

7) забезпечення одержання прибутку від інтелектуальної діяльності вимагає вкладення інвестицій в її організацію і особливо в реалізацію досягнутих результатів.

Література

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Світовий банк. «Розподіл ризиків і внутрішньої міграції» [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <https://openknowledge.worldbank.org/discover?query=migration>.
3. Соціологічне опитування сімей міжнародних трудових мігрантів у межах проекту Open Society Institute.– Higher Education Support Program. – Project Wealth, Poverty and Life Satisfaction in Transition Societies, 2013.
4. Ловицький О.С. Молодь України як основа інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / О.С. Ловицький – Режим доступу до ресурсу: http://www.experts.in.ua/baza/analytic/index.php?ELEMENT_ID=41454.

Драган Ю.Ю., студ. гр. ЕП-15м, Аманов М., студ. гр. ЕП-12
Науковий керівник: к.т.н., доц. Чумаченко О.С.
Кіровоградський національний технічний університет
м. Кіровоград, Україна

РИЗИК ВІДКРИТТЯ ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ

В розвинених країнах світу частка малого і середнього бізнесу в ВВП становить більше 50%. В Європі та США малий і середній бізнес дає 24% патентів у сотні галузей науки та промисловості, які швидко розвиваються [1]. В Україні частка малого і середнього бізнесу в ВВП становить 5-6%, а основні види діяльності – це торгівля, сфера послуг (ремонтні роботи, перукарські послуги, кафе, ремісництво, будівельний малий бізнес) [2].

На своєму шляху власник будь-якого бізнесу стикається з великою кількістю проблем різного масштабу. Торгівля одягом і його виробництво у власному пошивочному цеху суттєво відрізняються: в другому випадку не просто враховують заробітну плату персоналу, оренду приміщення і витрати на закупівлю продукції, а працюють з цілим спектром витрат. До вкладень, пов'язаних з відкриттям виробництва, відносять оренду складських приміщень, оренду приміщень для роботи, що відповідає нормам і стандартам техніки безпеки, наймання більшої кількості співробітників, що забезпечують роботу по пошиттю, розвантаженню, доставці товару. Організація власної фірми виробничого характеру не тільки більш затратна, але й трудомістка з юридичного боку. Крім відповідальності, яку власник несе за своєчасну виплату заробітної плати, сплату податків і забезпечення колективу відповідним приміщенням, необхідно ще враховувати пакет обов'язкових страхових послуг, підтримувати санітарні норми, вибрати складське приміщення і робочий цех, по відповідних критеріях.

Проте, з іншого боку, існує багато переваг, які отримає бізнесмен, що вирішив не просто продавати той або інший товар, а виробляти його самостійно: 1) сфера виробництва здатна приносити дохід, значно вищий від такого ж дрібного бізнесу у сфері торгівлі; 2) більшість експертів стверджують, що будь-яке виробництво (навіть зовсім мале) – значно стабільніший і надійніший бізнес, ніж інші форми діяльності; 3) мале виробництво відрізняється неймовірною гнучкістю і мобільністю по відношенню до зовнішніх економічних змін (в умовах кризи коли малі заводи скоротили обсяги виробництва, припинили на деякий час свою діяльність, то крупні виробництва і фірми сфери послуг розорилися, або продовжили існувати за рахунок державних програм).

При відкритті власного бізнесу, за умови кооперація і використання сторонніх послуг, бізнес виконує лише посередницьку функцію на шляху до споживача. Бізнесмен залежний від фірми-виробника, оскільки при збоях апаратури, великій кількості замовлень не можливо надати продукцію вчасно, запропонувати споживачу нижчу ціну товару: вона завжди буде завищена (в неї входить базова послуга, оренда офісу, оплата послуг персоналу). Задумавши організувати подібний бізнес-проект, підприємець паралельно може почати організацію власної виробничої частини: купити необхідне устаткування, розширити штат співробітників, орендувати складське приміщення, виробничі приміщення, найняти персонал. Витрат і вкладення на даному етапі помітно більші, але каркас бізнесу стабільніший і продуктивніший, оскільки управлінцеві зручніше регулювати виробничий потік, стежити за якістю виробленої продукції, встановити помірну ціну.

