

УДК 658.14:658.589

Г. Т. Пятницька,
 д. е. н., професор, професор кафедри менеджменту,
 Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ
 В. С. Найдюк,
 Генеральний директор, ПрАТ "Компанія "Київенергохолдинг", м. Київ

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЯК БАЗИС ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ВЕКТОРУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

G. Piatnytska,
 Doctor of Economics, Professor, Professor of Management Department,
 Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv
 V. Naidiuk,
 General Director, Kyivenergoholding, PJSC, Kyiv

FINANCIAL STABILITY AS A BASIS FOR DEFINING THE STRATEGIC VECTOR
 OF THE ENTERPRISE INNOVATIVE DEVELOPMENT

Визначено різновиди стратегічних векторів інноваційного розвитку залежно від зміни фінансової стійкості підприємства на ринку. Встановлено нормативні значення та бажану динаміку для показників фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності підприємств ресторанного господарства. Обґрунтовано, що потрапляння у межі нормативних значень за показниками, що характеризують середньо- та довгострокову стійкість підприємства, дозволить йому реалізувати будь-яку стратегію інноваційного розвитку, у т.ч. впроваджувати навіть радикальні інновації. Проведено аналіз динаміки індикаторів середньострокової та довгострокової стійкості підприємств ресторанного господарства України протягом 2005–2015 рр. Запропоновано методику вибору вектора стратегічних інноваційних змін на базі даних про фінансову стійкість підприємства та його конкурентів. Представлено результати застосування цієї методики у процесі стратегічного управління розвитком підприємств ресторанного господарства.

Varieties of innovative development strategic vectors were determined according to changes of the enterprise financial stability in the market. The normative values and desirable dynamics of the catering trade enterprise indicators of financial stability, business activity and profitability are established. It is justified that falling into the limit of normative values by indicators that characterize the medium and long-term stability of an enterprise will allow it to realize any strategy of innovative development, including implementation even radical innovations. The dynamics of the catering trade enterprises medium and long-term stability indicators in Ukraine during 2005-2015 are analyzed. The method of choosing a vector of strategic innovation changes based on enterprise and its competitors financial stability data is proposed. The results of this method application in the process of the catering trade enterprise strategic management are presented.

Ключові слова: інноваційний розвиток, фінансова стійкість, ділова активність, рентабельність, підприємство, ресторанне господарство, стратегічне управління, стратегія.

Key words: innovative development, financial stability, business activity, profitability, enterprise, catering trade, strategic management, strategy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Стратегічне управління підприємством, у т.ч. прийняття стратегічних рішень щодо його розвитку, має базуватися на даних, що характеризують, з одного боку,

його зовнішнє, а з іншого — внутрішнє середовище. Важливим елементом, що прямо впливає на вибір тієї чи іншої стратегії розвитку, потенційні можливості підприємства впроваджувати певні інновації та ефектив-

Таблиця 1. Різновиди стратегічних векторів інноваційного розвитку залежно від динаміки середньострокової та довгострокової стійкості підприємства

Символьне значення ситуації на підприємстві	Загальна характеристика ситуації з точки зору динаміки середньострокової та довгострокової стійкості підприємства	Стратегічні вектори інноваційних змін в процесі розвитку підприємства на ринку
↓⊕	Ситуація у динаміці погіршується, але індикатори середньо- та довгострокової стійкості підприємства (всі або переважна більшість) знаходяться у межах або залишаються близькими до меж їх нормативних значень	Вектор № 1: будь-які інноваційні зміни (за виключенням високо ризикових радикальних інновацій) з акцентуванням уваги на тих, що можуть стабілізувати і у стратегічній перспективі покращити фінансову стійкість, ділову активність та підвищити рівень рентабельності підприємства
↑⊕	Ситуація у динаміці покращується, але індикатори середньо- та довгострокової стійкості підприємства (всі або переважна більшість) знаходяться поза межами їх нормативних значень	Вектор № 2: пошук та впровадження інновацій, передусім, спрямованих на забезпечення середньострокової та довгострокової стійкості підприємства
↓⊗	Ситуація у динаміці погіршується й індикатори середньо- та довгострокової стійкості підприємства за останній часовий період (рік) вийшли за межі їх нормативних значень	Вектор № 3: розробка та впровадження інноваційних заходів щодо запобігання подальшому погіршенню ситуації та поверненню у фінансово стійкий стан за результатами всебічної діагностики ситуації та виявлення причин її погіршення
↑⊗	Ситуація у динаміці покращується й індикатори середньо- та довгострокової стійкості підприємства за останній часовий період (рік) стали дуже близькими чи взагалі потрапили у межі їх нормативних значень	Вектор № 4: дуже зважені інноваційні зміни, що відповідають можливостям фінансово стійкого підприємства та не призведуть до суттєвих негативних наслідків
⊗	Ситуацію можна охарактеризувати як стабільно погану (коли індикатори середньо- та довгострокової стійкості підприємства протягом останніх років віддалені від меж нормативних значень)	Вектор № 5: повна відмова від будь-яких ризикових інновацій, впровадження інновацій, що з високою ймовірністю дозволять покращити показник фінансової стійкості підприємства
⊕	Ситуацію можна охарактеризувати як стабільно добру (коли індикатори середньо- та довгострокової стійкості підприємства протягом останніх років залишаються у межах нормативних значень)	Вектор № 6: будь-які інноваційні зміни, у т.ч. впровадження радикальних інновацій з метою забезпечення стійких конкурентних переваг

Джерело: авторська розробка.

но реалізовувати на практиці інноваційні зміни, спрямовані на досягнення поставлених стратегічних цілей розвитку, є фінансова стійкість підприємства. Зміна у часі значень індикаторів середньо- та довгострокової стійкості підприємств-конкурентів обумовлює необхідність змін і у стратегічних векторах їх розвитку (особливо якщо вони прагнуть реалізувати стратегію інноваційного розвитку за будь-яких умов, тобто навіть при нестійкому фінансовому стані). У зв'язку з цим дослідження середньо- та довгострокової стійкості підприємств у межах пошуку шляхів удосконалення стратегічного управління їх інноваційним розвитком є актуальним і потребує детального вивчення у межах різних галузевих ринків та географічних зон розміщення підприємств.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Фінансова стійкість підприємств у контексті управління фінансовою безпекою та розвитком підприємств була предметом досліджень багатьох як іноземних, так і вітчизняних науковців. Ще у ХХ ст. вагомий внесок у вивчення цієї проблематики зробили такі науковці, як: Е. Альтман (E. Altman), В. Бівер (W. Beaver), І. Бланк, Л. Лігоненко, Р. Таффлер (R. Taffler) та інші. Серед українських наукових публікацій останніх років, що присвячені вивченню фінансової стійкості та оцінюванню фінансового потенціалу підприємств, варто виділити праці А. Поддєрьогіна та Л. Наумової [8], Г. Блакити [1], І. Приймак [9], Л. Могиліної [5] та інших. У наших попередніх дослідженнях [10] також розглядалися окремі

