

Lyzunova E. N.
Tsvetnova O. V.

Krasnoarmiysk Industrial Institute of
SHEE «Donetsk National Technical University»

THE IMPACT OF THE DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE CAPACITIES AND SOCIAL POLICY STRATIFICATION PROCESSES IN UKRAINE

Summary

The article explores the relationship of economic potential of enterprises with social problems in Ukraine. The influence of production potential and policy on social stratification processes taking place in Ukrainian society. It's proved the necessity of stimulating the development potential of enterprises in Ukraine as a factor of socio-economic stability in the country. The article highlights key problems of social policy and emphasized the importance of the state protection.

Keywords: industrial potential of the enterprise, social policy, social stratification, poverty reduction, incomes, and production efficiency.

УДК 336.648.82

Македон В. В.
М'ячин В. Г.

Український державний хіміко-технологічний університет

УПРОВАДЖЕННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ ФАКТОРІВ РИЗИКУ УГОД КОРПОРАТИВНИХ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ

Розглянуто питання створення експертної системи щодо визначення пріоритетності факторів ризику в угодах корпоративних злиттів та поглинань. Обрані пріоритетні показники для оцінки ризику угод корпоративних злиттів і поглинань та розраховані їхні вагові коефіцієнти. Отримані кількісні оцінки дозволяють виявити найбільш вагомі фактори ризику з метою їхньої першочергової мінімізації.

Ключові слова: злиття та поглинання, фактори ризику, пріоритетність показників, моніторинг фінансового стану, метод аналізу ієрархій.

Постановка проблеми. Аналіз питань, пов'язаних із угодами корпоративних злиттів та поглинань, показує, що лише не більше третини створених об'єднань реалізують синергетичні ефекти. Ця неприваблива ситуація пов'язана з недооцінкою компаніями ризик-менеджменту. На жаль, на даному етапі розвитку економіки відсутність постійного моніторингу ризиків призводить до того, що багато компаній здійснюють угоди корпоративного злиття та поглинання, що несуть у собі приховані ризики.

Наразі набувають усе більшої актуальності питання оцінки факторів ризику угод корпоративних злиттів та поглинань, постійного моніторингу ризиків та створення ефективної системи ризик-менеджменту. Формування відповідного інструментарію для здійснення оцінки факторів ризику, який би враховував сучасний стан підприємств різних галузей економіки та значущість показників, котрі використовуються для такої оцінки, дозволить значно збільшити ефективність угод корпоративних злиттів та поглинань підприємств та підвищити загальну стійкість економіки в умовах тривалої економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання оцінки ризику угод корпоративних злиттів та поглинань підприємств приділяли низка провідних закордонних економістів, зокрема: Р. Акофф, І. Ансофф, Дж. Бада-ракко, М. Бобіна, В. Валас, Б. Гаррет, Р. Гріф-фін, Д. Данієлс, П. Молес, Р. Нельсон, М. Портер, Б. Річардсон, М. Рудик, А. Робертс, Р. Спекман, А. Стрікланд, Дж. Чендлер, А. Шенделл. Основні положення щодо проблематики формування

міжнародних стратегічних альянсів викладено в наукових працях О. Білоруса, В. Білошапки, В. Горбатова, А. Гринькової, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Г. Назарової, Ю. Пахомова, А. Поручника, О. Рогача, Л. Руденко, І. Сазонця, А. Філіпенка, О. Шниркова.

Аналіз останніх наукових даних свідчить про недосконалість підходів багатьох перелічених вище дослідників щодо надання кількісної оцінки ризикам злиттів та поглинань компаній. Багато аспектів цієї проблеми мають дискусійний характер, значної уваги, на нашу думку, потребує розгляд питання щодо ідентифікації ризиків, а особливо надання кількісної оцінки ризиків угод корпоративних злиттів та поглинань. Урахування цього питання поряд з іншими критичними факторами сприяє вступу компаній до міжнародних стратегічних альянсів та формуванню стратегії розвитку альянсу компаній в умовах міжнародного менеджменту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недосконалість існуючих моделей оцінки ризику угод корпоративних злиттів та поглинань неминує ставить питання щодо удосконалення таких моделей або створення нових, більш релевантних моделей, що базуються на нових підходах та методах. На нашу думку, найбільшу перспективу мають моделі, основані на використанні методу аналізу ієрархій, особливо на поєднанні цього методу з методом нечіткої логіки, оскільки вони є найбільш гнучкими та піднімають точність оцінки ризиків угод злиттів та поглинань на якісно новий рівень.

