

*Лунак Руслан Любомирович,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки;
Львівський торговельно-економічний університет*

ВИБІР СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТА СТРУКТУРНІ АСПЕКТИ

Ознаками підвищення прибутковості підприємства в теперішніх умовах динамічних глобалізаційних та неоіндустріальних змін, посилення гібридних загроз і ринкових викликів варто розглядати системну модернізацію бізнес-процесів, капіталізацію інноваційної діяльності, покращання взаємовигідної співпраці з контрагентами та опосередкованими конкурентами, розширення участі в реалізації програм соціально-економічного розвитку територій, проєктах міжгалузевого та міжрегіонального співробітництва.

Підвищення прибутковості підприємства може відбуватися в різних напрямках і з використанням різних інструментів. Зокрема, вітчизняним підприємствам варто зосередитися насамперед на налагодженні та розвитку тісних зв'язків з органами державної влади у формуванні та реалізації конкурентної політики [1, с. 49-55]. Крім того, попри широту напрямів політики та інструментів підвищення прибутковості, важливо чітко визначити об'єкти регулювання, які в сукупності формують загальну систему управлінських рішень для забезпечення ефективності та збільшення масштабів підприємницької діяльності.

Для підвищення прибутковості зусилля вітчизняних підприємств мають бути спрямовані насамперед на зміцнення їхніх фінансових та інвестиційних позицій. Зокрема, цього можна досягти, ініціювавши створення інвестиційно-інноваційного кластера чи інших бізнес-угруповань. Такий кластер значно полегшує пошук джерел капіталізації системи накопичення ресурсів для забезпечення прибутковості. Водночас здатність суб'єктів вітчизняного ринку посилити ефект кластерного об'єднання, зумовлений їхньою спеціалізацією і сприяє збільшенню виробництва конкурентоспроможної продукції з високою доданою вартістю.

Зрозуміло, що обсяг капіталу, інвестованого у формування необхідного інноваційно-технологічного забезпечення, має значний вплив на прибутковість підприємств. Як показує світовий досвід, рекапіталізація є не лише необхідною для підприємства, яке прагне конкурувати на ринку та підвищувати прибутковість, але й має здійснюватися на регулярній основі для підтримання належного рівня ділової активності.

Варто зазначити, що підприємствам варто оцінювати ступінь ефективності використання внутрішніх ресурсів та обсяг наявних фінансових і інвестиційних резервів. Для підвищення прибутковості слід також використовувати зовнішні

ресурси, насамперед для посилення співпраці з учасниками інвестиційного та фінансово-кредитного ринків [2, с. 167-171]. Підприємства переважно вступають у фінансово-кредитні відносини з банками та недержавними інвестиційними установами, але менше – з бюджетними установами (через затримки у виплаті коштів, бюрократичні труднощі та корупційні перепони).

У цьому контексті підприємствам слід ініціювати процеси дерегуляції комерційної діяльності, зокрема:

(1) організації інвестиційної діяльності (створення спеціальних інтернет-порталів для отримання зворотного зв'язку, запровадження діалогу з державними інституціями та суспільством);

(2) підготовки та просування перспективних інвестиційних проєктів (створення та запуск державно-приватних центрів інвестиційного розвитку);

(3) створення нових об'єктів ринкової інфраструктури та підтримки діючих суб'єктів комерційного посередництва (розроблення та супровід бізнес-проєктів).

Для забезпечення та підтримки достатньої прибутковості підприємствам необхідно враховувати передові науково-технічні досягнення, рівень якості професійної підготовки фахівців та майбутні освітні тренди. З цією метою важливо посилити співпрацю з науково-дослідними та освітніми установами, академічними бізнес-інкубаторами. Зокрема, йдеться про розроблення та впровадження державно-приватного інноваційного посередницького механізму на базі освітніх та наукових установ, який, серед іншого, орієнтований на забезпечення організаційної підтримки бізнес-організацій у пошуку замовників інноваційних розробок через проведення презентацій, виставок та форумів [3, с. 13-19].

Згідно з цими твердженнями можна зробити висновок про пріоритетну важливість інструментів, які допомагають вітчизняним підприємствам розбудовувати інфраструктуру для підвищення прибутковості, де важливою є участь органів влади різних рівнів. *Так, мається на увазі:*

(1) створення системи постійного моніторингу тенденцій внутрішнього ринку;

(2) запровадження та розвиток альтернативних форм фінансування модернізації господарських процесів;

(3) запровадження нових підходів до створення, комерціалізації, охорони та захисту інтелектуальної власності;

(4) спрощення системи дистрибуції та логістики (зменшення кількості посередників).

Список використаних джерел

1. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Рудковський О. В., Березівський Я. П. Проблемні аспекти, пріоритети та засоби зміцнення фінансово-економічної

безпеки суб'єктів малого підприємництва в Україні. *Підприємництво і торгівля*. 2021. Вип. 28. С. 49-55.

2. Куцик В. І., Лупак Р. Л., Годованюк М. А. Інструменти підвищення ефективності управління формуванням та використанням прибутку в цілях капіталізації підприємства. *Бізнес Інформ*. 2017. № 1. С. 167-171.

3. Васильців Т. Г., Іляш О. І., Лупак Р. Л. Теоретико-методичні засади бізнес-планування реалізації стратегії конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому ринку України. *Підприємництво і інновації*. 2017. Вип. 3. С. 13- 19.

*Маковецька Ірина Миколаївна,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту;
Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій*

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ В НОВИХ РЕАЛІЯХ

Зараз, як ніколи, в Україні підприємства починаючи від малих і закінчуючи більш крупними мають тенденцію до запланованого стратегічного плану розвитку своєї діяльності завдяки новітнім викликам суспільства. Важливу роль в цьому питанні відведено державі, адже саме вона затвердила в вересні 2024 року стратегію розвитку малого та середнього бізнесу до 2027 року та операційний план заходів на 2024-2027 роки [3]. Цей масштабний план було узгоджено разом з експертами та підприємцями, де окреслила кожна сторона свої пріоритети розвитку бізнесу для малого і середнього підприємств в Україні. Саме так, був отриманий консенсус влади і підприємців з різних сфер діяльності. Генерування ідей на основі різноманітних стратегій для українського бізнесу в воєнний період є вкрай важким, але цілеспрямовані дії керівництва підприємств можуть призвести до нових викликів в суспільстві.

Як зазначається в стратегії розвитку малого та середнього бізнесу до 2027 року, яка була схвалена урядом України, то основні «кити» на яких вона має триматися є наступними, які показані на рисунку 1.

Головним для українського бізнесу, як стратегічної опори суспільства, мають стати інтереси кожного гравця на ринку бізнесу з цього всіма витоками інформаційних дій на арені підприємництва. Інтереси держави, підприємця чи окремо взятого індивіда передують стратегічним планам і пріоритетам в галузі науки, телекомунікацій, безпеки, національної економіки, управління та адміністрування тощо. Також необхідно звернути увагу як на військовий, культурно-просвітницький, так і на освітній стратегічний фронт. Кожен громадян України має приналежність до розбудови та вкладає певний вклад в