аспекти середньо- та довгострокової стійкості підприємств ресторанного господарства (РГ) у контексті вивчення тенденцій їх розвитку в Україні. Проте до цього часу у наукових пошуках приділялося недостатньо уваги питанню взаємозв'язку між фінансовою стійкістю підприємства та вибором вектору інноваційного розвитку для цього підприємства. Крім того, для підприємств сфери ресторанного господарства чітко не встановлені нормативні значення по ряду показників-індикаторів середньо- та довгострокової стійкості, на основі яких можна було б робити висновки щодо спроможності того чи іншого підприємства РГ впроваджувати радикальні інновації у ході реалізації стратегії свого інноваційного розвитку.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета дослідження полягає у розробці методики вибору стратегічних векторів інноваційного розвитку залежно від змін середньо- та довгострокової стійкості підприємств. Для досягнення мети поставлено такі завдання: провести аналіз динаміки індикаторів середньострокової та довгострокової стійкості підприємств РГ України; встановити нормативні значення та бажану динаміку для показників фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності підприємств РГ; визначити різновиди стратегічних векторів інноваційного розвитку залежно від зміни фінансової стійкості підприємства на ринку. У ході дослідження будуть використані методи: статистичної обробки даних, системного аналізу, порівняння та інші.

Таблиця 2. Зміна індикаторів середньострокової та довгострокової стійкості підприємств ресторанного господарства України впродовж 2005–2010 рр.

Показники-індикатори	По всім підприємствам РГ (разом)				По малим підприємствам				По великим і середнім підприємствам			
	2005	2008	2009	2010	2005	2008	2009	2010	2005	2008	2009	2010
Коефіцієнти фінансової стійкості												
Коефіцієнт фінансового ризику	1,02	2,23	2,86	1,69	1,41	1,97	2,01	1,90	0,60	2,66	4,98	1,39
Коефіцієнт автономії	0,49	0,31	0,26	0,37	0,42	0,34	0,33	0,35	0,62	0,27	0,17	0,42
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,31	-0,90	-1,05	-0,58	-0,53	-0,69	-0,80	-0,70	-0,07	-1,24	-1,68	-0,43
Коефіцієнти ділової активності												
Оборотність оборотних активів, <i>разів</i>	4,3	3,5	2,6	3,8	3,1	2,3	2,0	2,5	6,2	5,4	3,3	5,8
Період обороту оборотних активів, <i>дів</i>	84	103	138	96	117	159	178	146	58	67	110	62
Оборотність дебіторської заборгованості, <i>разів</i>	10,3	7,3	6,3	7,0	7,7	4,5	3,7	4,3	13,8	12,1	12,7	12,2
Період обороту дебіторської заборгованості, <i>дів</i>	35	50	57	51	47	80	98	83	26	30	28	30
Оборотність товарно-матеріальних запасів, <i>разів</i>	5,4	6,5	6,4	6,1	1,8	2,0	2,6	2,0	11,4	13,3	12,4	12,8
Період обороту товарно-матеріальних запасів, <i>дів</i>	67	56	56	59	202	177	139	178	32	27	29	28
Оборотність кредиторської заборгованості, <i>разів</i>	2,7	3,4	2,1	3,0	0,9	1,2	1,3	1,1	5,7	6,0	2,6	5,5
Період обороту кредиторської заборгованості, <i>дів</i>	135	105	174	120	412	297	286	327	64	60	137	66
Тривалість операційного циклу, <i>дів</i>	102	105	114	111	248	257	237	261	58	57	57	58
Тривалість фінансового циклу, <i>дів</i>	-33	0	-60	-9	-164	-40	-48	-65	-6	-3	-80	-8
Фондовіддача	1,75	2,20	1,96	2,08	1,49	1,63	1,42	1,48	2,03	2,83	2,70	2,88
Показники рентабельності												
Рентабельність (або збитковість) продажів, %	2,90	-4,12	-2,09	-0,46	-1,50	-6,13	-6,24	-4,39	6,31	-2,82	0,87	2,24
Рентабельність (або збитковість) активів за чистим прибутком, %	1,07	-10,73	-5,32	-3,88	-3,29	-10,55	-6,74	-6,24	7,52	-10,99	-3,35	-0,06
Рентабельність (або збитковість) власного капіталу за чистим прибутком, %	2,08	-29,93	-18,74	-9,91	-7,49	-28,56	-20,15	-17,04	11,96	-31,96	-15,67	-0,14

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України (зведена інформація за формою №1 "Баланс" та формою №2 "Звіт про фінансові результати") [7].

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Перед початком вибору, а тим більше реалізації стратегії інноваційного розвитку, менеджери підприємства мають реально оцінювати не тільки ринкові можливості і загрози, але і зважати на внутрішній інноваційний потенціал підприємства, його фінансову стійкість, що дозволяє обґрунтовано судити про спроможність підприємства впроваджувати ті чи інші інноваційні зміни.

У процесі визначення прийнятної для підприємства стратегічного вектору інноваційного розвитку, на наш погляд, спочатку необхідно проаналізувати динаміку його індикаторів середньострокової та довгострокової стійкості. Зауважимо, що для належного інформаційного забезпечення процесу проведення вищезазначеного аналізу до системи індикаторів мають бути включені як показники фінансової стійкості, так і показники ділової активності та рентабельності. Зазначене дасть

можливість комплексно оцінити фінансову стійкість підприємства у середньо- та довгостроковій перспективі, яку для прийняття остаточного рішення щодо стратегічного вектору інноваційного розвитку підприємства варто попередньо порівняти з середньогалузевою. Останнє дозволить отримати узагальнену картину щодо економічно-фінансових переваг чи недоліків досліджуваного підприємства порівняно з іншими підприємствами-конкурентами на ринку.

Вважаємо, що при найбільш простому поділі ймовірних ситуацій, в яких може опинитися підприємство з точки зору динаміки своєї середньострокової та довгострокової стійкості, для кожної з них може бути запропонований певний вектор інноваційних змін (табл. 1).

