

– розробку та реалізацію програм з інформування населення щодо ситуації на ринку праці, професійної орієнтації молоді, здійснення проектів, що спрямовані на популяризацію робітничих професій.

Література

1. Білоусова Н. // Газета «День». – 2016. – № 6 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/uk/article/tema-dnya-ekonomika/barometr-rinku-praci-2015-roku>
2. Персонал дорогой и сердитый: мат. II Міжнар. конф. «Корпоративна соціальна відповідальність: Цивілізована економіка, цивілізоване суспільство»; Київ, 18 квітня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.csr-conference.org.ua/parts/news/Personal_dorogoi_i_serditiy.html
3. Шевченко Л.С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз: монографія / Л.С. Шевченко. – Х. : ФОП Н. М. Вапнярчук, 2007. – 336 с.

Липова Д., студентка
(науковий керівник - канд. екон. наук,
доцент Сисоліна Н.П)
Центральноукраїнський національний
технічний університет
м. Кропивницький

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Механізм дії ринкових відносин не може нормально існувати без розвинутих форм конкуренції. Проблема підвищення конкурентоспроможності стосується практично всіх сторін життя суспільства. Загострення конкурентної боротьби за збут продукції змушує як підприємства, так і країни постійно шукати нові можливості й резерви для збуту своєї продукції, удосконалювати технологію з метою створення якісних товарів.

Дослідженням проблеми конкурентоспроможності підприємства займалися і займаються вчені-економісти різних країн такі як: А. Сміт, А. Курно, Д. Рікардо Л. Балабанова, І. Должанський, С. Шевельова та ін. Деякі вчені розглядають конкуренцію як процес управління суб'єктами своїми конкурентними перевагами для утримання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення своїх потреб у рамках законодавства.

На думку Мазаракі А.А., можливість виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від його конкурентоспроможності. Для виживання в умовах ринку суб'єкти господарювання повинні вміти перемагати конкурентів. Здатність досягати економічних, організаційних чи технічних переваг означає досягнення суб'єктами господарювання конкурентоспроможності на ринку. Українські вчені І. Должанський та Т. Загорна трактують конкурентоспроможність підприємства як здатність виробляти й реалізовувати продукцію швидко, в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування та як можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку.

Цікавою є думка С. Шевельової, яка вважає, що конкурентоспроможність підприємства – це його здатність підтримувати стійкі позиції на ринку, функціонувати прибутково, бути привабливим для інвесторів, заслужити добрий імідж серед споживачів та різноманітних суб'єктів господарювання.

Узагальнюючи погляди вчених-економістів, конкурентоспроможність підприємства визначається такими параметрами:

- здатність підприємства ефективно функціонувати на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- спроможність продукції даного підприємства конкурувати на ринку з аналогічною продукцією;
- отримання підприємством конкурентних переваг на основі продукції відповідної якості;
- ефективне використання технологій, ресурсів, методів управління, навичок і знань персоналу, компонентів маркетингової діяльності, які відображаються в якості та конкурентоспроможності продукції, прибутковості підприємства.

Для більш точного розуміння стану конкурентоспроможності економіки України, звернемось до досліджень Міжнародного інституту управлінського розвитку. На жаль, Україна опустилася в рейтингу конкурентоспроможних економік. Так, в 2016 р. Україна займала 59 сходинку (зараз 60 сходинку). У 2017р. цю позицію зайняла Хорватія, а 61-ю - Бразилія. Перше місце рейтингу зайняв адміністративний район Китаю – Гонконг. Друге місце – Швейцарія, а за нею йде Сінгапур. Далі за рейтингом йдуть США, Нідерланди, Ірландія, Данія, Люксембург, Швеція. Замикають першу десятку Арабські емірати. Інформується, що кожна держава в дослідженні оцінюється на основі аналізу 333 критеріїв за чотирма основними показниками ключових аспектів економічного життя країни: стан економіки, ефективність уряду, стан ділового середовища, стан інфраструктури.

У сучасних умовах господарювання, для забезпечення здорової конкуренції необхідно визначити межі ринку.

Боротьба з монополіями та забезпечення умов для здорової конкуренції все більше стають міжнародним завданням, виходячи на міжнаціональний рівень. При цьому саме межі ринку формують правила економічної поведінки більшості компаній в сучасному фінансовому та товарному світі. Конкуренція як змагання не існує сама по собі. Вона відбувається в чітко окреслених межах обігу товарів (робіт, послуг) – товарних, територіальних і тимчасових. Ці кордони і утворюють різні ринки, дослідженням яких займаються конкурентні відомства багатьох країн.

Визначення меж ринку – не самоціль антимонопольного контролю. Найбільш точне тому пояснення, на мою думку, міститься в Повідомленні Комісії (ЄС) про визначення відповідного ринку для цілей конкурентного законодавства співтовариства. У документі вказується, що головне завдання визначення ринку - встановити фактори, які стримують конкуренцію. Коли таких факторів не багато, то конкурентний тиск з боку ринкових сил робить просто економічно не вигідними заборонені комерційні практики - власне зловживання домінуючим становищем або картельну змову тих чи інших учасників ринку. Необхідність визначати межі ринку при антимонопольних розслідуваннях в Євросоюзі базується на численній судовій практиці. А вона, в свою чергу, підтверджує важливість максимально

конкретних висновків і визначень – оскільки будь-яка неточність може призвести до помилкових висновків про наявність порушення.

У вітчизняному правовому полі порядок визначення Антимонопольним комітетом України (АМКУ) меж ринку і становище суб'єктів господарювання на ньому регулюється одним-єдиним документом. А саме – Методикою визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку, що за загальним змістом майже близька до аналогічних документів провідних західних країн. Її АМКУ затвердив ще в 2002 р., і з моменту реєстрації в Міністерстві юстиції її редакція не змінювалася.

Проте АМКУ необхідно якомога швидше впровадити на нормативному рівні економічні інструменти аналізу ринків. Таку необхідність диктують вимоги щодо зближення українського конкурентного законодавства з європейським. В результаті практика застосування конкурентного законодавства в Україні вийде на якісно новий рівень.

Лукашина О.С., студентка
Центральноукраїнський національний
технічний університет
м. Кропивницький

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА МАТЕРІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Кожне виробниче підприємство стикається у своїй діяльності з потребою отримання матеріальних ресурсів. При цьому практично неможливо уникнути додаткових витрат, окрім коштів, сплачених постачальникам, за вирахуванням непрямих податків (зокрема, податку на додану вартість), при надходженні запасів на місце, де їх безпосередньо використовуватимуть.

До цих витрат, які називають витратами на матеріальне забезпечення виробництва, належать: суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, що не відшкодовують підприємству; транспортно-заготівельні витрати, витрати на лабораторні, навантажувально-розвантажувальні та складувальні роботи; націнки, що сплачують постачальницьким організаціям; витрати на утримання спеціальних заготівельних контор, складів, агентів, організованих на місцях заготівлі; витрати на оплату праці водіїв та експедиторів, які транспортують запаси з місця придбання до місця зберігання; витрати на відрядження, пов'язані з безпосередньою заготівлею матеріалів і доставкою їх на склади з місць заготівлі; витрати на переговори з пошуку контрагентів-постачальників; витрати на охорону вантажів; інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні до використання для запланованих потреб (зокрема, прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання та підвищення якості технічних характеристик запасів) [5, с. 143]. Але згадані витрати не завжди можна чітко ідентифікувати із запасами у зв'язку з придбанням яких вони зазначені. Тому виникає необхідність розподіляти такі витрати за певним механізмом.