

## **ФУНКЦІЇ ВЛАСНИКІВ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

**Швець Є.О.**, здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **С.М. Сукачова**  
Державний біотехнологічний університет

На сьогоднішній день значна кількість українських підприємств стикається зі значними проблемами, які викликані негативними явищами в економічній сфері завдяки російській військовій агресії в Україні. Адже, криза спостерігається в усіх сферах економічних відносин, яка підвищує ризики та загрози ефективному функціонуванню підприємництва та змушує шукати нові способи забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва [1]. Проте не всі проблеми викликані лише об'єктивними чинниками.

Часто власники підприємства не приділяють належної уваги забезпеченню фінансовій безпеці, так як вважають, що їхньому бізнесу ніщо не загрожує, а будь-яку проблему повинне вирішити призначене керівництво. Слід пам'ятати, що не завжди все так як здається. Будь-який бізнес потребує захисту від загроз які можуть виникнути в будь-який момент і якщо його проґавити, то може буди занадто пізно, щоб щось виправити.

Саме від дій власників підприємства, в першу чергу, залежить захист інтересів, стає зростання та стабільне функціонування суб'єкта господарювання з огляду на визначення стратегії та поточної цілі компанії, оцінку економічного та фінансового потенціалів, та відповідно, прийняття управлінських рішень щодо обсягів та джерел залучення фінансових інвестицій.

Основними відмінними функціями власника й управлінця є в тому, що власник як інвестор повинен стежити за ефективністю своїх активів й інвестицій, ставити завдання та критерії оцінки так, щоб задовольнити свої особисті цілі, з якими він прийшов у бізнес. Керівник же є інструментом реалізації цих цілей, він орієнтований більше на операційне керування, короткострокову прибутковість і виконання стратегії власника [2].

Розвиток власника як засновника бізнесу відбувається за такою послідовністю:

1. На стадії створення компанії власник повинен завжди мати конкретні цілі та мету, для чого він заснував певний вид бізнесу. Він є тим, хто повністю та зазвичай інтуїтивно керує стратегічною й операційною роботою компанії.

2. Чим системнішою й стабільнішою стає компанія, тим більше власник розуміє, що може втратити ефективність і наймає керівника. Основна ціль – запобігти конфлікту інтересів та надлишковій концентрації влади у руках однієї людини.

3. Звільнившись від операційної діяльності, власник починає розвивати свою активність за межами колишнього бізнесу й стає інвестором із відповідною філософією поведінки.

Однак, на якій би стадії власник не перебував, від нього вимагається виконання низки функцій, невиконання яких може призвести до краху бізнесу. На основі проведених досліджень нами було виділено три основні функції власників для забезпечення фінансової безпеки підприємства:

1. Підтримка місії та корпоративної культури підприємства. Саме місія формує цінності, вірування та принципи бізнесу; визначає призначення компанії, її позиціонування на ринку, роль, яку компанія відіграє у суспільстві. Тут власник є незамінним, саме він повинен бути проповідником місії компанії та постійно нагадувати співробітникам, куди компанія прямує та що є її кінцевою метою. Власник підприємства також є незамінним в створенні та підтримці корпоративної культури. Корпоративна культура багато в чому визначається місією компанії. Саме від того, якою є місія, залежать правила підбору персоналу, який її буде реалізовувати. При цьому завдання власника – це створення комфортної для себе екосистеми, тобто такої компанії, де йому буде затишно та він зможе максимально реалізувати свій потенціал і досягти поставлених цілей. Багато що у цьому залежить від людського потенціалу, який повинен відповідати духу компанії та корпоративній культурі. Саме тому участь у процесі підбору персоналу – це першочергове завдання, яким повинен зніматися власник. Він може не опікуватися всім процесом підбору персоналу, але остаточне затвердження кандидатів, насамперед керівного складу, має бути на ньому. Без місії та корпоративної культури створюється не колектив, а випадковий набір людей, де кожен заклопотаний тільки своїми справами, що призводить до проблем у бізнесі в цілому.

2. Побудова ефективної бізнес-моделі. Бізнес-модель – це логічне відбиття того, як працює компанія на всіх своїх рівнях і, що найголовніше, як забезпечує собі дохід і прибуток. Ефективна бізнес-модель повинна дозволяти краще зрозуміти потреби клієнтів і зробити для них таку пропозицію, яка їх більш задовольнить або навіть перевершить їхні очікування. Відповідно, ефективна бізнес-пропозиція призводить до зростання попиту на продукцію у клієнтів і відповідно,

зниження витрат та збільшення прибутку для власника. Оскільки ринкові умови потребують постійних змін, дану модель необхідно постійно коригувати та удосконалювати. Побудувати таку схему – це завдання власника. Виходячи з потреб і очікувань клієнта, власник повинен вибудувати всю схему роботи підприємства, а управлінці – привести у дію його плани, пропонуючи, можливо, в ході роботи певні коригування.

3. Стратегічне планування. Функціонування без стратегії – це хаос і, як результат, викинуті гроші, коли власник, наприклад, інвестує кошти в проекти або напрями, які не ведуть до кінцевої мети або є тупиковими. Власник повинен найкраще за всіх розуміти місію, цілі створення підприємства та його бізнес-модель. Саме власник повинен визначати стратегічні цілі а, відповідно, обирати стратегію розвитку, методи досягнення цілей та критерії оцінки результатів. Власник повинен ставити перед командою цілі, а команда – обирати найкращі шляхи їх досягнення. Склад команди (організаційна структура підприємства, кількість працівників, повноваження) також є пріоритетним напрямком роботи власника.

Основними ресурсами, якими повинен управляти та які повинен контролювати власник – це фінанси. Ключовими фінансовими показниками для власника мають бути вартість і ліквідність бізнесу, його рентабельність, рентабельність реалізації, маржинальність, стан активів, оборотний капітал, бюджет, грошові потоки тощо.

Оскільки власник вкладає в підприємство капітал, то рентабельність його використання й повернення інвестицій для нього – ключовий показник, сенс роботи підприємства, де логіка будується від особистих цілей власника. Отже, власник повинен визначати фінансові цілі підприємства, а саме – кількість прибутку та дивідендів; контролювати обсяг капіталу, який обертається в бізнесі (його достатність та ефективне використання); стежити за своєчасним фінансуванням операційних та інвестиційних потоків.

### **Інформаційні джерела**

1. Матвійчук В.І., Матушевський О.В. (2023). Формування фінансової безпеки суб'єкта господарювання в умовах воєнного стану. Економіка і організація управління, (4), 118-131. <https://jeou.donnu.edu.ua/issue/view/500>

2. Копчак Ю.С., Слюсаренко К.В., Чумаков К.І. (2023). Сучасні виклики до менеджменту підприємств та організацій України: врахування зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці. Економіка та суспільство, (48). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-79>