Пропонуємо розглянути проведення аналізу фінансової стійкості підприємств з метою подальшого визначення стратегічного вектору їх інноваційного розвитку

Таблиця 3. Зміна індикаторів середньострокової та довгострокової стійкості малих підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності ресторанного господарства в Україні протягом 2013–2015 рр.*

Показники-індикатори	По малим підприємствам					З них по мікропідприємствах				
	2013	2014	2015	Абсолютне відхилення		2013	2014	2015	Абсолютне відхилення	
				2014 / 2013	2015 / 2014				2014 / 2013	2015 / 2014
Коефіцієнти фінансової стійкості										
Коефіцієнт фінансового ризику **	1,65	2,38	-	0,73	-	1,85	2,06	-	0,21	-
Коефіцієнт автономії	0,38	0,30	-0,06	-0,08	-0,36	0,35	0,33	-0,21	-0,02	-0,54
Коефіцієнт маневреності власного капіталу **	-0,59	-0,96	-	-0,37	-	-0,66	-0,93	-	-0,27	-
Коефіцієнти ділової активності										
Оборотність оборотних активів, разів	1,74	1,18	1,44	-0,56	0,26	1,04	0,75	0,96	-0,29	0,21
Період обороту оборотних активів, днів	206	305	250	99	-55	346	483	373	137	-110
Оборотність дебіторської заборгованості, разів	3,26	2,29	2,94	-0,97	0,657	1,85	1,35	1,74	-0,50	0,39
Період обороту дебіторської заборгованості, днів	111	157	122	46	-35	195	266	207	71	-59
Оборотність товарно-матеріальних запасів, разів	5,12	4,48	4,03	-0,64	-0,45	4,01	3,59	2,91	-0,42	-0,68
Період обороту товарно-матеріальних запасів, днів	70	80	89	10	9	90	100	124	10	24
Оборотність кредиторської заборгованості, разів	2,68	2,19	2,01	-0,49	-0,18	1,84	1,54	1,31	-0,30	-0,23
Період обороту кредиторської заборгованості, днів	134	165	179	31	14	196	234	275	38	41
Тривалість операційного циклу, днів	181	238	212	57	-26	285	366	331	81	-35
Тривалість фінансового циклу, днів	47	73	32	26	-41	89	132	56	43	-76
Фондовіддача	1,52	1,09	1,65	-0,43	0,56	1,09	0,72	0,96	-0,37	0,24
Показники рентабельності										
Рентабельність (або збитковість) продажів, %	-4,8	-9,2	-6,7	-4,4	2,5	-8,0	-14,0	-12,4	-6,0	1,6
Рентабельність (або збитковість) активів за чистим прибутком, %	-6,3	-26,7	-66,9	-20,4	-40,2	-7,0	-22,7	-108,5	-15,7	-85,8
Рентабельність (або збитковість) власного капіталу за чистим прибутком, % **	-16,8	-40,2	-	-23,4	-	-20,0	-33,4	-1042,7	-13,4	-1009,3

Примітки: * Розраховано за даними Державної служби статистики України [4, с. 369–378]. Дані за 2014–2015 рр. без урахування АР Крим, м. Севастополь та зони проведення антитерористичної операції у Донецькій та Луганській областях.

** У 2015 р. було від'ємне значення власного капіталу, що був зменшений на величину непокритого збитку збиткових підприємств РГ. У зв'язку з цим коефіцієнт ризику дуже високий, оскільки підприємства РГ працюють виключно за рахунок позичкових ресурсів. Визначення кількісних значень показників фінансового ризику, маневреності та рентабельності власного капіталу у цьому випадку недоцільне.

на прикладі підприємств сфери ресторанного господарства (РГ), що нині за КВЕД-2010 визначаються як підприємства, що здійснюють діяльність із забезпечення стравами та напоями. І спочатку проаналізуємо середньострокову та довгострокову стійкість по всій генеральній вибірці підприємств РГ України впродовж 2005–2015 рр. (табл. 2 та 3), особливо зосередившись на малих підприємствах РГ, яких за даними нашого попереднього дослідження [11] у сфері РГ України переважна більшість.

Середньострокова стійкість підприємств РГ в Україні впродовж 2005–2015 рр., як вже зазначалося в одній з наших попередніх наукових публікацій [10, с. 42–43] та показано у таблицях 2 та 3, постійно змінювалася. Про це свідчить динаміка показників періодів обороту оборотних активів, дебіторської заборгованості, товарно-матеріальних запасів, тривалості операційного циклу, тобто періоду з моменту вкладання коштів у товарні запаси до отримання виручки від їх використання для виробництва продукції РГ та її продажу тощо. При цьому сектор великого та середнього бізне-

су почував себе більш впевнено на ринку послуг РГ та ефективніше використовував свій капітал, ніж сектор малого бізнесу. Так, наприклад, період обороту товарно-матеріальних запасів у 2010 р. на великих та середніх підприємствах РГ України дорівнював 28 дням (тобто був менше місяця), тоді як на малих підприємствах РГ становив у понад 6 разів більше. Вищезазначене є свідченням того, що на великих і середніх підприємствах РГ застосовувався більш раціональний логістичний підхід до формування запасів порівняно з малими підприємствами. Тоді як керівникам малих підприємств РГ доцільно було порекомендувати вдаватися до таких інноваційних змін, які б сприяли підвищенню ефективності управління товарно-матеріальними запасами на цих підприємствах, якщо не у середньо-, то хоч би у стратегічній часовій перспективі.

Усвідомлюючи необхідність внесення коректив в управління запасами на малих підприємствах РГ, їх керівники, згідно з даними таблиці 3, вживали заходів щодо скорочення тривалості періоду обороту товарно-матеріальних запасів і у 2013 р. він вже становив 70 днів,

тобто у понад 2,5 рази був меншим, ніж у 2010 р. На жаль, внаслідок складностей економічного характеру у 2014—2015 р. цей показник знову почав збільшуватися і у 2015 р. досяг 89 діб у цілому по малим за розміром підприємствам РГ України, у т.ч. на мікропідприємствах РГ він взагалі становив 124 доби (або у майже 1,4 рази був більшим, ніж у 2013 р.).

Період обороту дебіторської заборгованості, що фактично показує наскільки днів підприємство кредитує своїх споживачів, на малих підприємствах РГ України після незначного зменшення у 2010 р. порівняно з 2009 р. збільшився до 2013 р. на 28 діб (див. табл. 2 та 3). А у 2014 р. взагалі був на рівні 157 діб. І хоча динаміка цього показника у 2015 р. для малих підприємств РГ (у т.ч. для мікропідприємств РГ) була позитивною він все ще лишається достатньо далеким від нормативного значення і перевищує його у майже 3,5 рази. Кращою, ніж на малих підприємствах РГ України, була ситуація з періодом погашення дебіторської заборгованості на середніх і великих підприємствах РГ, де цей показник впродовж 2005—2010 рр. коливався у межах 26—30 діб і не перевищував нормативного значення. Зауважимо, що тенденція до зростання періоду погашення дебіторської заборгованості може створювати загрозу фінансовій стійкості підприємств РГ і обумовлювати необхідність залучення додаткових джерел фінансування не тільки для реалізації стратегії інноваційного розвитку, а і для забезпечення нормальної операційної діяльності підприємства на ринку.

Тривалість фінансового циклу на всіх підприємствах РГ протягом 2005—2010 рр. (крім року початку розгортання економічної кризи — наприкінці 2008 р.) була від'ємною (див. табл. 2). Від'ємні значення тривалості фінансового циклу є свідченням того, що підприємства РГ у середньому отримують від клієнтів гроші раніше, ніж здійснюють платежі своїм кредиторам, тобто невчасно розраховуються з кредиторами (передусім, через брак необхідного обсягу грошових ресурсів для цього). У 2008 р., коли тривалість фінансового циклу дорівнювала нулю, на ринку послуг РГ України склалася ситуація, коли терміни надходження грошових коштів від дебіторів підприємств РГ збігалися із термінами їх повернення кредиторам, що, як наслідок, призводило до неможливості накопичення грошових коштів на рахунках підприємств.

