

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ТИЖДЕНЬ НАУКИ

Тези доповідей щорічної
науково-практичної конференції серед студентів,
викладачів, науковців, молодих учених і аспірантів

(Запоріжжя, 9–13 квітня 2012 року)

Том 3

Запоріжжя

УДК 001
ББК Ч 21
Т39

Рекомендовано до видання Вченою радою Запорізького національного технічного університету (протокол № 7 від 28.03.2012)

Упорядник Висоцька Н. І.

Редакційна колегія:

Внуков Ю. М., д-р техн. наук, професор (відпов. ред.)

Зайцева В. М., канд. пед. наук, професор

Івченко Л. Й., д-р техн. наук, професор

Луньов В. В., д-р техн. наук, професор

Піза Д. М., д-р техн. наук, професор

Прушківський В. Г., д-р екон. наук, професор

Сажнев В. М., канд. техн. наук, доцент

Висоцька Н. І., начальник патентно-інформаційного відділу

Тези доповідей друкуються методом прямого відтворення тексту, представленого авторами, які несуть відповідальність за його форму і зміст.

Тижень науки : тези доповідей науково-практичної конференції, м. Запоріжжя, 9–13 квітня 2012 р./ редкол.: Ю. М. Внуков (відпов. ред.) та ін. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2012. – 382 с.

ISBN 978-617-529-061-3 (повне зібрання)

ISBN 978-617-529-064-4 (том 3)

Зібрані тези доповідей, заслуханих на щорічній науково-практичній конференції серед студентів, викладачів, науковців, молодих учених і аспірантів. Збірка відображає широкий спектр тематики наукових досліджень, які проводяться у Запорізькому національному технічному університеті. Збірка розрахована на широкий загал дослідників та науковців.

**УДК 001
ББК Ч 21**

ISBN 978-617-529-061-3 (повне зібрання)
ISBN 978-617-529-064-4 (том 3)

© Запорізький національний
технічний університет
(ЗНТУ), 2012

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ «ФІНАНСИ І БАНКІВСЬКА СПРАВА».....	12
<i>Левченко Н.М.</i> Дефініція поняття «податкове навантаження»	12
<i>Шестопалова О.В., Андросова О.Ф.</i> Механізми антикризового управління фінансовими ресурсами підприємства	14
<i>Андросова О.Ф., Шестопалова О.В.</i> Нові методичні підходи до порядку визначення показника ризику кредиту	16
<i>Пахомова І.Г.</i> Інвестування: прямі інвестиції з України	18
<i>Очеретько Л.М.</i> Аналіз недоліків ПДВ з прийняттям Податкового кодексу	20
<i>Коваль О.А.</i> Розрахунок моделі валютного ринку	21
<i>Фатюха Н.Г.</i> Характеристика статистичних показників підприємств виду економічної діяльності «Транспорт»	23
<i>Жадан М.І.</i> Удосконалення системи міжбюджетного регулювання	25
<i>Зоря О.П.</i> Сучасний стан діяльності банків України на 01.01.2012 року.....	27
<i>Шарова С.В.</i> Проблеми оподаткування операцій з продажу об'єктів нерухомого майна та напрями їх вирішення	28
<i>Тимошик В.Ю.</i> Механізм іпотечного кредитування в сучасних умовах	31
<i>Візіренко С.В.</i> Алгоритм діагностики ефективності механізму управління потенціалом економіки знань регіону	32
<i>Ремига С.П.</i> Особливості функціонування недержавного пенсійного забезпечення в Україні.....	33
<i>Гараба С.С.</i> Інноваційна активність галузей машинобудування.....	35
<i>Мордвінцева Т.В.</i> Ефективне використання капіталу підприємства.....	37
<i>Олійник Т.О.</i> Основні відмінності ІНКОТЕРМС 2010 від ІНКОТЕРМС 2000.....	40
<i>Набатова Ю.О.</i> Проблеми та методика стратегічного формування запасів на підприємствах	41
<i>Андрющенко І.Є.</i> Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу промислових підприємств	43
<i>Чередниченко Н.О.</i> Сучасні напрями оцінки та обліку людського капіталу	45
<i>Нестеренко Ж.К., Савченко І.П.</i> Перспективи комп'ютеризації організації оплати праці в бюджетних установах	47
<i>Нестеренко Ж.К., Матвєєва Я.Е.</i> Фінансові аспекти розробки активної дебіторської політики підприємств	49
<i>Чирков А.О., Левченко Н.М.</i> Податкове навантаження на суб'єктів підприємницької діяльності	51
<i>Пархоменко О.О., Левченко Н.М.</i> Організація контролю за податковими надходженнями.....	53

<i>Деркач В.В., Левченко Н.М.</i> Формування та реалізація ефективної дивідендної політики акціонерного товариства	55
<i>Сорока М.О., Шарова С.В.</i> Сучасний стан банківської системи України.....	57
<i>Кудерська А.В., Андросова О.Ф.</i> Аналіз ринку державних цінних паперів України.....	59
<i>Семенов О.Є., Андросова О.Ф.</i> Аналіз кредитних ресурсів банків в економіку України.....	60
<i>Кузнецова В.Б., Очеретько Л.М.</i> Позитивні зміни Податкового кодексу.....	62
<i>Волошина М.С., Очеретько Л.М.</i> ПДВ та його роль в системі оподаткування	64
<i>Білик А.О., Набатова Ю.О.</i> Актуальні питання процесу бюджетування на підприємствах та методи покращення прогнозних показників	66
<i>Мазуріна Ю.В., Набатова Ю.О.</i> Аналіз ринку банківських послуг та перспективи розвитку в Україні.....	68
<i>Зеліско К.Ю., Пахомова І.Г.</i> Сучасний стан фінансових ринків в світлі світових фінансових криз. Тенденції та перспективи	70
<i>Лісняк О.В., Пахомова І.Г.</i> Ринок акцій в Україні як пріоритетний напрям інвестування.....	71
<i>Гудзь Н.А., Шестопалова О.В.</i> Порядок визначення показника ризику кредиту з використанням нових методичних підходів	73
<i>Яковенко А.Ю., Шестопалова О.В.</i> Шляхи вдосконалення моделей кредитоспроможності	75
<i>Семенюта О.В., Шестопалова О.В.</i> Рейтингові системи як сучасні моделі кредитоспроможності.....	76
<i>Джонсон О.Є., Ремига С.П.</i> Роль фінансового ринку в функціонуванні недержавного пенсійного забезпечення.....	78
<i>Кабасіна Я.С., Олійник Т.О.</i> Проблеми обліку експорту	80
<i>Фірман Р.В., Шарова С.В.</i> Рейтингові системи оцінки діяльності комерційних банків	81
<i>Черномаз К.Г., Левченко Н.М.</i> Вплив кризи в єврозоні на національну економіку України.....	83
<i>Отрішко К.С., Візіренко С.В.</i> Удосконалення митного тарифу на експорт автотранспорту	86
СЕКЦІЯ «МЕНЕДЖМЕНТ».....	88
<i>Пуліна Т.В.</i> Про створення регіональної консультативно-дорадчої ради з питань розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності.....	88
<i>Панкова А.Ю.</i> Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні	91
<i>Нечасва І.А.</i> Вітчизняний досвід застосування системного підходу в управлінні якістю продукції.....	92
<i>Возіянов В.В.</i> Філософські аспекти підготовки менеджерів.....	94

<i>Кримська Л.О.</i> Роль кластерів у посиленні конкурентоспроможності українських корпорацій	96
<i>Гудзь П.В.</i> Діагностика стану управління економікою рекреацій у промисловому регіоні	99
<i>Ткачук О.Ю.</i> Механізм аукціонного продажу міських земель: проблеми і перспективи Запорізького регіону	102
<i>Адріковський Д.С., Гудзь П.В.</i> Вдосконалення стратегії планування розвитку персоналу організації.....	104
<i>Ведмеденко А.Є., Гудзь П.В.</i> Організація виробництва анімаційного підприємства.....	107
<i>Белоносова О.В., Гудзь П.В.</i> Предпосылки приобретения готового бизнеса.....	109
<i>Богонос Я.В., Гудзь П.В.</i> Концепція time-менеджменту та організація її використання вітчизняним бізнесом	112
<i>Бурмаченко А.Д., Гудзь П.В.</i> Оцінка ринку взуття в Україні: проблеми та перспективи	114
<i>Цыганенко Ю.С., Гудзь П.В.</i> Формы и способы стресс-менеджмента в разрешении конфликтов на предприятии рыночного типа	116
<i>Головко Д.С., Гудзь П.В.</i> Методи мотивації та стимулювання праці в організації (підприємстві).....	119
<i>Ізотова Ю.О., Гудзь П.В.</i> Систематизація методів мотивації персоналу підприємства.....	121
<i>Карпов Є.Р., Гудзь П.В.</i> Організація екологічного моніторингу в процесі споживання продукції з вторсировини.....	123
<i>Кирилов Є.В., Гудзь П.В.</i> Аналіз організаційної структури міжнародної організації на прикладі УЄФА	125
<i>Кудінова К.Є., Гудзь П.В.</i> Використання методів мозкового штурму	127
<i>Петриков Р.О., Гудзь П.В.</i> Особливості розвитку туристичної галузі Запорізької області	129
<i>Ромалійська Г.О., Гудзь П.В.</i> Методи підбору персоналу в організації ринкового типу	132
<i>Симоненко Т.В., Гудзь П.В.</i> Особливості організації управління залізничних перевезень	134
<i>Третяк О.А., Гудзь П.В.</i> Обґрунтування відкриття приватного бізнесу з освітніх дошкільних послуг	136
<i>Бабченко М.О., Гудзь П.В.</i> Врахування ризиків в проведенні малого бізнесу	139
<i>Калищук К.В., Гудзь П.В.</i> Особливості планування виробничих процесів на авіаційному підприємстві	142
<i>Охрименко М.В., Гудзь П.В.</i> Переваги розвитку альтернативної енергетики в регіонах.....	145

<i>Хмара Н.О., Гудзь П.В.</i> Обґрунтування вибору конкурентної стратегії підприємства.....	149
<i>Єсіна Ю.С., Гудзь П.В.</i> Екологічний менеджмент як пріоритетний метод управління виробництвом	150
<i>Кондик К.С., Гудзь П.В.</i> Етапи формування ефективної системи мотивації на торговельному підприємстві	155
<i>Куліковська Д.А., Гудзь П.В.</i> Аналіз основних проблем і тенденцій працевлаштування молоді на ринку праці	157
<i>Курченко А.В., Гудзь П.В.</i> Сутність і проблеми універсальної десятикової системи	162
<i>Маурин Н.С., Гудзь П.В.</i> Современные методы управления персоналом в практике украинских предприятий.....	164
<i>Овсепян А.Ю., Гудзь П.В.</i> Проблеми інноваційного маркетингу та шляхи їх вирішення.....	165
<i>Світлична Ж.С., Гудзь П.В.</i> Форми функціонування офшорного бізнесу	168
<i>Куриленко В.В., Тесленок І.М.</i> Особливості розвитку технічного сервісу в аграрному секторі України.....	172
<i>Логинов Д.В., Гудзь П.В.</i> Современные подходы к управлению способами защиты информации	174
<i>Гусак А.А., Гудзь П.В.</i> Особенности внедрения системы менеджмента качества ISO 9001:2000 предприятиями пищевой промышленности.....	176
<i>Черкасова А.С., Гудзь П.В.</i> Роль принципів «європейського регіоналізму» в організації вітчизняного регіонального управління	179
<i>Наумова О.О., Гудзь П.В.</i> Фактори стратегії диференціації продукту.....	181
<i>Агаджанова Є.Т., Гудзь П.В.</i> Роль і значення політичної складової у публічній сфері.....	183
<i>Михайлова О.В., Тесленок І.М.</i> Особливості оцінки результативності діяльності організації.....	185
<i>Соляненко А.С., Гудзь П.В.</i> Формування вільного земельного ринку в Україні.....	187
<i>Пірлик М.В., Гудзь П.В.</i> Передумови створення промислового кластера в Запорізькому регіоні	190
<i>Тихончик А.В., Лифар В.В.</i> Развитие транспортных систем в Украине.....	193
<i>Губенко В.В., Гудзь П.В.</i> Основные этапы организации проведения спортивных соревнований национального уровня.....	195
<i>Литовка Я.В., Гудзь П.В.</i> Особливості прийняття управлінських рішень в міській інфекційній лікарні	197
<i>Обіход Т.І., Гудзь П.В.</i> Особливості прийняття операційних рішень на спеціалізованому підприємстві держаних послуг на прикладі Головного управління МНС України в Запорізькій області	199

<i>Шелест К.О., Гудзь П.В.</i> Формирование бюджета для проведения спортивных соревнований на национальном уровне.....	201
<i>Уколова О.Ю., Гудзь П.В.</i> Метод ефективності антикризового управління на підприємстві.....	202
<i>Калінінська Є.Ю., Гудзь П.В.</i> Аналіз організаційної діяльності Бюро послуг «Мері попінс»	205
<i>Хмара Н.О., Пуліна Т.В.</i> Передумови здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності в промисловості	206
<i>Полковникова Ю.И., Ткачук О.Ю.</i> Управление земельной реформой в Украине	208
<i>Нечаєва А.Д., Нечаєва І.А.</i> Проблеми якості в сфері освіти.....	210
<i>Хандога М.М., Нечаєва І.А.</i> Сутність та зміст грошового потоку як економічної категорії.....	212
<i>Попова М.В., Демків А.М., Соріна О.О.</i> Техничко-економічне обґрунтування функціонування підприємства альтернативної енергетики.....	214
<i>Попова М.В., Соріна О.О.</i> Оценка эффективности PR-кампании	216
<i>Акименко О.В., Панкова А.Ю.</i> Мотивування трудової діяльності	217
<i>Фирман Р.В., Панкова А.Ю.</i> Концепция харизматического лидерства	222
<i>Проскуркіна Д.С., Соріна О.О.</i> Управлінське консультування: проблеми і розвиток в Україні.....	224
<i>Кулинич К.Ю., Соріна О.О.</i> Исследование влияния межличностных коммуникаций на эффективность работы организации	226
<i>Кожура Д.К., Возіянов В.В.</i> Стратегическое планирование инновационной деятельности с использованием технологии «Форсайт»	227
<i>Замаснко М.І., Возіянов В.В.</i> Система сбалансированных показателей как инструмент обеспечения устойчивого развития предприятия.....	229
<i>Євсєєва У.В., Возіянов В.В.</i> Теорія обмежень як інструмент підвищення ефективності оборотного капіталу	231
<i>Петухова Д.Ф., Нечаєва І.А.</i> Проблеми та особливості оцінки вартості з метою приватизації державних підприємств.....	233
<i>Бережна М.С., Гудзь П.В.</i> Обґрунтування моделі створення кластерного об'єднання підприємств.....	235
<i>Бойчук М.Г., Добриніна Ю.В., Касіч-Пилипенко Т.М.</i> Форми участі соціально відповідального бізнесу в сталому розвитку регіону.....	237
<i>Коваль М.А., Соріна О.А.</i> Формирование учебной мотивации студентов....	241
СЕКЦІЯ «МАРКЕТИНГ».....	243
<i>Козицька Г.В.</i> Мерчандайзинг як інструмент сучасних маркетингових технологій	243
<i>Соколова Ю.О.</i> Product placement як елемент маркетингових комунікацій ..	244

