналу ДП «НОВАТОР» наведено у таблиці 2.7

Таблиця 2.7 – Основні характеристики персоналу ДП «НОВАТОР»

Критерії	Відсоток від загальної чисельності працівників, %
1. Стать	
чоловіки	67,31
жінки	32,69
2. Вік (віковий інтервал)	
18 – 25	14,15
26 – 35	30,97
36 – 45	24,21
46 – 55	19,08
56 – 60	8,48
61 – 65	3,11
3. Освіта	
повна вища	37,67
неповна вища	27,71
незакінчена вища освіта	29,19
середня спеціальна	2,76
повна середня	0,79
неповна середня	1,87

З таблиці 2.7 можна зробити наступні висновки: кількість чоловіків переважає кількість жінок, більшість працівників перебувають у віці 26-45 років, тому можна сказати, що на ДП «Новатор» молодий колектив. Майже всі працівники мають вищу освіту, або навчаються у ЗВО, так 37 % працівників мають повну вищу освіту.

На ДП «Новатор» сформовано кадрову політику, яку можна віднести до реактивного типу. У межах цієї політики керівництво підприємства здійснює контроль за симптомами негативного стану в роботі з персоналом, причинами й ситуацією розвитку кризи. Керівництво підприємства вживає заходи, орієнтовані на вивчення причин, які призвели до виникнення кадрових проблем. Характеризуючи таку політику, слід зазначити, що керівництво досліджуваного підприємства контролює кризові ситуації (виникнення конфліктних ситуацій, відсутність достатньої кваліфікованої робочої сили для вирішення завдань, відсутність мотивації до високопродуктивної праці) і вживає заходи щодо локалізації кризи.

Управління підприємством є багаторівневим: вище керівництво передає свої вказівки менеджерам середньої ланки. Після їх опрацювання менеджери середньої ланки передають їх менеджерам нижчої ланки, після чого робітники приступають до своєї частини роботи. В свою чергу керівники нижчої ланки таким самим чином по ієрархії звітують вище стоячому керівництву. Також вони вносять свої пропозиції щодо покращення умов виробництва продукції, скорочення термінів реалізації продукції, тощо. За допомогою ієрархічної системи комунікацій надходять до управлінських керівників нижчих рівнів і до робітників.

Виділимо та розподілимо функції кадрового менеджменту на ДП «НОВАТОР» (таблиця 2.8).

У кадровому управлінні виділяють коло підсистем, серед яких управління соціально-економічною підсистемою підприємства.

На ДП «НОВАТОР» позитивний соціально-психологічний клімат та немає плинності кадрів. Варто підкреслити також наявність згуртованості

працівників, готовності допомогти та підтримати у роботі та поза нею.

Таблиця 2.8 - Реалізація функцій кадрового менеджменту на ДП «НОВАТОР»

Функціональний блок	Зміст функції	Виконавець
Планування потреб у персоналі	- Визначення потреб у персоналі	Виконавчий директор, відділ кадрів
Забезпечення персоналом	- Отримання та аналіз інформації про потреби у працівниках (в розрізі потреб і кваліфікації); - Відбір і ділова оцінка претендентів;	Директорат, виконавчий директор
Організація роботи персоналу	- Вивчення змісту праці на робочих місцях; - Введення персоналу, його адаптація до трудової діяльності; - Дотримання безпеки на робочих місцях; - Вивільнення персоналу	Інженер з охорони праці
Мотивація персоналу	- Управління процесом мотивації; - Управління конфліктами; - Використання спонукальних систем оплати праці, участі у прибутках тощо; - Використання стилю і методів керівництва	Виконавчий директор
Правові процеси управління персоналом	- Правове забезпечення трудових відносин; - Облік персоналу	Відділ кадрів
Стратегія кадрової політики	Визначення основних напрямків роботи з персоналом у перспективі.	Директорат, виконавчий директор

На підприємстві використовуються різні способи оплати праці, зокрема, широко розповсюджені не стабільні розміри заробітної платні, а наявність доплат, надбавок, тощо. Це, звичайно, сприятливо діє на працівників та підвищує зацікавленість у роботі.

Поряд із заохочувальною практикою, на підприємстві є система дисциплінарних стягнень за грубі порушення кодексів ділової етики, порушення дисциплінарних принципів, тощо. При цьому відбувається роз'яснення причин дисциплінарного впливу, покарання носять без особистісний характер.

Співвідношення керівників до загальної кількості працівників у 2021 році становило 23 % (рис. 2.10).

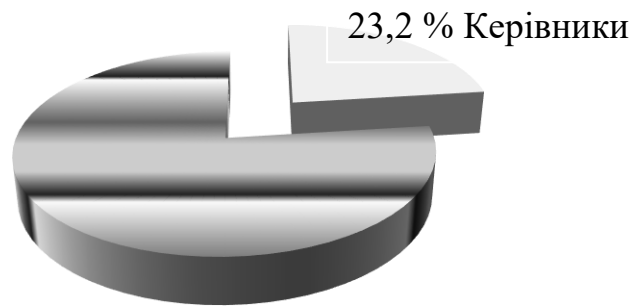


Рисунок 2.10 - Співвідношення керівників, до загальної кількості працівників у 2021 році

Аналіз структури системи матеріальної винагороди ДП «Новатор» представлена на рисунку 2.11

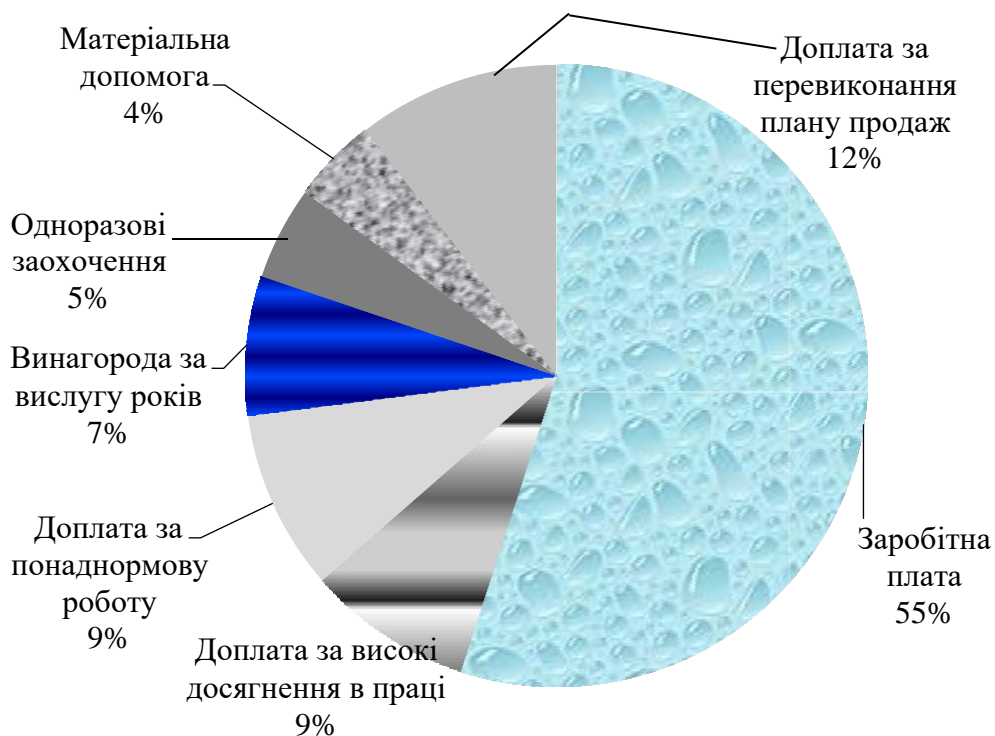


Рисунок 2.11 - Структура системи матеріальної винагороди ДП «Новатор»

Така система мотивації є не достатньо прозорою. Працівники отримують однакові доплати незалежно від того хто як працював, при цьому слід вказати, що підприємство складається з багатьох філій, які працюють з

різними результатами, а система виплат при цьому однакова. Отже, можна зробити висновок, що при такому преміюванні у працівників не виникає бажання підвищувати продуктивність своєї праці та виконувати роботу більш якісно.