Позитивне значення тривалості фінансового циклу, що простежувалося на малих підприємствах РГ України (у т.ч. мікропідприємствах РГ) протягом 2013—2015 рр. (див. табл. 3) виникло через значне зниження обсягів кредиторської заборгованості одночасно із зростанням дебіторської заборгованості на цих підприємствах. Внаслідок розгортання зазначеної ситуації на ринку послуг РГ України на більшості малих підприємств РГ з'явилася потреба у додатковому залученні капіталу з метою поповнення своїх оборотних коштів. Зменшення ж тривалості фінансового циклу на малих та мікропідприємствах РГ України у 2015 р. порівняно з 2014 р. на 41 та 76 діб відповідно свідчить про тенденцію до зменшення потреби цих підприємств у грошових коштах для придбання оборотних виробничих коштів і певну позитивну динаміку у їх розвитку. Таким чином, можна говорити про ознаки покращення внутрішніх можли-

востей підприємств РГ забезпечувати свій подальший розвиток (у т.ч. інноваційний).

Зміна у 2010 р. тенденції до зменшення періоду погашення кредиторської заборгованості малими підприємствами РГ України, що тривала протягом 2005—2009 рр., коли за рік цей показник збільшився у понад 1,14 рази і становив 275 діб, у ряді випадків призвела до погіршення взаємин між цими підприємствами та їх постачальниками. Проте після 2010 р., за даними табл. 2 та 3, ситуація змінилася і у 2013 р. період обороту кредиторської заборгованості на малих підприємствах РГ України був на рівні 134 діб, тобто у понад 2 рази зменшився порівняно з 2010 р. Зауважимо, що в цілому тенденція до зменшення показника періоду погашення кредиторської заборгованості є негативною, оскільки в такому випадку зменшуються можливості підприємства фінансувати власну діяльність за рахунок кредиторів. Проте і значний період погашення кредиторської заборгованості (60 діб і більше) містить у собі певні ризики, що пов'язані з погіршенням ділової репутації, застосуванням штрафних санкцій з боку держави, зменшенням продуктивності праці тощо. Тому тенденцію до збільшення періоду погашення кредиторської заборгованості на малих в цілому та мікропідприємствах РГ України протягом 2013—2015 рр., коли середньорічний темп приросту цього показника становив 15,58 % та 18,45 % відповідно та досяг у 2015 р. 179 та 275 діб, вважаємо негативною з точки зору зростання ризиків для розвитку на цих підприємствах конкурентних переваг, пов'язаних з унікальністю продуктової пропозиції, та реалізацією інноваційних змін, спрямованих на продуктову диференціацію.

Як свідчать дані таблиці 2, ситуація на великих та середніх підприємствах РГ України з показником періоду обороту кредиторської заборгованості значно кращий, ніж на малих. І хоча у 2009 р. через прояв негативних наслідків фінансової кризи, що розпочалася наприкінці 2008 р., він був на рівні 137 діб, в усі інші часові періоди протягом 2005—2010 рр. погашення кредиторської заборгованості на цих підприємствах коливалося в межах 60—66 діб.

Збільшення у 2010 р. порівняно з 2009 р. по всіх підприємствах РГ України фондівіддачі свідчить про зростання ефективності галузевого виробництва. Проте, якщо у 2008 р. (до прояву наслідків економічної кризи) малими підприємствами РГ вироблялося 1,63 одиниці продукції у розрахунку на одиницю основних засобів, то у 2009 та 2010 роках — 1,42 та 1,48 відповідно. Щодо великих і середніх підприємств РГ, то їх фондівіддача у 2010 р. порівняно з 2008 р. збільшилась на 1,8 % (див. табл. 2). У 2014 р. фондівіддача малих та мікропідприємств РГ України суттєво зменшилась порівняно з 2013 р. і дорівнювала 1,09 та 0,72 відповідно (див. табл. 3). Проте вже у 2015 р. намітилась позитивна динаміка: фондівіддача малих підприємств РГ збільшилась на 0,56, тобто ці підприємства почали виробляти 1,65 одиниць продукції (або на 0,02 більше порівняно з 2008 р.) у розрахунку на одиницю основних засобів; фондівіддача мікропідприємств РГ збільшилась на 0,24, тобто мікропідприємства РГ почали виробляти 0,96 одиниць продукції у розрахунку на одиницю основних засобів. Зауважимо, що тенденція до висхід-

ної динаміки фондівддачі є позитивною для всіх підприємств (у т.ч. і тих, що прагнуть реалізувати стратегію інноваційного розвитку).

Показник оборотності оборотних активів малих підприємств та мікропідприємств РГ України після зменшення протягом 2013—2014 рр. у 2015 р. трохи зріс, хоча і не досяг рівня 2013 р. і тим більше рівнів своїх значень протягом 2005—2010 рр. (див. табл. 2 та 3). Оборотність оборотних активів на великих та середніх за розміром підприємствах РГ України протягом 2005—2010 рр. була у 1,2—2,4 рази більшою, ніж на малих, але мала аналогічну динаміку змін. Зауважимо, що за нашими припущеннями і у 2013—2015 рр., коли Державна служба статистики України не надавала даних щодо оборотних активів великих і середніх підприємств РГ, ці тенденції збереглися.

Зниження оборотності оборотних активів веде до зростання потреби підприємств у фінансових ресурсах. А це в нинішніх умовах ведення господарської діяльності в Україні, коли доступ до дешевих фінансових ресурсів практично відсутній, призводить до збільшення фінансових витрат підприємств РГ і, як наслідок, може ускладнити реалізацію стратегії інноваційного розвитку, пов'язаної з впровадженням нової продукції у виробництво та / або технічною модернізацією підприємства. Водночас варто наголосити, що на тих підприємствах РГ, завдяки яким у 2015 р. намітилась тенденція до збільшення показника оборотності оборотних активів, відбулося вивільнення частини фінансових ресурсів. Останнє дозволяє цим підприємствам РГ не просто підтримувати наявний рівень ділової активності, а і спрямовувати вивільнені фінансові ресурси на інтенсифікацію своєї поточної діяльності. Звичайно до зазначеної інтенсифікації можна вдаватися у ході всього циклу розвитку підприємства РГ, якщо його показник оборотності оборотних активів за рік більше 3. У випадку ж, коли він менше 1, тобто період обороту оборотних активів становить більше року (як, наприклад, було на мікропідприємствах РГ України у 2014—2015 рр.), ні про яку інтенсифікацію діяльності не може йти мова. Цим підприємствам треба шукати рішення, що дозволять у перспективі підвищити оборотність їх оборотних активів. Такими рішеннями, зокрема, можуть бути рішення щодо:

- стимулювання збуту та зниження сумарних обсягів запасів готової продукції;

- зменшення суми виробничих запасів до мінімально допустимого рівня, що дозволить забезпечувати безперебійність операційної діяльності підприємства РГ;

- запровадження заходів, спрямованих на прискорення погашення дебіторської заборгованості.