<i>Антонюк К.І.</i> Проблеми впровадження ринкових методів управління на підприємствах України	246
<i>Купреева О.П.</i> Кластерная политика в Украине	247
<i>Кочнова И.В.</i> Маркетинговые исследования факторов, меняющих поведение потребителей в условиях глобального кризиса	249
<i>Белецкая И.И., Хитарова А.А.</i> Социальная реклама в Украине: особенности и тенденции развития	251
<i>Козицька Г.В., Харланова В.В.</i> Спортивный маркетинг: проблемы и направления развития в Украине	253
<i>Соколова Ю.А., Чекмарева А.Г.</i> Сегментация рынка гостинично-ресторанных услуг в туристической отрасли Украины	254
<i>Кочнова И.В., Кулько А.Р.</i> Современные проблемы развития туризма в Украине	256
<i>Пецевич Т.О.</i> Проблеми підвищення соціальної відповідальності маркетингу та конкурентоспроможності продукції	258
<i>Чекмарёва А.Г.</i> Сравнение потребительской корзины Украины и России ...	260
<i>Кулько А.Р.</i> Анализ потребительской корзины Европы	260
СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО»	262
<i>Прушківський В.Г.</i> Реструктуризація національної економіки: глобалізаційний аспект	262
<i>Палій В.В.</i> Проблеми підвищення інноваційної спрямованості підприємництва та шляхи їх вирішення в Україні	263
<i>Афендікова Н.О.</i> Особливості державної підтримки АПК у контексті євроінтеграції	265
<i>Губарь О.В.</i> Стратегія «блакитних океанів»: сутність і актуальність для українського ринку	267
<i>Юрченко В.І.</i> Державне регулювання господарської діяльності на рівні регіону	268
<i>Кригульська Т.Б.</i> Роль інновацій у забезпеченні сталого розвитку	270
<i>Домбровська С.І.</i> Актуальність проблем влади в соціально-економічній системі	272
<i>Чумак О.В.</i> Конкурентоспроможні позиції України на міжнародному ринку інноваційної продукції	273
<i>Федорченко О.К.</i> Інноваційна економіка в системі господарювання	275
<i>Бурма С.І.</i> Основні детермінанти формування кластерних структур	277
<i>Блонський А.І.</i> Передумови маркетингового управління реструктуризацією промислового підприємства	279
<i>Бессага К.В.</i> Формування регіональної інвестиційної політики в Україні ...	280
<i>Сиволап Т.Г.</i> Сутність фінансової реструктуризації промислового комплексу та її місце в сучасній економіці	282

<i>Стоєв В.Л.</i> Інтегрування інтересів платників податків та соціально-економічних завдань держави через механізм регіональних недержавних інноваційних парків	284
<i>Шмигля Я.О.</i> Безробіття як макроекономічна проблема	286
<i>Олексенко Т.В.</i> Інновації в Україні: проблеми та методи стимулювання	288
<i>Карпенко Н.С.</i> Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні	290
<i>Кубіч Д.В.</i> Формування сучасних ринкових відносин та ринкової інфраструктури в Україні	292
<i>Лайкова К.М.</i> Проблеми зайнятості населення Запорізької області	293
<i>Маркова Ю.О.</i> Інтернаціоналізація господарського життя в сучасних умовах	295
<i>Новосьолова Т.А.</i> Тенденції розвитку транспортних послуг в Україні	297
<i>Олонець С.А.</i> Сучасні проблеми розвитку АПК України	299
<i>Осадчук К.М.</i> Сучасний стан конкуренції в Україні	300
<i>Пецевич Т.О.</i> Проблема рівня життя населення України та її вплив на відтворювальні процеси	302
<i>Савчук І.О.</i> Оцінка рекреаційних можливостей Запорізької області	304
<i>Самокиш С.В.</i> Особливості здійснення аудиту на малих підприємствах	306
<i>Скиба В. С.</i> Інструменти грошово-кредитної політики НБУ та їх вплив на депозитний і кредитний ринки	308
<i>Хітарова А.А.</i> Особливості вдосконалення політики захисту конкуренції в Україні	310
<i>Черномаз К. Г.</i> Проблема стабільності національної валюти України в сучасних умовах	312
<i>Шаповалов М.Д.</i> Економічні проблеми підприємництва в Україні та шляхи їх вирішення	314
<i>Жаравіна Н.В.</i> Особливості інфляційного процесу в Запорізькій області	315
<i>Шумакова К.В.</i> Мотивація інноваційної діяльності машинобудівних підприємств	317
<i>Пироговська Ю.О.</i> Розробка теорії людського капіталу в сучасній економічній науці	319
СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІКА»	321
<i>Бобровникова Р.Г.</i> Методи оптимізації ресурсів та витрат на підприємстві	321
<i>Крулікова В.В., Леженко Е.О.</i> Вдосконалення мотиваційних механізмів як чинників системи менеджменту якості машинобудівного підприємства	322
<i>Азаров І.І.</i> Економічні показники промисловості Запорізького регіону	324
<i>Остапенко В. В.</i> Исследование классификаций персонала и моделирование развития экономики играми	325

<i>Варинская Л.А.</i> Особенности развития энергетики мира и украинские реалии альтернативной электроэнергетики	326
<i>Моргун І.М.</i> Оцінка рівня життя населення і його якості	328
<i>Шитікова Л.В.</i> Формування ефективного механізму управління трудовими ресурсами підприємства	329
<i>Антоненко Т.А.</i> Оцінка економічної ефективності впровадження високих технологій на промислових підприємствах	331
<i>Борисенко О.Є.</i> Класифікація ресурсів як основа системи управління ресурсним забезпеченням виробничого процесу	333
<i>Тіховська Т.М.</i> Підвищення ефективності використання електроенергії в рухомому потязі	335
<i>Онуфрієнко Н.Л.</i> Дослідження шляхів підвищення ефективності виробництва	335
<i>Сердюк Є.М.</i> Впровадження нових технологій енергозбереження та контроль над використанням ресурсів	337
<i>Шумілова О.А.</i> Економічний механізм функціонування підприємства у ринкових умовах	339
<i>Азаров І.І., Алтухова М.А.</i> Інноваційна діяльність в Україні	340
<i>Бобровникова Р.Г., Малишкіна Н.С.</i> Маркетингове дослідження на ринку масляної продукції	341
<i>Антоненко Т.А., Шаров М.Ю.</i> Управлінський облік як інструмент управління витратами	343
<i>Бобровникова Р.Г., Наливайко А.В.</i> Сукупний економічний потенціал підприємства	344
<i>Варинская Л.А., Варинский Р.Ю., Скворцов С.А.</i> Экономический аспект закона о защите персональных данных	346
<i>Остапенко В.В., Слободчуков А.Ю.</i> Организация рабочего места контроля макроструктуры стали с применением компьютерных технологий	347
<i>Тіховська Т.М., Шмигля Я.О.</i> Інноваційні процеси як шлях динамічного розвитку підприємства	348
<i>Шитікова Л.В., Людвікевич Н.Л.</i> Особливості системи оплати праці переробних підприємств	350
<i>Онуфрієнко Н.Л., Кулагіна К.О.</i> Ефективність виробництва: сутність та способи вимірювання	352
<i>Borisenko O.E., Borisenko E.V.</i> Non-material assets of the enterprise – the indicator of innovative development of the enterprise	354
<i>Леженко Э.А., Беседенко А.В.</i> Управление инновационным процессом на предприятии	355
<i>Круглікова В.В., Фандєєва К.О.</i> Автоматизація планування рекламної діяльності підприємства	357

**СЕКЦІЯ «ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ І ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ У
ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ»..... 359**

<i>Щербій С.А.</i> Використання пауерліфтингу в процесі проведення занять фізичної культури у ВНЗ	359
<i>Кириченко О.В.</i> Рухливі ігри у фізичній підготовці студента	361
<i>Терьохіна О.Л.</i> Засоби ЛФК у роботі з спеціальною медичною групою	362
<i>Чмихал А.І., Шеховцова К.В.</i> Вплив спорту на виховання інтелектуальних, моральних якостей	364
<i>Сокол А.О.</i> Методи відновлення фізичної працездатності спортсменів	366
<i>Гавриленко В.В.</i> Використання тренажера-корегувальника при навчанні ударній техніці.....	368
<i>Корниенко Д.С.</i> Техничко-тактические действия игроков при активной защите в гандболе.....	369
<i>Черненко А.Є., Черненко К.Г.</i> Особливості напряму побудови та концепція системи тренувань координаційних здібностей	371
<i>Черненко К.Г., Черненко А.Є.</i> Збалансованість в процесі технічної підготовки аеробних гімнастів	372
<i>Губрієнко О.А.</i> Особливості технічної підготовки футболістів у ВНЗ	374
<i>Римар Ю.И.</i> Эффективность использования средств физической культуры в моральном воспитании современной студенческой молодежи .	375
<i>Горобей Н.В.</i> Проблемы и перспективы развития спортивных игр в высших учебных заведениях	376
<i>Атаманюк С.І., Пасічна Т.В.</i> Тренерувочные принципы в современных оздоровительных танцевальных направлениях	378
<i>Кокарев Б.В., Кокарева С.Н.</i> К вопросу о необходимости создания системы оценки СФП и ОФП в спортивной аэробике.....	379

СЕКЦІЯ «ФІНАНСИ І БАНКІВСЬКА СПРАВА»

УДК 65.011.1:658.155.2(045)

Левченко Н.М.

д-р держ. упр., проф. ЗНТУ

ДЕФІНІЦІЯ ПОНЯТТЯ «ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ»

На сьогоднішній день проблема податкового навантаження хвилює різних учасників господарського процесу, зокрема: державу – як суб'єкта управління господарською діяльністю на своїй території та перерозподілу доходів за допомогою податків на користь інших учасників суспільно-економічного життя країни; організації, установи та підприємства – як об'єктів управління з боку держави та суб'єктів підприємницької діяльності, які забезпечують формування підприємницького доходу, а відповідно й бази оподаткування; найманих працівників – як учасників підприємницької діяльності, які забезпечують собі засоби для існування і розвитку та є учасниками соціально-економічного життя країни.

У кожного з перерахованих та інших учасників суспільних процесів відношення до питань оподаткування формується на підставі власних інтересів. Відповідно до цих інтересів розрізняються підходи щодо оцінки системи оподаткування та вибору альтернатив стосовно шляхів мінімізації податкового тиску. Держава порівнює величину податкового тягаря, що існує в Україні з податковим тягарем в інших країнах та реалізує податкове навантаження на наступних чотирьох рівнях:

- а) перший – податковий тягар безпосередньо податкових важелів;
- б) другий – податковий тягар всієї сукупності податків, зборів і платежів;
- в) третій – використання механізму пільг платниками, надання пільгових кредитів, дотацій (при цьому податковий тиск переміщується з одних платників податків на інших);
- г) четвертий – використання податкової техніки, при якій посилюється податковий тиск на платника податку.

Населення в свою чергу порівнює дохідність своєї праці (оцінку своїх навичок, умінь, інтелекту) з оцінкою аналогічної праці в інших компаніях, за кордоном, а також у сфері тіньової зайнятості. Для підприємств – власне господарюючих суб'єктів – найбільш близькою і значною мірою об'єктивною альтернативою на сьогоднішній час є тіньовий, тобто неоподатковуваний або частково оподатковуваний бізнес.

В основному у теоретичних положеннях, присвячених питанням впливу податків на їх платників, податковий тиск на юридичну особу не розглядається. Як зазначає Р. Крілав, «тягар оподаткування характеризується його

впливом на добробут людей (а не установ), які виступають споживачами, виробниками і постачальниками факторів виробництва». Пояснюється це ефектом перекладання податків, внаслідок якого формальний (визначений законом) і реальний платники податку не збігаються. Через механізм цін податки, формально внесені до бюджету юридичною особою, можуть частково або повністю перекладатися на покупців товарів і послуг або на продавців факторів виробництва. Щодо тієї частини податкового тягаря, яка через механізм цін не перекладається на покупців і продавців, то її реальним носієм також не може бути фірма, оскільки остання, за словами Дж. Р. Кінга, «являє собою всього лише «канал», яким потоки доходів надходять до фізичних осіб, що в кінцевому підсумку є її власниками». І в такому розумінні фірма не може стати реальним носієм податкового тягаря, ним можуть бути лише фізичні особи. «...Фактичний тягар оподаткування, – пише Р. Крілав, – може лежати на власниках фірми, її працівниках, її клієнтах, власниках капіталу в цілому, або працівниках у цілому, або на певному поєднанні цих груп» Підтримуючи таку точку зору, В. Андрущенко і О. Данілов влучно зауважують: «Зв'язок податків із юридичними особами має формальний характер, це лише практично зручна фікція».

Але, незважаючи на це, даний термін набув широкого вжитку. Один із аргументів на користь доцільності його застосування полягає в тому, що підприємство (фірма, компанія) є «окремим суб'єктом», який, з юридичної точки зору, відрізняється від фізичних осіб, які володіють ним. Знеособлені податки, які сплачує до бюджету підприємство, не можна порівнювати із податками на окрему особу, адже перші з них реально впливають на підприємство як окремий суб'єкт господарської діяльності, зменшуючи його оборотні кошти, а також обмежуючи можливості інвестування нерозподіленого прибутку.

Погоджуючись з тим, що податкове навантаження – це ефекти впливу податків на економіку в цілому й на окремих платників, пов'язані із економічними обмеженнями, які виникають у результаті сплати податків і відволікання грошових коштів від інших можливих напрямів їх використання. На думку більшості вчених, з огляду на це, говорити про «податковий тиск на підприємство (юридичну особу)» не коректно, але не дивлячись ні на що дане поняття набуло широкого вжитку. Один з аргументів на користь доцільності його застосування полягає в тому, що організація є «окремим суб'єктом», який, з юридичної точки зору, відрізняється від фізичних осіб, що володіють ним. Знеособлені податки, які платить до бюджету підприємство, не можна порівнювати з податками на окрему особу, адже перші реально впливають на підприємство як окремий суб'єкт господарської діяльності, зменшуючи його оборотні кошти і обмежуючи можливості інвестування нерозподіленого прибутку в розвиток виробництва, підвищення заробітної плати працюючим

тощо. Разом із тим, дані аргументи не можуть заперечувати необхідність дослідження ефекту перекладання податкового тягара з одного підприємства на інші, а зрештою – на фізичних осіб.

Проблемам вимірювання податкового тиску підприємств було присвячено багато публікацій, аналіз яких свідчить про те, що податкове навантаження на організацію обчислюється без урахування ефекту перекладання податків. Тому у формулах його розрахунку фігурують суми податків, сплачених підприємством до бюджету відповідно до чинного законодавства (чисельник), які відносяться до податкової бази – виручки від реалізації або доданої вартості (знаменник). Необхідною умовою при цьому є дотримання принципу відповідності чисельника та знаменника: знаменником може бути тільки база податку, що стоїть у чисельнику, або загальна база групи податків.

На нашу думку, не дивлячись на загальноживану назву розрахованого таким чином показника «податкового навантаження на підприємство» точніше його варто було б назвати формальним рівнем оподаткування. Тоді як реальне податкове навантаження повинно розраховуватися з урахуванням ефекту перекладання податків. Визначаючи податкове навантаження без урахування такого ефекту, необхідно розуміти певну умовність такого показника. Інакше створюється сприятливе підґрунтя для фіскальних ілюзій (щодо непосильного тягара податків на підприємства), які вводять в оману не лише громадськість і органи влади, але і фахівців та породжують спотворені оцінки діючої податкової системи, перешкоджають визначенню оптимальних шляхів її вдосконалення та формують помилкові орієнтири для податкової системи.

Отже, підсумовуючи вищесказане, доцільно зазначити, що податкове навантаження є не стільки кількісною характеристикою, скільки предметом теоретичного аналізу, тобто представляє собою дослідження ефектів явного і неявного впливу податків на добробут їх платників.

УДК 65: 338.242

Шестопалова О.В.¹, Андрюсова О.Ф.²

¹ старш. викл. ЗНТУ

² канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

МЕХАНІЗМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансове оздоровлення підприємств – трансформація підприємств і зміна принципів їхньої дії, спрямовані на поліпшення керування, підвищення ефективності виробництва й конкурентоздатності, зниження витрат виробни-

цтва, поліпшення фінансово-економічних результатів діяльності, за допомогою застосування мер державної підтримки, розробки й реалізації планів фінансового оздоровлення, механізмів залучення до кризових підприємств інвестиційних ресурсів, антикризових компаній й інфраструктури супроводу реабілітаційних процедур (страхові, лізингові, інші компанії).

Основна роль у системі антикризового керування належить широкому використанню механізмів фінансової стабілізації. Це пов'язане з тим, що успішне застосування таких механізмів дозволяє не тільки зняти фінансовий стрес банкрутства, але й значною мірою позбавити підприємство від залежності, що виникають при використанні позикового капіталу, прискорити темпи його економічного розвитку.

Кожному етапу фінансової стабілізації підприємства відповідають певні її механізми, які в практиці фінансового менеджменту прийнято підрозділяти на оперативні, тактичні й стратегічні.

Оперативний механізм фінансової стабілізації являє собою систему заходів, спрямовану, з одного боку, на зменшення поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства, а з іншого боку, на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання. Принцип «відсікання зайвого», що лежить в основі цього механізму, визначає необхідність скорочення розмірів як поточних потреб (зухвалих відповідні фінансові зобов'язання), так й окремих ліквідних активів (з метою їхнього термінового перекладу в грошову форму).