2.3 Аналіз формування зовнішньоекономічного потенціалу ДП «Новатор»

Попередній аналіз діяльності ДП «Новатор» показав, що підприємство є прибутковим, ліквідним та платоспроможним, однак протягом останніх трьох років спостерігається погіршення динаміки його функціонування, а саме скорочення прибутковості і це відбувалось ще до початку пандемії. За таких умов підприємству важливо не втратити позиції на ринку. Це можливо за умов реалізації його зовнішньоекономічного потенціалу.

Аналізу формування зовнішньоекономічного потенціалу ДП «Новатор» здійснюватимемо на основі характеристики його складових.

Для цього потрібно сформуванню інформаційну базу та обчислити показники за кожною із складових результативності існуючих процесів підприємства, що відповідають таким характеристикам як час, витрати та якість.

До таких складових слід віднести:

- постачання;
- виробництво;
- збут;
- процеси розвитку.

Проаналізуємо кожен із цих складових зовнішньоекономічного потенціалу.

Постачання є важливою складовою, так як забезпечує потребу у ресурсах. Показники складової постачання наведено у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Показники складової зовнішньоекономічного потенціалу «Постачання» у 2019-2021 рр.

Показники процесу «Постачання»	2019	2020	2021
Витратомісткість постачання, %	51	54	39
Середня тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	2	4	5
Частка матеріалів неналежної якості у загальному обсязі	0,40	0,35	0,48

Наступною важливою складовою є виробництво. Саме ефективний процес виробництва забезпечує випуск якісної продукції, яка буде користуватись попитом на зарубіжному ринку та забезпечувати конкурентоспроможність підприємства. Показники складової виробництво наведено у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Показники складової зовнішньоекономічного потенціалу «Виробництво» у 2019-2021 рр.

Показники процесу «Виробництво»	2019	2020	2021
Витратомісткість виробництва, %	83	82	70
Середня тривалість виробничого циклу, дні	43	47	42
Частка здачі продукції з першого пред'явлення, %	97,54	98,10	97,40

Як бачимо досить значною є витратомісткість виробничого процесу, тому необхідно шукати шляхи скорочення витрат на виробництво, для цього варто використовувати інноваційні технології оптимізації виробничого процесу.

Не менш важливим для підприємства є організувати збутову діяльність для реалізації виробленої продукції (таблиця 2.11).

Таблиця 2.11 – Показники складової зовнішньоекономічного потенціалу «Збут» у 2019-2021 рр.

Показники процесу «Збут»	2019	2020	2021
Витратомісткість збуту, %	4	6	10
Середня тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	12	18	16
Частка реалізованої продукції неналежної якості у складі чистого доходу від реалізації, %	0,21	0,15	0,07

Для формування зовнішньоекономічного потенціалу підприємства важливою складовою є розвиток, адже в умовах динамічного ринкового середовища саме розвиток забезпечуватиме стійкі конкурентні позиції.

Таблиця 2.12 - Показники складової зовнішньоекономічного потенціалу «Розвиток» у 2019-2021 рр.

Показники процесу «Розвиток»	2019	2020	2021
Витратомісткість інновацій, %	4	5	6
Середній термін впровадження інноваційних проектів, роки	4,6	4,5	5,1
Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізації, %	6	5	7

Зазначені економічні показники, які характеризують результативність процесів формування зовнішньоекономічного потенціалу, мають різну природу та відображають витратні, часові та якісні характеристики, тому вони мають різні одиниці вимірювання.

В процесі управління формуванням зовнішньоекономічного потенціалу підприємства показники можуть мати різноспрямований вплив

на формування зовнішньоекономічного потенціалу. Показники, збільшення яких є бажаним та які позитивно впливають на об'єкт дослідження називаються стимуляторами. Інші показники, для яких бажано зменшення та які негативно впливають або стримують розвиток об'єкта дослідження, називають дестимуляторами. Перелік показників стимуляторів та дестимуляторів результативності наведено у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Перелік економічних показників стимуляторів та дестимуляторів формування зовнішньоекономічного потенціалу ДП «Новатор»

Показник	Стимулятори	Дестимулятори
Постачання		
Витратомісткість постачання, %		+
Середня тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні		+
Частка матеріалів неналежної якості у загальному обсязі постачань, %		+
Виробництво		
Витратомісткість виробництва, %		+
Середня тривалість виробничого циклу, дні		+
Частка здачі продукції з першого пред'явлення, %	+	
Збут		
Витратомісткість збуту, %		+
Середня тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні		+
Частка реалізованої продукції неналежної якості у складі чистого доходу від реалізації, %		+
Розвиток		
Витратомісткість інновацій, %	+	
Середній термін впровадження інноваційних проектів, роки		+
Частка реалізованої інноваційної продукції	+	

Таким чином в процесі управління формування зовнішньоекономічного потенціалу підприємства важливою є оцінка його складових та напрямків розвитку. Проведений аналіз дає можливість зробити висновки, що для ДП «Новатор» основним вектором є розвиток інноваційного потенціалу.

Висновки до другого розділу

1. Машинобудування є надзвичайно складною комплексною галуззю промисловості, яка об'єднує кілька десятків галузей. Найбільш розвиненими з них в Україні є важке машинобудування, автомобілебудування, сільськогосподарське, транспортне машинобудування, верстатобудування, приладобудування, електротехнічне виробництво, хімічну і нафтохімічну машинобудування.

2. Попередній аналіз діяльності ДП «Новатор» показав, що підприємство є прибутковим, ліквідним та платоспроможним, однак протягом останніх трьох років спостерігається погіршення динаміки його функціонування, а саме скорочення прибутковості і це відбувалось ще до початку пандемії. За таких умов підприємству важливо не втратити позиції на ринку. Це можливо за умов реалізації його конкурентного потенціалу.

3. Аналіз динаміки основних техніко-економічних показників показав, що протягом досліджуваного періоду значно скорочується чистий дохід від реалізації продукції та послуг у 2021 році на 11 %, а у 2020 році на 22 %, скорочується і собівартість реалізованої продукції на 14 % у 2021 році та на 12 % у 2019 році, однак це викликано зменшенням обсягів виробництва, при цьому у 2021 році обсяги реалізованої продукції та послуг скоротились на 22%, а собівартість на 14 %, що має вплив на формування прибутку підприємства.

4. Аналіз складових конкурентного потенціалу показав, що досить значною є витратомісткість виробничого процесу, тому необхідно шукати шляхи скорочення витрат на виробництво, для цього варто використовувати інноваційні технології оптимізації виробничого процесу.

РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Впровадження системи менеджменту якості відповідно до міжнародних стандартів

Глобалізація ринку, привела до того, що на світовому ринку, участь залишається за тими підприємствами, які піднімають, покращують якість своєї продукції до нового рівня, який задовольняє потреби споживача.

Українські підприємства по ряду суб'єктивних і об'єктивних причин вступили в рух за якістю з значним запізненням порівняно із розвинутими країнами Європи.

На даний момент часу в Україні в міжнародній сертифікаційній системі якості (ІСО серії 9001) зареєстрована лише незначна частина підприємств, що автоматично не уможливорює ведення з їх сторони рівноправної конкурентної боротьби на зовнішніх ринках.

В зв'язку із цим, розглядаючи свої перспективи на зовнішніх ринках та стратегічне розширення своєї присутності на них керівництву ДП "Новатор" доцільно було б звернутися до політики проведення робіт по створенню системи управління якістю, яка б відповідала міжнародним стандартам.

Розглядаючи можливість такого впровадження, відмітимо, що для цього підприємству перш за все необхідно забезпечити потужну професійну підтримку, тобто залучитися спеціалістами в цій сфері управління. При цьому вирішення завдань управління має виходити не тільки виключно із інженерних знань, а й передбачати залучення знань і вмінь пристосувати методи формування, мобілізації і приведення в динаміку потенціалу підприємства для вирішення завдань, що постають ним.

Саме тому роботу із створення системи менеджменту якості підприємству варто розпочати із підбору консультантів. Підбір консультантів має проводитись за такими критеріями як компетентність, досвід роботи, вартість послуг.

Після підбору консультаційної групи, усі інженерно–технічні працівники підприємства мають пройти курси підвищення кваліфікації за напрямком “Розробка, впровадження і сертифікація систем якості на основі МС ІСО серії 9001”.