Масові збиткові результати діяльності у 2014 р., передусім мікропідприємств РГ, що продовжували працювати завдяки позиченому капіталу, призвели до фактичної втрати ними власного капіталу і, як наслідок, до від'ємного підсумку у розділі I балансу малих та мікропідприємств РГ України за 2015 р. У зв'язку з цим можна зробити висновок, що в Україні в останні роки виникла ситуація, коли значна кількість підприємств РГ є, на жаль, фінансово нестійкими, оскільки їх господарська діяльність сильно залежить від зовнішніх джерел фінансування. Про це, зокрема, свідчать від'ємні зна-

чення коефіцієнтів автономії по малих та мікропідприємствах РГ України у 2015 р. Поряд з цим зазначимо, що після прояву наслідків економічної кризи у 2009 р. з 2010 р. і до 2014 р. простежувалась позитивна динаміка коефіцієнта автономії підприємств РГ України (див. табл. 2 та 3). В основному така динаміка була обумовлена збільшенням швидкості та регулярності надходження коштів у ресторанне господарство протягом 2010—2013 рр.

Аналіз зміни коефіцієнта маневреності власного капіталу (див. табл. 2 та 3) показав, що на підприємствах РГ впродовж 2005—2014 рр. власний капітал не використовувався ні для фінансування поточної діяльності, ні для капіталізації. Від'ємні значення показника коефіцієнта маневреності власного капіталу і по малим, і по середнім та великим підприємствам РГ України свідчить, що власний капітал і кошти, залучені на довгостроковій основі цими підприємствами, протягом 2005—2014 рр. були спрямовані на фінансування необоротних засобів. А тому для фінансування оборотних активів у цей період підприємствам РГ необхідно було звертатися до позичкових ресурсів. У 2015 р. ситуація взагалі загострилась, оскільки багато підприємств через тривалу збитковість фактично втратили власний капітал. Все це свідчить про зниження фінансової стійкості підприємств РГ України та необхідність пошуку таких інноваційних змін, які б дозволили їм у стратегічній перспективі збільшити частку своїх власних ресурсів.

Водночас наголосимо, що так зване "життя у борг" може бути прийнятним протягом порівняно недовгого часового періоду та виправданим лише у двох випадках: 1) для підприємств, які перебувають на етапах "народження" або "юності" своїх життєвих циклів, і очікують на загальний комерційний успіх у стратегічній перспективі та / або певний "виграш" від використання позичкових коштів внаслідок вигідного для позичальника розвитку інфляційних процесів; 2) для підприємств, які прийняли рішення продовжити свій розвиток, незважаючи на часткову (чи навіть повну) втрату власного капіталу та значні ринкові загрози, сподіваючись, що ситуація як у зовнішньому, так і в внутрішньому середовищі через певний період часу покращиться і вони зможуть знову отримувати та збільшувати свої прибутки та стати фінансово стійкими. Вважаємо, що саме другий з перелічених вище випадків спонукав багато підприємств РГ України, що залишилися діяти на ринку протягом 2014—2016 рр., продовжити свій розвиток іноді покладаючись виключно на зовнішні джерела фінансування своєї господарської діяльності.

Важливими індикаторами економічної ефективності діяльності та можливостей подальшого розвитку підприємств РГ на ринку є показники рентабельності. Для здійснення контролю над взаємозв'язком між цінами, кількістю продукції, що реалізується, витратами виробництва та збуту продукції менеджери підприємств РГ використовують показник рентабельності продажів (від англ. return on sales (ROS)). При цьому у випадках, коли підприємства РГ вдаються до продуктивних інновацій має сенс проводити аналіз рентабельності продажів по кожній інноваційній страві, що вводиться до меню. Це дає можливість зрозуміти наскільки вдалою була та чи інша продуктова інновація та наскільки позитивно вона вплинула на загальні результати діяльності

Таблиця 4. Індикатори середньострокової та довгострокової стійкості по вибірці підприємств-суб'єктів малого підприємництва ресторанного господарства України у 2014–2015 рр. *

Показники-індикатори	Підприємства-суб'єкти малого підприємництва РГ									
	№ 1		№ 2		№ 3		№ 4		№ 5	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Коефіцієнти фінансової стійкості										
Коефіцієнт фінансового ризику	2,04	1,59	10,82	8,13	0,38	1,19	45,08	5,82	312,25	15,90
Коефіцієнт автономії	0,33	0,63	0,09	0,11	0,73	0,46	0,02	0,15	0,003	0,06
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,88	0,98	-9,67	-7,03	0,89	0,84	-0,36	0,70	-7,33	-1,75
Коефіцієнти ділової активності										
Оборотність оборотних активів, <i>разів</i>	4,09	4,03	0,57	0,58	3,80	1,27	9,00	10,82	3,57	1,02
Період обороту оборотних активів, <i>днів</i>	88	89	631	618	95	284	40	33	101	353
Оборотність дебіторської заборгованості, <i>разів</i>	28,72	29,14	1,72	2,29	18,71	5,62	61,53	415,64	9,92	3,01
Період обороту дебіторської заборгованості, <i>днів</i>	13	12	209	157	19	64	6	1	36	119
Оборотність товарно-матеріальних запасів, <i>разів</i>	3,82	4,33	0,47	0,44	5,90	3,13	37,21	44,49	3,25	1,02
Період обороту товарно-матеріальних запасів, <i>днів</i>	94	83	773	812	61	115	10	8	111	353
Оборотність кредиторської заборгованості, <i>разів</i>	3,84	5,55	0,79	10,56	7,34	1,66	10,22	15,04	2,99	1,18
Період обороту кредиторської заборгованості, <i>днів</i>	94	65	458	34	49	217	35	24	120	306
Тривалість операційного циклу, <i>днів</i> **	107	96	982	969	80	179	16	9	147	472
Тривалість фінансового циклу, <i>днів</i>	13	31	524	935	31	-38	-20	-15	27	167
Фондовіддача	59,81	189,10	0,08	0,07	36,49	15,66	254,41	260,75	113,72	11,58
Показники рентабельності										
Рентабельність (або збитковість) продажів, %	10,3	5,7	47,9	43,2	-1,5	-26,9	0,4	0,8	-1,0	5,7
Рентабельність (або збитковість) активів за чистим прибутком, %	33,5	24,0	3,3	2,8	-5,0	-31,5	3,0	7,2	-4,3	4,4
Рентабельність (або збитковість) власного капіталу за чистим прибутком, %	143,5	51,0	50,0	28,3	-6,8	-52,9	246,7	65,0	-154,3	170,1

Примітки: * Розраховано за даними звітності підприємств РГ, що знаходиться у вільному доступі різних інформаційних джерел [2, с. 244–257; 6]. Нумерація підприємств випадкової вибірки була проведена так: № 1 — ТОВ "Барсуک", м. Київ; № 2 — ПрАТ "Ресторан "Градецький", м. Чернігів; № 3 — КП "Громадського харчування "Автовокзал", м. Київ; № 4 — "Підприємство громадського харчування шкільних їдалень Галицького району м. Львова", м. Львів; № 5 — ТОВ "Гастророк", м. Київ.