Тактичний механізм фінансової стабілізації являє собою систему заходів, засновану на використанні моделей фінансової рівноваги в довгостроковому періоді. Фінансова рівновага підприємства забезпечується за умови, що обсяг позитивного грошового потоку по всіх видах господарської діяльності (виробничої, інвестиційної, фінансової) у певному періоді дорівнює планованому обсягу негативного грошового потоку.

Стратегічний механізм фінансової стабілізації являє собою систему заходів, засновану на використанні моделей фінансової підтримки прискореного економічного росту підприємства. Ця система визначає необхідність перегляду окремих напрямків фінансової стратегії підприємства.

Мета даного етапу фінансової стабілізації вважається досягнутою, якщо в результаті прискорення темпів економічного розвитку підприємства забезпечується відповідний ріст його ринкової вартості.

Розглянуті методи антикризового керування свідчать про широкий діапазон можливостей фінансової стабілізації підприємства за рахунок використання її внутрішніх механізмів.

УДК 336.71

Андросова О.Ф.¹, Шестопалова О.В.²

¹ канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

² старш. викл. ЗНТУ

НОВІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОРЯДКУ ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА РИЗИКУ КРЕДИТУ

Для забезпечення повного та всебічного оцінювання кредитних ризиків необхідно враховувати результати інтегрального аналізу фінансового стану позичальників за методологією дискримінантного аналізу, їх спроможність обслуговувати зобов'язання, інформацію щодо якісних критеріїв кредитоспроможності (якість менеджменту, бізнес-плани, ситуація на ринках продукції тощо), стан обслуговування боргу та інші чинники, порядок визначення яких має наводитися у внутрішніх положеннях банків.

Оцінювання спроможності позичальника обслуговувати отримані кредити за рахунок внутрішніх фінансових джерел здійснюється на основі розрахунку коефіцієнта покриття боргу як співвідношення суми чистого руху коштів від операційної та інвестиційної діяльності (без урахування сум нарахованих та сплачених відсотків) до вимог з обслуговування боргу на відповідний період. Для цього слід проаналізувати прогностичні показники балансу, прибутків та збитків руху грошових коштів, а також графіки (календарі) обслуговування і погашення боргу впродовж строку обслуговування кредиту. Коефіцієнт покриття боргу вважається достатнім, якщо його значення є більшим за 1. У цьому разі чистих грошових потоків із внутрішніх джерел вистачить саме для виконання боргових зобов'язань. Водночас для забезпечення нормальної фінансово-господарської діяльності позичальника рекомендований коефіцієнт покриття боргу має бути на рівні 1,3 та вище.

У систематизованому форматі такий підхід включає низку послідовних кроків для визначення показника ризику кредитної заборгованості.

Крок 1. Вибір моделі інтегральної оцінки фінансового стану позичальника:

а) з'ясування категорії підприємств, до якої належить позичальник: суб'єкт малого підприємництва чи середнє (велике) підприємство;

б) з'ясування виду економічної діяльності позичальника за КВЕД.

Крок 2. Розрахунок фінансових коефіцієнтів, які передбачені моделлю, та визначення інтегрального показника фінансового стану позичальника.

Крок 3. Розрахунок коефіцієнта покриття боргу, на основі якого визначається спроможність позичальника обслуговувати отримані кредити.

Крок 4. Визначення класу боржника відповідно до рівня його фінансового стану та спроможності обслуговувати борг.

Крок 5. Присвоєння категорії якості кредитної заборгованості відповідно до класу позичальника та стану обслуговування боргу.

Крок 6. Додатковий аналіз відповідно до внутрішнього положення.

Крок 7. Визначення показника ризику кредиту в межах встановленого для відповідної категорії якості Діапазону.

Розглянемо детальніше визначені класи боржника. «Клас дебітора» означає категорію ризику рейтингової шкали дебітора у межах рейтингової системи, за якою дебітори призначаються на основі визначеного та чіткого комплексу рейтингових критеріїв, за якими римуються оцінки PD. Згідно з рекомендаціями Базеля II та Директиви 2006/48/ЄС при побудові рейтингових систем рекомендується виокремлювати щонайменше сім рейтингових класів для кредитоспроможних позичальників і один рейтинговий клас для неспроможних (позичальників, які характеризуються станом дефолту).

У процесі оцінювання кредитних ризиків із використанням рейтингів слід враховувати таку закономірність: чим більше рейтингових класів передбачено рейтинговою системою, тим вищий рівень гомогенності позичальників у межах одного рейтингового класу і точність оцінок. Згідно з п. 403 Базеля II розподіл кредитів за класами ризику має бути обґрунтованим. Не слід допускати надмірної концентрації кредитів у рамках одного класу як із позиції рейтингу позичальника, так і з позиції рейтингу кредитів. Враховуючи зазначені рекомендації, а також результати емпіричних досліджень щодо розподілу позичальників за окремими класами, вважаємо за можливе виокремлення дев'яти рейтингових класів.

Запропонований підхід передбачає, що залежно від значення інтегрального показника фінансового стану, коефіцієнта покриття боргу та стану обслуговування боргу позичальнику присвоюється певна категорія якості за кредитом, якій відповідає діапазон показника ризику кредитної заборгованості. Певний рівень показника встановлюється банком самостійно за результатами додаткового аналізу якісних критеріїв відповідно до внутрішнього положення з оцінки кредитних ризиків. У цьому документі банки мають враховувати:

- якість менеджменту боржника;
- ринки збуту продукції та вплив факторів виробництва;
- додаткові галузеві ризики суб'єкта господарювання;
- якість систем контролінгу та корпоративного управління;
- висновки аудиторів щодо достовірності звітності боржника (за наявності);
- рейтинги боржника, встановлені міжнародними рейтинговими агентствами;
- динаміку інтегрального показника фінансового стану щонайменше за три останніх роки;
- показники консолідованої звітності;
- іншу об'єктивну інформацію щодо подій та обставин, які можуть вплинути на своєчасність і повноту погашення боргу.

ІНВЕСТУВАННЯ: ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ З УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки надзвичайно важливим завданням є подальша інтеграція у світову фінансово-економічну систему. Вагому роль у цьому процесі відіграє інвестиційна діяльність як засіб фінансового співробітництва країн.

Досвід країн з перехідною економікою свідчить про високу роль прямих іноземних інвестицій в здійсненні структурної перебудови економіки, інвестиційної реконструкції і модернізації виробництва.

Як відомо, експорт капіталу за кордон здійснюється з метою виробництва в першу чергу такої продукції чи послуг, яких потребує держава, або з метою отримання надприбутків (освоюючи дешеві регіональні ресурси). Україна має свої особливості розвитку фінансово-економічної системи: її інвестиційна сфера перетворилась на процес легалізації незаконного капіталу.

Під час аналізу і оцінки прямих інвестицій з України доцільним є виявлення взаємозв'язку між обсягом інвестицій та рівнем валового внутрішнього продукту у розрахунку на одну особу за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

Дослідивши таким чином прямі інвестиції з України, необхідно відзначити, що коефіцієнт регресії a_1 має знак «+» – це означає, що зв'язок між прямими інвестиціями з України (в країні світу) і рівнем ВВП є прямим; величина параметру показує, що зі збільшенням ВВП на 1 од. обсяг інвестицій зростає на 0,078 од. – для прямих інвестицій в країні світу та на 0,075 од. – для прямих інвестицій в країні ЄС.

Направленість кореляційного поля вказує на наявність прямого зв'язку між ознаками, а також на прямолінійну форму лінії регресії.

Рівняння регресії завжди доповнюється показниками тісноти зв'язку: кореляції, детермінації, еластичності, середньою похибкою апроксимації, F-критерієм Фішера, t-критерієм Стьюдента.

Коефіцієнт кореляції становить 0,945 (для прямих інвестицій в країні світу) і 0,943 (для прямих інвестицій в країні ЄС), що свідчить про значний вплив рівня ВВП країни на обсяг інвестицій. Абсолютне значення коефіцієнта перевищує 0,8 – це вказує на дуже тісний і щільний зв'язок між ознаками. Коефіцієнт кореляції додатний ($r > 0$), що свідчить про прямий зв'язок між ознаками (тобто такий, коли збільшення значення однієї ознаки збільшує значення іншої ознаки).

Коефіцієнт детермінації показує, що дійсно зміна значення Y лінійно залежить саме від зміни значення X , а не відбувається під впливом різних випадкових факторів; свідчить про тісноту та щільність зв'язку між ознаками; показує, що 89,3% (для прямих інвестицій в країни світу) та 88,9% (для прямих інвестицій в країни ЄС) коливань результативної ознаки (прямих інвестицій з України) зумовлена коливанням факторної ознаки (рівнем ВВП).

Коефіцієнт еластичності показує, що при зміні рівня ВВП на 1% обсяг прямих інвестицій з України зміниться на 2,288% (2,334%).

Значення середньої похибки апроксимації для прямих інвестицій в країни світу не перевищує 12–15%, що свідчить про несуттєвість середнього відхилення обчислюваних даних від фактичних, за якими побудована модель парної регресії; для прямих інвестицій в країни ЄС середня похибка апроксимації є значною, що вказує на велику значимість середнього відхилення обчислюваних даних від фактичних.

Критичне значення F -критерія Фішера (6,61) значно менше від фактичних (41,740 і 39,914), що свідчить про істотність і значущість кореляційного зв'язку між досліджуваними ознаками.

Табличне значення t -критерія Стьюдента (2,446) значно менше, ніж розраховані (6,460 та 6,318): це означає, що отримане значення коефіцієнта кореляції є істотним і значущим.

Отже, дослідивши зв'язок між обсягом прямих інвестицій з України і рівнем ВВП, потрібно відзначити, що між цими показниками дійсно існує функціональний прямий лінійний взаємозв'язок, що характеризується щільністю, істотністю і значущістю. Як видно, при збільшенні рівня ВВП на 1% обсяг прямих інвестицій з України збільшується в середньому на 2,311%. Тобто українські підприємці зацікавлені у розміщенні чи вивозі капіталу за кордон.

Власне, прямі інвестиції з країни як одна з форм експорту капіталу не є негативним явищем. Загрозу для національної економіки становить втеча капіталу, що свідчить про критичний рівень проблем в національній економіці, низьку ефективність або безперспективність внутрішнього і зовнішнього інвестування. Легальний вивіз капіталу хоча і не завжди сприятливий для національної економіки, але, загалом, не має для неї загрози, а є нормальним економічним явищем. Спроби узаконення відтоку капіталу з України є одним із видів фінансових махінацій.

Отже, розв'язання проблеми відтоку капіталу з України можливе лише комплексними методами політичного, економічного, податкового характеру під постійним контролем з боку державних органів.

УДК 336.226.322(477)

Очеретько Л.М.

канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

АНАЛІЗ НЕДОЛІКІВ ПДВ З ПРИЙНЯТТЯМ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ

З прийняттям нового податкового кодексу виникли такі проблеми і незручності: реєстрація платників ПДВ; митна, звичайна та ринкова ціна імпортованих товарів.

Однією з проблем є реєстрація платників податків, вона стосується як новостворених компаній, так і компаній після реорганізації.

Для новостворених компаній згідно статей 183.1, 183.8, 181.1 для отримання свідоцтва реєстрації платника ПДВ, сума оподаткованого доходу повинна бути не нижчою за 300 тис. грн. (без ПДВ) протягом 12 календарних місяців, але ж на практиці навіть не менше 360 тис. грн. (включаючи ПДВ).

Отже, неможливо зареєструвати новостворену компанію платником ПДВ, що суперечить міжнародній практиці. Новостворені компанії не можуть враховувати сплачений ПДВ, до моменту реєстрації платником податку сплачений ПДВ за імпортними поставками, а також сплачений ПДВ з усіх витрат, пов'язаних із створенням та розвитком бізнесу, що суперечить міжнародній практиці та є значним бар'єром для проектів, які мають тривалий період відкриття.

Для компаній після реорганізації згідно ст. 183.17 податкового кодексу особа, створена в результаті реорганізації платника податків (за винятком трансформації), реєструється платником ПДВ за правилами, ухваленими для новостворених компаній. Відповідно, компанія з досвідом ведення активного бізнесу протягом кількох років повинна ще раз реєструватись платником ПДВ, стикаючись із складнощами, які є типовими для новостворених компаній, що означає, що реєстрація платником ПДВ не дозволяється, якщо протягом 12 попередніх календарних місяців оподаткований дохід не перевищував 300 тис. грн. Ця норма є бар'єром для нових компаній, які створюються в результаті об'єднання бізнесу, і, таким чином, шкодить загальному економічному розвитку в Україні.

Треба запропонувати таке вирішення проблеми, як дозволити новоствореним компаніям реєструватись платниками ПДВ без необхідної умови мати мінімум 300 тис. грн оподаткованого доходу протягом 12 попередніх календарних місяців та передбачити виключний перелік підстав для відмови у реєстрації платником ПДВ та передбачити відповідальність податкових органів за безпідставну відмову у реєстрації.

Наступною проблемою є митна, звичайна та ринкова ціна імпортованих товарів. Відповідно до ст. 39.13 звичайна ціна продажу на митній території

України є ринковою ціною і не може бути нижчою, ніж митна вартість. В ст. 188.1 визначено, що базою для нарахування ПДВ є контрактна вартість товарів/послуг, але не нижча за звичайну ціну. У випадку продажу імпортованих товарів за ціною, нижчою від митної вартості, база для нарахування податкових зобов'язань з ПДВ не може бути нижчою за митну вартість (митна вартість – це вартість, з якої обчислюється ПДВ і сплачується при розмитненні. Вона зазначається митними органами та може перевищувати ціну, яка визначена в накладній від постачальника). Є декілька недоліків, які виникають при застосуванні цієї статті. Це процедура розмитнення передбачає, що митна декларація містить митну вартість групи товарів, які включено до одного коду класифікації. Декілька товарів можуть бути включені до однієї групи в одній податковій декларації без будь-якої можливості обчислити митну вартість окремої одиниці товару.

Отже, незрозуміло, яка вартість товару повинна слугувати основою для перевірки та порівняння ціни окремого товару з митною вартістю у випадку, коли неможливо обчислити митну вартість кожного окремого товару.

А також митна вартість товарів визначена за одиницю виміру, яка не відповідає одиниці вимірювання, що використовуються при продажі товарів.

Отже, залишається відкритим питання щодо можливості порівнювати митну вартість товарів із ціною продажу, якщо оцінку виміру було здійснено в різних не порівнювальних одиницях для процедури розмитнення та торгівлі.

Необхідно гармонізувати митні процедури і документи з вимогами Податкового кодексу, щоб полегшити процес визначення митної вартості для кожної одиниці імпортованих товарів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Податковий кодекс України від 07.07.2011 р. №3609-VI [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Недоліки Податкового кодексу щодо визначення бенефіціарного власника, Томас Оттен, аналітична записка 6, травень 2011 року
3. Податковий кодекс України – недоліки, Томас Оттен, аналітична записка липень 2011 року [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.ier.com.ua/ua/archives_papers.php.

УДК 339.746

Коваль О.А.

канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

РОЗРАХУНОК МОДЕЛІ ВАЛЮТНОГО РИНКУ

Знання про взаємний вплив між інструментами ринків та самими ринками ще з 80-х рр. вважається досить традиційним. Але не всі дослідники остаточно визначились з причинами такого взаємного впливу.

Якщо на товарних ринках попит породжує пропозицію, то при використанні деривативів на фінансових ринках пропозиція фінансових інструментів фактично не має меж. Тобто, зростання чи зменшення капіталізації всієї системи фінансових ринків в цілому визначається пропозицією грошей.

Слід визнати також застереження, що досить часто для окремих фінансових ринків потрібні різні гроші. Для інвестування у фондові ринки Нью-Йорка та Франкфурта потрібні різні валюти. Хоча це застереження має значно менше значення для розвинутих ринків Європи та Північної Америки, ніж для держав з перехідною економікою.

Оскільки вільних грошей не так уже й багато, то для того, щоб увійти на якийсь із ринків, слід спочатку вийти з іншого ринку. А можливість таких операцій залежить від кількості операторів ринку, загальних обсягів ринку, балансу попиту та пропозиції на гроші серед операторів такого ринку, валютного законодавства, територіальної локалізації ринку тощо.