Впроваджувана система якості на ДП “Новатор” не може бути придбана за кошти чи запозиченою у іншого підприємства. Вона має бути унікальною і адаптованою до виробничо–управлінських особливостей підприємства.

На розробку і впровадження системи менеджменту якості підприємства впливають конкретні цілі, мінливі потреби, характер виготовлюваної продукції, застосовувані процеси, розмір і структура підприємства.

При розробці, впровадженні і покращенні результативності системи якості для ДП “Новатор” доцільно використовувати „процесний підхід”.

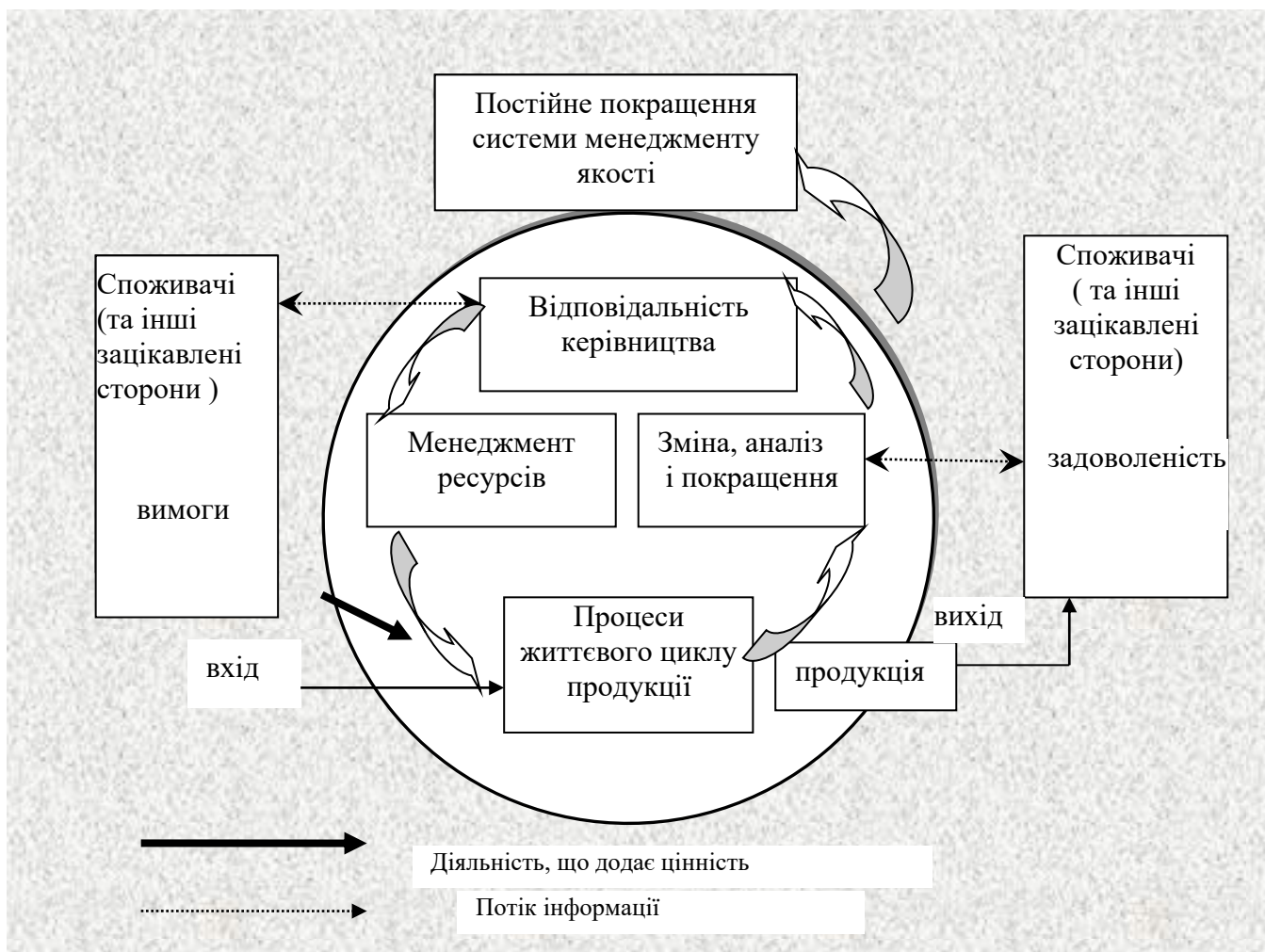


Рисунок 3.1 – Модель системи менеджменту якості, заснованої на „процесному підході”

Переваги „процесного підходу” заключається в безперервному управлінні, яке він забезпечує на стику окремих процесів в рамках їх системи, а також при їх комбінації і взаємодії. Ця модель показує, що споживач відіграє суттєву роль при визначенні вхідних даних. Моніторинг задоволеності споживачів потребує оцінки інформації про сприйняття споживачами виконання їх вимог.

Процес запровадження системи управління якістю довгий і трудомісткий. Його тривалість в часі, враховуючи масштаби підприємства і номенклатуру виготовлюваної продукції, може складати один рік. Кожний етап розробки і впровадження системи управління якістю має закінчуватися конкретними результатами в заплановані терміни.

Впровадження системи управління якістю передбачає створення на підприємстві спеціалізованої служби якості із призначенням керівника по системі якості, діяльність якого була б спрямована на впровадження і застосування на усіх рівнях управління ефективних методів контролю і засобів досягнення цілей в області якості.

Для забезпечення ефективності управління якістю керівництво ДП „Новатор” має провести навчання всіх працівників підприємства із установкою, що процес покращення – це не програма дій, а постійний стиль роботи, нове „обличчя” підприємства.

На першому етапі після впровадження необхідно зосередити увагу на вирішенні завдання підвищення організованості в роботі всіх структур і підрозділів підприємства. При цьому визначити можливість усунення непродуктивних витрат робочого часу в усіх сферах діяльності підприємства, втрат матеріальних ресурсів, пов’язаних з виправленням недоліків і заміною браку.

Ефект від підвищення рівні організованості праці може перевищувати ефект від впровадження наукових методів управління чи технічного переозброєння.

Піднявши рівень організації робіт ДП „Новатор” може приступити до управління на основі запровадження наукових методів аналізу і прийняття

рішень. На цьому етапі ДП “Новатор” може розпочати випуск продукції не нижче міжнародного рівня якості.

3.2 Впровадження міжнародних прийомів для управління витратами виробництва (системи директ–костинг)

Дієвість системи директ–костинг проявляється у суворому дотриманні техніко–технологічної та виробничої дисципліни, а також своєчасному втручанні керівництва у процес формування виробничих затрат.

Впровадження системи директ–костинг у діяльність ДП “Новатор” безпосередньо буде пов’язане з нормуванням, плануванням, технологією та організацією виробництва, внутрішньогосподарським госпрозрахунком, організацією роботи допоміжних та обслуговуючих підрозділів підприємства, обладнанням підприємства сучасною контрольно–вимірювальною апаратурою та комп’ютерною технікою.

Необхідно підкреслити, що саме система директ–костинг є найбільш ефективним джерелом оперативної інформації про затрати і саме така інформація є підставою в більшості випадків для прийняття рішень на всіх рівнях управління щодо витрачання тих чи інших видів ресурсів. І саме тому в останні роки, за умов переходу до ринкової економіки, система директ–костинг розглядається зарубіжними та вітчизняними економістами у тісному взаємозв’язку з управлінням.

Основними перевагами системи директ–костинг, що дозволяють пропонувати її для впровадження на ДП “Новатор” як інструменту управління витратами виробництва є:

- 1) виробничі витрати визначають сутність системи і є основним елементом;
- 2) в даній системі досягнутий достатньо високий рівень інтеграції обліку, аналізу та прогнозування;

- 3) поведінку витрат можна прогнозувати за допомогою зміни обсягу реалізації продукції, тобто таким чином вирішувати стратегічні задачі управління підприємством;
- 4) використання “суми покриття” як оціночного показника дає змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо витрат виробництва;
- 5) інформація, що отримується в системі, дозволяє встановлювати найбільш вигідні комбінації обсягу виробництва та ціни реалізації, а отже проводити ефективну політику цін;
- 6) шляхом зміни показників обсягу виробництва, ціни реалізації, витрат на виробництво, доходу від реалізації та суми покриття можна моделювати різні господарські ситуації і таким чином прогнозувати можливі результати від реалізації прийнятих рішень, тобто здійснювати ситуаційний аналіз;
- 7) за допомогою використання графічного методу система забезпечує наглядність ситуаційного, структурного та інших видів аналізу.