** Від'ємне значення тривалості фінансового циклу свідчить про те, що на підприємстві недостатній обсяг грошових ресурсів для вчасного розрахунку з кредиторами.

підприємства. Наголосимо, що фактично коефіцієнт рентабельності продажів показує, яку саме суму операційного прибутку отримує підприємство РГ з кожної гривні проданої продукції, зв'язуючи таким чином оперативну та стратегічну діяльність підприємства.

На жаль, як свідчать дані табл. 2 та 3, багато підприємств РГ України протягом всього досліджуваного періоду (тобто у 2005—2015 рр.) були збитковими і їх операційна діяльність була неефективною. І хоча у 2015 р. сума отриманих у цілому на малих та мікропідприємствах РГ України збитків від операційної діяльності (до оподаткування) стала меншою порівняно з 2014 р., вона все ще лишалася негативною, а тому і продажі на цих підприємствах були нерентабельними. У зв'язку з цим вважаємо, що стратегічний вектор інноваційний розвиток на багатьох підприємствах РГ України нині, передусім, має стосуватися інноваційних управлінських рішень, що спрямовані на зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції РГ. Останнє, у свою чергу, передбачає проведення детального аналізу собівартості, дина-

міки загального обсягу продажів, витрат на одиницю продукції на підприємствах РГ, що працюють збитково, а також дослідження ринкового(их) сегменту(ів), на якому(их) діє підприємство РГ, з метою вивчення впливу маркетингових факторів на результати діяльності та розвитку цього підприємства.

Інший індикатор економічної ефективності — показник рентабельності активів характеризує тактичну ефективність управлінської праці менеджерів. На жаль, за даними таблиці 2 та 3, рентабельність активів за чистим прибутком підприємств РГ в Україні впродовж 2008–2015 рр. була негативною. У 2015 р. на мікропідприємствах РГ цей показник взагалі становив -108,5 %, що свідчить про в цілому дуже неефективну роботу керівників (менеджерів) цих підприємств.

За рентабельністю власного капіталу визначають цінність того чи іншого бізнесу з позиції власників. На основі даних таблиці 2 та 3 робимо висновок, що на ринку послуг РГ України нині налічується достатньо багато підприємств, які є малоцінними для своїх власників, а

Таблиця 5. Якісні характеристики зміни індикаторів середньо- та довгострокової стійкості по вибірці підприємств-суб'єктів малого підприємництва ресторанного господарства України з визначенням стратегічного вектору інноваційних змін у процесі їх подальшого розвитку *

Показники	Нормативні значення / бажана динаміка показників у РГ **	Підприємства-суб'єкти малого підприємництва РГ				
		№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5
Зміна у динаміці коефіцієнтів фінансової стійкості протягом 2014-2015 рр. («+» - ситуація покращилась / »-» - ситуація погіршилась) ***						
Коефіцієнт фінансового ризику	≤ 1; зменшення	+ (≈)	+ (але бнз)	- (≈)	+ (але бнз)	+ (але бнз)
Коефіцієнт автономії	≥ 0,5; збільшення	+ (уно)	+ (але мнз)	- (≈)	+ (але мнз)	+ (але мнз)
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	≥ 0,1; збільшення	+ (уно)	+ (але мнз)	- (але уно)	+ (уно)	+ (але мнз)
Зміна у динаміці коефіцієнтів ділової активності протягом 2014-2015 рр. («+» - ситуація покращилась / »-» - ситуація погіршилась) ***						
Оборотність оборотних активів, <i>разів</i>	> 3; збільшення	- (але уно)	+ (але мнз)	- (мнз)	+ (уно)	- (мнз)
Період обороту оборотних активів, <i>днів</i>	< 120; зменшення	- (але уно)	+ (але бнз)	- (бнз)	+ (уно)	- (бнз)
Оборотність дебіторської заборгованості, <i>разів</i>	≥ 12; збільшення	+ (уно)	+ (але мнз)	- (мнз)	+ (уно)	- (мнз)
Період обороту дебіторської заборгованості, <i>днів</i>	< 30; зменшення	+ (уно)	+ (але бнз)	- (бнз)	+ (уно)	- (бнз)
Оборотність товарно-матеріальних запасів, <i>разів</i>	[8; 18]; збільшення	+ (але мнз)	- (мнз)	- (мнз)	+ (бнз)	- (мнз)
Період обороту товарно-матеріальних запасів, <i>днів</i>	[20; 45]; зменшення	+ (але бнз)	- (бнз)	- (бнз)	+ (мнз)	- (бнз)
Оборотність кредиторської заборгованості, <i>разів</i>	[6; 24]; зменшення	- (≈)	- (уно)	+ (але мнз)	- (уно)	+ (але мнз)
Період обороту кредиторської заборгованості, <i>днів</i>	[15; 60]; збільшення	- (≈)	- (уно)	+ (але бнз)	- (уно)	+ (але бнз)
Тривалість операційного циклу, <i>днів</i>	зменшення	+	+	-	+	-
Тривалість фінансового циклу, <i>днів</i>	> 0; зменшення	- (уно)	- (уно)	+ (мнз)	- (мнз)	- (уно)
Фондовіддача	збільшення	+	-	-	+	-
Зміна у динаміці показників рентабельності протягом 2014-2015 рр. («+» - ситуація покращилась / »-» - ситуація погіршилась) ***						
Рентабельність продажів, %	≥ 1; збільшення	- (уно)	- (уно)	- (мнз)	+ (≈)	+ (уно)
Рентабельність активів за чистим прибутком, %	> 0; збільшення	- (уно)	- (уно)	- (мнз)	+ (уно)	+ (уно)
Рентабельність власного капіталу за чистим прибутком, %	> 0; збільшення	- (уно)	- (уно)	- (мнз)	- (уно)	+ (уно)
Символьне значення ситуації на підприємстві (відповідно до даних табл. 1)	-	⊕	↑⊕	⊖	↑⊕	↑⊕
Номер стратегічного вектора інноваційних змін у процесі розвитку підприємства	-	№ 6	№ 2	№ 5	№ 1	№ 2

Примітки: * Нумерація підприємств така, як наведено у таблиці 4.

** Нормативні значення та бажана динаміка показників визначена авторами за результатами власних досліджень діяльності підприємств РГ, а також на основі результатів аналізу наукових публікацій, присвячених проблематиці визначення сутності економічних показників, моделювання фінансового стану підприємств та ін. [3; 8; 9].