Загалом фінансові та товарні ринки є динамічною системою з автоколиваннями та частковою дисипацією енергії коливань та гармонійними впливами на них навколишнього середовища. Тобто систему фінансових і товарних ринків правомірно описати наступною системою диференціальних рівнянь:

$$M_n \cdot d^2 Q_n / dt^2 + A_n \cdot d Q_n / dt + P_n \cdot Q_n = F_1(X_1, X_2, \dots, X_n) F_2(t) F_3(t), \quad (1)$$

де M_n – обсяг n-ринку; Q_n – ціна відповідного інструменту (товару); A_n – коефіцієнт опору ринку, пов'язаний з системою оподаткування; P_n – коефіцієнт пружності, тобто характеристика ринку опиратися можливим змінам; $F_1(X_1, X_2, \dots, X_n)$ – функція очікування реакції на зовнішні негармонійні впливи; $F_2(t)$ – функція дисипації енергії внутрішніх коливань, пов'язана з практикою резервування банками або внесення заставної маржі операторами ринку; $F_3(t)$ – функція гармонійних (сезонних) впливів.

Очікування реакції формуються із заяв уряду України з урахуванням рівня довіри до нього, заяв урядів інших країн, експертних заяв та власних розрахунків операторів.

Для розрахунку параметрів рівняння курсу євро/долар США. Обсяги цього ринку відомі і є об'єктом постійного аналізу. Функцію очікування реакції на зовнішні негармонійні впливи можна визначити як

$$F_1(t) = K_{зв} \cdot Q(t),$$

де $K_{зв}$ – коефіцієнт зв'язаності, визначення якого описано нижче; $Q(t)$ – ціна інструмента, який має найбільший вплив на ринок, який досліджується.

Відповідно функція дисипації розраховується наступним чином:

$$F_2 = 0,1 \cdot M,$$

враховуючи, що заставна маржа на більшості фінансових ринків становить 10% від обсягу укладених угод.

Функцію гармонійних (сезонних) впливів можна визначити, як

$$F_3 = Am_Q \cdot \sin(t),$$

де Am_Q – амплітуда впливу гармонійних факторів.

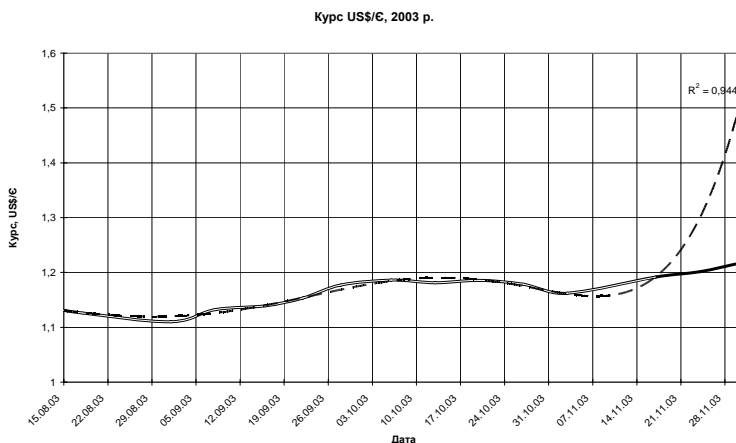


Рисунок 1 – Графік курсу долар/євро протягом другої половини 2003 р. та розрахунковий курс за рівнянням (1)

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Примостка Л. О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти. – Київ-2001. – 263 с.
2. Ачкасов А. И. Типы валютных операций и другие виды сделок на международном денежном рынке. М.:Консалтбанкир, 1994. – 63 с.
3. Буренин А. Н. Рынки производных финансовых инструментов. – М.:Тривола, 1995. – 240 с.

УДК 311.313:656 (477.64)

Фатюха Н.Г.

канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ХАРАКТЕРИСТИКА СТАТИСТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ ВИДУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ «ТРАНСПОРТ»

Статистична інформація створюється, передається і зберігається у вигляді показників. Показники є головним об'єктом збирання, оброблення, зберігання, передавання в системах економічної інформації.

Статистичний показник – це кількісно-якісна характеристика соціально-економічних явищ і процесів.

Транспорт – це інфраструктурна галузь, що здійснює перевезення людей і вантажів.

Сутність показника обсягу транспортних послуг є результат економічної діяльності підприємств, що належать до цього виду діяльності за КВЕД «Транспорт», у задоволенні секторів економіки та населення у перевезеннях.

В статистиці використовують декілька різновидів статистичних показників: абсолютні та відносні величини; середні величини.

В статистиці «Транспорт» використовують наступні абсолютні показники: натуральні, натуральні складні, трудові, грошові (вартісні).

В статистиці транспорту має місце використання міжоб'єктних показників, суть яких полягає в здійсненні порівнянь двох величин, що стосується різних об'єктів з необхідністю отримання інформації. Необхідність висвітлення статистичної інформації як на рівні країни, так і окремого регіону або міста призводить до використання загальнотериторіальних показників (характеристика явища в цілому), регіональних і місцевих (окремих складових) показників.

Відносні величини динаміки, відносна величина структури, відносний показник планового завдання підприємства виду економічної діяльності «Транспорт» використовують у своїй виробничій діяльності.

Важливою умовою статистичного аналізу є комплексне використання абсолютних і відносних величин.

Здійснивши розгляд системи статистичних показників, що характеризують підприємства виду економічної діяльності «Транспорт» пропонуємо доповнити на регіональному рівні з метою підвищення рівня забезпечення органів управління всебічною статистичною інформацією наступними відносними та середніми показниками, зокрема: перевезення вантажів по області в середньому за добу; середня відстань перевезення 1 тонни вантажів автомобільним транспортом по містах і районах області; середня відстань перевезення 1 тонни вантажів автотранспортними підприємствами по містах і районах області; кількість поїздок в автобусах у розрахунку на 1 особу наявного населення в середньому за рік по містах та районах області; щільність відомчих автомобільних доріг по містах і районах області.

Розраховувати інтенсивність перевезення вантажів і пасажирів за видами шляхів сполучення (характеризує ступінь використання шляхів сполучення при вантажних (пасажирських перевезеннях); визначається діленням обсягів транспортної роботи на довжину шляхів сполучення). Цей показник розраховувати для вантажних перевезень за видами шляхів сполучення загального користування: залізничні колії, річкові судноплавні шляхи, автомобільні дороги загального користування по містах і районах області; для пасажирських перевезень за видами шляхів сполучення загального користування: заліз-

ничні колії, річкові судноплавні шляхи, автомобільні дороги з твердим покриттям, тролейбусні лінії, трамвайні колії.

Доповнити систему статистичних показників транспорту наступними показниками.

1. Коефіцієнт перевезення вантажів, що характеризує співвідношення між роботою транспорту та розвитком економіки і показує відсоток тієї частини продукту, яка перевозиться, в загальному обсязі його виробництва і зазвичай менше за 1:

$$K_j = \frac{\text{обсяг продукції, що перевозиться}}{\text{загальний обсяг її виробництва}}. \quad (1)$$

Цей коефіцієнт розраховують за різними видами транспорту, що дозволяє охарактеризувати раціональність розподілу перевезень окремих продуктів між ними. Оскільки автомобільний транспорт є об'єднуючою ланкою між містами та населеними пунктами області доцільно розраховувати за цим видом перевезень.

2. Запропонувати розрахунок такого показника як рівень забезпеченості населення транспортними послугами (відношення перевезень до середньорічної чисельності населення) як на рівні регіону так і міст і районів області.

Запропоновані системи статистичних показників ринку транспортних послуг дозволить всебічно охарактеризувати цей ринок з використанням принципу комплексності та системності.

УДК 336.143(477)

Жадан М.І.

канд. екон. наук

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МІЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Проблеми удосконалення міжбюджетного урегулювання – це основне завдання бюджетної політики, вирішення якого має передбачати узгодженість економічних інтересів ланок бюджетної системи з приводу розподілу і використання фінансових ресурсів.

Прийняття нового Бюджетного кодексу України визначило нову систему міжбюджетних відносин. Останні повинні функціонувати на основі децентралізації повноважень різних рівнів органів виконавчої влади та наближення суспільних послуг до суб'єктів їх безпосереднього споживання.

Зокрема, новим Бюджетним кодексом передбачено такі новації, щодо удосконалення міжбюджетних відносин, як-то вирішення на постійній основі наступних питань:

- механізму перерахування міжбюджетних трансфертів місцевим бюджетам;
- пропозиції розподілу додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості регіонів;
- склад кошика доходів загального фонду Державного бюджету для надання міжбюджетних трансфертів.

До прийняття нового Бюджетного кодексу нормативи відрахувань від загальнодержавних податків не були стабільними, а норми відрахувань, які затверджувались, повністю визначалася суб'єктивно і не могли стимулювати фінансове планування регіонів.

Така система зумовлювала поділ доходів місцевих бюджетів на доходи, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (перший кошик) та доходи, які не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (другий кошик). До доходів, які не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, включаються місцеві податки та збори.

Обсяг дотацій з Державного бюджету місцевим бюджетам має тенденцію до зростання. Підвищення частки дотації у загальному фонді доходів місцевих бюджетів пов'язана з розподілом джерел доходів між бюджетами та закріплення ПДВ, податку на прибуток підприємств та акцизного збору за Державним бюджетом України. Зазначені податки стали основним (приблизно 2/3) джерелом доходів Державного бюджету та джерелом дотації вирівнювання, які отримують місцеві бюджети через нормативи щоденних відрахувань від їх виконання. Таким чином, обсяги стриманих дотацій залежать від зусиль місцевих органів влади щодо мобілізації надходжень загальнодержавних податків і зборів до Державного бюджету.

Такий підхід зумовив, що в структурі місцевих бюджетів приблизно 90% усіх місцевих бюджетів є дотаційними. Останні 10% є донорами. Тому трансфертна політики повинна базуватися на формулюванню підходів та стабільних, прозорих нормативах, які б забезпечували стимули додаткових джерел доходів та скорочення витрат.

Пріоритетним завданням на шляху вдосконалення міжбюджетних відносин повинно стати запровадження єдиних методологічних засад розподілу трансфертів вирівнювання у розмірі не меншому прогнозного обсягу надходжень податку доходів фізичних осіб та забезпечення мінімального рівня соціальних послуг на одного одержувача.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бюджетний кодекс України з урахування змін, внесених Законом України від 07.10.2010. Верховна Рада України. – К; Парлам. вид-во, 2010.
2. Ефименко Т. І. Податковий Кодекс України. Питання ефективності та суспільної злагоди/ Фінанси України. – 2010. – 5. – С. 3–11.

СУЧАСНИЙ СТАН ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ НА 01.01.2012 РОКУ

Кількість зареєстрованих банків України 198: з них знаходиться у стадії ліквідації 21. За станом на 01.01.2012 ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій мали 176 банків України (публічні акціонерні товариства, з них: з іноземним капіталом 53 у т. ч. зі 100% іноземним капіталом 22. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків 41,9%. Капітал банків за 2011 рік зріс на 16,9% і за станом на 01.01.2012 становив 161,0 млрд. грн., або 15,2% пасивів банків. Сплачений зареєстрований статутний капітал банків збільшився на 17,8% – до 171,9 млрд. грн. Готівкові кошти та банківські метали 27,0 млрд. грн. Кошти в Національному банку України 31,3 млрд. грн. Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках 78,4 млрд. грн. Регулятивний капітал 178,5 млрд. грн. Адекватність регулятивного капіталу (Н2) 18,90. Доходи 142,8 млрд. грн. Витрати 150,5 млрд. грн. Результат діяльності – 7,7 млрд. грн. Рентабельність активів – 0,76%; рентабельність капіталу – 5,27%. Чиста процентна маржа 5,32%. Чистий спред 4,51%.

Активи банків України збільшилися на 12,4% і на 01.01.2012 становили 1 054,3 млрд. грн., загальні активи – 1 211,5 млрд. грн. Структура загальних активів банків така: готівкові кошти, банківські метали та кошти в Національному банку України – 4,9%; кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках – 6,5%; кредитні операції – 68,0%; вкладення в цінні папери – 7,2%; дебіторська заборгованість – 3,4%; основні засоби та нематеріальні активи – 4,6%; нараховані доходи до отримання – 4,4%; інші активи – 1,0%.

Кредити надані 825,3 млрд. грн., з них: кредити, що надані суб'єктам господарювання 580,9 млрд. грн.: кредити надані фізичним особам 174,7 млрд. грн. Довгострокові кредити 426,4 млрд. грн. з них: довгострокові кредити суб'єктам господарювання 290,3 млрд. грн. Як результат, за підсумками 2011 року загальний обсяг кредитних вкладень банків в економіку збільшився на 9,6% порівняно зі збільшенням лише на 0,9% в 2010 році. Такого приросту кредитних вкладень вдалося досягти виключно за рахунок збільшення обсягів кредитування в національній валюті. Загальний обсяг кредитних вкладень у національній валюті за 2011 рік збільшився на 21,6%. Натомість кредитні вкладення в іноземній валюті – зменшилися на 4,2%. У результаті за станом на 01.01.2012 рівень доларизації банківських кредитів зменшився до 40,7% порівняно з 46,6% за станом на 01.01.2011. Загальний обсяг залишків кредитів, наданих суб'єктам господарювання, за підсумками 2011 року збільшився на 14,9%. Більшими темпами зростали залишки за кредитами, наданими в національній валюті. Загальний обсяг

залишків за кредитами, наданими юридичним особам у національній валюті, протягом зазначеного періоду збільшився на 19,1%, у іноземній – на 7,9%. Прострочена заборгованість за кредитами 79,3 млрд. грн. Вкладення в цінні папери 87,7 млрд. грн. Резерви під активні операції банків 157,9 млрд. грн. (100% виконання формування резерву), з них: резерв на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями 118,9 млрд. грн.

Пасиви, усього 1054,3 млрд. грн. Власний капітал 155,5 млрд. грн. з нього: сплачений зареєстрований статутний капітал 171,9 млрд. грн. Частка капіталу у пасивах 14,7. Зобов'язання банків зросли на 11,6% – до 898,8 млрд. грн. Основними складовими зобов'язань на 01.01.2012 р. були: кошти фізичних осіб – 306,2 млрд. грн., або 34,1%; кошти суб'єктів господарювання – 186,2 млрд. грн., або 20,7%; міжбанківські кредити та депозити – 166,5 млрд. грн., або 18,6%. Структура коштів фізичних осіб у банках така: строкові кошти – 237,4 млрд. грн., або 77,5%; кошти на вимогу – 68,8 млрд. грн., або 22,5%. Загальний обсяг депозитів у цілому за 2011 рік збільшився на 18,2%. Значний приріст коштів на депозитних рахунках за підсумками року було зафіксовано як у національній, так і в іноземній валютах – 17,2% та 19,6% відповідно. У результаті дещо більших темпів приросту коштів на депозитних рахунках в іноземній валюті порівняно з національною валютою рівень доларизації грошової маси в 2011 році збільшився до 30,4% з 29,1% за станом на 01.01.2011 р. Тенденція до зростання рівня доларизації почала формуватися в III кварталі 2011 року і була безпосередньо пов'язана з впливом нестабільності на світових ринках.

Загальний обсяг депозитів суб'єктів господарювання за 2011 рік збільшився на 27,9%. Приріст депозитів юридичних осіб в іноземній валюті становив 39,0%, у національній валюті – 23,2%. Депозити населення за 2011 рік збільшилися на 13,1%. Залишки коштів на депозитах фізичних осіб у іноземній валюті збільшилися на 13,4%, у національній – на 12,9%. Приріст банківських депозитів у минулому році супроводжувався позитивними змінами в їх строковій структурі. Частка довгострокових депозитів у їх загальному обсязі в 2011 році збільшилася до 33,1% порівняно з 31,4% за станом на початок 2011 року.

УДК 336.226.212.1

Шарова С.В.

старш. викл. ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ПРОДАЖУ ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОГО МАЙНА ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Оподаткування доходів фізичних осіб, що виникають унаслідок операцій з продажу об'єктів нерухомого майна, в Україні потребує удосконалення. Тенденція постійного коливання цін на ринках нерухомості, складна соціаль-

на та демографічна ситуація, проблеми адміністрування податку з доходів фізичних осіб щодо оподаткування операцій з продажу об'єктів нерухомого майна обумовлюють необхідність комплексного та більш адекватного підходу до створення системи оподаткування операцій з продажу об'єктів нерухомого майна.

Проблемам оподаткування доходів від продажу об'єктів нерухомого майна та наслідкам оподаткування присвячують праці вітчизняні теоретики та практики: О. Кухарєва, О. Бичков, В. Дурницький, А. Соколов, Г. Хмельов, З. Мороз та інші.

