

3. Смолюк В.Л. Управління розвитком трудового потенціалу підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Харківський національний економічний університет. Харків, 2008. 224 с.

4. Михайлов О.О. Формування системи управління кадровим потенціалом торговельного підприємства : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Львівська комерційна академія. Львів, 2015. 198 с.

5. Белоусова Є.В.. Механізми формування та реалізації кадрового потенціалу державної служби: дис. ... канд. держ. упр : 25.00.02 / Національний університет цивільного захисту України. Харків, 2021. 225 с.

Шевцова С.Ю.,
студентка 4 курсу, факультет економіки і права
Науковий керівник: **Яценко О.В.,**
д-р екон. наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
м. Черкаси

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку інноваційних підходів до господарювання розпочинати новий бізнес або розширювати діюче підприємство можливо лише після визначення потреб ринку, які постійно змінюються. Динаміку ринкових тенденцій необхідно враховувати при розробці нової продукції, організації та фінансуванні її виробництва. Тобто, перед початком кожного етапу вдосконалення виробництва, розширення видів діяльності або оновлення асортименту необхідно вирішити питання: чи варто вкладати кошти та витратити зусилля на реалізацію конкретного проекту? Інструментом вирішення цієї проблеми служить бізнес-план, розробка якого дозволяє узгодити інноваційні можливості підприємства з потребами ринку на визначений період часу. В умовах ринкових відносин будь-який інноваційний захід, спрямований на впровадження та комерціалізацію новацій, прийнято розпочинати зі складання бізнес-плану.

Аналіз основних досліджень і публікацій. На сьогоднішній день для складання бізнес-планів поширеним є застосування міжнародних стандартів, зокрема TACIS, KPMG, ЄБРР, UNIDO, BFM Group [2]. Аналіз зазначених стандартів, а також наукових та науково- методичних праць [1, 3-11] дозволив дійти висновку щодо відсутності наукових підходів до

розробки бізнес-планів з врахуванням специфіки інноваційних проєктів, що й обумовило актуальність обраної теми статті.

Постановка завдання. З'ясувати економічну сутність бізнес-плану, обґрунтувати його важливість і визначити особливості для інноваційного проєкту.

Підприємництво є невід'ємною складовою будь-якої ринкової господарської системи, без якої економіка не здатна існувати. Досвід зарубіжних країн свідчить, що малі та середні підприємства відіграють велику роль в економіці, їх розвиток впливає на прискорення науково-технічного прогресу, на насичення ринку товарами необхідної якості, на створення додаткових робочих місць, тобто вирішує численні актуальні економічні, соціальні та інші проблеми. В усіх економічно розвинутих країнах держава здійснює підтримку малого та середнього підприємництва. Населення все більше займається підприємницькою діяльністю. У зв'язку з цим зростає інтерес як до вивчення малих та середніх підприємств, особливостей управління малими та середніми підприємствами, так і аналізу тенденцій, змін стану даного сектора економіки, формуються потреби у відповідній інформації і в Україні.

Питанням з'ясування сутності підприємництва присвятили свої праці Ю.Е.Губені, М.І.Долішній, М.А.Козоріз, В.П.Мікловда, М.І.Пітюлич та ін. Однак, не зважаючи на значну кількість публікацій з вищезначених питань, залишаються актуальними і недостатньо розкритими аспекти щодо засад підприємницької діяльності в процесі структурних змін в системі господарювання регіону.

Соціально-економічний розвиток України в умовах глобалізації неможливо розглядати у відриві від інноваційних процесів. У сучасному господарюванні інновації стають найбільш вагомим чинником підвищення ефективності промислового виробництва. Інновацію визначаємо як кінцевий результат системного процесу впровадження у виробництво та комерціалізації новації, що дозволяє підвищувати ефективність діяльності підприємства та досягати конкурентних переваг. Під новацією розуміється вперше отриманий інтелектуальний результат (як матеріальний, так і нематеріальний), що може бути використаний для підтримання попиту на продукцію підприємства і забезпечує можливості його сталого розвитку [12, с. 6].

Впровадження новацій зазвичай пов'язане з інвестуванням коштів, яке являє собою відмову від споживання благ сьогодні з метою отримання доходу у майбутньому. В процесі прийняття інвестиційного рішення стосовно вкладення коштів у новації:

1) відбувається вибір серед альтернативних варіантів вкладення коштів через співставлення очікуваного прибутку над витратами на їх здійснення по кожному варіанту;

2) проводиться оцінка прибутковості, часу і ризиків по кожному варіанту.

Прибутковість та ризик – дві обов'язкові складові прийняття інвестиційного рішення. Чим вищий ризик вкладення коштів, тим більші вимоги до прибутковості інноваційного проекту. Інноваційний проект являє собою документально оформлений комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на впровадження новацій у виробництво та їх комерціалізацію. Ефективність реалізації цих заходів залежить від належного управління, яке спрямоване на досягнення поставлених цілей через реалізацію функцій планування, організації, мотивації, контролю та регулювання.

