

SCI-CONF.COM.UA

**SCIENTIFIC ACHIEVEMENTS
OF CONTEMPORARY SOCIETY**



**PROCEEDINGS OF III INTERNATIONAL
SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE
OCTOBER 10-12, 2024**

**LONDON
2024**

86. **Кравченко К. А.** 544
 ЕКСТРАПОЛЯЦІЯ НІМЕЦЬКОГО ДОСВІДУ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПІДГОТОВЦІ ВЧИТЕЛІВ ІНОЗЕМНИХ МОВ В УКРАЇНІ
87. **Худолій Є. Є., Медведь О. В.** 552
 ВІДТВОРЕННЯ АНГЛОМОВНОЇ МЕТАФОРИ В СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОМУ ДИСКУРСІ
- ECONOMIC SCIENCES**
88. **Liu Shuxin, Bieliaieva O.** 557
 STUDY ON THE DEVELOPMENT PATH OF AGRICULTURAL CULTURAL TOURISM IN SHANDONG PROVINCE UNDER THE BACKGROUND OF RURAL REVITALIZATION
89. **Yasinetska I., Kushniruk T., Kharchenko O.** 565
 POST-WAR LAND USE PRIORITIES
90. **Баранівський О. В.** 569
 ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ ДО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ПІСЛЯВОЄННОЇ РОЗБУДОВИ
91. **Бєлова Т. Г., Перебийніс Ю. В.** 576
 ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА
92. **Бражко О. В., Забеліна А. С.** 581
 МЕХАНІЗМ НАДАННЯ ПУБЛІЧНИХ ПОСЛУГ ЯК РЕГУЛЯТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ У ДЕРЖАВНІЙ ЕКОНОМІЦІ
93. **Горобінська І. В., Волинець Л. М., Горобінський А. В., Волинець Я. Є.** 589
 ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
94. **Грищенко О. В.** 593
 ДЕТАЛІЗАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ
95. **Демків Ю. М., Коваленко В. В.** 596
 ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ В АНТИКРИЗОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ
96. **Костюченко С.** 602
 КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ І ПІДПРИЄМСТВ
97. **Куля І. Ф., Арделян К. Ю., Нейчева О. С., Мунтян Ю. К.** 606
 ОРГАНІЗАЦІЙНІ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТУ
98. **Марков Р. Р.** 615
 ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТОВАРІВ НА ОСНОВІ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ ЛОКАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Бєлова Тетяна Геннадіївна,

к.е.н., доцент

Перебийніс Юлія Вікторівна,

магістрант

Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна

Анотація: У статті розглянуто стратегічні можливості розвитку підприємства та чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, які чинять вплив на його діяльність. Визначено ступінь впливу шляхом застосування методики SWOT-аналізу. З'ясовано сильні та слабкі сторони підприємства, а також загрози та можливості. Здійснено їхнє оцінювання та вибрана відповідна стратегія.

Ключові слова: стратегія, стратегічні можливості, розвиток, сильні та слабкі сторони, загрози та можливості, SWOT-аналіз.

Задля успішної роботи на ринку підприємство визначає свої стратегічні можливості щодо розвитку. Якщо вони є високими, це дає йому низку переваг:

- забезпечує прибутковість підприємства у основних напрямках діяльності;
- надає підставу для планування розвитку у майбутньому;
- створює передумови для стратегічної невразливості;
- перемагає у конкурентній боротьбі.

Підприємство, яке діє у ринковому середовищі, відчуває вплив на свою діяльність багатьох чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Щоб забезпечити собі можливості для розвитку, воно повинно ретельно вивчати їхній вплив та реагувати на них з метою подолання тих загроз, які можуть заважати розвитку у перспективі.

Метод, який дозволяє здійснити такі дослідження, виявити сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози називається SWOT-аналізом [1]. Він добре відомий спеціалістам з маркетингу та успішно використовується задля розроблення заходів, які допомагають знешкодити зовнішні загрози та позбавитися слабких сторін. На прикладі підприємства, яке працює у будівельній галузі, покажемо застосування цього методу. Спочатку визначаємо сильні та слабкі сторони.

Сильними сторонами підприємства є:

- Значний досвід у реалізації великих будівельних проєктів. Компанія може виконувати такі роботи: будівництво житлових і нежитлових будівель (виконання різноманітних будівельних робіт, включаючи зведення об'єктів житлового, комерційного та промислового призначення); інженерні та монтажні роботи (установка інженерних мереж (водопроводи, каналізація, електрика тощо) і проведення відповідних монтажних робіт; земляні роботи (виконання підготовчих і будівельних робіт, що стосуються благоустрою територій і будівництва об'єктів); транспортні послуги (надання техніки для будівельних робіт і перевезень).

- Активна співпраця з державними і приватними замовниками: налагоджені партнерські відносини з різними замовниками дозволяють розширювати клієнтську базу та забезпечувати стабільний потік замовлень. Також компанія може надавати великий асортимент послуг, пропонувати не лише будівництво, але й проєктування, реконструкцію та сервісне обслуговування, що розширює ринок збуту.

- Свобода у виборі постачальників матеріальних ресурсів. Дозволяє отримувати конкурентні ціни на будівельні матеріали, а також обирати найбільш якісні продукти для проєктів.

- Використання якісних матеріалів при виконанні робіт. Високоякісні матеріали гарантують довговічність об'єктів, що підвищує задоволеність клієнтів і знижує ймовірність ремонту.