Однак дана проблематика залишається недостатньо дослідженою. Так, у 2006 році через складність встановленого законом механізму розрахунку податку, неузгодженість законодавства та негативний вплив податку на ринки нерухомості призупинено дію статті 11 Закону №889-IV, що регулює оподаткування операцій з продажу об'єктів нерухомого майна (будинки, квартири, гаражі, дачні будинки, споруди, земля та ін.).

У редакції Закону №3378 залишаються неврегульовані питання щодо практики оподаткування, а також проблемні питання з погляду теорії оподаткування операцій з продажу об'єктів нерухомого майна.

У разі, якщо загальна площа житлового (садового, дачного) будинку, квартири (її частини), кімнати, продаж якого в поточному році є першим продажем нерухомості, перевищує 100 квадратних метрів, сплачується податок у розмірі 1% від вартості нерухомого майна, що перевищує 100 квадратних метрів. На нашу думку, оподаткування доходу, одержаного від продажу житлових будинків і квартир, загальна площа яких перевищує 100 кв. м, може «вдарити» по багатодітних сім'ях. Великий розмір загальної та житлової площі потрібний у першу чергу родинам із великою кількістю дітей (або інших утриманців). Підходи, визначені, зокрема, у Законі №889 і в Законі №3378, стають ще одним ударом по традиціях багатодітних родин в Україні. У багатьох розвинених країнах навпаки, стимулюється будівництво великих житлових приміщень із метою забезпечення цілей демографічної політики та з метою розвитку внутрішнього виробництва, поштовхом для якого є, зокрема, розвиток будівельної галузі. Наприклад, у США більшість платників податку з доходів фізичних осіб одержують податкову пільгу при продажу об'єкта нерухомого майна. Це пов'язано із системою цінностей даного суспільства, а саме, з положенням про те, що кожна людина повинна мати власний дім, оскільки домовласники швидше можуть відчувати себе повноцінними членами суспільства і брати участь у суспільному житті. Даний підхід є актуальним і для України, враховуючи багаторічну історію розв'язання житлової проблеми, накопичений та нереалізований попит на об'єкти нерухомого майна.

На нашу думку, положення про звільнення від оподаткування тільки доходу від продажу житлового будинку, квартири або частини квартири, кімнати, садового будинку (включаючи земельну ділянку, на якій розташова-

ні такі об'єкти, а також господарсько-побутові споруди та будівлі, розташовані на такій земельній ділянці), загальна площа яких не перевищує 100 квадратних метрів, – залишає можливості для ухилення від оподаткування. Крім того, дана пільга ставить у гірші умови, зокрема, багатодітні родини, що потребують більшої житлової, отже, і загальної площі. Дане положення доцільно виключити із статті 11 нової редакції.

Нерухоме майно є об'єктом інвестування. Згідно з теорією оподаткування необхідно вирівнювати ставки оподаткування доходів від усіх інвестиційних активів і спрямовувати їх до рівня ставки податку на прибуток підприємств. В іншому випадку знижена ставка податку спричиняє викривлення у інвестиційних потоках, робить одні інвестиційні активи привабливішими, ніж інші. Наприклад, в Україні поширюється практика, коли власники підприємств вкладають прибуток не у розвиток власного виробництва, а у нерухомість, оскільки доходи від нерухомості не оподатковуються або оподатковуються за значно меншою ставкою, ніж ставка – податок на прибуток підприємств, а ризик зазнати втрат прямує до нуля. Таке викривлення може викликати диспропорції в інвестиційних потоках і навіть становити загрозу економічному розвитку.

У разі, якщо після продажу нерухомого майна не було придбано інше нерухоме майно, продавець одержав деякий інвестиційний прибуток, який необхідно оподатковувати для уникнення диспропорцій у привабливості інвестиційних активів. Якщо ж було придбано інше житлове приміщення, але витрачені не всі кошти, одержані від попереднього продажу, тоді повинна оподатковуватися сума, що не була витрачена (іншими словами, оподатковується різниця між ціною продажу одного об'єкта нерухомого майна і ціною купівлі іншого).

Положення про оподаткування доходу від продажу житлового будинку, квартири або частини квартири, кімнати, садового будинку (включаючи земельну ділянку, на якій розташовані такі об'єкти, а також господарсько-побутові споруди та будівлі, розташовані на такій земельній ділянці) залишає численні нерегульовані законодавством питання. Крім того, податкова пільга для нерухомого майна, загальна площа якого не перевищує 100 кв. м, ставить у гірші умови, зокрема, багатодітні родини, які потребують більшої площі. З метою стимулювання будівництва вважаємо за необхідне дану законодавчу норму виключити.

Оподаткування спекулятивних операцій на ринку нерухомості все ще потребує дослідження і адекватного законодавчого врегулювання. На сьогодні інвестиції у нерухоме майно залишаються найпривабливішими в Україні, зокрема і через пільгову систему оподаткування даних доходів. Для зменшення привабливості спекулятивних операцій на ринку нерухомого майна в Україні пропонуємо використати підхід до оподаткування доходу від продажу об'єктів нерухомого майна, подібний до того, що існує в розвинутих країнах.

МЕХАНІЗМ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ринок нерухомості України можна розподілити на:

- ринок землі;
- ринок комерційної та промислової нерухомості (будівель і споруд невиробничого призначення, виробничих будівель і споруд);
- ринок житла.

Земельний ринок в Україні розвивається в двох основних напрямках: ринок сільськогосподарських земель і ринок земель несільськогосподарського призначення

Ринок нежитлової нерухомості, на відміну від житлової, набагато менший і перебуває на стадії активного становлення, він почав формуватися у зв'язку з приватизацією підприємств державної власності.

На становлення ринку комерційної нерухомості глибоко вплинуло те, що він почав формуватися на основі ринку житла, ціни якого стали визначати ціни всіх інших видів нерухомості. Ринок об'єктів комерційної та виробничої нерухомості є індикатором стану економіки. Ступінь його розвитку віддзеркалює рівень розвитку держави, адже нежитлові приміщення – це та матеріальна основа, на якій базується й розбудовується економіка будь-якої країни. Отже, чим міцніший фундамент, тим більшої стійкості набуває економіка.

Характеристику сучасної ситуації на українському ринку житлової нерухомості не можна розглядати окремо від тенденцій, що склалися в економіці загалом.

Одним з ключових завдань розвитку ринку нерухомості є впровадження системи іпотечного кредитування, спрямованої на залучення інвестицій у реальний сектор економіки, створення необхідних умов для розвитку житлового будівництва та забезпечення населення житлом.

Основними напрямками реформування системи іпотечного кредитування є:

- розробка на державному рівні програми розвитку іпотечного кредитування;
- формування нормативно-правової бази для випуску та обігу доступних для населення із середнім рівнем доходу іпотечних цінних паперів;
- значення механізмів державної підтримки й стимулювання діяльності іпотечних банків.

Механізм функціонування ринку іпотеки включає в себе дві складові: організаційну та економічну, причому існування першої є необхідною умовою функціонування другої. Механізм іпотечного кредитування включає такі

основні елементи: суб'єкти, об'єкти, процедури кредитування, важелі (стимули, санкції), нормативно-правове забезпечення, інституційне забезпечення, інформаційне забезпечення. Дані складові та їх характеристики визначаються рівнем розвитку економіки країни.

УДК 332.145:37.015.6

Візіренко С.В.

старш. викл. ЗНТУ

АЛГОРИТМ ДІАГНОСТИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ЕКОНОМІКИ ЗНАТЬ РЕГІОНУ

Механізм формування та використання потенціалу економіки знань регіону має будуватись з урахуванням таких підходів, як предметного, інтеграційного та ситуаційного. Зокрема, предметний підхід використаний при побудові даного механізму сприяє удосконаленню предмета, шляхом запровадження інформаційної системи управління знаннями та підвищення кваліфікації працівників підприємств різних рівнів. Основоположні засади управління потенціалом економіки знань регіону традиційно вважають правильними в тому випадку, коли «процес формування та мобілізації ресурсів починається з того, що механізм використання ресурсного потенціалу узгоджується з наявною стратегією».

Діагностування механізму формування та використання потенціалу економіки знань регіону представляє собою аналіз основних показників потенціалу економіки знань регіону у динаміці та спробу екстраполяції й прогнозу цієї динаміки на майбутнє.

Послідовність оцінювання забезпеченості та ефективності використання потенціалу економіки знань регіону за такої сукупності індикаторів можна представити як алгоритм, що формує уявлення про механізм формування та використання потенціалу економіки знань регіону (рис. 1).

За результатами проведених досліджень, приходимо до висновку, що використання визначених методів, прийомів і індикаторів аналізу для досягнення поставлених конкретних цілей вивчення діагностики потенціалу економіки знань регіону в сукупності становить методологію його діагностики.

Застосування на практиці запропонованого алгоритму діагностики механізму формування та використання потенціалу економіки знань регіону дозволить не тільки дати оцінку забезпеченням регіону потенціалом, а й встановити ступінь оптимізації його структури, виявити невикористані резерви та можливості економічного розвитку регіону на перспективу.

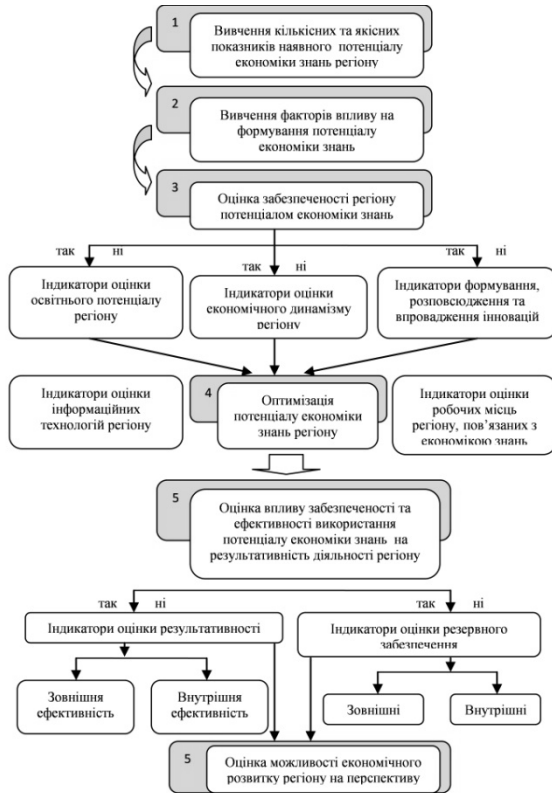


Рисунок 1 – Алгоритм діагностики механізму формування та використання потенціалом економіки знань регіону

УДК 369.04(477)
 Ремига С.П.
 старш. викл. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Необхідність модернізації системи пенсійного забезпечення диктується також тим, що пенсійні витрати держави досягли величин, коли їх подальше нарощування пов'язане зі зниженням ефективності розвитку. Держава шукає шляхи обмеження і скорочення цих витрат, які здійснити в умовах солідарної

системи дуже непросто. Звідси постановка проблеми, пов'язаної з формуванням додаткових пенсійних систем, обов'язкового і факультативного характеру, орієнтованих на вирішення завдання збереження пенсійних доходів в нових умовах.

При реформуванні системи пенсійного забезпечення виникла потреба у формуванні багаторівневої пенсійної системи, яка складається з обов'язкового державного пенсійного страхування та недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ) шляхом застосування накопичувальних механізмів та формування недержавних пенсійних фондів.

Взагалі в світовій практиці сучасні системи недержавного пенсійного забезпечення можливо класифікувати за основними групами ознак:

- за структурою та організацією управління пенсійними активами;
- за типами інститутів пенсійного забезпечення;
- за принципами функціонування пенсійних схем.

Системи недержавного пенсійного забезпечення за принципом організації системи управління пенсійними активами можна класифікувати як:

– однорівневі, яким характерна система прямого фінансування без створення цільового пенсійного фонду як юридичної особи, є самокерованою структурною одиницею, суб'єктами якої є банки, страхові компанії, унітарні недержавні пенсійні фонди;

– багаторівневі, основою яких є трастова пенсійна система, яка передбачає наявність юридичної особи – безпосередньо недержавного пенсійного фонду (НПФ), що приймає внески вкладників в довірче управління. В сучасних системах НПЗ поширені як найбільш ефективні та надійні по накопиченню пенсійних активів системи подвійного трасту. В таких системах НПФ може передавати свої пенсійні резерви в довірче управління компанії з управління пенсійними активами (КУА), що стає трастовою установою вже для фонду.

Класифікація за типами інститутів недержавного пенсійного забезпечення передбачає такі основні групи:

- страхові – це компанії по страхуванню життя;
- нестрахові – недержавні пенсійні фонди за різною формою організацією управління пенсійними активами.

Згідно цього розподілу інститутів НПЗ у світовій практиці різноманіття пенсійних продуктів можна умовно поділити на два види: пов'язані зі страхуванням біометричних та інвестиційних ризиків та не пов'язані зі страхуванням зазначених ризиків.

За принципами функціонування пенсійних схем (планів) можуть застосовуватися системи з визначеними внесками або з визначеними виплатами.

Із застосуванням схеми з визначеними внесками вкладник здійснює встановлені заздалегідь внески на користь учасників схеми. Сума внеску

становить зазвичай певну частку або зарплати працівника, або доходу вкладника. Величина виплат, яку буде отримуватиме учасник, який вийшов на пенсію, залежить від зростання вартості активів схеми.

Згідно схеми з визначеними виплатами, вкладник бере на себе зобов'язання накопичити на користь учасника таку суму пенсійних накопичень, щоб після виходу на пенсію робітнику (або його сім'ї у разі смерті до виходу на пенсію) періодично виплачувалася встановлена сума.

З урахуванням трьох важливіших аспектів та її структурних елементів визначено особливості функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні:

- за структурою та організацією управління пенсійними активами є багаторівнева, тобто подвійного трасту. Пенсійні активи обов'язково передаються в довірче управління компаніям по управлінню активами (КУА);

- за типами інститутів (страхові та нестрахові), є переважно нестраховим тому, що в функціонуванні НПФ не закладені страхові принципи на етапі формування пенсійних накопичень та виплат. Участь страхових компаній по страхуванню життя обумовлена тільки на стадії виплати довічної пенсії (довічного ануйтету);

- за принципами функціонування пенсійних планів, або формуванню пенсійних накопичень, законодавчо визначена схема з встановленими розмірами пенсійних внесків;

- за принципами здійснення пенсійних виплат через систему НПФ можуть бути виплати тільки на визначений строк, та, при відповідних обставинах, одноразова виплата. Довічна пенсія може виплачуватися тільки страховими компаніями по страхуванню життя.

УДК 658.589

Гараба С.С.

асистент ЗНТУ

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ГАЛУЗЕЙ МАШИНОБУДУВАННЯ

Порядок формування ціни на інноваційні продукти визначається співвідношенням доходів і витрат. Важливим фактором у визначенні вартості інновації є час, за який доходи компенсують витрати. Ефекти заміщення і входження конкурентів нарастають поступово. Це означає, що внаслідок інноваційних перетворень відбувається збільшення первісної ціни на продукцію, і підприємство отримує додаткові доходи. З моменту вступу конкурентів у галузь, втрати від підвищення ціни можуть перевищити додаткові доходи.

Згідно зі статистикою Hopkins & Bailey [<http://www.gyabinabiz.ru/>], провал інноваційних продуктів на ринку залежить від впливу різних факторів:

- недостатній аналіз ринку – 45%;
- дефекти продукту – 29%;
- брак ефективних маркетингових заходів – 25%;
- надмірно високі витрати – 19%;
- дії конкурентів – 17%;
- недолік підтримки при виведенні товару на ринок – 14%;
- виробничі проблеми – 12%;
- інші причини – 24%.

У 2010 році частка інвестицій наукоємного машинобудування в основний капітал в Україні склало 9,1% (табл. 1), у порівнянні з 8,7% в 2009 р. З якого 2,9% – займає електротехнічна промисловість, приладобудування – 4,5%, радіотехнічна та електронна промисловість 1,7%. Частка витрат на нововведення в галузях наукоємного машинобудування становить 1,4%. Що ж стосується частки інвестицій на машини та обладнання в основний капітал наукоємного машинобудування, вона становить 75,5% (табл. 1).

Порівнюючи з 1980-ми роками, зауважимо, що щорічні темпи введення нового виробничого обладнання були в середньому на рівні 7–8%, на його придбання витрачалося близько 40–45% капітальних вкладень, а 50–55% становила частка витрат на нововведення.

В даний час 70% інвестицій в основний капітал забезпечують тільки 1% оновлення обладнання. Тому обсяг фінансування інноваційно-технічного переозброєння явно недостатній для забезпечення високих темпів оновлення основних фондів у галузях машинобудування.