Відхилення фактичних витрат всіх видів ресурсів на виготовлення продукції від встановлених норм та нормативів по суті є зворотнім зв'язком в системі управління господарською діяльністю підприємства. На підставі інформації про відхилення апарат управління ДП “Новатор” матиме реальну можливість робити висновки про те:

- як дотримуються: технологія та встановлені норми витрачання ресурсів, необхідних для виготовлення продукції;
- чи відповідає нормативному фактичне застосування відповідних інструментів та пристроїв;
- як дотримується запланований рівень організації праці і виробництва та матеріально–технічного забезпечення.

В цілому ж інформація про відхилення надає відомості про показники та фактори, які здійснюють найбільш суттєвий вплив на результати діяльності підприємства.

Реалізації вказаних принципів в значній мірі сприяє запропонована система директ–костинг щодо обліку витрат на виробництва і калькування собівартості продукції. Застосування на практиці принципу оптимальності взагалі може здійснюватись такими двома основними шляхами:

1. Автоматизація розв'язку максимальної кількості управлінських задач. Для цього необхідно розкласти господарську задачу на часткові складові;
2. Встановлення такої комунікації, при якій з маси даних отримувалась би максимальна кількість інформації. Цього можна досягнути лише за умови, що всі дані в системі управління будуть передаватися від джерела суворо за призначенням – в ті підрозділи і тим керівникам, які на основі отриманої інформації правомочні приймати управлінські рішення щодо управління витратами виробництва.

Обидва підходи цілком задовольняє запропонована концептуальна модель системи директ–костинг щодо обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції. Необхідно лише підкреслити, що надзвичайно важливо встановити точну номенклатуру інформації для керівництва кожного підрозділу в чітко визначені строки. На рис. 3.2 вміщена принципова схема обліку витрат на виробництво та калькування собівартості продукції за системою директ–костинг в умовах застосування обчислювальної техніки в рамках найбільш поширеної журнально–ордерної форми обліку в умовах механізації облікових робіт та з урахуванням положень національних стандартів бухгалтерського обліку.

Процес управління будь–яким об'єктом може здійснюватися лише в рамках певної системи. В цілому структуру управління витратами на виробництво продукції машинобудівного підприємства можна розглядати як сукупність функцій, виконувати які і призначена вказана структура. При цьому така структура, будучи складовою частиною автоматизованої системи управління підприємством в цілому, повинна функціонувати синхронно з функціонуванням процесу виробництва.

Комп'ютерно–інтегроване виробництво поєднує досягнення в галузі досягнення автоматизації, комп'ютеризації та інформатики і визначається

посиленням взаємозв'язків між персоналом на різних рівнях управління, охопленням системи керування не тільки технологічними процесами та комплексами, але і служб, виробничо–диспетчерських та інших підрозділів з урахуванням постійного розвитку систем керування.

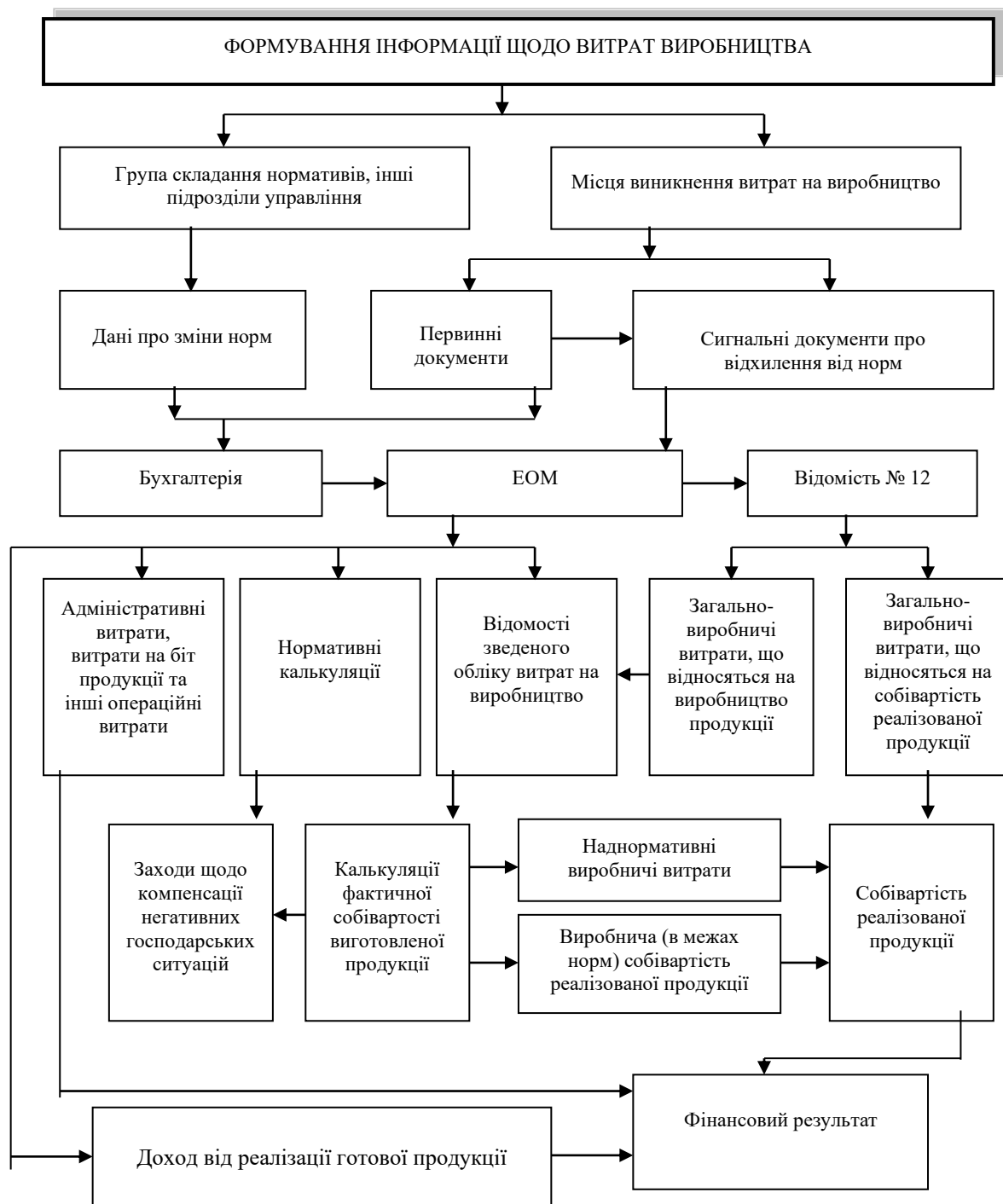


Рисунок 3.2 – Принципова схема обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції за системою директ-костинг з використанням обчислювальної техніки

На рис. 3.2. наведена схема комп'ютерно–інтегрованої системи управління витратами виробництва, можливої для впровадження на ДП “Новатор”. Схожі моделі вже знайшли широке використання на вітчизняних підприємствах.

Метою розробки комп'ютерно–інтегрованої системи управління було створення методів моделювання, аналізу та проектування таких систем з використанням засобів сучасних ЕОМ для широкого кола користувачів: інженерів, економістів, бухгалтерів.

За умов ринкової економіки керівник підприємства завжди повинен мати під рукою оперативну інформацію про те, які витрати в дійсності підприємство несе на виробництво того або іншого виду продукції, надання послуг або здійснення певного виду діяльності незалежно від того, який на сьогоднішній день посадовий оклад у директора або головного бухгалтера, який розмір мають затрати на утримання офісів та інші подібні управлінські витрати.