Мета статті полягає в обґрунтуванні підходу до формування моделі оцінки ризику угод злиттів

та поглинань підприємств, який включає відбір основних факторів ризику угод та надання їм кількісної ваги за методом аналізу ієрархій (МАІ).

Виклад основного матеріалу дослідження. Складна економічна ситуація в Україні змушує підприємства до прийняття комплексу антикризових заходів. Одним із таких заходів є ухвалення угод корпоративного злиття та поглинання компаній. Цей інструмент сприяє пролонгації життєвого циклу компаній та підприємств, підвищує їхню конкурентоспроможність у мінливому зовнішньому середовищі [1–4]. Зростання кількості угод злиттів та поглинань свідчить про покращання інвестиційного клімату.

Ще до початку політичної кризи в Україні ринок корпоративних злиттів та поглинань характеризувався відносно низькими показниками. За даними компанії Ernst & Young, суми угод корпоративних злиттів та поглинань в Україні знизилася: вартість бізнесу в 2011 р. складала 280 млн. дол., а в 2012 р. знизилася до 83 млн. дол. Український сектор корпоративних злиттів та поглинань в основному характеризувався поглинаннями [5]. Таким чином, ринок корпоративних злиттів та поглинань в Україні знаходиться на рівні лише 0,05–0,15% від ВВП, у той час як у країнах ЄС цей показник сягає рівня 6–8%.

Успішність корпоративних угод злиттів та поглинань залежить від багатьох факторів, однак кількість основних факторів досить обмежена. Thuy Vu Nga Hoang та Kamolrat Lapumnuayron (2007 р.) досліджували критичні фактори успіху даного виду угод [6]. Серед основних факторів, таких як постановка чітких цілей і задач проекту, наявність детального плану розвитку, забезпеченість ресурсами та фінансами, такий фактор, як раціональне управління ризиками знаходиться на провідному місці. Так, за даними вказаної роботи, серед анкетованих фахівців більш ніж 80% із них указали, що ризик-менеджмент проектів корпоративних злиттів та поглинань є «дуже важливим» та «виключно важливим» серед інших критичних факторів успіху [6, с. 89].

Сучасні моделі управління ризиками угод злиттів та поглинань (m&a) використовуються для ідентифікації та управління ризиками з метою їхньої мінімізації в процесі виконання угод m&a. Тобто усі підходи до побудови моделей управління ризиками в угодах m&a можливо поділити на дві основні категорії – підходи щодо побудови моделей ідентифікації ризиків та підходи щодо побудови моделей кількісної оцінки ризиків [7].

Для ідентифікації ризиків широкого розповсюдження набула модель рибного кістяка (*fish bone*). Вона адаптована до виявлення багатьох можливих ризиків та придатна для структурування ризиків корпоративних злиттів та поглинань.

Для кількісної оцінки ризиків корпоративних m&a переважно використовується метод аналізу ієрархій з елементами нечіткої оцінки ризиків за допомогою шкали триангулярних нечітких чисел (*Fuzzy-AHP*). Даний метод поєднує переклад якісних факторів у кількісну форму та аналіз і зважування відібраних факторів. Метод *Fuzzy-AHP* потребує попередньої ідентифікації цілей аналізу, критеріїв та стратегії оцінювання [7].

Для визначення коефіцієнтів вагомості кожного фактора ризику можливо використовувати поширений метод Фішберна [8], за яким групи показників ранжуються в порядку зменшення вагомості, вагомість j -го кожного показника розраховують за формулою:

$$\beta_j = \frac{2 \cdot (m - j + 1)}{m \cdot (m + 1)}, \quad (1)$$

де m – загальна кількість показників; j -й показник ($j = 1 \dots m$).

