

фінансових коштів із зовнішніх джерел і вище рівень самофінансування його розвитку. Останнє є важливим критерієм фінансової стійкості підприємства;

- прибуток виступає головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства.

Прибуток як показник реального фінансового результату діяльності підприємства вже давно не використовується українськими підприємствами.

УДК 336

**Химич Ірина**  
кандидат економічних наук  
доцент кафедри економіки та фінансів  
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя  
м.Тернопіль, Україна

**Балацко Богдан**  
студент  
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя  
м. Тернопіль, Україна

**Iryna Khymych**  
PhD (Economics)  
Associate Professor of Economics and Finance Department  
Ternopil Ivan Puluj National Technical University  
Ternopil, Ukraine

**Bohdan Balatsko**  
student  
Ternopil Ivan Puluj National Technical University  
Ternopil, Ukraine

## **ФРЕЙМІНГ ЯК МЕТОД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ БІЗНЕСУ FRAMING AS A METHOD COMPETITIVE BUSINESS SUPPORT**

В світі бізнесу без комунікаційних процесів нікуди, оскільки, будь-яка діяльність так чи інакше пов'язана з людьми. Отримання інформаційних даних є надзвичайно важливою річчю для формування, розвитку, та й взагалі для забезпечення нормального функціонування діяльності компанії. Крім того, в сучасному бізнес-середовищі потрібно швидко та чітко «відфільтрувати» зібрану та накопичену інформацію, так як не вся вона являється цінною для діяльності компанії.

Для того, щоб ефективно використовувати та застосовувати інформаційні ресурси, доцільно скористатися методикою на основі фреймінгу (від англ. слова «framing», що означає, в дослівному перекладі, рамкування) або, іншими словами, рамкового аналізу, що виступає одним із міждисциплінарних методів наукових досліджень.

В загальному, фреймінг – це свого роду певне абстрактне поняття, яке відображає уявлення людиною якихось інформаційних даних на основі їхньої організації та структурування в ціле, із використанням свого власного життєвого досвіду, а також із врахуванням особистих наукових знань.

Основна суть фреймінгу полягає в тому, що він відображає рамкові уявлення, адже, кожна людина здатна сприймати та розуміти інформацію тільки в особистих межах власного розуміння. Тому, щоб якнайкраще спланувати власну бізнес-діяльність доцільно застосовувати дану методику і в практичній діяльності.

Так, формуючи власну справу, підприємець або керівник повинен спілкуватися з певною кількістю наявних та потенційних клієнтів, в кожного з яких присутнє особисте бачення світу бізнесу. Крім цього, і керівник має власний стиль світосприйняття бізнес-

діяльності та бізнес-процесів, який на основі саме фреймінгу набуває специфічних рис мислення, а також за допомогою саме цієї особливості сприятиме створенню та підтримці необхідної конкурентоспроможності власної діяльності. По суті, ефективність усіх бізнес-процесів залежить від успішності формування як тактики, так і, в кінцевому підсумку, стратегії ведення власної справи. Отже, схожі бачення щодо бізнесу як і керівника компанії, так і його клієнтів виступають одним із надзвичайно важливих аспектів планування власної діяльності.

Варто констатувати той факт, що застосування методики фреймінгу дозволить, по-перше, спланувати власну бізнес-діяльність якнайкращим чином, по-друге, забезпечить довгострокову перспективу її існування.

В процесі формування бізнес-плану власної діяльності спочатку потрібно проаналізувати наявну ситуацію на основі бачення керівника, після чого, всі інформаційні дані співставляються з баченням клієнтів. Такий підхід дозволяє чітко відтворити та підтримати імідж компанії на основі схожості бачення, а також ліквідувати можливі неспівпадіння для прийняття майбутньої стратегії діяльності компанії. Дана методика сприятиме визначенню цілісності картини бачення щодо отримання позитивного кінцевого результату компанії. Адже, найперше, на що можливо отримати відповідь, так це те, чи приведуть певні дії до бажаного результату, і чи в кінцевому результаті буде досягнуто поставленої мети, і взагалі, чи в правильну сторону спрямовано всі зусилля компанії тощо.

Отже, застосування методики фреймінгу в бізнесі посприятиме ефективній оцінці та комплексності аналізу щодо контексту отримання результату: від його запланованості, і до його одержання.

З вище описаного застосування методики фреймінгу в діяльності компанії варто виділити основні етапи бізнес-планування, а саме:

- 1) конкретизація головних цілей діяльності компанії, в тому числі й альтернативних;
- 2) представлення основних задач діяльності компанії;
- 3) створення тактичних дій щодо реалізації поставлених цілей;
- 4) формування головної бізнес-стратегії діяльності компанії на основі її гнучкого пристосування до швидкозмінних зовнішніх економічних умов;
- 5) застосування методики мінімізації ризиків у здійсненні діяльності компанії;
- 6) опис майбутніх очікуваних результатів;
- 7) коректування елементів бізнес-стратегії діяльності компанії на основі використання методики фреймінгу.

Щоб зрозуміти чи й справді новий план здатен покращити вже існуючу ситуацію в компанії, не потрібно затрачати багато часу на його вивчення, необхідно всього лиш провести порівняльний аналіз існуючої реальної та можливої майбутньої ситуації. Застосовуючи такий підхід можливо передбачити будь-яку ситуацію, і наперед сформулювати певну модель поведінки компанії на ринку, що забезпечить значну й таку необхідну мінімізацію ризиків, а також сприятиме ефективності та стійкості бізнес-діяльності в умовах економічної нестабільності.