Основна перевага використання моделі взаємозв'язку витрат виробництва, обсягу продукції та маржинального прибутку полягає в тому, що за її допомогою можна приймати різні оперативні рішення щодо управління витратами виробництва. В першу чергу це стосується можливості проводити ефективну політику цін. Традиційні класичні методи ціноутворення засновані на калькуляції певної фактичної собівартості, поступово відходять на другий план. Ціна визначається на основі того, як встановлена ціна рівноваги, підприємство має проаналізувати всі свої витрати та спробувати максимально скоротити їх.

Впровадження комп'ютерно–інтегрованої системи управління витратами (КІСУВ) виробництва та собівартістю продукції на ДП “Новатор” за проектними розрахунками дозволить збільшити обсяг товарної продукції на 5 % та знизити на 0,5 % витрати на одну гривну товарної продукції.

У 2021 році обсяг товарної продукції по підприємству склав 62450,6 тис. грн., витрати на одну гривну товарної продукції – 98 коп., витрати на розробку і впровадження системи КІСУВ – 7,2 тис. грн. Галузевий нормативний коефіцієнт ефективності капіталовкладень дорівнює 0,15.

Сума річної економії витрат на одну гривну товарної продукції в результаті впровадження КІСУВ складає 4,9 коп. ($98 * 0,5 : 100 = 4,9$).

Приріст товарної продукції: 3122,5 тис. грн. ($62450,6 * 5 : 100 = 3122,5$).

Сума річного прибутку 1205 тис. грн. ($62450,6 - 61245,6 = 1205$). Сума річного приросту прибутку складає 3181,5 тис. грн.: $(63573,1 - 1329,23) - (62450,6 - 61245,6) = 4386,5 - 1205 = 3181,5$.

Отже, коефіцієнт ефективності витрат (інвестицій), тобто відношення приросту прибутку до витрачання капітальних вкладень у створення КІСУВ складає: $3181,5 : 72 = 44,2$

Таким чином, впровадження комп'ютерно-інтегрованої системи управління витратами виробництва та собівартості продукції на ДП “Новатор” є не тільки організаційно вигідно, але й економічно виправдано.

Дана пропозиція дасть змогу підприємству підвищити свій зовнішньоекономічний потенціал спрямований на досягнення цілей та який розглядається не як одноразова дія, а як серія безперервних, взаємозалежних дій – функцій управління, об'єднаних сполучними процесами комунікацій і прийняття рішень. Сутність зовнішньоекономічного потенціалу як ключового аспекту в системі управління конкурентоспроможністю підприємства, є однією з головних задач забезпечення конкурентоспроможності та аналізу самої структури конкурентного потенціалу та її складових, які входять до складу конкурентного потенціалу. Управління формуванням зовнішньоекономічного потенціалу підприємства є складним процесом, який характеризується динамічністю, тому важливо виділяти чинники впливу на даний процес.

3.3 Удосконалення методики формування зовнішньоекономічного потенціалу ДП «Новатор»

Формування зовнішньоекономічного потенціалу – це процес створення системи ресурсів та відмітних компетенцій, ідентифікації ринкових можливостей, а також забезпечення такого результату їхньої взаємодії, щоб досягти синергетичного ефекту у забезпеченні високого рівня конкурентоспроможності підприємства.

Для ДП «Новатор» пропонуємо наступну послідовність заходів на яких базуватиметься методика формування зовнішньоекономічного потенціалу:

1. Дослідження ринкового потенціалу, яким володіє підприємство, зокрема аналіз і прогнозування кон'юнктури цільових ринків, оцінка стану конкуренції, вивчення макроекономічних, галузевих та регіональних факторів, які впливають на ринкову ситуацію.

2. Ідентифікація та дослідження наявних та перспективних ринкових можливостей, які можуть бути охоплені підприємством.

3. Розробка довгострокової загальної стратегії формування зовнішньоекономічного потенціалу підприємства та вибір однієї або декількох локальних конкурентних стратегій, які підприємство планує використовувати для забезпечення конкурентних переваг (лідерства за витратами, диференціації, фокусування).

4. Формування збалансованого ресурсного потенціалу, що передбачає: налагодження надійної співпраці із постачальниками матеріальних ресурсів та організацію ефективних логістичних процесів; встановлення взаємовигідних відносин з фінансовими установами для поповнення фінансових ресурсів; організацію роботи з центрами зайнятості та кадровими агентствами для забезпечення кваліфікованими трудовими ресурсами; створення дієвої системи інформаційного забезпечення.

5. Формування функціональних потенціалів (виробничого, фінансового, трудового, маркетингового, інноваційного, управлінського) з огляду на пріоритетність цілі підвищення конкурентоспроможності

підприємства та забезпечення стійкої конкурентної позиції на ринку.

6. Збереження та подальше зміцнення конкурентних переваг за ціною з одночасним впровадження сучасних систем управління якістю та реалізацією інноваційних програм.

7. Забезпечення адаптивності зовнішньоекономічного потенціалу через організацію проактивних заходів виявлення, використання, а в ідеальному випадку, створення нових потенційних можливостей на цільових ринках.

8. Використання компетентнісного підходу до формування зовнішньоекономічного потенціалу, що передбачає створення відмітних компетенцій, які забезпечать довго строкові переваги на ринку.

9. Безперервний моніторинг зовнішньоекономічного потенціалу та процесів його формування, який спрямований на визначення його сучасного стану та динаміки зміни, виявлення резервів з метою їх мобілізації та залучення в господарський обіг.

10. Підвищення привабливості підприємства з метою залучення необхідного капіталу для реалізації відповідних заходів формування зовнішньоекономічного потенціалу.

Говорити про розвиток промислових підприємств в сучасних умовах досить складно, але криза рано чи пізно закінчиться і вже на сьогоднішній день потрібно конкурувати на ринку. Хоча визначальна роль у забезпеченні сприятливого клімату в країні взагалі і в машинобудівній сфері зокрема належить державним органам управління, підприємства повинні також реалізовувати відповідні заходи щодо підвищення власної привабливості.

Формування зовнішньоекономічного потенціалу у системі економічного управління ДП «Новатор» дозволить узгодити процеси створення системи економічних ресурсів та відмітних компетенцій як основи визначення його складників, ідентифікації ринкових можливостей, а також забезпечить їхню взаємодію з отриманням синергетичного ефекту у досягненні високого рівня конкурентоспроможності підприємства.

Запропонована методика формування зовнішньоекономічного потенціалу ДП «Новатор» полягає у визначенні факторів впливу на напрями його

структуризації, які найбільш повно розкривають ресурсну площину економічного управління (рисунок 3.1).



Рисунок 3.1 – Процес формування зовнішньоекономічного потенціалу ДП «Новатор» в системі економічного управління

Основними відмітними характеристиками, які потрібно врахувати під час формування зовнішньоекономічного потенціалу є:

1. Необхідність адаптації зовнішньоекономічного потенціалу до постійно змінюваних умов розвитку, від стабільності якого залежить попит на продукцію підприємства. Зміни у структурі виробництва зумовлюють структурні зрушення елементів зовнішньоекономічного потенціалу підприємства

2. Економічна гнучкість зовнішньоекономічного потенціалу, яка характеризує здатність підприємства пристосовуватися до впливу ринкових коливань, що зумовлюють зміни попиту.

3. Відповідність елементів зовнішньоекономічного потенціалу стадії життєвого циклу підприємства та його продукції. Це відображається, як правило, прискореним протіканням кожної фази економічного розвитку цих виробничих підприємств, оскільки у машинобудуванні зміна поширених моделей готової продукції обов'язково має поновлюватися через

використання інноваційних підходів у технологічному процесі кожні 3–5 років, щоб зберегти конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Для формування і розвитку власного зовнішньоекономічного потенціалу підприємствам машинобудування необхідно постійно вносити зміни до своєї економічної діяльності, потреба в яких у сучасних умовах господарювання перестала бути особливим, винятковим явищем, тому діагностика їхнього впливу на життєвий цикл підприємства вже є однією з важливих функцій менеджменту.

4. Чутливість до досягнень науково-технічного прогресу, що зумовлена взаємозв'язком впровадження досягнень науково-технічного прогресу для системного зростання продуктивності праці, енерго- та ресурсозбереження з кінцевими результатами господарської діяльності підприємства, оскільки саме використання наукових розробок дає можливість підприємствам машинобудування знижувати витрати на виробництво продукції за рахунок зниження матеріалоемності, вартості закуповуваних матеріалів, енергоемності, збільшувати обсяг виробництва, покращувати якість і конкурентоспроможність продукції.

