

общем объеме выручки от реализации продукции (работ, услуг); количество созданных юридических лиц как субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 тыс. действующих юридических лиц – 83,7 единицы при плане 81,3 единицы; 55,6 единицы при плане 53,8 – количество индивидуальных предпринимателей на 1 тыс. занятых в экономике; 105 единиц центров поддержки предпринимательства (при плане 104 единицы).

В 2018 году не удалось достичь запланированных значений следующих целевых показателей: удельный вес занятых в МСП, включая индивидуальных предпринимателей и привлекаемых ими наемных лиц в общей численности занятых в экономике (30,7 % при плане 32,9 %); 28,8 % при плане 31,9 % удельного веса валовой добавленной стоимости, формируемой субъектами малого предпринимательства, в валовой добавленной стоимости; количество фактических 25 инкубаторов малого предпринимательства при плане 30; проведенных центрами поддержки предпринимательства обучающих курсов – 3 205. при плане 3 410 курсов.

Эффективность реализации Государственной программы в 2018 году признана постоянной межведомственной комиссией по государственным программам по степени выполнения средней.

Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей и ОАО «Банк развития Республики Беларусь» являются основными институтами финансовой поддержки малого предпринимательства.

Выявленные проблемы развития малого бизнеса в Республике Беларусь приводят к необходимости принятия мер по совершенствованию инструментов государственной поддержки малого бизнеса с учетом зарубежного опыта.

УДК [005.412:658.114]-043.86

О.О. Горошанська, канд. экон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

Н.А. Галуцьких, канд. экон. наук (*ХНУ ім. В.Н. Каразіна, Харків*)

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Перехід від суто економічної моделі розвитку економіки до моделі сталого розвитку пов'язаний із пошуком оптимального балансу між трьома складовими розвитку – економічною, соціальною та екологічною. Реалізація цієї моделі потребує формування механізму

управління, невід'ємною складовою якого є належна оцінка сталого розвитку.

Критичний аналіз існуючих підходів до оцінки рівня сталого розвитку підприємства дозволив визначити ряд суперечностей, які їм притаманні:

– відсутність єдності щодо переліку показників, які оцінюють різні прояви сталого розвитку, порушення логічних зв'язків між ними – надмірна або недостатня кількість, різний рівень деталізації, часто дублювання показників за змістом тощо;

– використання показників, дані для розрахунку яких відсутні в офіційній звітності підприємств, тобто є недоступними для зовнішніх користувачів;

– необґрунтованість нормативних чи оціночних значень показників, як наслідок значна варіативність інтерпретації одержаних результатів [1, с. 10].

Всебічну оцінку рівня сталого розвитку підприємств торгівлі пропонуємо здійснювати у кілька етапів:

1) обґрунтування системи показників оцінки складових сталого розвитку;

2) розрахунок часткових показників k -ї складової сталого розвитку підприємства;

3) встановлення відносної важливості кожної складової сталого розвитку;

4) розрахунок інтегрального показника сталого розвитку;

5) ідентифікація рівня сталого розвитку.

Для оцінки економічної складової сталого розвитку підприємств торгівлі можуть бути використані абсолютні та відносні показники, які можна об'єднати у кілька груп: 1) показники обсягу діяльності (виручка від реалізації товарів, кількість асортиментних позицій); 2) показники ефективності використання ресурсів підприємства (продуктивність праці, капіталовіддача, оборотність оборотних активів, оборотність товарних запасів, оборотність дебіторської заборгованості); 3) показники витрат та фінансових результатів підприємства (рівень адміністративних витрат, рівень витрат на збут, чистий прибуток, рентабельність продаж, рентабельність активів (капіталу), рентабельність власного капіталу); 4) показники фінансового стану (коефіцієнт автономії, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності).