Оцінка показників тільки за їхньою ієрархією, що складає принцип Фішберна (1), відповідає максимуму ентропії інформаційної невизначеності щодо об'єкту дослідження. На нашу думку, метод аналізу ієрархій значно точніший та враховує багато аспектів об'єкту дослідження.

Наразі існують лише поодинокі спроби ієрархизувати фактори ризику угод корпоративних m&a за пріоритетністю, найбільш значущою серед відомих нам є вже розглянута робота [7]. Питання дослідження пріоритетності факторів ризику угод корпоративних m&a методом МАІ серед вітчизняних дослідників нам невідомі.

Для визначення вагових коефіцієнтів показників, які використовуються при оцінці ризику корпоративних злиттів та поглинань підприємств, ми використовували *метод аналізу ієрархії (МАІ)*, відомий також як *AHP (Analytical Hierarchy Process)* [13].

Алгоритм методу АНР (МАІ) детально викладений у роботі Т. Сааті [13] та його послідовників [14] і включає наступні основні етапи:

1) визначення проблеми (у нашому випадку це надання кількісної оцінки показникам, що характеризують ризик угод злиттів та поглинань);

2) структурування проблеми за ієрархією щодо визначення мети (оцінювання ризику угод злиттів та поглинань);

3) побудову матриці парних порівнянь та надання оцінок кожному елементу матриці відносної важливості згідно зі шкалою;

4) розрахунок локального вектору пріоритетів;

5) перевірку узгодженості матриці парних порівнянь;

6) розрахунок питомої ваги кожного показника.

Шкалу, що використовується для узгодження думок експертів шляхом парних порівнянь, представлено в табл. 1. Парні порівняння проводяться для всіх елементів, що розглядаються.

Відношення узгодженості (CR) використовується для перевірки узгодженості матриці:

$$CR = \frac{CI}{RI}, \quad (2)$$

де CI – індекс узгодженості;

RI – індекс імовірної узгодженості переваг.

Таблиця 1
Шкала відносної важливості методу аналізу ієрархій Т. Сааті [13]

Бал	Визначення	Характеристика
1	Рівна важливість	Рівний внесок двох елементів у загальну оцінку
3	Помірна перевага	Легка перевага одного елемента над іншим
5	Суттєва перевага	Відчутна перевага одного елемента над іншим
7	Значна перевага	Практично значуща перевага одного елемента над іншим
9	Дуже велика перевага	Очевидна перевага – домінування одного елемента над іншим
2, 4, 6, 8	Проміжні значення	Застосовуються в перехідних випадках
1/k	Значення симетричних елементів	$k = 0, 1, \dots, 9$

Таблиця 2

Значення випадкового індексу відповідності за Т. Сааті [13]

n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RI	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,46	1,49

Таблиця 3

Фактори ризику угод корпоративних злиттів та поглинань нижнього та верхнього рівнів

Умовне позначення	Фактори ризику	M5	Ризики, пов'язані із недостатністю розвитку інфраструктури
Фінансові фактори (Ф)		Ресурсні фактори (Р)	
Ф1	Ризики, що виникають у результаті об'єднання та перерозподілу фінансових потоків	P1	Ризик втрати персоналу
Ф2	Ризики податкового навантаження об'єднаної компанії	P2	Ризик втрати лояльності персоналу
Ф3	Ризики зниження норми прибутку	P3	Технологічні ризики
Ф4	Ризики, пов'язані з оптимальним розміром компанії («від'ємний ефект масштабу»)	P4	Ризики погіршення організаційної культури
Ф5	Цінові ризики	P5	Ризики, пов'язані з обмеженим доступом до інформаційних ресурсів
Фактори макросередовища (М)		Стратегічні фактори (С)	
M1	Ризики, пов'язані із обмежувальними законами щодо розвитку кадрових ресурсів	C1	Ризик вибору форми інтеграції
M2	Ризики, пов'язані зі встановленням цінових та нецінових бар'єрів	C2	Ризик, пов'язаний із вибором партнера
M3	Ризики, пов'язані із захистом інтелектуальної власності	C3	Ризик неправильної оцінки привабливості компанії
M4	Ризики, пов'язані із хабарництвом та корупцією	C4	Ризик, пов'язаний із вибором способу розвитку компанії
		C5	Ризик, пов'язаний із визначенням вартості угоди

