

розглянута в сукупності своїх якісних характеристик. Дане поняття дозволяє, по-перше, оцінити ступінь використання потенційних можливостей як окремо взятого працівника, так і їх сукупності, забезпечуючи на практиці активізацію людського фактору, по-друге, забезпечити якісну (структурну) збалансованість у розвитку особистого і речових факторів виробництва [1].

Методи, що застосовуються в ході оцінки сукупного трудового потенціалу підприємства, включають ряд показників, що дозволяють охарактеризувати потенціал працівників з якісної і кількісної сторін. Таким чином, характеристики трудового потенціалу працівників підприємства можна умовно розділити на дві групи: кількісні, які дозволяють виміряти можливості участі в трудовому і виробничому процесах як одного працівника, так і всього трудового колективу підприємства; якісні, які відображають здатності і можливості кожного окремо взятого працівника підприємства.

Основними показниками ефективності використання трудових ресурсів є темпи зростання продуктивності і рівень середньої заробітної плати працівників. Низький рівень заробітної плати в більшості галузей промисловості не сприяє раціональному використанню трудових ресурсів і призводить до відтоку в першу чергу висококваліфікованих працівників. Значимість проблеми використання трудових ресурсів підвищується в зв'язку зі скороченням приросту трудових ресурсів через дії демографічних чинників [1].

Кінцевою метою управління трудовим потенціалом підприємства є інтеграція зусиль працівників на досягнення найвищих результатів роботи, формування організаційної культури підприємства, яка включає цінності і переконання, зумовлює норми поведінки працівників і характер життєдіяльності організації.

Список використаних джерел

1. Круш П.В., Сімчера О.І. Трудовий потенціал підприємства: сутність та структура. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2014. № 11. С. 233–237. URL: http://C:/Users/Admin/Downloads/evntukpi_2014_11_39.pdf.

Дворниченко Д. Р.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЕФЕКТИВНІСТЬ СУЧАСНИХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Термін «бізнес-модель» в сучасному світі має не мало тлумачень, одне з яких говорить про те, що бізнес-модель являє собою систему відповідних компонентів та їх взаємозалежностей, що може описати роботу підприємства щодо формування певної цінності для споживачів та отримання належного прибутку.

Формування конкурентоспроможної підприємницької бізнес-моделі забезпечує потужну роботу суб'єктів господарювання, адже це означає підтвердження збільшення значущості підприємства на ринку. Тож для того, щоб зберегти підприємницьку конкурентоспроможність, керівники цих компаній повинні бути спрямовані на те, щоб усі ті виробничі процеси, які здійснюються на зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства, відповідали достатній ефективності.

Бізнес-моделі підприємств створюються безпосередньо для:

- для певної послуги або продукту;
- для холдингу або групи підприємств;
- в цілому для підприємства [1].

Якщо враховувати те, що бізнес-моделі є досить різноманітними, а також складними за структурою, важливим є розкриття головного набору найважливіших елементів, що дають змогу описати бізнес-моделі, а також полегшують сприйняття та керування ними.

До основних аспектів бізнес-моделей відносять наступні чинники:

- дослідження споживчого пріоритету для визначення цінності для споживачів відносно певних товарів або послуг;
- як підприємство може створити споживчу цінність;
- як підприємство може реалізувати цю споживчу цінність;
- грамотне управління підприємницькою діяльністю;
- грамотне управління доходом та прибутком [2].

Сучасні бізнес-моделі являються успішними в тому випадку, коли базуються на інноваціях та вищезазначених основних аспектах бізнес-моделей підприємств. Починаючи від створення нової споживчої цінності і завершуючи новітніми підходами до роботи зі партнерами та споживачами для того, щоб в майбутньому це забезпечило підприємству швидке зростання та отримання значного прибутку на цільових ринках.

Високі коливання вимог споживачів в сьогоденному висококонкурентному середовищі зобов'язує керівників підприємств безперервно вдосконалювати власні бізнес-моделі для зберігання відданості бази споживачів.

Для того, щоб бізнес-модель підприємства була ефективною важливо, щоб всі процеси, які виробляють найбільшу споживчу цінність, знаходилися під безперервним та грамотним контролем менеджменту підприємства. В такому випадку забезпечується бездоганна стійкість, виконання та робота обраної бізнес-моделі.

Список використаних джерел

1. Формування бізнес-моделі підприємства: навчальний посібник. Київ. КНЕУ ім. Вадима Гетьмана, 2013. 85 с.
2. Сачинська Л. В. Особливості формування бізнес-моделі підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 12(45). Ч. 2. С. 172-178.