Відсутність можливості залучення довгострокових інвестицій на вигідних умовах не дозволяє промисловим підприємствам забезпечувати фінансування в інноваційні технології і оновлення виробничого обладнання на рівні, необхідному для інтенсивного розвитку.

Таблиця 1 – Інноваційна активність галузей машинобудування у 2010 році

Галузь машинобудування	Інвестиції в основний капітал, % до обсягу реалізованої продукції	Інвестиції в інноваційну діяльність у загальному обсязі інвестицій	
		Частка витрат на машини та обладнання в обсязі інвестицій в основний капітал, %	Частка витрат на нововведення в обсязі інвестицій в основний капітал, %
Важке	5,8	60,5	1,2
Загальне	20,5	76,9	1,1
Середнє	11,8	74,1	1,1
Науково-виробниче	9,1	75,5	1,4

Частка інноваційної продукції в обсязі відвантаженої продукції в Україну становить – 5,4. Для порівняння слід зазначити, що в Росії цей показник складає – 12%, а в розвинених країнах – 50% і більше. У галузях вітчизняного наукоємного машинобудування середня оцінка інноваційної активності дорівнює 11%.

УДК У29/П580

Мордвінцева Т.В.

канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з основних груп показників, які визначають фінансовий стан підприємства та ефективність управління є показники ефективності використання капіталу. З точки зору І. Бланка [1–3], велике значення в оцінці ефективності управління капіталом є інтегральний фінансовий аналіз, який містить чотири методи аналізу, а саме:

– Дюпонівська система інтегрального аналізу ефективності використання капіталу, яка передбачає можливість факторного аналізу через розкладання результуючого показника рентабельності капіталу на складові у вигляді окремих фінансових коефіцієнтів його формування, які знаходяться у взаємозалежності;

– система SWOT-аналізу, основним змістом якого є дослідження характеру сильних та слабких боків підприємства відносно можливостей використання його капіталу, а також позитивного чи негативного впливу екзогенних (зовнішніх) факторів на умови його використання;

– об'єктивно-орієнтована система інтегрального аналізу використання капіталу підприємства, яка розроблена компанією «Модернсофт» (США) і базується на використанні комп'ютерної технології та спеціальному пакету прикладних програм;

– інтегральна система портфельного аналізу. Цей аналіз базується на використанні «портфельної території», у відповідності до якої рівень прибутковості портфелю фондових інструментів розглядається одночасно із рівнем ризику портфелю за системою прибуток-ризик.

Як видно, система показників ефективності використання основного капіталу може бути представлена з позиції двох концепцій: через співвідношення показників результату (ефекту) до затрат (або суми ресурсів), або ж через систему показників, які характеризують фізичні параметри капіталу, його стан, якість, ступінь використання тощо. Загальна ефективність основного капіталу може бути визначена лише комплексно із урахуванням цих підходів.

Забезпечення безперебійної роботи можливо лише за умов, коли підприємство забезпечено у необхідному обсязі оборотним капіталом.

Тому надзвичайну актуальність мають питання ефективного використання оборотного капіталу, в основі якого лежить комплексність переробки матеріальних ресурсів, зниження втрат та відходів виробництва, прискореного обігу грошових коштів та товарно-матеріальних запасів. Значення цього матеріального фактора виробництва для зростання його ефективності у сучасних умовах надзвичайно велике. Вирішення проблеми матеріаломісткості виробництва товарів народного споживання, якому за природою притаманна висока питома вага матеріальних витрат при виробництві продукції (питома вага матеріальних витрат у повній собівартості продукції складає майже 60–70%) надзвичайно актуальне.

Основною складовою ефективності використання оборотного капіталу виступає тривалість обігу оборотного капіталу. Одним із показників, який найбільш повно дає таку характеристику виступає показник тривалості виробничого циклу, який включає період обігу запасів сировини, матеріалів та напівфабрикатів, період обігу незавершеного виробництва, період обігу запасів готової продукції.

Необхідно зазначити, що в аналітичних дослідженнях ряд авторів (1,2,4) використовують так звані інтервальні оцінки матеріальних ресурсів у середньорічному обчисленні. Ці показники в подальшому використовуються у різних економічних розрахунках.

При цьому із розрахунків випадають оборотні фонди, що передані у виробництво, спожиті тепло- та електроенергія.

Передумовою підвищення ефективності використання оборотного капіталу виступає проведення аналізу фактичного стану. Це можна зробити за допомогою порівняльного динамічного та факторного аналізу через:

- вивчення тенденцій динаміки загального обсягу оборотного капіталу, який використовується у виробничому процесі підприємства;
- вивчення динаміки складу оборотних активів підприємства, які сформовані за рахунок оборотного капіталу у розрізі основних їх видів: запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, готової продукції, дебіторської заборгованості, залишків грошових коштів;
- вивчення оберненості оборотного капіталу в цілому та окремих видів оборотних активів;
- вивчення рентабельності оборотного капіталу та факторів, які її формують.

Головним резервом підвищення ефективності використання оборотного капіталу виступає оптимізація його запасів, чого можна досягти шляхом оптимізації розміру основних груп товарно-матеріальних запасів та за рахунок налагодження ефективних систем контролю за рухом запасів.

Витрати по формуванню та зберіганню товарно-матеріальних запасів підпадають під правило: із зростанням середнього розміру однієї партії поставки товарів знижаються операційні витрати на придбання і зростають операційні витрати по зберіганню і навпаки.

Підкреслимо, що при аналізі формування матеріальних ресурсів виробництва необхідно мати на увазі не тільки надходження первинних матеріальних ресурсів ззовні, а й повне та комплексне використання вторинних матеріальних елементів, які були отримані від власної промислової переробки, адже вторинне використання сировини, матеріалів, палива сприяє підвищенню забезпеченості матеріальними ресурсами за рахунок внутрішніх джерел, приводить до зростання економічних показників.

Важливою складовою системи ефективного використання оборотного капіталу підприємства є ефективне управління дебіторською заборгованістю та зростання ефективності використання залишку грошових засобів.

Головна задача, якщо мова йде про дебіторську заборгованість, це оптимізація її обсягу, а головною метою при управлінні грошовими засобами є забезпечення постійної платоспроможності підприємства.

Отже, кожна господарська система повинна прагнути до позитивного фінансового стану, тобто до створення достатнього обсягу фінансових ресурсів та ефективності їх використання, що виступає основою своєчасності розрахунків із постачальниками, іншими ланками фінансової системи, детермінує і визначає високий рівень господарювання, з точки зору фінансового управління та планування. Особливо необхідно підкреслити, що результативність впливу фінансової ефективності безпосередньо відбивається на рівні загальноекономічних показників ефективності виробництва: на основі даних визначають, наскільки економічна система має ефективне виробництво.

При прагненні до зростання ефективності необхідно вирішити питання оптимальності співвідношення фінансових ресурсів, що обслуговують виробництво, таким чином, щоб, з одного боку, ресурси були задіяні у господарському обороті, а з другого боку, щоб забезпечувався випуск продукції у необхідних обсягах.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бланк И. А. Управление использованием капитала / И. А. Бланк. – К.: Ника-центр, 2000. – 656 с.
2. Бланк И. А. Управление денежными потоками / И. А. Бланк. – к.: Ника-центр. 2002. – 736 с.
3. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – К.: Ника-центр, 2000. – 512 с.
4. Мостенська Т. Л. Корпоративне управління / Т. Л. Мостенська, В. О. Новак, М. Г. Луцький, Ю. Г. Симоненко: підручник. – К.: Каравела. Піча Ю. В., 2008. – 384 с.

УДК 657.424

Олійник Т.О.

канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ОСНОВНІ ВІДМІННОСТІ ІНКОТЕРМС 2010 ВІД ІНКОТЕРМС 2000

Правила ІНКОТЕРМС є звід міжнародних комерційних термінів, що публікується Міжнародною торговою палатою. Вони є загальновизнаним міжнародним стандартом і використовуються по всьому світу при укладанні зовнішньоторговельних або внутрішньодержавні контрактів купівлі-продажу товарів.

З моменту свого створення в 1936 р. правила ІНКОТЕРМС є незамінним для експортерів та імпортерів інструментом визначення моменту переходу вартості і ризику в міжнародних транзакціях, які передбачають рух товару.

Нова редакція міжнародних комерційних термінів ІНКОТЕРМС вступила в силу січня 2011. Головним чином ці правила регулюють взаємовідносини продавця та покупця, як то: перехід ризику або оплата витрат і мають істотні відмінності

Тепер правила можуть використовуватися для внутрішньодержавні контрактів, а не тільки для зовнішньоторговельних. Змінилося і визначення пункту переходу ризику при морського перевезення – тепер це не поручні судна. Нарешті, правила тепер покривають більше обов'язків, таких як питання безпеки при ланцюжку поставок.

Крім того, у новій редакції правил 11 термінів замість 13. Два нових терміна DAT (Постачання на терміналі) і DAP (Постачання на місце) замінили чотири правила колишньої редакції DAF (Поставка до кордону), DES (Поставка з судна), DEQ (Delivered Ex Quay (мита)) і DDU (Поставка мита неоплачувану). Термін DDP (Поставка з оплатою мита) залишився без змін.

За новими правилами має місце поставка на умовах DAT, коли продавець передає товар у розпорядження покупця розвантаженим на поїменованому терміналі. За умовами DAP поставка здійснена, коли продавець передає товар у розпорядження покупця в поїменованому місці на транспортному засобі готовим для розвантаження (тобто нерозвантаженим). DAT і DAP можуть використовуватися незалежно від виду транспорту, вони не обмежуються тільки морським перевезенням. Передбачається, що ці два терміни будуть використовуватися в контейнерних перевезеннях. Крім того, у назві терміна DAP не вживається термін боргу, що має стимулювати його використання у внутрішній і вільної торгівлі поряд із зовнішньою.

Замість використовуваних за ІНКОТЕРМС 2000 термінів DAF, DES і DDU тепер слід використовувати DAP, а замість DEQ в старій редакції правил – DAT.

Свого часу ІНКОТЕРМС 2000 згадували електронні документи в досить громіздкою манері. Нові правила встановлюють, що будь-який документ може бути замінений еквівалентним записом або процедурою, якщо сторони про це домовилися чи це є звичайною практикою. Це дає електронним засобам зв'язку ту ж юридичну силу, що і папері. Тому, що розуміти під електронними засобами зв'язку, свідомо була дана широка трактування, щоб правила залишалися застосовними в сфері електронного документообігу.

За умовами FCA, CPT, CIP, FAS, FOB, CFR, CIF і обов'язок продавця щодо контракту на перевезення товару була змінена, тепер продавцеві дозволяється забезпечити контракт на перевезення. Таким чином, загально визнано, що в деяких випадках товар продається кілька разів по ланцюжку організації, але тільки вихідний продавець дійсно укладає контракт на перевезення товару кінцевому покупцеві. Це робить ІНКОТЕРМС більш привабливими для трейдерів сировинними товарами.

Висновок

Ключовим питанням застосування правил ІНКОТЕРМС залишається не тільки і не стільки їх зміст, скільки коректне використання. Досить часто експортери й імпортери використовують термін, не підходящий для даних умов угоди і перевезення. У новій редакції, крім актуалізації правил до сучасних умов, були зроблені спроби зробити правила більш зручними у використанні.

УДК 658.27

Набатова Ю.О.

старш. викл. ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ТА МЕТОДИКА СТРАТЕГІЧНОГО ФОРМУВАННЯ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

На сьогодні однією зі складових стратегії формування запасів є саме удосконалення системи управлінського обліку на підприємстві та використання моделі планування потреб у матеріалах (ППМ).

ППМ становить собою систему управління безперервним процесом замовлень лише тих компонентів, які необхідні для забезпечення безперервності виробничого процесу. Це можуть бути замовлення як на компоненти, що закуповуються, так і на компоненти, що виробляються. У системі ППМ спочатку визначають кількість готової продукції та її розподіл за термінами виробництва (графік основного виробничого процесу), а потім визначають потребу у сировині й компонентах на кожній стадії виробництва.

Важливою передумовою практичного впровадження системи ППМ є наявність необхідної інформації, а саме:

Графіка основного виробничого процесу, що визначає кількість і час виготовлення готової продукції.

Граничних норм використання матеріалів, які визначають кількість і склад сировини та компонентів, необхідних для кожного конкретного виду продукції.

Даних щодо запасів для кожного субкомпонента, агрегату і деталі, зокрема інформації про наявну кількість, очікувані надходження та кількість запасів, що вже розподілена для виконання замовлень, але ще не списана з рахунку запасів.

Інформації щодо основних компонентів, що містить заплановані цикли запасів усіх видів матеріалів, які необхідно буде закупити, а також усіх субагрегатів і компонентів, які потрібно буде виробити самій організації.

Основна ціль ресурсної стратегії полягає в тому, щоб урахувавши всі вимоги товарно-продуктових і функціональних стратегій, забезпечити організацію сировиною, матеріалами, паливом та енергією, запчастинами, обладнанням, трудовими, фінансовими та інформаційними ресурсами.

Для розробки ресурсної стратегії важливо також мати оцінку показників, що характеризують постачальників ресурсів. При оцінці постачальників важливими є показники, що характеризують постачання, яке вони здійснили стосовно усіх організацій-виробників.

До складу цих показників доцільно віднести (за кожним постачальником для кожного виду номенклатури): якість та ціна ресурсу; час поставки ресурсу з моменту отримання замовлення; надійність виконання договірних зобов'язань за показниками якості, часу, кількості.

Основою для розробки стратегії задоволення потреб організації у ресурсах є:

- продуктові стратегії, де визначено необхідні типи та обсяги виробництва продукції для заповнення «стратегічної прогалини»;
- функціональні стратегії, де визначено потреби в ресурсах для створення, підтримки, розвитку та скорочення діяльності окремих функціональних підсистем підприємства;
- необхідний рівень резервів для забезпечення безперервного функціонування підприємства;
- прогнози та аналіз тенденцій створення та запровадження досліджень щодо нових матеріалів, технологій, виробничих процесів;
- методи обґрунтування раціонального використання матеріальних ресурсів з урахуванням змін у їхній структурі, заміни дефіцитних матеріалів менш дефіцитними;
- методи обґрунтування раціональних норм використання ресурсів та їх економії.

У зв'язку з цим система планування та контролювання процесів придбання, виробництва та реалізації запасів ресурсів значною мірою визначає

успішну діяльність організації, особливо за умов нестабільної економіки та жорсткої конкуренції.

Виходячи з цього, основною метою управління запасами є своєчасне поповнення запасів ресурсів і мінімізація витрат, пов'язаних із замовленням і зберіганням ресурсів.

Одним з найпоширеніших методів управління запасами ресурсів є метод економічного розміру замовлення.

Використовуючи модель економічного розміру замовлення ресурсів, слід враховувати, що ця модель базується на певних припущеннях:

- потреба у запасах є сталою і відомою;
- витрати на замовлення є сталими і відомими;
- витрати на зберігання запасів є сталими і відомими;
- виробничі потужності й потужності для зберігання запасів є сталими і відомими;
- виробничі потужності й потужності для зберігання запасів необмежені.

Оскільки на практиці ці припущення не завжди існують, модель економічного розміру замовлення часто застосовують у модифікованому вигляді, тобто з урахуванням конкретних умов поставок.

Таким чином, ресурсна стратегія спрямована на оптимізацію джерел забезпечення діяльності виробника необхідними ресурсами.

УДК 658.1

Андрющенко І.Є.

канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах глобалізації світової економіки, монополізму великих компаній і посилення конкурентної боротьби слід розглядати і враховувати економічні потенціали окремих підприємств, регіонів, держав і навіть об'єднаних державних союзів, континентів. З погляду ієрархії економічних відносин можна виділити наступні взаємозв'язані і взаємообумовлені економічні потенціали: підприємства і галузі, регіону, країни; глобальний (транснаціональний) економічний потенціал.

Для використання загальнометодологічних принципів визначення складу і структури потенціалу регіону, конкретної території необхідно застосувати комплексний аналіз ситуації, що склалася, в її економіці, екології, соціальній і політичній сфері, що дозволить врахувати всі умови і чинники, що впливають на якість створення і оптимального використання потенціалу регіону.

У структурі потенціалу регіону, доцільно виділити наступні основні складові: інституційно-управлінський потенціал; трудовий потенціал; демографічний потенціал; фінансовий потенціал; виробничий потенціал; інноваційний потенціал; природний потенціал; потенціал соціальної сфери регіону; потенціал регіональної соціально-економічної інфраструктури.