Таблиця 4

Матриця парних порівнянь для показників верхнього рівня

	T	M	E	O	Компоненти власного вектору локальних пріоритетів	Вектор локальних пріоритетів
Ф	1	1/2	1/4	1	0,594	0,117
M	2	1	1	7	1,934	0,382
P	4	1	1	5	2,114	0,418
C	1	1/7	0,2	1	0,411	0,081
Індекс узгодженості $CI = 0,047$						
Індекс імовірної узгодженості переваг $RI = 0,9$						
Відношення узгодженості $CR = 0,052 < 0,1$						

Таблиця 5

Матриця парних порівнянь для фінансових факторів (Ф)

	Ф1	Ф2	Ф3	Ф4	Ф5	Компоненти власного вектору локальних пріоритетів	Вектор локальних пріоритетів
Ф1	1	0,5	3	2	1/2	1,084	0,175
Ф2	2	1	3	3	1/2	1,552	0,251
Ф3	1/3	1/3	1	1/2	1/4	0,425	0,069
Ф4	1/2	1/3	2	1	1/7	0,544	0,088
Ф5	2	2	4	7	1	2,569	0,416
Індекс узгодженості $CI = 0,109$							
Індекс імовірної узгодженості переваг $RI = 1,12$							
Відношення узгодженості $CR = 0,097 < 0,1$							

Таблиця 6

Матриця парних порівнянь для факторів макросередовища (М)

	M1	M2	M3	M4	M5	Компоненти власного вектору локальних пріоритетів	Вектор локальних пріоритетів
M1	1	0,5	5	2	1	1,379	0,239
M2	2	1	3	3	1	1,783	0,309
M3	1/5	1/3	1	1/2	1/4	0,384	0,066
M4	1/2	1/3	2	1	1/2	0,698	0,121
M5	1	1	4	2	1	1,515	0,263
Індекс узгодженості $CI = 0,019$							
Індекс імовірної узгодженості переваг $RI = 1,12$							
Відношення узгодженості $CR = 0,082 < 0,1$							

Таблиця 7

Матриця парних порівнянь для ресурсних факторів (Р)

	P1	P2	P3	P4	P5	Компоненти власного вектору локальних пріоритетів	Вектор локальних пріоритетів
P1	1	1	3	2	1/3	1,149	0,184
P2	1	1	5	3	1/2	1,496	0,235
P3	1/3	1/5	1	1/2	1/4	0,383	0,060
P4	1/2	1/3	2	1	1/7	0,544	0,086
P5	3	2	4	7	1	2,787	0,438
Індекс узгодженості CI = 0,110							
Індекс імовірної узгодженості переваг RI = 1,12							
Відношення узгодженості CR = 0,099 < 0,1							

Таблиця 8

Матриця парних порівнянь для стратегічних факторів (С)

	C1	C2	C3	C4	C5	Компоненти власного вектору локальних пріоритетів	Вектор локальних пріоритетів
C1	1	1/2	3	4	1	1,431	0,246
C2	2	1	4	3	2	2,168	0,373
C3	1/3	1/4	1	1/2	1/2	0,461	0,079
C4	1/4	1/3	2	1	1/2	0,608	0,105
C5	1	S	2	2	1	1,149	0,197
Індекс узгодженості CI = 0,094							
Індекс імовірної узгодженості переваг RI = 1,12							
Відношення узгодженості CR = 0,085 < 0,1							

Розрахунок CI відбувається за формулою:

$$CR = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}, \quad (3)$$

де n – порядок матриці попарних порівнянь;

$\lambda_{\max}$ – максимальне значення власного вектору матриці.

Індекс імовірної узгодженості переваг RI (Random Index) вибираємо з табл. 2.

Пріоритети у виборі факторів ризику угод m&a визначалися методом парних порівнянь за показниками верхнього рівня (основними показниками) та показниками нижнього рівня (табл. 3). Для ідентифікації ризиків угод m&a ми використовували власний досвід [2; 9] та дані, що представлені в роботах [8–11]. Порівняльні оцінки надавалися експертами – фахівцями в галузі корпоративного менеджменту, робота експертної групи велася з додержанням вимог, викладених у [15].