Аналогічна ситуація і у випадку з організацією хлібопекарні, пошивочного виробництва вечірніх суконь: трудомістким є процес залучення кадрів (робочі руки, управлінці, адміністратори), процес оренди більшого за площею приміщення і приведення приміщення у відповідність нормам.

Всі зазначені чинники можна поділити на супутні і перешкоджаючі. Мінуси: необхідність більших капіталовкладень; ускладнений процес з юридичної точки зору; більший штат працівників; трудомісткий процес приведення робочого простору у відповідність з нормами. Переваги: дохід бізнесу з власним виробництвом перевищуватиме дохід простого збутового бізнесу; незалежність від постачальника; можливість знизити ціну за рахунок вдосконалення виробничих технологій; можливість відстежувати якість продукції, що випускається; регулювати виробничий потік (тираж), залежно від ситуації в найкоротші терміни збільшувати або знижувати темпи виробництва; велика стійкість до зовнішніх економічних змін.

В цьому зв'язку виникає питання пошуку джерел фінансування. При відсутності власних накопичень залучення кредитних коштів для фізичних і юридичних осіб стає все більш ускладненим і ризикованим внаслідок росту відсоткових ставок (з 16% у 2005 р. до 29% у 2015 р.) та нестабільності валютного курсу [4]. В той же час в США підприємства малого і середнього бізнесу мають потужну підтримку з боку держави, завдяки чому в цій сфері

працює 22 млн. (одне на 15 громадян) підприємств без персоналу та 6 млн. компаній зі співробітниками. Податкова політика оподаткування таких підприємств мінімальна : 13,3% від чистого доходу, найвищий податок становить 27%, а 90% малих підприємств мають найнижчу ставку податку. 22% закупівель держава проводить у малого бізнесу, а лідером держзамовлення для них є Міністерство оборони. Спрощена також система реєстрації підприємців: 52% американців-підприємців здійснюють свою діяльність «з дому», де зареєстровані. Активно залучаються закордонні підприємці: 14% власників американських компаній народились за кордоном і отримали американське громадянство пізніше.

В Україні для розвитку малого і середнього бізнесу потрібні: підтримуючі закони і більш низькі податки та ставки по кредитах, пільги науковим та малим підприємствам, орієнтованим на експорт, зміни політики держзамовлення в сторону малого бізнесу.

Література

1. Скрытые резервы / [Електронний ресурс]. – Режим доступу - <http://www.forbes.ru/mneniya-column/gosplan/261377-skrytyi-rezerv-sposobna-li-ekonomika-rasti-bez-nefti-i-gaza>
2. Україна у цифрах 2014. Статистичний збір-ник / За редакц. І.М. Жук. – Київ 2015. – 239 с. ISBN 978-966-8459-51-1.
3. Школа бізнеса / [Електронний ресурс]. – Режим доступу - [http:// www. go-num.ru](http://www.go-num.ru)
4. Охріменко І.Б. Споживчий кредит в Україні: реалії та перспективи розвитку: Дис... канд. техн. наук: 08.00.08 / КНЕУ. – К., 2015. – 290 с.

Жук Є.О., аспірант
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ – ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ВПЛИВУ НА ВИРОБНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність наукової проблеми. У зв'язку зі зміною економічного середовища трудові ресурси як частина виробничого потенціалу підприємства потребують значних змін та оновлень в управлінських підходах. Проблеми, які стосуються вивчення персоналу, трудових ресурсів або трудового потенціалу цікавили вчених досить давно. Проте, умови забезпечення ефективності управління персоналом все ще залишається відкритим, адже думки економістів щодо специфіки впливу на трудовий потенціал різняться. Значний доробок в окресленій сфері складають результати наукових досліджень ряду науковців: О.П. Білінської, Г.О. Крапівіна, Д.Г. Багдасарова, В.М. Гончарова, О.А. Гришнєвої, О.С. Федоніна, Т.В. Хлопова, К.О. Компанійцева, О.М. Коломиць, В.Н.