5. Залежність від технологічних і виробничих можливостей підприємства. Рівень впровадження нових товарів і технологій характеризується як низький, оскільки уповільнений темп розвитку галузі за попередні роки не дозволяє підприємствам вести самостійну інноваційну політику через значну потребу у фінансових ресурсах.

6. Орієнтація на конкретні сегменти ринків, що дозволить підприємству досягти своєї мети у довгостроковій перспективі та забезпечить його життєздатність.

Таким чином, врахування визначених особливостей зовнішньоекономічного потенціалу підприємств машинобудування дозволить ДП «Новатор» підтримувати їх у бажаному конкурентному стані, формувати, утримувати та зміцнювати довготривалі конкурентні переваги за рахунок здатності внутрішньої структури підприємства вчасно реагувати на

зміни зовнішнього середовища, відстежувати зміни у структурі потреб споживачів, розбіжності між вимогами ринку та можливостями підприємств загалом з метою ефективного впливу на кінцеві результати їхньої діяльності.

Запропонований підхід передбачає також проведення комплексу процедур моніторингу відображеного на рисунку 3.3, основною метою якого є формування належного інформаційного забезпечення процесу стратегічного управління активністю підприємства для формування зовнішньоекономічного потенціалу на ґрунті моделювання можливих альтернатив розвитку та своєчасного виявлення необхідності здійснення змін у господарській діяльності.

Основою для організаційної розбудови системи моніторингу зовнішньоекономічного потенціалу підприємства (ЗПП) має бути:

- необхідність забезпечення адекватності стану факторів формування зовнішньоекономічного потенціалу;
- дотримання вимог достовірності показників зовнішньоекономічного потенціалу;
- врахування ймовірної різноманітності цілей діяльності підприємства;
- гнучкість та оперативність моніторингу;
- забезпечення достатності аналітичної бази;
- відповідність та погодженість організаційно-методичної і нормативно-правової бази моніторингу;
- адаптивність побудови моніторингу;
- комплексність охоплення всіх релевантних факторів формування потенціалу;
- безперервність відстеження економічної інформації;
- реалізація ситуативного підходу;
- структурованість та ієрархічність показників або явищ відповідно до поставлених цілей і завдань;

оперативність функціонування.

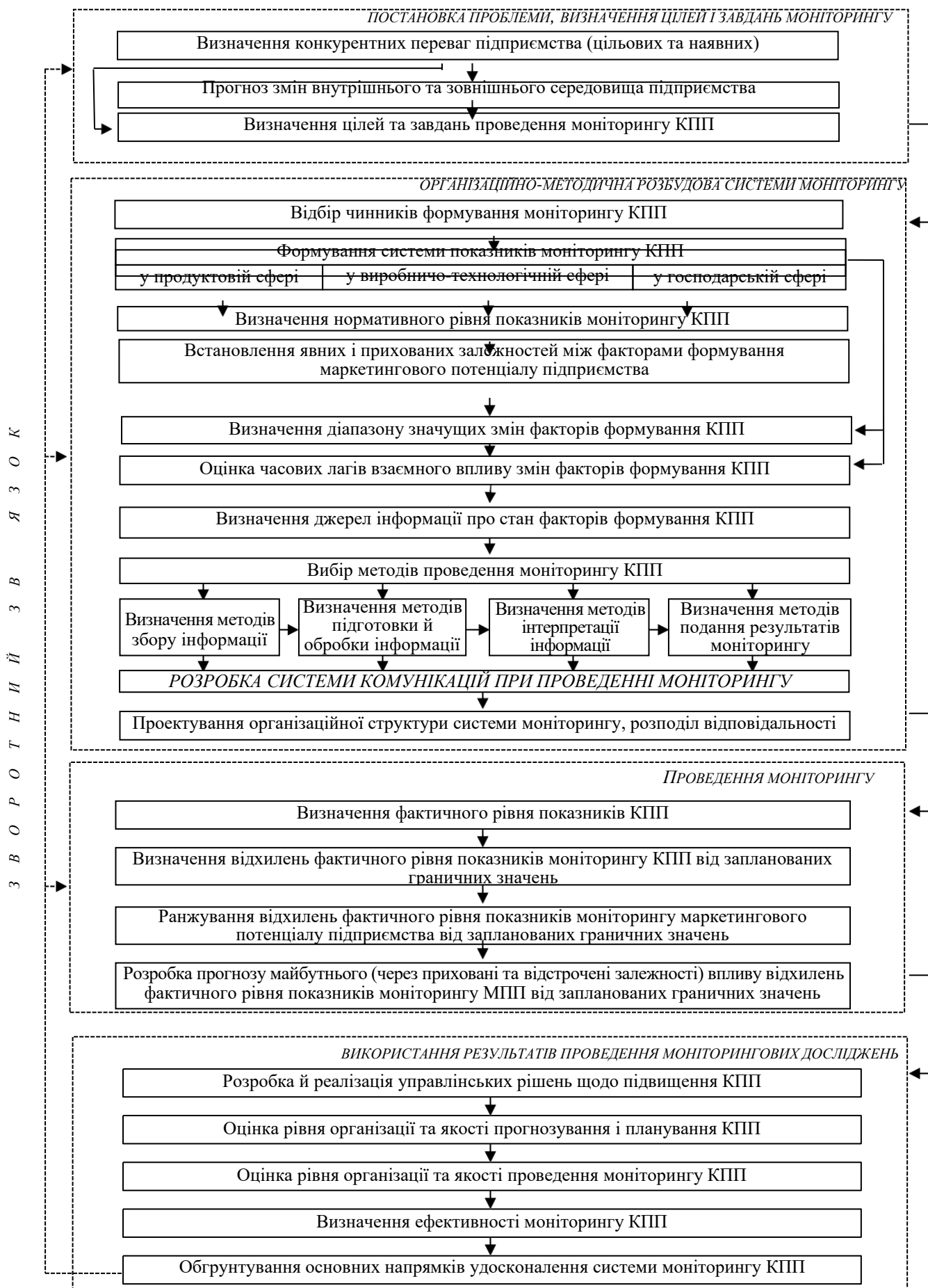


Рисунок 3.3 – Послідовність побудови системи моніторингу формування та використання зовнішньоекономічного потенціалу підприємства

Факторами, які сприяють досягненню даної мети є наявність у ДП «Новатор» значних виробничих потужностей, вигідне географічне положення, наявність сировинної бази, дешева робоча сила тощо.

Необхідно забезпечити появу нових конкурентних ідей в сфері технологій і розробки товарів, сформувавши, як зазначалося вище, відмітні компетенції, які стануть потужним мотивом для подальшої діяльності.

Конкурентний потенціал є необхідним базисом функціонування промислових підприємств в умовах ринку. Його наявність дозволяє забезпечувати стійкість, адаптивність і високу результативність функціонування суб'єктів господарювання. Конкурентний потенціал підприємства є системою, що складається з безупинно взаємодіючих факторів, тому що ця економічна категорія характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства щодо створення конкурентних переваг і збереження їх протягом тривалого періоду часу. Процес формування зовнішньоекономічного потенціалу підприємства повинен мати комплексний характер і здійснюватися в контексті формування загального потенціалу підприємства та його локальних складових.

Складність процесу формування зовнішньоекономічного потенціалу підприємства у системі економічного управління полягає у потребі поєднання процесів функціонування і розвитку в єдину систему забезпечення результативності діяльності підприємства, що залежить від раціонального розподілу ресурсів і можливостей підприємства щодо формування і нарощування зовнішньоекономічного потенціалу, системного поєднання засобів і предметів праці, самих працівників і відносин між ними тощо відповідно до потреб, цілей та інтересів усіх зацікавлених сторін. Тому важливо обрати метод для аналізу факторів, які зумовлюють формування та розвиток складників зовнішньоекономічного потенціалу, а також здійснюють суттєвий вплив на ці складники, що дозволить трансформувати фактори тимчасової конкурентної переваги у стійкі конкурентні переваги (ключові компетенції), які мають довгостроковий характер.

