

2. *Трейси Б. Результативный тайм-менеджмент: эффективная методика управлением собственным временем/ Б.Трейси. – М. : СмарТБук, 2007. – 79 с.*
3. *Opportunity of time-management. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.thebalance.com/small-business-info-4073975>*
4. *Сніжко Д. І. Покращення роботи поліграфічних підприємств за рахунок впровадження тайм-менеджменту. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.sbinfocanada.about.com/od/timemanagement*
5. *Панюта В. С. Тайм-менеджмент як технологія організації робочого часу / В. С. Панюта. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/581>*

Політило М.П.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

СПІВПРАЦЯ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ПОДАЛЬШОГО ЇХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Основною метою підприємств в сучасних умовах господарювання є випуск конкурентоспроможних високоякісних товарів, які здатні задовольняти в повній мірі потреби суспільства. Однак в умовах заповнення ринків імпортованими товарами або дуже дешевими, зокрема китайськими або дорогими і якісними товарами іноземного виробництва та відсталості України у технологічній сфері від провідних держав світу таких як США, Німеччина, Франція, Англія дуже важко створювати такі підприємства, які б самостійно працювали на внутрішньому вітчизняному ринку, а згодом виходили на зовнішні міжнародні ринки. Саме тому на шляху до розвитку держави, регіонів та підприємств слід використовувати на практиці такі форми господарювання як кооперація і спеціалізація, що дало б позитивний ефект у подоланні як економічної кризи так і збільшення прибутків за рахунок зростання рівня економічної ефективності менеджменту, зокрема за рахунок зростання фінансово-економічних показників.

Саме тому на регіональному рівні для розвитку малих та середніх підприємств і їх кооперації пропонується створити цей Координаційний центр. Основною метою діяльності даного Координаційного центру було б формування “Страхового фонду підтримки малого та середнього бізнесу”. Функції Координаційного центру, на нашу думку, може виконувати відділ Управління економіки держадміністрації.

Варто зазначити, що на регіональному рівні планування діяльності підприємств в умовах проведення кооперування для сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, розроблено нами рекомендації щодо участі підприємницьких структур у формуванні: “Страхового фонду підтримки малого та середнього бізнесу”.

З метою визначення часткового внеску кожного підприємства пропонується використання економіко-математичної моделі, що відображає внесок кожного підприємства як функцію, яка залежить від трьох змінних: платіжного потенціалу, базової ставки платежу, що встановлюється органами місцевого самоврядування щорічно відповідно до обороту малих та середніх підприємств і доходу малого або середнього підприємства:

$$B = f(P, C, D) \quad (1)$$

де: B – внесок підприємства, що розташоване в певному регіоні, тис. грн.; P – платіжний потенціал підприємства, %; C – ставки платежу, яка встановлюється органами місцевого самоврядування щорічно відповідно до обороту малих та середніх підприємств, %; D – дохід малого або середнього підприємства, що розташоване в певному регіоні, тис. грн.

Для визначення часткового внеску кожного підприємства у такий фонд, нами запропоновано спочатку, визначити платіжний потенціал підприємства за допомогою формули:

$$P_{BA} = \frac{\sum_{i=1}^n D_{BA_i}}{\sum_{i=1}^n D_{BN_i}} \times 100\% \quad , \quad (2)$$

де: P_{BA} - платіжний потенціал малого або середнього підприємства А, яке знаходиться в регіоні В; D_{BA_i} - дохід малого або середнього підприємства А, яке знаходиться в регіоні В за місяць; D_{BN_i} - доходи малих та середніх підприємств, які знаходяться в регіоні В за місяць; n – кількість місяців в році.

Згідно з платіжним потенціалом малого або середнього підприємства органам місцевого самоврядування пропонується визначати і застосовувати ту чи іншу систему формування відповідного страхового фонду підтримки малого та середнього бізнесу для даного регіону, встановлювати розмір внеску до названого фонду для кожного малого або середнього підприємства зокрема.

Відповідно, розрахувавши платіжний потенціал кожного малого підприємства в регіоні, органи місцевого самоврядування повинні, врахувавши можливості кожного підприємства, розподілити рівномірно платіжне страхове навантаження. Ставка платежу для кожного малого або середнього підприємства А, яке знаходиться в регіоні В ($СП_{BA}$) буде розраховуватися за формулою:

$$СП_{BA} = \frac{P_{BA} \times C}{100} \% \quad , \quad (3)$$

де: P_{BA} - платіжний потенціал малого підприємства А, яке знаходиться в регіоні В, %; C - базова ставка платежу, яка встановлюється органами місцевого самоврядування щорічно відповідно до обороту малих та середніх підприємств, %.

Наступним кроком є визначення розміру внеску підприємства, що розташоване в певному регіоні в грошовому вимірі:

$$B_{BA} = \frac{СП_{BA}}{100} \times \sum_{i=1}^n D_{BA_i} \quad , \quad (4)$$

де: B – внесок підприємства А, яке знаходиться в регіоні В до страхового фонду підтримки підприємництва, тис. грн.; $СП_{BA}$ – ставка платежу для кожного малого або середнього підприємства А, яке знаходиться в регіоні В, %.

Згідно із запропонованою нами системою формування страхового фонду підтримки малих та середніх підприємств ті підприємства в яких показник платіжного потенціалу низький будуть сплачувати до страхового фонду платежі менші, ніж ті підприємства які мають високий платіжний потенціал.

Система формування страхового фонду підтримки бізнесу дасть змогу органами місцевого самоврядування докладніше вивчити можливості малих та середніх підприємств, та підприємств, що кооперуються, щодо сплати внесків, здійснити рівномірне платіжне навантаження для кожного підприємства. Це у свою чергу дасть змогу органами місцевого самоврядування підтримати підприємців, створити умови для запобігання тінізації економіки, прискоренню легалізації тіньових коштів, які знаходяться у сфері малого та середнього підприємництва. Саме тому використання на практиці таких форм господарювання як кооперація і спеціалізація дало б позитивний ефект у подоланні як економічної кризи так і збільшення прибутків за рахунок зростання рівня економічної ефективності менеджменту, зокрема за рахунок зростання фінансово-економічних показників, що дасть поштовх до успішного подальшого розвитку підприємств, регіонів та держави загалом.