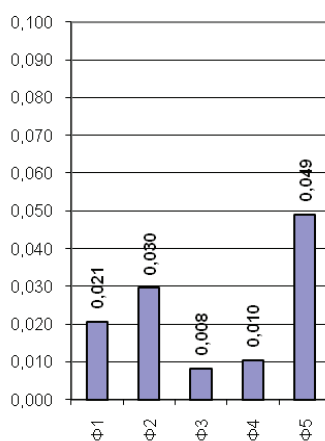
Матрицю парних порівнянь для чотирьох основних показників (показників верхнього рівня) представлено в табл. 4. Значення вектора локальних пріоритетів указує на домінування у векторі ресурсних факторів. Фактори макросередовища посідають другу позицію за відносною вагою, фінансові фактори – третю.

Матриці парних порівнянь для показників нижнього рівня представлені в табл. 5–8.

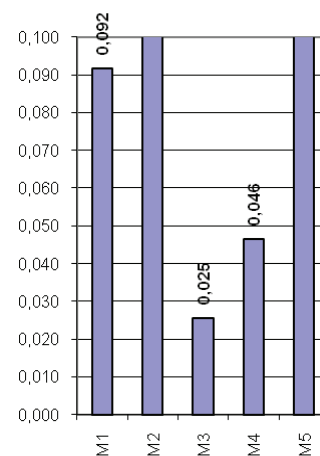
Результати розрахунків значень показників, що розглядаються в роботі, представлено на рис. 1.

Серед фінансових факторів показник «Ризики, пов'язані з оптимальним розміром компанії» має максимальну оцінку (його вага складає 0,049). Найбільш близький до нього фактор, пов'язаний із ціновими ризиками, і складає 0,030.

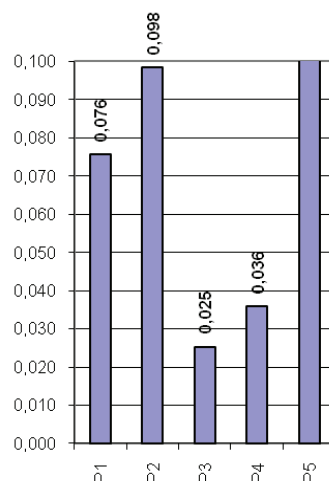
Фінансові фактори



Фактори макросередовища



Ресурсні фактори



Стратегічні фактори

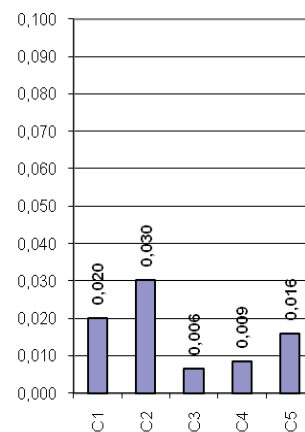


Рис. 1. Порівняння ваг показників нижнього рівня для факторів ризику угод корпоративних злиттів та поглинань

Фактори макросередовища та ресурсні фактори мають у середньому найбільші значення серед досліджуваних чотирьох груп факторів. Максимальні результати розрахунків окремих факторів означених вище двох груп сягають значень 0,100.

Використання методу аналізу ієрархій (АНР method) для ієрархізації показників щодо оцінювання факторів ризику угод корпоративних злиттів та поглинань дозволило виявити фактори нижнього рівня, що мають дуже низьку вагу (рис. 1). Тому можливість їхнього видалення із загального переліку факторів нижнього рівня повинно бути обґрунтоване через дуже низький вплив означених показників на кінцевий результат оцінки ризику угод корпоративних m&a.

Висновки. Метод аналізу ієрархій надає можливість представити процес структурування факторів ризику угод корпоративних злиттів та поглинань.

Проведені розрахунки за даним методом дозволили надати кількісну оцінку розглянутим факторам ризику та виявити ті фактори, урахування яких дозволить першочергово мінімізувати найбільш негативні фактори ризику угод корпоративних злиттів та поглинань.