Основоположний структуротворний елемент – інституційний потенціал території, на якому доцільно зупинитися детальніше. З погляду регіону слід виділити дві складові інституційного потенціалу – державну і муніципальну (місцевий рівень).

Для підвищення добробуту людей потрібно нарощувати потенціал держави, який визначається як здатність ефективно проводити і пропагувати колективні заходи. Ця базова концепція трансформується в двоступінчасту стратегію:

- приведення функцій держави відповідно до його потенціалу;
- зміцнення потенціалу держави шляхом активізації суспільних інститутів, тобто розробка ефективних норм і обмежень, які дозволили б стримувати свавілля властей і боротися із засиллям корупції.

Державні реформи, що стосуються системи регулювання, соціальних послуг, фінансової сфери, інфраструктури і суспільних робіт, не можуть бути реалізовані так само швидко, вони мають на увазі зміни інституційних структур. Такі зміни, безумовно, необхідні для зміцнення потенціалу держави. Одночасне проведення продуманої політики і наявність державних інститутів, що мають потенціал для її втілення, забезпечують значне прискорення економічного розвитку.

У територіальному розрізі економічний потенціал можна представити у вигляді чотирьох взаємозв'язаних блоків: природа – трудові ресурси – виробничі ресурси – природа. Перший і останній блоки характеризують природний потенціал території, розглядаючи природу як джерело забезпечення виробництва мінерально-сировинними і енергетичними ресурсами і як середовище для розміщення відходів виробництва.

Як методологічна основа дослідження відтворення економічного потенціалу нами пропонується використовувати системний підхід, суть якого, в даному випадку, полягає у виділенні єдиних і протилежних аспектів економічного потенціалу регіону і підприємства. Очевидно, що взаємозв'язок відтворювальних циклів суспільного продукту і економічного потенціалу визначається наявністю між ними причинно-наслідкових зв'язків. Відтворення економічного потенціалу здійснюється за допомогою відтворення окремих його підсистем: робочої сили, капіталу, поновлюваних природних ресурсів і інформації. В цьому відношенні можна говорити про збіг суті відтворення економічного потенціалу як регіону так і окремого підприємства. В той же час відтворення потенціалу регіону як системи в цілому вимагає самостійного вивчення.

Таким чином, суспільне виробництво необхідно розглядати як складну взаємозв'язану і замкнуту систему окремих чинників, в якій вони, беручи участь в різних стадіях, фактично є єдиними підсистемами. Слід зазначити, що економічний потенціал регіону має певну подвійну значимість. З одного боку, він складається з потенціалів підприємств, розташованих на його території, а з іншої – є інтегральним елементом потенціалу національної економіки. З позицій мікроекономічного підходу галузь можна розглядати як сукупність первинних елементів – підприємств і організацій, що функціонують в межах макроекономіки і об'єднані за продуктовою ознакою. При цьому сукупність первинних елементів слід розглядати як складнішу систему, не обмежуючи рамками досліджень, застосовуваних до її первинних ланок. Усереднені галузеві комплекси формуються специфічні взаємини складнішої природи, ніж схожість виробничих характеристик складових елементів і, крім того, галузевий комплекс як відособлена система, підпадає під вплив зовнішніх чинників з боку навколишнього економічного контексту.

УДК 657.41

Чередниченко Н.О.
старш. викл. ЗНТУ

СУЧАСНІ НАПРЯМИ ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Орієнтація на ринкові методи господарювання міняє підходи до вирішення сучасних економічних питань, у тому числі, пов'язаних з обліком людського капіталу.

Механізм відтворення і використання людського капіталу є один з головних ресурсів для промисловості, оскільки від ефективності вживання його залежить ефективність використання всіх інших чинників виробництва. Певною мірою зведення категорії «людський капітал» до категорії «праця», і тим самим звуження цієї економічної категорії, є причиною різкого, непередбаченого економічною реформою, падіння фізичних обсягів промислового виробництва в Україні.

Можна вважати, що теорія людського капіталу в основному створена американським економістом Беккером. Його твердження базуються на тому, що підприємства інвестують в особливі навички, у той час, як працівники зазвичай зацікавлені в загальних знаннях. Окрім того, він стверджує, що ті, хто інвестують у людський капітал, чинять раціонально, так що сторонні впливи та ринкові помилки відсутні.

Згідно з Беккером, витрати на освіту, тренінг, медичну допомогу тощо застосовуються з метою підвищення власних заробітків, а також для покра-

щення здоров'я і якості життя. З огляду на це, вони подібні до капіталовкладень у нове устаткування й обладнання, а також до особистих фінансових інвестицій, спрямованих на отримання майбутніх прибутків, та інших вигод. Однак інвестування людського капіталу відрізняється від його фізичного чи фінансового відповідника, оскільки для особи воно не може бути відокремлене від його або її знання, вміння, здоров'я або цінностей таким чином, як це можливо для фінансових та фізичних активів.

В Україні теоретичним основам бухгалтерського обліку людського капіталу практично не приділяється увага. В основному вся аналітична та практична інформація це напрацювання зарубіжних вчених та обліковців.

Комітет з бухгалтерського обліку людських ресурсів (Committee on Human Resource Accounting) визначив бухгалтерський облік людських ресурсів як «процес ідентифікації і оцінки даних про людські ресурси з наступним наданням отриманої інформації зацікавленим сторонам».

За визначенням Американського інституту праці (Work Institute in America, WIA), бухгалтерський облік людських ресурсів (HRA) представляє собою:

- розвиток теоретичних основ, які пояснюють природу і визначальні фактори вартості людей з точки зору офіційних підприємств;
- розробку обґрунтованих і надійних методів оцінки цінності і вартості людей для підприємства;
- проектування організаційного забезпечення впровадження запропонованих методів оцінки.

Представники інституту виділили наступні функціональні цілі обліку людських ресурсів:

- представляти затратно-вартісну інформацію для прийняття управлінських рішень щодо придбання, розміщення, розвитку людських ресурсів для досягнення затратно-ефективних організаційних цілей;
- надавати управлінському персоналу можливість здійснювати ефективний моніторинг використання людських ресурсів;
- забезпечувати контроль вартості активів, тобто визначати, залишилася вона незмінною, зменшилася чи збільшилася;
- забезпечувати управлінський персонал інформацією про людський капітал для прийняття ефективних управлінських рішень.

Існуюче різноманіття методик оцінки людського капіталу, поки не сприяє вирішенню проблем, що стоять перед організаціями. Розглянемо відомі методики оцінки людського капіталу, що застосовуються на сучасних підприємствах.

1. Експертна оцінка людського капіталу.

2. Оцінка, що витікає з інвестицій в людський капітал. Працездатність компанії залежить від вмінь та кваліфікації працівників. Зростання людсько-

го капіталу відбувається за рахунок підвищення професійної підготовки робітника. Вартість людського капіталу, буде визначена підсумковим накопиченням вкладень у формування і розвиток працівника, у всіх періодах його життєвого циклу.

3. Оцінка людського капіталу по аналогії з фізичним капіталом. Певна схожість між двома цими капіталами, якимось – участь людського і матеріального капіталу в ході діяльності компанії, що формують фінансові результати; спільність в процесі зносу і амортизації, дозволяють провести спробу оцінки людського капіталу по аналогії з фізичним.

УДК 331.2:004

Нестеренко Ж.К.¹, Савченко І.П.²

¹ канд. екон. наук, проф. ЗНТУ

² магістрант гр. ФЕУз-626 ЗНТУ

ПЕРСПЕКТИВИ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Організація оплати праці в бюджетних установах займає одне із найважливіших місць у всій системі бухгалтерського обліку, а комп'ютеризація оплати праці є найактуальнішим питанням в удосконаленні облікової політики в бюджетних установах у зв'язку із тим, що до 85% витрат у складі сукупних витрат припадає на організацію оплати праці [5].

Основним завданням обліку оплати праці в бюджетних установах є контроль та дотримання штатної дисципліни і використання фонду заробітної плати, своєчасне і достовірне нарахування заробітної плати, контроль за використанням виділених на зарплату коштів загального фонду, ведення розрахунків з працівниками щодо утриманих податків і Пенсійним фондом щодо єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, своєчасне складання необхідної звітності [1].

Технологічний процес обробки та сполучення інформації з обліку оплати праці та заробітної плати складається з наступних етапів: підготовка первинної інформації, розрахунок сум оплати та відповідних утримань, видача вихідної інформації, перевірка та коригування результатів інформації, перевірка облікової інформації.

В теперішній час більшість крупних бюджетних установ використовують традиційну ручну або частково автоматизовану форму ведення бухгалтерського обліку, яка не дозволяє систематизувати дані обліку та відображати їх синхронно в одній базі даних. Для забезпечення автоматизації обліку використовується морально застаріла комп'ютерна техніка, оновити яку за браком фінансових ресурсів не має можливості. У зв'язку із відсутністю спі-

льного програмного забезпечення та налагодженого електронного зв'язку, оперативність обміну інформації має дуже низький рівень.

Для обліку оплати праці використовуються програми, в основу яких не закладено вимоги чинного законодавства та які мають суттєві недоліки. Програмне забезпечення не орієнтовано на бухгалтера-практика та на полегшення щоденних операцій, допускає неконтрольовані помилки у розрахунках середньої заробітної плати, що потребує детальної перевірки та додаткової уваги спеціаліста. Таке програмне забезпечення негативно впливає на продуктивність праці та призводить до нерационального використання робочого часу, не дає можливість оперативно проаналізувати напрямки використання фонду оплати праці за певними витратними статтями, а також вирахувати частку окремої статті у сукупних витратах.

Причини відставання суб'єктів бюджетної сфери від технічного прогресу і розвитку сучасних інформаційних технологій пов'язані із наявністю проблем економічного, інформаційного-правового та організаційного-технічного характеру. Досить вагомими причинами, що гальмують розвиток комп'ютеризації бюджетних установ, є значна вартість вже існуючих, хоч і недосконалих програм та недостатнє фінансування з боку держави [2].

В перспективі повна комп'ютеризація обробки інформації в бюджетних установах внесе значні зміни до організації обліку оплати праці, дозволить підняти рівень організації оплати праці в сфері управління, дасть можливість значно зменшити витрати часу на обчислення і розрахунки, створить умови для підвищення продуктивності праці, та буде сприяти впровадженню раціональних форм первинних документів, підвищенню оперативності та достовірності інформації. Для вирішення питань програмного забезпечення бюджетних установ необхідно створити єдиний програмний продукт, який полегшить роботу бухгалтера та адміністрації установи, а також дозволить використовувати уніфіковану програму на рівні всієї країни.

Проблему програмного забезпечення необхідно вирішувати поступово на рівні держави. В першу чергу, необхідно запланувати видатки в Законі «Про державний бюджет», визначити цілі та завдання, користувачів, виробника та розробника програми. Необхідно узгодити програмне забезпечення з методологічною радою міністерства фінансів України.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Джога Р. Т., Свірко С. В., Сінельник Л. М. Бухгалтерській облік у бюджетних установах / Р. Т. Джога, С. В. Свірко, Л. М. Сінельник. – К.: КНЕУ, 2003. – 483 с.
2. Лучко М. Р. Організація інформаційних систем і технологій обліку в бюджетних установах: навч. посібн. / М. Р. Лучко, М. Н. Хорунжак. – Тернопіль: Видавець Стародубець В. О., 2002. – 178 с.
3. Терещенко Л. О. Інформаційні системи і технології в обліку / Л. О. Терещенко, І. І. Матієнко-Зубенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 187 с.

4. Сушко Д. С. Застосування комп'ютерних технологій у ході проведення аудиту балансу / Д. С. Сушко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки.– 2006.– №2(36).– С. 116–122.

5. Електронний ресурс osvita.ua/vnz/reports/accountant/16643, 2011 р.

УДК 336.274

Нестеренко Ж.К.¹, Матвєєва Я.Е.²

¹ канд. екон. наук, проф. ЗНТУ

² магістрант гр. ФЕУ-627 ЗНТУ

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ АКТИВНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

Управління дебіторською заборгованістю – важлива ділянка роботи фінансових і бухгалтерських служб підприємства. Виконання її переслідує декілька цілей: отримання платежів від дебіторів; впровадження ефективних процедур інкасації; облік реальних витрат або вигод від кредитних рішень, що приймаються може використовуватися як інструмент розширення продажів і підвищення оборотності поточних активів [1].

Проблемі обліку дебіторської заборгованості приділяли велику увагу як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед них варто визначити праці Є. Панченко, Л. Канищенко, Л. Коваленка, Л. Руденка, В. Потехіна, М. Лаврик, Є. Жукова, І. Ємельянова, О.І. Піліпенко та ін.

Згідно з П(с)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємства на певну дату. Трактують дебіторської заборгованості у сучасній економічній літературі є чимало. Найбільш повним є визначення Є. Панченко, де дебіторська заборгованість розглядається як борг підприємству, організації, фізичній особі, що виник у процесі господарських відносин з іншими юридичними і фізичними особами [2, с. 303].

Дебіторська заборгованість – обов'язковий елемент діяльності практично будь-якого підприємства. Занадто висока частка дебіторської заборгованості в загальній структурі активів знижує ліквідність і фінансову стійкість підприємства. Це пов'язано з тим, що вона підвищує ризик неплатежів і пов'язаних з ними фінансових втрат.

Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості має велике значення, їх розмір має значний вплив на фінансовий стан підприємств. Небезпечним є стрімке накопичення взаємних валових боргів між підприємствами, які можуть призвести до реального банкрутства підприємств.

При швидкій оберненості дебіторської заборгованості і повільній оберненості кредиторської заборгованості остання повністю покриває першу і слугує джерелом фінансування інших елементів оборотних активів. Це по-

краще фінансовий стан підприємства, але може призвести до зниження показників платоспроможності підприємства.

Особливе значення має аналіз і управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в умовах інфляції, оскільки така іммобілізація власного оборотного капіталу стає найбільш не вигідною для підприємств, тому що більшість з них відчувають гостру нестачу оборотного капіталу.

Як збільшення, так і зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства. Збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути наслідком неплатоспроможності покупців. Але підприємства мусять погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості. Нормальним вважається стан, коли кредиторська заборгованість перевищує дебіторську не більше ніж у 2 рази, але не менше ніж у 1,5 рази [5].

Таким чином, для розробки активної дебіторської політики необхідно:

1) кожному підприємству вирішувати низку питань пов'язаних з оптимальним співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, терміном їх виплати, впливом цієї заборгованості на фінансове забезпечення підприємств та на їх фінансові результати;

2) для прийняття адекватних та вчасних рішень істотне значення має якість інформації про стан розрахунків з дебіторами, що формується на базі даних бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання. Але на сьогодні облікові реєстри не передбачають накопичення інформації про розрахунки з дебіторами різного рівня деталізації і узагальнення. Тому підприємствам необхідно збирати та накопичувати інформацію про дебіторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з дебіторами з метою прогнозування ймовірності настання платіжної кризи, визначення рекомендацій щодо її попередження;

3) вирішити проблеми відображення в обліку довгострокової дебіторської заборгованості, оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги [5];

4) знаходити шляхи застосування у наших умовах традиційної за кордоном методики аналізу дебіторської заборгованості, хоча необхідний обсяг вірогідної і доступної інформації щодо розрахунків з дебіторами, як правило відсутній [5].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник / Шелудько В. М. – К.: Знання, 2006. – 439 с.
2. Мочерний С. В. та ін. Економічна енциклопедія. – У. 3-ох т. – Т. 1. – К.: Вид. центр «Академія», 2000. – 864 с.
3. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.

4. Марусяк Н. Л. Дебіторська та кредиторська заборгованість як основні фінансові регулятори кругообігу оборотного капіталу підприємства: 14.03.2010 – Хмельницьк: Вісник Хмельницького національного університету, 2010, №2, Т. 2.

5. Організація бухгалтерського обліку: Навч. Посібник для студентів вузів/ Ф. Ф. Бутинець, О. В. Олійник, М. М. Шигун, М. С. Шулепова 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2001 – 576 с.

6. Кисельова О. Порядок врегулювання сумнівної, безнадійної заборгованості / Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – №4. – с. 24–29.