- Дотримання термінів виконання робіт: чітке виконання графіків

будівництва важливе для клієнтів, адже затримки можуть призводити до додаткових витрат.

- Наявність висококваліфікованого персоналу, який забезпечує високий рівень виконання робіт: фахівці з досвідом у будівництві здатні вирішувати складні технічні завдання та забезпечують високу якість виконання.

- Використання сучасних будівельних технологій та інноваційних рішень: впровадження новітніх технологій, таких як, наприклад, енергоефективних систем дозволяє знижувати витрати та підвищувати конкурентоспроможність.

Слабкими сторонами є:

- Неефективна система стимулювання працівників: відсутність адекватної мотивації може призводити до зниження якості виконання робіт і ініціативи у працівників.

- Відсутність рекламної підтримки. Низька рекламна активність обмежує знання про компанію на ринку, що знижує кількість нових замовлень.

- Малоінформативний сайт підприємства. Недостатня інформація про послуги на сайті зменшує зацікавленість потенційних клієнтів.

- Високі витрати на здійснення послуг: зростання витрат призводить до підвищення цін на послуги, що робить підприємство менш привабливим для клієнтів.

- Високі ціни на будівельні матеріали. Підвищені ціни на матеріали можуть збільшувати загальні витрати проєктів, що негативно впливає на конкурентоспроможність.

- Низький рівень PR-активності: відсутність активної PR-стратегії знижує видимість підприємства на ринку, а також імідж серед потенційних клієнтів.

- Слабкий рівень інформаційної бази підприємства. Наявність застарілих, неповних даних призводить до неефективного управління проєктами, що впливає на терміни та бюджет.

Пояснимо загрози та можливості, які були виявлені у галузі за результатами розгляду тенденцій її розвитку.

Загрозами для компанії є:

- Наявність стадії занепаду у будівельній галузі України через зношеність основних фондів на 60%. Тому рівень забезпеченості житлом в Україні менший у порівнянні із західноєвропейськими країнами [2].

- На глобальному рівні відбувається процес відставання розвитку будівельної галузі України, тому що їй не вистачає фінансових та організаційних перетворень.

- Первинний ринок перебуває в досить складному становищі – попит залишається низьким. Безпеківі ризики для будівельної галузі залишаються значними.

- Відсутність інвестицій у будівельну галузь. Фінансові ризики також залишаються значними.

- Відсутність ресурсів та коливання цін на будівельні матеріали в будівельній галузі означають, що існують проблеми з доступністю необхідних матеріалів для реалізації проєктів, а також нестабільність цінкових рівнів. Відсутність ресурсів може ускладнювати проведення будівельних робіт, затримувати реалізацію проєктів та підвищувати витрати. Коливання цін на матеріали призводить до непередбачуваних витрат і може ускладнювати фінансове планування і бюджетування проєктів.

- Зростання витрат на проведення будівельних робіт. Через це підприємства вимушені піднімати ціни на свої послуги. Наслідком може бути зниження попиту з боку інвесторів.

- Наявність збитковості проведення будівельних робіт. У зв'язку з цим знижується інвестиційна привабливість, через що більше 55% компаній мали збитки [2].

- Збільшення витрат на експлуатацію старих і застарілих об'єктів через те, що не проводиться структурна реорганізація тих об'єктів, які вже існують.

- Падіння розміру бюджетних інвестицій у капітальне будівництво через те, що витрати на соціальну сферу збільшуються.

- Підприємства будівельної галузі зіштовхнуться з двома викликами: дефіцит кваліфікованої робочої сили та цінами на будівельні матеріали, які

залишаються високими через глобальну інфляцію та проблеми з постачанням.

Вище перелічені чинники є ризиками та викликами для підприємства, оскільки на них не можна вплинути. Деякі з чинників можна перетворити на можливості, але для цього потрібні значні зусилля. Якщо оцінити сильні та слабкі сторони, то можна зробити висновок, що сильні сторони переважають слабкі. Це позитивний момент для компанії. Але оцінювання зовнішніх загроз та можливостей через урахування ступеня важливості та ймовірності реалізації подій дає підставу стверджувати, що загрози переважають можливості. Це негативне становище, яке потребує розроблення відповідної стратегії задля подолання загроз. З теорії SWOT-аналізу відомо, що стратегій, які впливають з матриці SWOT, є чотири: «Максі-Максі», «Максі-Міні», «Міні-Максі» та «Міні-Міні» [3]. Побудувавши відповідну матрицю, можна знайти на ній позицію підприємства: в даному випадку вона відповідає стратегії «Максі-Міні», коли зовнішніх переваг у підприємства менше, ніж загроз. Стратегія «Максі-Міні» передбачає застосування сильних сторін для нейтралізації загроз, а не для зростання. Провівши такий аналіз можна зробити висновок, що для забезпечення стратегічних можливостей розвитку підприємства необхідно утримувати досягнуті позиції щодо сильних сторін, намагатися не втрачати їх. Тому що саме за їхньою допомогою прийдеться долати зовнішні загрози.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Чехова І.В. Методичні підходи щодо проведення SWOT-аналізу виробництва олійних культур. *Науково-технічний бюлетень Інституту олійних культур НААН*. 2018. № 25. С. 145-153.

2. Биба В., Гаташ В. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України. URL: <http://surl.li/pbanfb> (дата звернення:1.10.2024).

3. Маслак О. І., Квятковська Л. А. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства. *Регіональна економіка*. 2012. №1. С. 91-97.