Дані показники були структуровані за ієрархією, значущість показника з найбільшою та найменшою вагою відрізняється не більш ніж у п'ять разів серед кожної групи факторів, що може свідчити про збалансованість системи відібраних показників та релевантність розробленої моделі.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку експертної системи моніторингу ризику корпоративних злиттів та поглинань, що буде поєднувати метод аналізу ієрархій із методом нечіткої логіки з метою залучення не тільки більшої кількості різноманітних індикаторів, а й для надання моделі більшої точності.

Список літератури:

1. Македон В.В. Сутність та особливості сучасних корпоративних злиттів і поглинань / В.В. Македон // Академічний огляд. – 2008. – № 1. – С. 100–106.
2. Македон В.В. Міжнародні стратегічні альянси компаній : [монографія] / В.В. Македон. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2010. – 304 с.
3. Македон В.В. Механізми залучення фінансування для здійснення операцій злиття та поглинання компаній / В.В. Македон // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 12. – С. 248–256.
4. Македон В.В. Сучасні методи оцінки ефективності корпоративних злиттів та поглинань у національній економіці / В.В. Македон, В.Г. М'ячин // Комп'ютерне моделювання та оптимізація складних систем (КМОСС-2015) : матеріали І Всеукраїнської науково-технічної конференції (Дніпропетровськ, 3–5 листопада 2015 р.) : у 2-х ч. – Дніпропетровськ : УДХТУ, 2015. – Ч. 2. – С. 191–193.
5. Христиановский В.В. Сущность и классификация типов понятий «слияние» и «поглощение» в корпоративном менеджменте Украины / В.В. Христиановский, Р.В. Венжера // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 2. – Т. 3. – С. 109–118.
6. Hoang Thuy Vu Nga. Critical Success Factors in Merger & Acquisition Projects. A study from the perspectives of advisory firms / Thuy Vu Nga Hoang, Kamolrat Lapumnuaypon. – Master thesis, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:141248/fulltext01.pdf>.
7. Chui B. S. A Risk Management Model for Merger and Acquisition / B. S. Chui // International Journal of Engineering Business Management. – 2011. – Vol. 3. – № 2. – P. 37–44.
8. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн. – М. : Наука, 1978. – 352 с.
9. М'ячин В.Г. Визначення пріоритетності показників фінансового стану, обраних для оцінки ризику банкрутства промислових підприємств методом нечітких множин / В.Г. М'ячин, М.В. Куциньська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2015. – Вип. 14. – С. 159–163.
10. Вердиев Д.О. Управление рисками в сделках слияний и поглощений / Д.О. Вердиев // Вестник МГИМО. – 2015. – № 3(42). – С. 232–238.
11. Гаджиметов Б.Э. Риски процесса интеграции компаний: источники, оценки компенсаций / Б.Э. Гаджиметов // ИнВестРегион. – 2013. – № 2. – С. 52–56.
12. Harwood I.A. Developing Scenarios for Post-Merger and Acquisition Integration: A Grounded Theory of 'Risk Bartering' / Ian Alexander Harwood. – University of Southampton Research Repository. ePrints Soton. – 2001. – 240 p.
13. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 278 с.
14. Mikhailov L. Evaluation of services using a fuzzy analytic hierarchy process / L. Mikhailov, P. Tsvetnikov // Applied Soft Computing, 2004. – № 5. – P. 23–33.
15. Орлов А.И. Организационно-экономическое моделирование : [учебник] : в 3-х ч. / А.И. Орлов. – М. : МГТУ им. Н.Э. Баумана. – 2009. – Ч. 2: Экспертные оценки. – 486 с.

Македон В. В.

Мячин В. Г.

Украинский государственный химико-технологический университет

ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТНОСТИ ФАКТОРОВ РИСКА СДЕЛОК КОРПОРАТИВНЫХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Резюме

Рассмотрены вопросы создания экспертной системы для определения приоритетности факторов риска в сделках корпоративных слияний и поглощений. Выбраны приоритетные показатели для оценки риска сделок корпоративных слияний и поглощений и рассчитаны их весовые коэффициенты. Полученные количественные оценки позволяют выявить наиболее значимые факторы риска с целью их первоочередной минимизации.

Ключевые слова: слияния и поглощения, факторы риска, приоритетность показателей, мониторинг финансового состояния, метод анализа иерархий.