Висновки до третього розділу

1. Запропоновано ряд заходів для поліпшення експортної діяльності господарського суб'єкта. Вони базуються на результатах отриманих у попередньому розділі і визначає спочатку резерви зростання ефективності експортної діяльності за наявного стану справ за умов проведення реорганізації управління.

2. У розділі подаються рекомендації щодо проведення маркетингової політики, яка вимагає здійснення таких кардинальних дій, як відмова від непотрібного устаткування, зведення по можливості соціальних програм до мінімуму (з їх відновленням після покращення стану), впровадження нових конкурентоздатних підходів для виходу на нові ринки. Послідовне здійснення цієї політики дасть змогу „Новатору” значно поліпшити економічну ефективність виробництва переважно за рахунок власних резервів.

3. Розроблено пропозиції з удосконалення формування зовнішньоекономічного потенціалу ДП «Новатор». Запропонована послідовність заходів на яких базуватиметься методика формування зовнішньоекономічного потенціалу та процедур моніторингу на яких базуватиметься процес управління конкурентним потенціалом ДП «Новатор».

ВИСНОВКИ

1. Сьогодні ж актуальними є подальші спроби сформулювати своєрідні шляхи зародження і управління новою зовнішньоекономічною моделлю господарювання в Україні – моделлю експортно орієнтованого конкурентноспроможного виробництва. Відповідно постає питання адекватного прогнозування та обґрунтування майбутніх напрямків використання даної моделі на основі всебічного вивчення її практичної реалізації вітчизняними підприємствами.

2. Дипломна робота в повній мірі досягла результатів поставленої перед нею мети – опанування принципів методів та механізмів здійснення аналітичного обґрунтування зовнішньоекономічної діяльності підприємств України шляхом теоретичного і практичного обґрунтування механізму планування організації, проведення, та ефективного використання засобів аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні.

3. Доведена важливість здійснення зовнішньоекономічного аналізу в управлінні діяльністю підприємства та окреслено його місце в системі економічних наук. Другий підрозділ присвячений меті аналізу даної сфери та принципам техніки здійснення обґрунтування зовнішньоекономічних зв'язків підприємств. Був наведений перелік інформаційних джерел, що містять в собі первинну інформацію для проведення аналітичної діяльності.

4. Управління формуванням зовнішньоекономічного потенціалу підприємства є процесом, в якому діяльність, спрямована на досягнення цілей, розглядається не як одноразова дія, а як серія безперервних, взаємозалежних дій – функцій управління, об'єднаних сполучними процесами комунікацій і прийняття рішень. На основі теоретико-методичного аналізу можна зробити висновки, що сутність зовнішньоекономічного потенціалу як ключового аспекту в системі управління конкурентоспроможністю підприємства, є однією з головних задач забезпечення конкурентоспроможності та аналізу самої структури зовнішньоекономічного потенціалу та її складових, які входять до складу

зовнішньоекономічного потенціалу. Управління формуванням зовнішньоекономічного потенціалу підприємства є складним процесом, який характеризується динамічністю, тому важливо виділяти чинники впливу на даний процес.

5. Попередній аналіз діяльності ДП «Новатор» показав, що підприємство є прибутковим, ліквідним та платоспроможним, однак протягом останніх трьох років спостерігається погіршення динаміки його функціонування, а саме скорочення прибутковості і це відбувалось ще до початку пандемії. За таких умов підприємству важливо не втратити позиції на ринку. Це можливо за умов реалізації його зовнішньоекономічного потенціалу.

6. Аналіз складових зовнішньоекономічного потенціалу показав, що досить значною є витратомісткість виробничого процесу, тому необхідно шукати шляхи скорочення витрат на виробництво, для цього варто використовувати інноваційні технології оптимізації виробничого процесу.

7. Розроблено пропозиції з удосконалення управління формуванням зовнішньоекономічного потенціалу ДП «НОВАТОР»: запропоновано напрямки удосконалення системи формування конкурентних переваг, використання інноваційного підходу до управління формуванням зовнішньоекономічного потенціалу ДП «Новатор», управління формуванням зовнішньоекономічного потенціалу ДП «Новатор».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрєєва Є. Л. Механізм формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємств машинобудування / Є. Л. Андрєєва // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. - 2014. - Вип. 2. - С. 28-32.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф, Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Бабина О. Є. Потенціал як системна економічна категорія / О.Є. Бабина // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2011. - № 36. - С.23-26.
4. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: моногр. / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. - Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. - С.294.
5. Балабанова І.В. Управління конкурентною раціональністю: [монографія] / І.В. Балабанова. – Донецьк : Донецький національний університет, 2008. – 458 с.
6. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: моногр. / О.Ф. Балацкий. - Сумы: Университетская книга, 2006. - 972 с.
7. Березін О.В. Економіка підприємства : навч. посіб. / О.В. Березін, Л.М. Березіна, Н.В. Бутенко. – К. : Знання, 2009.
8. Бондаренко В. М. Формування конкурентних переваг на основі оптимізації використання ресурсного потенціалу / В. М. Бондаренко // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 : Економіка. - 2013. - Вип. 3. - С. 37-47.
9. Бузько И. Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий: моногр. / И. Р. Бузько, И. Е. Дмитренко,

Е. А. Сущенко; Восточноукр. нац. ун-т им. В. Даля, Донбасский горно-металлургический ин-т. Алчевск, 2002. - 216 с.

10. Волосова В. О. Вплив конкурентоспроможності на формування потенціалу підприємства / В. О. Волосова, О. М. Петухова // Наукові праці Національного університету харчових технологій. - 2014. - Т. 20, № 6. - С. 86-92.

11. Восьмий місяць поспіль в "мінусі": Чому в Україні падає промисловість. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/02/27/657430/>

12. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А.Э. Воронкова. – Луганск : ВНУ, 2000. – 310 с.

13. Галькевич М. Формалізація підходів до управління потенціалом конкурентоспроможності підприємства / М. Галькевич // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. - 2015. - Вип. 34. - С. 259-268.

14. Гарафонова О. І. Формування зовнішньоекономічного потенціалу підприємства на основі мотивації інноваційної діяльності та реалізації його конкурентних переваг / О. І. Гарафонова // Моделювання регіональної економіки. - 2013. - № 1. - С. 283-288.

15. Гудзинський О. Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств: [монографія] / О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Т. О. Гуренко; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О. Д. Гудзинського ; Ін-т підготов. кадрів Держ. служби зайнятості України. - К. : [б.в.], 2010. - 212 с.

16. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы. - СПб.: Спецлитература, 1999.-589с.

17. Гриньов А. В. Концептуальні засади системного управління конкурентним потенціалом машинобудівного підприємства / А. В. Гриньов // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. - 2013. - № 6. - С. 54 – 57

18. Гриньов А. В. Засади системного управління конкурентним потенціалом підприємства / А. В. Гриньов, В. В. Шульженко. // Ефективна економіка. - 2010. - № 2. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_2_25
19. Державна служба статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
20. Драган О. І. Оцінка інтелектуального потенціалу при формуванні конкурентних переваг підприємства / О. І. Драган, Ю. М. Гринюк // Наукові праці Національного університету харчових технологій. - 2018. - Т. 24, № 3. - С. 79-87
21. Драч О. І. Підходи та фактори до формування зовнішньоекономічного потенціалу підприємств машинобудування / О. І. Драч. // Ефективна економіка. - 2016. - № 11. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_11_40
22. Другова О. С. Розробка методу оцінки зовнішньоекономічного потенціалу
/ Другова О. С. // Наукові праці Національного університету харчових технологій. Серія економічні науки. Київ: НУХТ, - 2011. - № 40. - С. 132-134
23. Інвестиційно-інноваційні чинники формування, розвитку й управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства: монографія / Солоха Д. В. [та ін.] ; Європ. ун-т [та ін.]. - Донецьк : [Дмитренко Л. Р.], 2010. - 399 с.
24. Інноваційне управління промисловими підприємствами в системі ефективного використання зовнішньоекономічного потенціалу : [монографія] / [Нижник В. М. та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Нижника В. М. - Хмельницький : ХНУ, 2014. - 547 с.
25. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп.: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 248 с
26. Кваско А. В. Формування конкурентоспроможного потенціалу

підприємства / А. В. Кваско // Інтелект ХХІ. - 2013. - № 1-2. - С. 114-121.