Соціальну складову сталого розвитку підприємств торгівлі пропонується оцінювати на підставі показників, які характеризують

соціальний розвиток та соціальні інвестиції. Серед них: 1) середньомісячна заробітна плата; 2) коефіцієнт сталості кадрів; 3) коефіцієнт плинності кадрів; 4) рівень кваліфікації кадрів; 5) кількість працівників, які пройшли навчання та стажування; 6) кількість освітніх проєктів; 7) частка виручки від реалізації соціально шкідливих товарів (алкогольні напої, тютюнові вироби, вживання яких має серйозні соціальні наслідки, пов'язані з погіршенням здоров'я, генофонду нації, морально-психологічного клімату, криміногенної ситуації); 8) кількість скарг покупців на невідповідність якості реалізованих товарів загальноприйнятим стандартам; 9) сума штрафів, які сплачені за порушення умов КЗоТ; 10) витрати на благодійність.

Оцінити екологічну складову сталого розвитку підприємств торгівлі допоможуть показники, які відбивають вплив управлінських рішень на збереження стану екології, навколишнього середовища на максимально можливому рівні, який існує на сьогоднішній день для майбутніх поколінь: 1) рівень витрат на оплату електроенергії; 2) питома вага витрат на екологічну безпеку; 3) рівень логістичних витрат; 4) питома вага витрат на придбання екологічно чистої упаковки товарів.

Розрахувати значення часткових показників k -ї складової сталого розвитку підприємства можна за допомогою таксономічного аналізу. Чим ближче значення модифікованого таксономічного показника до одиниці, тим більш розвинутим у зазначеному періоді є досліджуване підприємство.

Для встановлення відносної важливості кожної складової пропонується використовувати метод Фішберна або метод аналізу ієрархій.

Стиснення інформації за складовими сталого розвитку з урахуванням їх вагомості досягається шляхом розрахунку інтегрального показника рівня сталого розвитку підприємства:

$$I_p = \sum w_k I_{p_k}, \quad (1)$$

де I_p – інтегральний показник рівня сталого розвитку підприємства;

I_{p_k} – частковий показник k -ї складової сталого розвитку підприємства;

w_k – вага показників k -ї складової сталого розвитку підприємства.

Для подальшої інтерпретації розрахованого значення інтегрального показника оцінки рівня сталого розвитку підприємства можуть бути використані запропоновані Горячею К.О. зони сталості [2, с. 60]:

- 1) кризове становище підприємства – $I_p \in [0; 0,2)$;
- 2) несталый розвиток підприємства – $I_p \in (0,2; 0,4]$;
- 3) середній рівень сталого розвитку підприємства – $I_p \in (0,4; 0,6]$;
- 4) нормальний рівень сталого розвитку підприємства – $I_p \in (0,6; 0,8]$;
- 5) високий рівень сталого розвитку підприємства – $I_p \in (0,8; 1]$.

У відповідності до цього, перебуваючи в зоні нормальної та високої сталості, підприємство є зразком для порівняння з іншими підприємствами, а знаходження в зонах несталого розвитку і кризи свідчить про великий розрив між існуючим положенням і кінцевою метою підприємства.

Інформаційні джерела

1. Горшанська О.О. Оцінювання ефективності фінансового механізму сталого розвитку підприємств торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг* : зб. наук. пр. / відпов. ред. М.В. Чорна. Харків : ХДУХТ, 2019. Вип. 1 (29). С. 7-14.

2. Горячева К.О. Модель оцінки рівня сталого розвитку промисловості з урахуванням соціально-екологічних факторів впливу. *Бізнес-інформ*. 2014. № 5. С. 57-62.

УДК 330.341

О.В. Кот, канд. екон. наук, проф. (ХДУХТ, Харків)

К.О. Твердохлєб (ХДУХТ, Харків)

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

У пошуках способів та інструментів підвищення ефективності функціонування торговельного підприємства науковці й практики основним чинником створення нової цінності визнають інноваційну діяльність та впровадження інновацій. Відповідно до базових положень Керівництва Осло (Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data): а) інноваційна діяльність включає наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні дії, які дають змогу здійснювати інновації, що задумані з цією метою; б) у складі інновацій виділяють чотири їх типи, а саме продуктові, процесні, організаційні, маркетингові. Торгівля належить до низькотехнологічних секторів економіки, що зумовлює особливості інноваційної діяльності та склад інновацій, які впроваджуються на торговельних підприємствах.