

8. Караман М. М. О сущности эффективности и экономической эффективности сельскохозяйственного производства в переходный период к рыночной экономике, их критерии и показатели / М. М. Караман // Экономика Крыма. Научно-практический журнал. – 2002. – № 4. – С. 10 – 13.

9. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств / В. Г. Андрійчук. – 2. вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 624 с.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ

Янголенко О.С., студент

Науковий керівник: Запорожець Г.В., к.е.н., доцент

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова*

У сучасних умовах господарювання значення проблем, пов'язаних з управлінням торговельними підприємствами, зростає в силу таких чинників, як постійне зростання внутрішнього товарообігу торгівлі в Україні, різке збільшення кількості роздрібних торгових мереж, а також активне просування на російський ринок іноземних компаній та, як наслідок, посилення конкуренції в цій сфері національної економіки.

Зростаюча конкуренція між торговими підприємствами зажадала оптимізації здійснюваних ними бізнес-процесів, з метою підвищення ефективності управління, максимізації прибутку і зниження витрат. У той же час, проблеми управління торговими підприємствами визначаються не тільки несприятливими умовами нестабільності середовища їх функціонування, а й проблемами в організації діяльності господарюючих суб'єктів.

Забезпечення високого рівня організації роздрібно-торгівельної мережі є важливою умовою зростання соціально-економічної ефективності торгівлі. Роздрібні мережеві структури знаходяться на лідируючих позиціях практично у всіх ринково орієнтованих сферах діяльності. Роздрібно-торгівельна мережа забезпечує можливість швидко, зручно, з мінімальною затратою сил і часу купувати потрібні товари і послуги в умовах вільного вибору, недалеко від місця роботи або житла, в зручному кількості.

З точки зору трансакційних витрат використання торгових мереж як власних, так і залучених, дозволить найбільш ефективно

забезпечити комунікаційні зв'язки як для продавця, так і для покупця, знижуючи тим самим трансакційні витрати руху товару. Крім того, використання торгової мережі сприяє підвищенню ефективності торгових операцій і дає такі переваги:

- підвищує оперативність збуту товарів, що сприяє прискоренню обороту капіталу та відповідно збільшення прибутку;

- елементи мережі, перебуваючи в більш близькому контакті з покупцями, швидше реагують на зміни кон'юнктури ринку, що дозволяє реалізувати товар на умовах більш вигідних для головної фірми;

- з'являється можливість підвищити конкурентоспроможність товарів за рахунок скорочення термінів поставки з центральних складів головної фірми, організації передпродажного сервісу та подальшого технічного обслуговування;

- реалізація товарів через елементи мережі, що спеціалізуються на масовому збуті товарів однорідних груп, дозволяє знизити витрати обігу на одиницю реалізованого товару.)

Створення торгових мереж - головний стратегічний напрямок розвитку роздрібною торгівлі. У всьому цивілізованому світі тенденція до організації мережевої торгівлі загальна і безоглядна. Побудова сучасної роздрібною мережі - серйозне інвестиційне рішення для власників торгового бізнесу. Велика мережа вимагає широкомасштабних інвестицій в обладнання, в найм і навчання персоналу. При цьому відкритим залишається питання про те, як розумно захистити інвестиції і диверсифікувати фінансові ризики, як ефективно управляти фінансовими потоками.

Після того, як враховані всі, описані вище умови, виникає головне питання, сутність якого полягає в тому, наскільки доцільно і економічно вигідно для підприємства організувати мережу магазинів роздрібною торгівлі. Ефективність інвестиційного проекту характеризується системою економічних показників, що відображають співвідношення пов'язаних з реалізацією результатів і витрат, що дозволяє судити про економічну привабливість ідеї. Прийняття рішень про здійснення інвестиційного проекту ускладнюється різними факторами: вид інвестиції, джерела фінансування, вартість інвестиційного проекту, ризик і невизначеність, пов'язані з прийняттям того чи іншого рішення і т.п. Так як проекти розрізняються за масштабами інвестицій, термінів їх здійснення і використання, методи оцінки не можуть бути єдиними.

Світова економічна практика давно виробила універсальні методи оцінки інвестиційних підприємницьких проектів, що враховують всі можливі умови їх реалізації. Використання таких методів дозволяє оцінити ефективність будь-якого проекту досить точно. Для визначення ефективності проектних рішень розроблено систему показників, за допомогою яких проводиться економічна оцінка будь-яких підприємницьких проектів. Разом з тим застосування всіх оціночних показників в кожному проекті практично не потрібно, оскільки всі проекти істотно відрізняються друг від друга. Для кожного проекту слід застосувати саме ті показники, які будуть враховувати їх індивідуальні особливості і вирішувати завдання по оцінці їх ефективності.