*** У дужках використано такі скорочення, що характеризують значення показників: бнз — більше нормативного значення; мнз — менше нормативного значення; уно — у межах нормативних обмежень; ≈ — достатньо близьке до нормативного значення, але поза межою нормативного обмеження. Сірим кольором виділено чарунки, в яких зміна значень показників за даними таблиці 4 є абсолютно небажаною порівняно з іншими ймовірними варіантами змін із точки зору подальшого розвитку підприємства.

отже, рішення щодо вкладення коштів у їх подальший розвиток (у т.ч. інноваційний) може бути негативним, якщо для нього немає ніяких інших прихованих причин, у т.ч. таких, що йдуть у розріз з чинним законодавством (наприклад, "відмивання" коштів і т.п.).

Підводячи підсумок проведеного аналізу показників середньо- та довгострокової фінансової стійкості підприємств РГ України впродовж 2005—2015 рр. констатуємо, що в цілому діяльність багатьох підприємств РГ є нестійкою з фінансової точки зору як у середньо-, так і стратегічній перспективі. Підприємства РГ, що тривалий час залишаються збитковими є мало привабливими для зовнішніх інвесторів. Водночас внутрішніх резервів для подальшого розвитку такі підприємства також час-

то не знаходять і змушені йти з ринку. Враховуючи це вважаємо, що стратегічно перспективним для підприємств РГ, що потрапили у фінансову скруту, є пошук та реалізація управлінських рішень щодо інноваційних змін, які дозволять їм оптимізувати витрати ресурсів (передусім, фінансових) та з максимальною ефективністю використовувати наявні у них потужності, розвивати конкурентні переваги, спрямовані на забезпечення жорсткої фактороощадності у процесі операційної діяльності підприємства на ринку.

Після загальногалузевого аналізу фінансової стійкості підприємств РГ України, проведемо аналогічний аналіз для випадкової вибірки підприємств-суб'єктів малого підприємництва РГ у період 2014—

2015 рр. (табл. 4) та визначимо за його результатами стратегічні вектори для їх подальшого інноваційного розвитку.

Порівняння даних по підприємствах РГ з вибірки та в цілому по підприємствах-суб'єктах малого підприємництва РГ України за 2014—2015 рр. (див. табл. 3 та 4) свідчить, що приймаючи стратегічні рішення щодо інноваційного розвитку того чи іншого підприємства РГ не можна покладатися виключно на середньогалузеві показники фінансової стійкості, хоча вони в цілому і характеризують загальний фінансовий стан підприємств-конкурентів та їх внутрішні можливості для впровадження тих чи інших інноваційних змін, реалізації того чи іншого стратегічного вектора інноваційного розвитку.

Для остаточного визначення векторів інноваційного розвитку дослідженої вибірки малих підприємств РГ попередньо зведемо до таблиці 5 якісні характеристики зміни їх індикаторів середньо- та довгострокової стійкості у часі (в період 2014—2015 рр.) та порівняємо з нормативними значеннями, що були нами встановлені для підприємств РГ у ході цього дослідження.

Згідно з даними таблиці 5, лише ТОВ "Барсук" — підприємство, що функціонує як загальнодоступний ресторан, де подають страви європейської та національної (української) кухні, за показниками-індикаторами середньо- та довгострокової стійкості може у стратегічній перспективі вдаватися навіть до радикальних інновацій у межах реалізації своєї стратегії інноваційного розвитку. Непогану позицію за названими показниками мало протягом 2014- 015 рр. і "Підприємство громадського харчування шкільних їдалень Галицького району м. Львова", якому при виборі стратегії інноваційного розвитку цілком було до снаги впровадження будь-яких інноваційних змін (за виключенням високо ризикових радикальних інновацій). Варто наголосити, що порівняння значень показників фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності двох вищеназаних малих підприємств РГ з середньогалузевими (див. табл. 3 та 4) свідчить, що ці підприємства мають конкурентні переваги порівняно з іншими підприємствами на ринку послуг РГ в Україні щодо внутрішніх фінансових можливостей для реалізації стратегії інноваційного розвитку та впровадження широкого спектру інноваційних змін.

У свою чергу, керівництво КП "Громадського харчування "Автовокзал", основним видом діяльності якого є постачання готових страв до їдалень, і у найближчій, і у стратегічній перспективі не повинно навіть думати про впровадження високо ризикових інновацій. На цьому підприємстві РГ прийнятими інноваційними змінами можуть вважатися лише ті, що дозволять спершу покращити фінансову стійкість підприємства. Більш привабливою з точки зору динаміки змін індикаторів середньо- та довгострокової стійкості протягом 2014—2015 рр. виглядає ситуація на підприємствах ПрАТ "Ресторан "Градецький" та ТОВ "Гастророк", що працює як гастрономічний паб і за версією ресторанного порталу "Ласун" [12] у рейтингу "Кращі ресторани" 2011 року зайняв друге місце у номінації "Відкриття року". І хоча обидва вищеназвані підприємства РГ були рентабельними у 2015 р., ряд інших показників-індикаторів їх середньо- та довгострокової стійкості були

далекими від нормативних значень та / або мали негативну динаміку. Останнє цілком може стати на заваді прийняття управлінського рішення щодо вибору стратегії інноваційного розвитку цих підприємств РГ та / або перешкодити ефективній реалізації такої стратегії (особливо, якщо вона передбачатиме інновації, витрати на впровадження яких будуть високими та / або принесуть віддачу через занадто тривалий часовий термін).

Спираючись на все вищезазначене, пропонуємо у практичній діяльності підприємств РГ у процесі стратегічного управління їх розвитком застосовувати методику вибору вектора стратегічних інноваційних змін на базі даних про середньо- та довгострокову стійкість. Ця методика передбачає послідовне виконання таких етапів: 1) проведення аналізу динаміки показників фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності за даними генеральної сукупності підприємств на галузевому ринку; 2) збір аналогічних (тобто таких, як на першому етапі) даних по конкретному(им) підприємству (підприємствам-конкурентам) та аналіз їх динаміки за декілька часових періодів (два і більше років); 3) порівняння показників середньо- та довгострокової стійкості по конкретному(им) підприємству(ам) з їх нормативними значеннями (з урахуванням галузевої специфіки) та з відповідними показниками, що були отримані на першому етапі (тобто з середньогалузевими); 4) якісна характеристика зміни індикаторів середньо- та довгострокової стійкості та ідентифікація на їх базі ситуації(й) на підприємстві(ах); 5) визначення конкретного стратегічного вектору інноваційних змін у процесі подальшого розвитку дослідженого(их) підприємства (підприємств-конкурентів) відповідно до ідентифікованої(их) ситуації(й) з точки зору динаміки показників його (їх) середньострокової та довгострокової стійкості.