Makedon V. V.

Myachin V. G.

Ukrainian State University of Chemical Technology

IMPLEMENTATION OF THE ANALYTIC HIERARCHY PROCESS FOR PRIORITIZING RISK FACTORS FOR CORPORATE MERGERS AND ACQUISITIONS

Summary

It's considered the problems of creating an expert system for prioritizing risk in transactions of corporate mergers and acquisitions. Selected priority indicators for assessing the risk of corporate mergers and acquisitions and their weights are calculated. These quantitative estimates allow identifying the most important risk factors for the purpose of minimizing their priority.

Keywords: mergers and acquisitions, risk factors, priority indicators, monitoring of the financial indicators, analytical hierarchy process.

УДК 657.44

Пастушенко А. І.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано засади формування прибутку сільськогосподарського підприємства в умовах оптимізації ресурсного потенціалу, а також механізм впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на прибуток сільськогосподарського підприємства, що надало можливість визначити місце та значення внутрішніх факторів у процесі формування прибутку.

Ключові слова: прибуток, ресурсний потенціал, внутрішні та зовнішні фактори, матеріальні ресурси.

Постановка проблеми. Збільшення прибутку підприємствами України в сучасних умовах є досить складним і важливим питанням. На жаль, багато підприємств та комерційних установ не отримують прибуток, що призводить до їхньої ліквідації та банкрутства. Прибуток є формою доходу та стимулом до створення нових чи розвитку вже діючих підприємств.

Але на сьогоднішній день ринкові перетворення поставили сільськогосподарських товаровиробників перед необхідністю самостійно забезпечувати конкурентоспроможність і здатність своєчасно адаптуватися до нестабільного ринкового середовища [5], тому однією з основних проблем ринкової трансформації аграрного сектора є забезпечення його ефективного економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу питанням формування та використання прибутку підприємств приділено в працях Гетьман О.О., Шаповал В.М., Дамар Р., Коваленко Л.О., Ремньової Л.М., Світличної А.В., Чорної Л.О. та ін. Разом із тим залишається необхідність проведення дослідження щодо пошуку та аналізу факторів, які формують прибуток підприємства в сучасних умовах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведенні дослідження, чітко не визначено чинники, які впливають на формування прибутку підприємств аграрної сфери.

Мета статті полягає у визначенні чинників формування прибутку підприємствами України та у розробці відповідних заходів щодо його максимізації у період економічних перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи наукові роботи більшості зарубіжних і вітчизняних вчених, бачимо, що максимізація прибутку не може бути єдиним критерієм

розвитку підприємства. Варто ще раз згадати вислів Р.М. Гранта: «Прибуток для бізнесу – все одно як дихання для життя. Без дихання життя неможливе, але воно не є ціллю життя. Прибуток – важливий для корпорації, але не є способом її існування». Саме тому в сучасному стратегічному менеджменті домінує багатоцільовий підхід: задоволення інтересів власників капіталу та споживачів продукції є стратегічними економічними цілями підприємства.

На сьогоднішній день однією з актуальних проблем є розгляд і вивчення чинників, які прямо пропорційно впливають на величину прибутку. Будь-яке підприємство всі свої сили спрямовує на отримання кінцевого результату. Прибуток – це різниця між ціною реалізації та собівартості продукції (товарів, робіт, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції [1].

У світовій практиці виокремлюють три основних види стратегій розвитку підприємства, кожний з яких повністю обґрунтований специфікою виробництва:

1) стратегія зростання (розвитку) відображає намір підприємства збільшувати обсяги продажу, прибутку, капіталовкладень, закріпити та утримувати позиції лідера, мати свої унікальні конкурентні переваги;

2) стратегія стабілізації (сталості) характеризує прагнення підприємства зберегти досягнуті обсяги виробництва в умовах суттєвої нестабільності обсягів продажу і прибутку, досягти ринкової рівноваги, збільшити ринкову частку, максимізувати прибуток;

3) стратегія виживання – оборонна стратегія в умовах глибокої кризи діяльності підприємства. Основна ціль даної стратегії – уникнення ймовірності банкрутства, забезпечення беззбитковості виробництва.