Одним з основних загальновизнаних показників ефективності інвестиційного проекту є ЧДД (чистий дисконтований дохід). Він досить широко застосовується в економіці. При його обчисленні нормативна величина доходу розглядається як упущена вигода і тому вважається як би додатково понесеними витратами. Все, що отримано підприємцем понад загальних витрат (основних і додаткових) відображає чистий приведений дохід [38].

$$\text{ЧДД} = \sum_{i=0}^T \frac{D_i}{(1+q_n)^i} - \sum_{i=0}^T \frac{K_i}{(1+q_n)^i} > 0, \quad (1)$$

де D_i - величина доходу в i -му часовому інтервалі, грн.;

K_i - величина інвестиційних платежів в i -му часовому інтервалі, грн.;

T - кількість тимчасових інтервалів в життєвому циклі проекту;

q_n - норматив дисконтування витрат і результатів проекту на момент початку його життєвого циклу.

Крім показника чистого приведенного доходу для оцінки ефективності проектного рішення на підприємствах середнього бізнесу широко застосовується показник рентабельності інвестицій. Обидва показники мають одну і ту ж природу і відображають одну і ту ж суть, але тільки під різним кутом зору. Економічний сенс показника рентабельності інвестицій полягає в тому, що він відображає частку чистого наведеного доходу, що припадає на одиницю дисконтованих до початку життєвого циклу проекту інвестиційних вкладень.

Одним з найважливіших показників ефективності інвестицій для підприємств малого бізнесу є терміном окупності вкладень, бо

підприємець, який володіє великий грошовий капітал, дуже важливо якомога швидше повернути внесений в справі грошових коштів.

$$PI = \frac{\sum_{i=0}^T \frac{D_i}{(1+q_H)^t}}{\sum_{i=0}^T \frac{K_i}{(1+q_H)^t}}, \quad (2)$$

Тому дуже часто при вирішенні питання про інвестування підприємець орієнтується, перш за все, на оцінку терміну повернення вкладень. Така інформація для нього представляє великий інтерес, показує, чи варто вкладати гроші в цій справі і як швидко вони повернуться до нього.

$$PP = \frac{\sum_{i=0}^T \frac{K_i}{(1+q_H)^t}}{\sum_{i=0}^T \frac{D_i}{(1+q_H)^t}}, \quad (3)$$

Досить часто виникає необхідність вибору одного варіанта інвестиційного проекту з кількох наявних. У цьому випадку спочатку здійснюють попереднє визначення привабливості всіх розглянутих варіантів по системі прийнятих для порівняння показників (чистий приведений дохід, рентабельність інвестицій, термін окупності вкладень).

Кожен альтернативний варіант розглядається на предмет можливого інвестування, і ті проекти, які пройшли попередній відбір з якихось міркувань інвестора, включаються в конкурс для економічної оцінки їх привабливості. Потім по кожному проекту розраховуються необхідні оціночні показники. Результати такого розрахунку зводяться в загальну таблицю для огляду і прийняття після їх аналізу остаточного рішення. Буває, що представлені варіанти мають велику привабливість для інвестора за різними показниками. Так, наприклад, за показником чистого доходу наведеного буде кращим один варіант, за рентабельністю інвестицій - інший, за терміном окупності інвестицій - третій. Виходячи з цього, впливає одна важлива умова відбору кращого варіанта: інвестор повинен попередньо виділити пріоритетність розглянутих показників для себе, оскільки в кожному конкретному випадку його вибір залежить від багатьох факторів (масштаби бізнесу, наявність ризику вкладень і функціонування бізнесу і т.п.).

Література.

1. Кент Тони. Розничная торговля : учебник : пер. с англ. / Тони Кент, Оджени Омар. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. Гл.1, 267 с.
2. Леви М., Вейтц Б.А. Основы розничной торговли : пер. с англ. / под ред. Ю.Н. Каптуревского. Изд-во «Питер», 1999, 218 с.
3. Чкалова О.В. Характеристика розничных торговых предприятий [Электронный ресурс] / О.В. Чкалова. - 2002. - Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-4/08.shtml>

**ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА
ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

Доломан К.А., студент

Науковий керівник: Деділова Т.В., к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Право на свободу від дискримінацією за статтю, віком та національністю є невід'ємними правами людини третього покоління, що інакше мають назву «колективні права». Однак, через стереотипне мислення більшої частини світу щодо місця жінки у житті привело до того, що право на свободу від гендерної нерівності було виділено в окремий вид. Звідси особливе, уніфікуюче значення норм міжнародного права, які розробляють і пропонують на затвердження державам-учасникам міжнародного співтовариства. Це такі структури, як Організація Об'єднаних націй, Міжнародна Організація праці та ін. Прийняті ними міжнародні правові документи – Конвенції мають статус законів, обов'язкових для виконання тими державами-членами. Інші форми міжнародних документів – Декларації, Звернення мають рекомендаційний характер [1].

Питання гендерної нерівності на сучасному етапі розвитку суспільства є дуже важливою складовою соціального та економічного розвитку держави. Гендерна нерівність є одним з тих факторів, що заважають розвитку країни.

Шлях України до гендерної рівності в правовій та економічній сфері є нерівномірним. Напрацювання нормативно-правової бази по регулюванню гендерної політики в Україні почалося ще в 1980 році з ратифікації "Конвенції ООН про ліквідацію усіх форм дискримінації відносно жінок". У 2000 році були ратифіковані "Цілі розвитку тисячоліття ООН" (обов'язкові для виконання до 2015 року), серед