27. Кіндрацька Г. І. Ідентифікація конкурентоспроможності економічного потенціалу підприємства / Г. І. Кіндрацька, Л. В. Коваль, Ю. І. Кулиняк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2012. – № 725: Проблеми економіки та управління. – С. 90–98.

28. Кирчата І.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі: моногр. / І.М. Кирчата, Г.В. Поясник. - Харків: ХНАДУ, 2009. - 160 с.

29. Кузнєцова К.О. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності підприємства на основі ресурсного потенціалу. Сутнісна характеристика ресурсного потенціалу та особливості його формування на підприємстві як базового елемента забезпечення конкурентоспроможності / К.О. Кузнєцова // Конкурентні доміанти стратегічного розвитку підприємств : [монографія] / [В. В. Дергачова, Н. О. Сімченко, К.О. Бояринова та ін.]. – Черкаси : Видавець Чабаненко Ю.А., 2013. – С. 313–340.

30. Кузнєцова К.О. Теоретичні аспекти формування поняття «ресурсний потенціал» на підприємстві / К.О. Кузнєцова // Вісник Донецького національного університету. Серія В «Економіка і право». Спецвипуск. – 2012. – Т. 2. – С. 299–302.

31. Клейнер Г. Б. От теории предприятия к теории стратегического управления / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. - 2003. - № 1. - С. 31-56.

32. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: моногр. / Н. С. Краснокутська. - Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. - 247 с.

33. Левків Г. Я. Управління конкурентним потенціалом підприємств / Г. Я. Левків // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Вип. 9 (2). - С. 47-52.

34. Лужецький А. І. Ідентифікація поняття "конкурентний потенціал підприємства" та підходи до його управління / А. І. Лужецький // Інноваційна

економіка. - 2013. - № 8. - С. 125-128.

35. Макаренко П. М. Інноваційна складова формування зовнішньоекономічного потенціалу підприємства / П. М. Макаренко, В. І. Пілявський, Н. Ю. Процюк // Причорноморські економічні студії. - 2020. - Вип. 50(1). - С. 75-79.

36. Маркова С. В. Формування потенціалу конкурентоспроможності підприємства - виробника продукції промислового призначення на внутрішньому та зовнішніх ринках / С. В. Маркова, В. В. Жиденко, О. М. Олійник // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2014. - № 1. - С. 190-196.

37. Михальченко О. А. Концептуальні основи формування поняття "конкурентний потенціал авіабудівного підприємства" / О. А. Михальченко // Економічний часопис-XXI. - 2015. - № 9-10. - С. 48-51.

38. Могилевская О. Ю. Роль маркетингу в формуванні конкурентоспроможного потенціалу підприємства / О. Ю. Могилевская, А. І. Гладун, Т. С. Дмитриченко // Сучасні питання економіки і права. - 2018. - Вип. 2. - С. 22-31.

39. Нижник І. В. Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств: методи та механізми підвищення: монографія / І.В. Нижник / За наук. ред. дра екон. наук М.П. Войнаренка. — Хмельницький: ХНУ, 2012. — 219 с.

40. Нижник О. В. Структурні елементи системи управління конкурентним потенціалом підприємства в ризик-середовищі функціонування / О.В. Нижник // Бізнес-навігатор. - 2017. - Вип. 3. - С. 80-84.

41. Нижник О. В. Вплив інтеграційних процесів на проблеми формування зовнішньоекономічного потенціалу підприємства / О. В. Нижник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2015. - № 2(1). - С. 35-37.

42. Олейникова О. О. Управління конкурентним потенціалом

підприємства на засадах стратегічного та системного підходів / О. О. Олейникова, М. О. Панченко, А. С. Чернишова // Економіка. Фінанси. Право. - 2019. - № 5(3). - С. 16-19.

43. Пігуль Н.Г., Пігуль Є.І. Сучасний стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України. Економіка і суспільство. 2018. №15. С. 444—449.

44. Пілявський В. І. Формування зовнішньоекономічного потенціалу на підґрунті стратегічного управління агропромислових підприємств / В. І. Пілявський // Український журнал прикладної економіки. - 2019. - Т. 4, № 4. - С. 149-160.

45. Пожуєва Т. О. Антикризове управління — головна складова інноваційної діяльності та формування зовнішньоекономічного потенціалу підприємства / Т. О. Пожуєва // Вісник економічної науки України. - 2015. - № 1. - С. 121-125.

46. Портер М. Стратегія конкуренції і методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М.Портер. – К.: Основи, 1997. – 451 с.

47. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / [О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк]. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с

48. Прохорова В. В. Управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств на засадах контролінгу: монографія / В. В. Прохорова, В. І. Чобіток ; Укр. інж.-пед. акад. - Х. : НТМТ, 2012. - 247 с.

49. Райзенберг Б. А., Фатхудинов Р.А. Управление экономикой. Учебник — М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1999. —784 с.

50. Рябенко В. В. Формування зовнішньоекономічного потенціалу промислових підприємств / В. В. Рябенко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. - 2015. - № 3(1). - С. 15-20.

51. Сабадирьова А.Л. Основні методологічні аспекти становлення теорії потенціалу підприємства / А.Л. Сабадирьова // Вісник соціально економічних досліджень. - 2009. - № 37. - С. 274-280.

52. Савіцький А. В. Особливості формування моніторингу якості

продукції у системі активізації зовнішньоекономічного потенціалу підприємства / А. В. Савіцький // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2016. - № 4(1). - С. 23-26.

53. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств: дис. . к.е.н.: 08.06.01 / Савченко Марина Василівна - Харків, 2004. - 190 с.

54. Сімонова В. С. Підходи до визначення поняття "конкурентний потенціал" та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / В. С. Сімонова // Формування ринкових відносин в Україні. - 2011. - № 6. - С. 194-197.

55. Стахова М. В. Конкурентний потенціал як основа формування конкурентоспроможності підприємства / Стахова М. В., Малик О. В. // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв: МНУ ім. В.О. Сухомлинського. - 2017. - Вип. - № 16. - С. 468-473.

56. Таранич А. В. Особливості формування промислових кластерів і моделювання процесів ефективного використання їх зовнішньоекономічного потенціалу / А. В. Таранич // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. - 2015. - Вип. 2(2). - С. 96-103.

57. Ушкаренко Ю. В., Шульга М. О. Конкурентний потенціал підприємств харчової промисловості: методологічні підходи / Ушкаренко Ю. В., Шульга М.О. // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. - Херсон: ХНТУ, -2015. - № 17(6). - С. 151-154.

58. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.

59. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О. І. Олексюк; Міністерство освіти і науки України, Київський національний економічний університет. Київ : КНЕУ, 2005. - 261 с.

60. Формування структури механізмів ефективного управління

конкурентним потенціалом промислових підприємств: / [Нижник В. М. та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Нижника В. М., канд. екон. наук, доц. Ніколайчука М. В. - Хмельницький : ХНУ, 2012. - 263 с.

61. Халімон Т. М. Формування та оцінка потенціалу конкурентоспроможності підприємства / Т. М. Халімон // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2016. - Вип. 5(2). - С. 35-39

62. Харчук Т. В. Формування зовнішньоекономічного потенціалу підприємств машинобудування у системі економічного управління / Т. В. Харчук // Причорноморські економічні студії. - 2018. - Вип. 35(2). - С. 70-76.

63. Черкас В. В. Основи управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства та методи її забезпечення / В. В. Черкас // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Вип. 9(2). - С. 71-74.

64. Шульга М. О. Особливості структури управління конкурентоспроможним потенціалом підприємств харчової промисловості / М. О. Шульга // Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. - 2015. - № 3. - С. 342-348.

65. Якименко-Терещенко Н. В. Сутність та принципи розвитку зовнішньоекономічного потенціалу економічної системи / Якименко-Терещенко Н. В., Ніколаєш Я. Р. // Економіка та держава: міжнародний науково-практичний журнал. Київ. - 2018/1. - № 2. - С. 32-35.