ВИСНОВКИ

Підводячи підсумки проведеного дослідження, можна зробити такі висновки. По-перше, протягом 2014—2015 рр. порівняно з попередніми часовими періодами на ринку послуг РГ України суттєво зменшилась фінансова стійкість більшості підприємств. У цілому в останні роки склалася ситуація, коли ціла низка підприємств РГ в Україні фактично має шукати та впроваджувати такі інноваційні зміни, які б дозволили цим підприємствам, якщо не у середньостроковій, то стратегічній перспективі збільшити частку своїх власних ресурсів. По-друге, встановлено, що приймаючи стратегічні рішення щодо інноваційного розвитку того чи іншого підприємства РГ не можна покладатися виключно на середньогалузеві показники фінансової стійкості, хоча вони в цілому і характеризують загальний фінансовий стан підприємств-конкурентів та їх внутрішні можливості для впровадження тих чи інших інноваційних змін. Іншими словами, потрібно проводити аналіз динаміки індикаторів середньо- та довгострокової стійкості конкретного підприємства РГ. По-третє, визначаючи ситуацію щодо середньо- та довгострокової стійкості того чи іншого підприємства РГ варто відстежувати величину та динаміку відхилень

його показників фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності від меж встановлених з урахуванням галузевої специфіки нормативних значень. По четверте, запропоновано методу вибору вектора стратегічних інноваційних змін на базі даних про середньо- та довгострокову стійкість підприємства, що передбачає шість альтернативних ситуацій змін цієї стійкості і відповідно до них шість альтернативних стратегічних векторів інноваційних змін у процесі розвитку підприємства на ринку.

Вважаємо, що отримані дані можуть бути у подальшому використані для проведення досліджень, присвячених проблематиці стратегічного управління розвитком підприємств різних сфер економічної діяльності в умовах конкуренції, а також питанням інформаційного забезпечення та автоматизації процесу вибору стратегічного вектора інноваційних змін на базі показників фінансової стійкості. Крім того, вважаємо їх корисними для практиків у сфері РГ, оскільки встановлені у ході дослідження з урахуванням галузевої специфіки нормативні значення ряду показників середньо- та довгострокової стійкості сприятимуть удосконаленню процесу прийняття управлінських рішень щодо діяльності та розвитку підприємств РГ на ринку.

Література:

1. Блакита Г.В. Методологічні аспекти оцінки фінансового потенціалу торговельних підприємств / Г.В. Блакита // Економіка. Управління. Інновації. — 2013. — № 2. — С. 35—44.
2. Борисова О.О. Інноваційний розвиток системи економічної безпеки підприємств сфери ресторанного бізнесу: дис. ... канд. екон. наук: 21.04.02 / О.О. Борисова; Вищий навчальний заклад "Університет економіки та права "КРОК". — К., 2017. — 264 с.
3. Васина Н.В. Моделирование финансового состояния сельскохозяйственных организаций при оценке их кредитоспособности: монография / Н.В. Васина / Науч. ред. О.Ю. Патласов. — Омск: Изд-во НОУ ВПО ОмГА, 2012. — 252 с.
4. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва 2015: стат. зб. / Держ. служба статистики України. — К.: ТОВ "Видавництво "Консультант", 2016. — 514 с.
5. Могиліна Л.А. Науково-методичні засади оцінювання рівня фінансової безпеки промислових підприємств України / Л.А. Могиліна // Актуальні проблеми економіки. — 2014. — № 1. — С. 203—210.
6. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (Stock market infrastructure development agency of Ukraine) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://smida.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Поддєрьогін А.М. Фінансова стійкість підприємств в економіці України: монографія / А.М. Поддєрьогін, Л.Ю. Наумова. — К.: КНЕУ, 2011. — 184 с.
9. Приймак І.І. Стратегічний аналіз фінансової стійкості підприємства / І.І. Приймак // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: про-

блеми теорії та практики. — 2012. — № 3 (19). — С. 55—68.

10. П'ятницька Г. Розвиток ресторанного господарства в Україні: структурні трансформації, фінансова стійкість підприємств, прогнози / Г. П'ятницька, О. Григоренко, В. Найдюк // Економіст. — 2013. — № 11. — С. 37—45.

11. П'ятницька Г.Т. Сучасні тренди розвитку ресторанного господарства в Україні / Г.Т. П'ятницька, В.С. Найдюк // Економіка та держава. — 2017. — № 9. — С. 66—73.

12. Ресторанний портал Ласун [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://lasoon.com.ua/>

References:

1. Blakyt, H.V. (2013), "Methodological aspects of evaluation of financial potential of trading enterprises", *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii*, vol. 2, pp. 35—44.
2. Borysova, O.O. (2017), "Innovative development of the economic security of enterprises restaurant business", Abstract of Ph.D. dissertation, *Economic Security of enterprises*, University of Economy and Law "KROK", Kyiv, Ukraine.
3. Vasina, N.V. (2012), *Modelirovanie finansovogo sostojanija sel'skhozjajstvennyh organizacij pri ocenke ih kreditosposobnosti* [Modeling the financial condition of agricultural organizations in assessing their creditworthiness], *Izd-vo NOU VPO OmGA, Omsk, Russia*.
4. State Statistics Service of Ukraine (2016), *Diialnist' sub'ektiv velykoho, seredn'oho, maloho ta mikro-pidpriemnytstva 2015. Statystychnyj zbirnyk* [Activity of large, middle-size, small and micro-enterepreneurship entities. Statistical publication], TOV "Vydavnytstvo "Konsul'tant", Kyiv, Ukraine.
5. Mohylina, L.A. (2014), "Scientific and methodological foundations of assessing the level of financial security of Ukrainian industrial enterprises", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 1, pp. 203—210.
6. Official website of the Stock market infrastructure development agency of Ukraine (2018), [Online], available at: <https://smida.gov.ua/> (Accessed 25 Jan 2018).
7. Official website of the State Statistics Service of Ukraine (2018), [Online], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 25 Jan 2018).
8. Poddier'ohin, A.M. and Naumova, L.Yu. (2011), *Finanova stijkist' pidpriemstv v ekonomitsi Ukrainy* [Financial stability of enterprises in the economy of Ukraine], KNEU, Kyiv, Ukraine.
9. Pryjmak, I.I. (2012), "Strategic analysis of financial sustainability of the enterprise", *Ekonoika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky*, vol. 3 (19), pp.55—68.
10. Piatnytska, G., Hryhorenko, O. and Naidiuk, V. (2013), "Catering trade' development in Ukraine: structural transformation, financial sustainability of enterprises, forecasts", *Ekonomist*, vol. 11, pp. 37—45.
11. Piatnytska, G.T. and Naidiuk, V.S. (2017), "Modern trends of the catering trade development in Ukraine", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 9, pp. 66—73.
12. Restaurant portal Lasoon (2018), [Online], available at: <https://lasoon.com.ua/> (Accessed 25 Jan 2018). *Стаття надійшла до редакції 02.02.2018 р.*