інвестиційних фондів, що спрощує можливості ведення інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Сімків Л. Є. Особливості інвестиційних процесів в регіонах України на сучасному етапі / Л. Є. Сімків // «Вісник Одеського національного університету. Економіка». Том 21 – 2016. – № 3. – С. 105-108

2. Шосталь С. О. Активізації інвестиційного процесу в Україні: проблеми та шляхи їх розв'язання / С. О. Шосталь // Статистика України. – 2012. – № 3. – С. 119 – 122

3. Чичкало-Кондрацька І. Б. Залучення прямих іноземних інвестицій в регіони України в умовах інтеграції у міжнародне економічне співтовариство [Електронний ресурс] / І. Б. Чичкало-Кондрацька, А. А. Буряк // Полтавський національний педагогічний університет імені В.Г. Короленка. – 2015. – Режим доступу: http://dspace.pnpu.edu.ua/handle/123456789/4325

4. Сімків Л. Є. Особливості залучення іноземних інвестицій в регіонах України: проблеми та шляхи їх розв'язання [Електронний ресурс] / Л. Є. Сімків, Н. Ю. Потьомкіна // Глобальні та національні проблеми економіки – 2017. – №15

5. Жеревчук Ю. В. Регіональні аспекти залучення прямих іноземних інвестицій / Ю. В. Жеревчук, О. І. Янко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 79-86. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2013_1_10

УДК 338.32

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСОРСИНГУ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

Д. Р. Ульмер

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: dianka3515@gmail.com

Стійка економіка є гарантією демократичного суспільства та основою сильної держави. Проте на сучасному етапі розвитку вітчизняну економіку не можна з визнати стійкою, оскільки базова її ланка – підприємства в тій чи іншій мірі знаходяться в стані перманентної кризи. Подолання кризових явищ та забезпечення стійкого економічного росту можливе тільки на основі реструктуризації підприємств, в ефективні, конкурентоспроможні господарські одиниці, привабливі для вітчизняних так зарубіжних інвесторів. Зміст сучасного етапу економічного розвитку України полягає у наданні підприємствам як основній ланці економічної системи справжньої ринкової сутності, яка полягає в тому, що суб'єкти господарювання забезпечують ефективне розміщення та використання економічних ресурсів [1, с. 537].

В той же час, значна кількість суб’єктів господарювання, які отримують збитки, свідчить про неефективне використання наявних ресурсів. В багатьох випадках збитковість підприємств обумовлена наявністю не використовуваних або неповністю використовуваних виробничих потужностей та необхідністю нести витрати на їх утримання. Часто реалізувати такі потужності неможливо, що обумовлює актуальність використання інсорсингу на підприємствах.

На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в вивченні можливостей використання на вітчизняних підприємствах такої управлінської технологій, як інсорсинг з метою оптимізації використання виробничих потужностей господарюючого суб’єкта.

Інсорсінг являє собою створення власних автономних структурних одиниць (підрозділів, фірм), що надають спеціалізовані послуги, як підрозділам підприємства, так і зовнішнім контрагентам. Як правило, відбирають стандартні, загальні для кількох підрозділів оперативні процеси і доручають виконувати їх автономного центру спільного обслуговування; за надані підрозділам компанії послуги він стягує з кожного з них плату, пропорційну обсягу послуг. Найчастіше інсорсинг застосовують для процесів, пов'язаних з фінансами (обробка витрат, нарахування заробітної плати), трудовими ресурсами (ведення трудових записів працівників, тренінги) та інформаційними системами (системна підтримка, навчання). Отже, інсорсинг являє собою розширення діяльності підприємства або його підрозділів для додаткового завантаження наявних потужностей або активів. Така управлінська технологія дозволяє суб’єктам господарювання знизити витрати невикористовуваної потужності та, відповідно, може носити сезонний характер [2, с. 451].

Інсорсинг відбувається за двох причин: 1) інсорсинг через наявність тимчасової надлишкової потужності (це рішення базується на низьких граничних витратах при збільшенні драйвера завантаження процесу); 2) інсорсинг через наявність конкурентної переваги (наявність ефективного процесу, унікального ресурсу, бази даних, технології). Відмінність між ними полягає в тому, що не використовувана потужність у першому випадку характеризується величиною операцій певного процесу. У другому ж випадку невикористовувана потужність характеризується наявністю альтернативних напрямів використання конкурентної переваги, тобто тут слід використовувати концепцію ієрархічності витрат.

Інформація, необхідна для прийняття рішення про інсорсинг на інтегрованому формуванні повинна містити у собі: 1) вартість виду діяльності та його практичну потужність; 2) величину стандартної ставки розміру витрат; 3) інформацію про фактичну потужність, рівень завантаження, та витрати на невикористовувану потужність; 4) інформацію про альтернативи продажу не використовуваної потужності та їхні економічні параметри.

Інсорсинг дозволяє інтегрованому формуванню скоротити витрати на невикористовувану потужність або отримати додатковий прибуток з конкурентної переваги [2, с. 451-452].

В міжнародному масштабі простежується чітка тенденція переважання аутсорсингу над інсорсингом [3], проте варто зазначити, що господарські структури, які перебувають на стадії активного росту, частіше використовують аутсорсинг (передбачає передачу компанією неосновних бізнес-процесів стороннім виконавцям), а для тих, які перебувають на стадії спаду доцільно використовувати саме інсорсинг. Відповідно, аутсорсинг та інсорсинг – це дві одночасно різні й схожі управлінські технології, які використовуються в фінансовому менеджменті. Обидва методи можуть бути використані для нівелювання витрат на невикористовувану потужність. Різниця між ними полягає в тому, що аутсорсинг дозволяє витратам бути гнучкими при зміні обсягу виробництва і послуг, а інсорсинг зберігає витрати постійними, але продає при цьому на зовнішній ринок невикористовувану потужність.

З наведеного вище можна зробити наступні висновки: компанії використовують аутсорсинг та інсорсинг з метою зосередити ресурси, підвищити рівень спеціалізації праці робітників та управлінців на своїй основній діяльності, а не займатися організацією допоміжних та обслуговуючих процесів чи окремих функцій. Економічний зміст інсорсингу полягає в розширенні діяльності підприємства або його підрозділів для додаткового завантаження наявних потужностей або активів.

Список використаних джерел:

1. Яцюк О. С. Банкрутостійкість підприємства та її визначення / О. С. Яцюк // Вісник Львівського університету. Серія економічна. Випуск 37 (2). – Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2007. – С. 537-541. – 0,54 др. арк.

2. Першко Л. О. Аутсорсинг та інсорсинг в управлінні інтегрованим формуванням / Л. О. Першко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 449-455.

3. Білорус О.Г. Глобалізаційний конкурентний аутсорсинг / О.Г. Білорус, О.В. Гаврилюк – К.: КНЕУ, 2010. – 349 с.

УДК 330.341.424

ЕТАПИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ІНДУСТРІАЛЬНОГО ПАРКУ

М. Д. Чміль

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: chmilm0@gmail.com

Трансформаційні тенденції в економіці України щодо створення таких сучасних територіально-організаційних утворень як індустріальні парки зумовлюють необхідність дослідження їхнього життєвого циклу. Будь-яка організація в процесі своєї життєдіяльності проходить ряд етапів, тому вивчення і врахування процесів циклічності розвитку є одним з визначальних факторів довготривалого й успішного існування на ринку.