Обґрунтоване прийняття рішення щодо вибору альтернативних бізнес-ідей, спрямованих на впровадження та комерціалізацію новацій, неможливе без чітко продуманого та складеного бізнес-плану. Закордонні теоретики і практики бізнес-планування впевнені, що плануванню увесь світ навчився у Радянського Союзу [10, с. 5]. Воно має важливе значення для успішного ведення бізнесу. Бізнес являє собою економічну діяльність суб'єкта господарювання (юридичної особи або фізичної особи-підприємця) в умовах ринкової економіки, яка спрямована на отримання прибутку шляхом створення та/або реалізації економічних благ (матеріальних чи нематеріальних), які мають цінову визначеність. Бізнес – це суто комерційна діяльність, при цьому бізнесмен – це людина (підприємець-фізична особа або власник підприємства-юридичної особи), яка здійснює її відповідно до своїх інтелектуальних здібностей, систематично, на власний ризик, виявляє ініціативу при виборі бізнес-ідей, приймає рішення, розпоряджається необхідними для цього коштами (власними чи позиковими) та несе відповідальність за наслідки цієї діяльності (має проводитися відповідно до чинного законодавства і бути суспільно значимою та спрямованою на збереження навколишнього середовища у сучасних умовах).

Для реалізації вищенаведених ділових якостей, підприємець повинен володіти відповідними організаторськими здібностями, перш за все, вмінням визначати напрями вибору підприємницької діяльності, орієнтуватися на потреби споживачів, забезпечувати заходи щодо підвищення якості продукції та послуг, готовністю організувати виробництво саме тих товарів і продукції, які необхідні суспільству. До того ж, започаткувати власну справу підприємцю слід оцінити можливості залучення і формування необхідних матеріальних, фінансових і трудових ресурсів. Важливим є і пошук людей, здатних до підприємницької діяльності, вміння керувати людськими ресурсами, направляти їх на досягнення кінцевих результатів, гарантувати успіх. Організаційні

здібності підприємцю слід проявити і в пошуку споживачів виробленої продукції і послуг, налагодженні каналів збуту.

Практика підприємницької діяльності також засвідчує, що організаційні навички підприємця багато в чому залежать від природних (фізіологічних) здібностей особистості. Такі риси характеру та ділові якості підприємця, як кмітливість, винахідливість і оригінальність мислення, здатність до ризику саме і забезпечують успіх підприємницької справи. Залежно від форм організації праці, підприємець може здійснювати індивідуальну трудову діяльність, сімейну трудову діяльність – коли до справи залучені родичі, набирати відповідну кількість найманих працівників та організовувати підприємницьку діяльність, а також об'єднуватися з підприємцями-партнерами для ведення спільного бізнесу. Незалежно від форм організації діяльності, підприємець зобов'язаний адаптуватися до вимог ринкової економіки, розширювати ділові контакти з оточуючим співтовариством, швидко реагувати на зміни ситуації, що виникають у навколишньому середовищі.

Список використаних джерел

1. The World Bank. Data catalog // The World. URL: <http://data.worldbank.org>.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Doing Business. Data and Rankings // The World Bank Group. URL: <http://www.doingbusiness.org>.
4. Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs // European Commission of Enterprise and Industry. URL: http://ec.europa.eu/growth/index_en.htm.
5. Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 р. №4618-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
6. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI із змінами і доповненнями. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html.
7. Кондратенко М.Б. Податкове навантаження та шляхи його оптимізації в Україні / М.Б. Кондратенко // Автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. – Київ, 2015. – 22 с.
8. Деренько О. А. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки підприємництва. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2012. . №5. С.95–97.
9. Піхняк Т. А. Світовий досвід державного управління розвитком малого підприємництва і можливості його адаптації в Україні URL: <http://intkonf.org/pihnyak-ta-svitoviy-dosvid-derzhavnogo-upravlinnya-rozvitkom-malogo-pidpriemnitstva/>.

10. Кішак В. В. Розвиток малого та середнього підприємництва: досвід Польщі, Угорщини, Чехії. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 5. С. 26-33.

11. Проблеми державного регулювання діяльності малих підприємств: Наук.-метод. посіб. / Т.В. Березянка, О.В. Ваганова, Р.В. Руднік / За ред. Березянка Т.В. – К.: ІПДО НУХТ, 2012. 120 с.

Яценко В.М.,

д-р екон. наук, професор кафедри обліку і оподаткування
Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання керівнику підприємства необхідно вирішувати велику кількість оперативних і тактичних завдань, пов'язаних з розміщенням ресурсів, випуском продукції. Основним інструментом управління є економічний аналіз, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні і зовнішні відносини об'єкта, що аналізують: охарактеризувати його платоспроможність, ефективність і прибутковість діяльності, перспективи розвитку, а потім по його результатах прийняти обґрунтовані рішення.

Програма проведення аналізу на підприємствах залежить від обсягу аналітичного дослідження, його глибини та складності, також зумовлена масштабами підприємства, наявністю коштів для аналізу, рівнем кваліфікації аналітиків, технічною базою та програмним забезпеченням аналізу. Пропонуємо наступні етапи аналітичної роботи на підприємстві (рис. 1).

На наш погляд, складати програму проведення аналізу на підприємстві необхідно відповідно до поставлених перед ним завдань (цілей). Вірно визначені пріоритети – це складова частина успіху.

Дослідження методів аналізу фінансового стану підприємства за даними фінансової звітності, дозволило визначити певну однаковість науковців в розгляді цього питання у фахових джерелах. Ними пропонуються застосовувати наступні методи:

- вертикального аналізу, тобто аналізу структури звіту про фінансовий стан (баланс), визначення питомої ваги окремих статей у валюті балансу;
- горизонтального аналізу (у тому числі - трендового аналізу), а саме аналізу динаміки статей балансу за певний період часу, визначення