УДК 336.226

Чирков А.О.¹, Левченко Н.М.²

¹ студ. гр. ФЕУ-117 ЗНТУ

² д-р держ. упр., проф. ЗНТУ

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ НА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Діяльність будь-якого суб'єкта господарювання починаючи з моменту його створення, будучи пов'язана з отриманням тих чи інших матеріальних благ, обумовлена незмінним прагненням до вилучення максимально можливого прибутку. При цьому максимізація економічного результату може бути досягнуто як шляхом збільшення доходів, так і шляхом скорочення витрат, до числа яких, безумовно, належать і обов'язкові платежі до бюджету. Податкове навантаження, одним з перших, в числі інших економіко-правових чинників, впливає на організацію та ведення справ суб'єктів господарювання.

Проблематиці податкового навантаження присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як О. Амоша, Л. Кизилова, Ю. Іванов, А. Іванченко, О. Ковалюк, В. Корнус, І. Майбуров, Д. Мельник, В. Опарін, А. Соколовська, В. Вишневський, Т. Чернякова, О. Шарікова та ін. Більшість з них наголошують на важливості саме кількісного визначення податкового навантаження на суб'єктів підприємницької діяльності. Не применшуючи заслуги цих вчених, варто зауважити, що всі дискусії стосовно податкового навантаження залишатимуться безпредметними до тих пір, поки не буде досягнуто згоди вирішення питання щодо методики розрахунку узагальнюючого і часткових показників податкового навантаження на мікроекономічному рівні та їх систематизації.

Методики визначення показника податкового навантаження на підприємство зводяться в основному до співвідношення суми податків, що сплачуються підприємством, до суми доходів. Відмінності між цими методиками полягає лише в тому, які податки включаються в чисельник показника і які

форми доходів використовуються в знаменнику. Систематизація існуючих методик розрахунку податкового навантаження на суб'єктів підприємницької діяльності подано на рис. 1.



Рисунок 1 – Систематизація підходів до методики розрахунку податкового навантаження на суб'єктів підприємницької діяльності

Проведений аналіз дозволяє сформуванню розширеного визначення податкового навантаження як економічної категорії, що представляє собою сукупність обчислених в грошовому виразі податків, зборів та інших володіють ознаками податку або збору платежів, обов'язок сплати яких покладено чинним законодавством на платника податків у зв'язку з вчиненням ним конкретних фінансово-господарських операцій та (або) інших юридично значимих дій, у своїй єдності та взаємозв'язку визначальних загальну суму коштів, що підлягають безумовному, безоплатного та безповоротного вилучення до бюджету протягом податкового періоду.

Фіскальний характер системи оподаткування, нерівномірність розподілу податкового навантаження на суб'єкти господарювання, недосконалість податкового навантаження та процедур стягнення податків на практиці призводять до надмірного податкового навантаження на суб'єкти господарювання. Такі умови актуалізують та підвищують необхідність розробки методики визначення узагальнюючого показника оцінки податкового навантаження на СПД

$$ПН(t) = \sum П(t) / \text{Вир } P(t),$$

де $\Sigma\Pi(t)$ – сума податків і зборів, нарахована протягом кварталу, $\Pi(t)$ – списання суми податків та зборів, $\Pi\Pi(t)$ – податкове навантаження, $\text{Vir } P$ – квартальна виручка від реалізації, t – час.

Запровадження на практиці данного показника дозволить встановити реальний рівень податкового навантаження на суб'єктів підприємницької діяльності.

УДК 336.226

Пархоменко О.О.¹, Левченко Н.М.²

¹студ. гр. ФЕУ-117 ЗНТУ

² д-р держ. упр., доц. ЗНТУ

ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ ЗА ПОДАТКОВИМИ НАДХОДЖЕННЯМИ

В умовах депресійного стану економіки відчувається різка необхідність застосування нових заходів сприяння покращенню здійснення податкового контролю. Одним із таких заходів вважаємо має стати нова система відбору платників податків до проведення податкових перевірок. Основним критерієм відбору платників податків – юридичних осіб – до проведення перевірок має стати ризиковість їхньої діяльності, оскільки саме цей критерій дозволить своєчасно вжити заходів щодо недопущення втрат бюджету внаслідок ухилення таких суб'єктів господарювання від оподаткування.

Для визначення ризиковості діяльності суб'єкта господарювання органи державної податкової служби України за допомогою ризикоорієнтованої системи контролю мають розподіляти суб'єктів господарювання на категорії за критеріями ризику.

Усі критерії ризику для системи відбору платників податків можна поділити на дві групи:

1) які виявляються на стадії обліку суб'єкта господарювання в органах державної податкової служби як платника податків;

2) які виявляються в процесі діяльності платника податків на різних стадіях їх виявлення: під час обробки даних податкових декларацій; облік платежів; обслуговування платників податків; здійснення контрольно-перевірочної роботи; апеляції платниками податків; погашення прострочених податкових зобов'язань; визначення кола платників податків, які здійснюють свою діяльність, пов'язану з відмиванням доходів, отриманих злочинним шляхом.

Виявлення хоча б одного з цих критеріїв буде означати віднесення суб'єкта господарювання до певної категорії уваги і здійснення органами державної податкової служби відповідних дій, що включатимуть приділення такому платнику особливої уваги та проведення відповідної роботи, а також

включення його до плану-графіка проведення документальних перевірок. На основі вище зазначених критеріїв суб'єкти господарювання розподіляються на відповідні категорії уваги [3, с. 302]:

Категорія 1 – сумлінні платники податків. Варто оцінювати позитивно. Найбільш істотними факторами, які впливають на віднесення платника податку до цієї категорії, слід вважати:

- 1) відсутність випадків порушення термінів подачі податкової звітності;
- 2) повнота та своєчасність сплати податків і зборів до бюджетів;
- 3) більший за середній по галузі рівень сплати податків і зборів.

Категорія 2 – платники податків помірною ризику. У цілому оцінюються позитивно.

Найбільш істотними факторами, які впливають на віднесення платника податку до даної категорії, мають стати:

- 1) низьке значення фіскальної важливості;
- 2) середній рівень сплати податків і зборів до бюджетів по галузі.

Категорія 3 – платники податків високого ризику. Оцінюються негативно в частині податкової поведінки. Найбільш істотними факторами, які впливають на віднесення платника податку до даної категорії, є:

- 1) високий рівень значення фіскальної важливості, але рівень сплати податків і зборів до бюджетів є значно меншим за середні показники по галузі;
- 2) наявність ознак серйозних порушень податкового законодавства, на які вказують фактори ризику.

Впровадження ризикоорієнтованої системи відбору платників податків до проведення перевірок значно підвищило якість роботи підрозділів податкового контролю, надасть податковим органам можливість передбачати та упереджувати порушення податкового законодавства суб'єктами господарювання та реагувати на них належними діями. Оскільки в умовах сьогодення питання «бюджетної дірки» казни нашої держави постало досить гостро, то використання саме попередньо вказаних заходів надасть змогу ліквідувати ймовірності недоотримання надходжень бюджетів прийнятними задля цього методами. Тому саме такі методи в контрольно-перевірочній роботі ДПА України варто впроваджувати і надалі.

Проведення ефективного, модернізованого податкового контролю слугуватиме чинником попередження неплатежів податків до бюджету.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Білик М. Д., Ситенко А. А. Оптимізація податкових надходжень з урахуванням технічного прогресу // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №7. – С. 44–50.
2. Буряк П. Ю. Актуальні проблеми формування загального фонду державного бюджету України // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки «Економічні науки». – 2010. – Вип. 7 (25)– С. 4–9.

3. Литвинчук І. В., Бурківська Н. М. Податковий контроль: напрями удосконалення // Науковий вісник Житомирського державного технічного університету. – 2009. – №2 (48).

4. Чернетченко В. Система гарантій надходжень податків, зборів до бюджетів і державних цільових фондів // Фінансове право. – 2011. – №10. – С. 120–123.

УДК 65.011.1:658.155.2(045)

Деркач В.В.¹, Левченко Н.М.²

¹студ. гр. ФЕУ-117 ЗНТУ

² д-р держ. упр., професор ЗНТУ

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

У сучасних умовах розвитку фінансового ринку України і становлення власної моделі корпоративного управління значущість дивідендної політики зростає. Вона визначає джерела формування власних фінансових ресурсів, впливає на інвестиційну привабливість, поточний курс акцій і вартість бізнесу в цілому. Дивідендна політика стає складовою загальної стратегії розвитку корпорації, насамперед її фінансової стратегії, в процесі ефективної реалізації прав власності, елементом корпоративної культури. Саме тому питання формування ефективної дивідендної політики останнім часом набуває особливої актуальності.

Дивідендну політику підприємства розглядають як у вузькому, так і у широкому розумінні. У вузькому розумінні дивідендна політика – це складова загальної політики управління прибутком. У більш широкому трактуванні під дивідендною політикою розуміють принципи та методи визначення частки прибутку, сплачуваної власнику капіталу, відповідно до його внеску у загальному обсязі власного капіталу підприємства.

У практиці фінансової діяльності фактори, що впливають на формування дивідендної політики прийнято поділяти на такі чотири групи:

– фактори, що характеризують інвестиційні можливості підприємства. До них належать: стадія життєвого циклу підприємства; необхідність розширення ним своїх інвестиційних програм; ступінь готовності окремих інвестиційних проектів з високим рівнем ефективності; можливість впливу на інтенсивність інвестиційного процесу;

– фактори, що характеризують можливості формування капіталу з альтернативних джерел. У цій групі факторів основними є: достатність резервів власних фінансових ресурсів, сформованих у попередньому періоді; склад-

ність залучення позикових коштів у зв'язку з низьким рівнем платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;

– фактори, пов'язані з об'єктивними обмеженнями. Вони включають: рівень оподаткування дивідендів; рівень оподаткування прибутку підприємства; досягнутий ефект фінансового важеля, зумовлений його диференціалом; фактичний обсяг прибутку та рівень рентабельності власного капіталу;

– інші фактори. У їх складі можуть бути виокремлені: кон'юнктурний цикл; рівень дивідендних виплат підприємствами-конкурентами; невідкладність платежів за раніше отриманими кредитами; можливість втрати контролю над управлінням підприємством (низький рівень дивідендів може призвести до істотного зниження).

Оцінка цих факторів дозволяє визначити передумови формування оптимальної дивідендної політики, обґрунтувати її вибір на перспективу.

В умовах депресійного стану розвитку економіки держави, на нашу думку, дивідендна політика підприємства має формуватись з урахуванням:

1. Сегментованого підходу в питаннях регулювання дивідендних виплат, а саме – для акціонерних товариств, що не виходять на ринок цінних паперів, доцільним є закріплення на законодавчому рівні певного обов'язкового мінімуму частки прибутку, що йде на виплату дивідендів. Такі випадки нерідко трапляються у світовій практиці країн, що розвиваються (Греція – 35%, Чилі – 30%, Бразилія, Філіппіни – 50%).

2. Диференційованого характеру оподаткування доходів акціонерів, а саме: установлення нижчої ставки оподаткування прибутку в разі здійснення підприємством дивідендних виплат; установлення диференційованих ставок оподаткування дивідендів в особистому доході акціонерів. Такий захід дозволить збільшити дохід акціонерів, що володіють невеликими пакетами акцій; зниження ставки оподаткування доходів, отриманих у результаті продажу акцій, що стимулюватиме обіг цінних паперів акціонерного товариства на ринку акцій, а відповідно, і сприятиме його розвитку; установлення нижчих ставок оподаткування дивідендів акціонерів, що є тримачами акцій більше ніж один рік.

3. Збільшення вимог ДКЦПФР до характеру інформації, що надається акціонерними товариствами: скорочення терміну подання звітності до шести місяців, подання квартальних звітів, що поліпшить інформування акціонерів про результати господарської діяльності товариства і напями використання чистого прибутку.

Побудована таким чином дивідендна політика підприємства дозволить підтримувати й підвищувати його інвестиційний імідж не лише щодо потенційних акціонерів, а й доступу до дешевих фінансових ресурсів.

УДК 366.71 (477)

Сорока М.О.¹, Шарова С.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-119

² старш. викл. ЗНТУ

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Тема розвитку банківської системи є дуже актуальною сьогодні. Адже від того, наскільки раціонально організована банківська система, наскільки вона відповідає економічній політиці держави, етапу розвитку економіки, залежить ефективність руху фінансових ресурсів і, в свою чергу, розвиток економіки.

З розвитком ринкової економіки виникає потреба у створенні ефективної фінансової інфраструктури, яка включає фінансові ринки та фінансово-кредитні інститути. Центральною ланкою при цьому є банки, які відіграють ключову роль в обслуговуванні грошового обігу, забезпеченні суб'єктів господарювання кредитними засобами, а також у стабілізації самої фінансової системи.

Певна сукупність банків, які функціонують у конкретній державі і перебувають у тісному взаємозв'язку, становить її банківську систему. Крім того, банківська система – це специфічна організаційно-правова структура, яка забезпечує не тільки функціонування грошового ринку, а й економіки в цілому. Основною ланкою банківської системи є банк.

Українські банки змушені працювати в умовах підвищеного ризику, тому вони частіше, ніж їх закордонні колеги, бувають в кризових ситуаціях, приклади яких не зникають зі сторінок періодици. Причому більшість таких випадків пов'язана з неадекватною оцінкою банками власного фінансового стану, а також надійності і стійкості їх основних клієнтів і партнерів по бізнесу.

Світова фінансова криза продовжує позначатись на подіях в економіці та на фінансовому ринку України. Економічна активність в Україні відновлюється, але її якість залишається низькою. Ситуація в банківській системі все ще складна: спостерігається низька кредитна активність банків, зростає сума збитків та кількість збиткових банків. В Україні виконання цих функцій банками пов'язане з викладеними нижче проблемами, серед яких: відсутність довіри до банків з боку населення, а отже, і незначна мобілізація ресурсів банками порівняно з потенційними її можливостями; низький рівень кредитування (особливо довгострокового, адже короткострокові кредити займають близько двох третин кредитного портфеля українських банків); низький (порівняно зі світовим) рівень розрахунків між клієнтами (хоча і відбувається досить активний розвиток у даному напрямі – введення платіжних карток, утворення національної системи масових електронних платежів населення як один із основних напрямів роботи НБУ та ін.).

Проте поступове відновлення довіри населення до банків, позитивна динаміка депозитів фізичних осіб, зростання обсягу кредитів, наданих юридичним особам, зниження ставок за кредитами свідчать про певне покращення ситуації.

Стабілізація ситуації на валютному сегменті ринку сприяла зниженню негативних очікувань учасників ринку, що позитивно впливало і на інші сегменти грошово-кредитного ринку, зокрема на депозитний, де припинилася тенденція до відтоку коштів з банківської системи України.

Банки України мають високу ліквідність, але наявність значних ризиків неповернення кредитів при кредитуванні реального сектора стримують банки у відновленні активних операцій. Переважна більшість кредитів, наданих юридичним особам, спрямовується в поточну діяльність, отже, інвестиційна складова економічного зростання є недостатньою.

Відновлення платоспроможності банківської системи та кредитування економіки України гальмують нестабільність ресурсної бази банків, невідповідність за строками ресурсної бази і попиту на кредити з боку реального сектора, зростання проблемної заборгованості за раніше наданими кредитами, погіршення їх якості. Це вимагає збільшення резервів під кредитні операції, та, відповідно, уповільнює кредитування економіки.

Ключовим фактором, що стримує розвиток, залишається слабе операційне середовище та регуляторна база. Збиток банківської системи значно скоротився з – 25423 млн. грн до – 5319 млн. грн, це було наслідком нарощування дохідної бази при збереженні високих показників процентної маржі та спреда.

Наступною проблемою розвитку банківської системи України є занадто низький рівень капіталізації, що призводить до витіснення національних банків іноземними. Недостатність фінансових ресурсів у банківському секторі затримує економічне зростання країни. Власний капітал українських банків у 2011 р. становив 155487 млн. грн, що становить 11,8% до ВВП країни.

Слід зазначити, що рівень капіталізації української банківської системи є досить низьким порівняно із зарубіжними країнами. Капіталізація російських банків складає 79 млрд. євро, банків США – 502 млрд. євро, Франції – 405 млрд. євро, Німеччини – 360 млрд. євро, Великої Британії – 358 млрд. євро, Іспанії – 240 млрд. євро, Нідерландів – 119 млрд. євро, Швейцарії – 110 млрд. євро.

Збільшуючи рівень капіталізації, банки підвищують свою конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а також забезпечують фінансову стабільність економіки України. Існують різні шляхи підвищення капіталізації банків України. По-перше це створення банківських об'єднань, збільшення капіталу за рахунок прибутку й злиття та реорганізація банків. По-друге – випуск банківських облігацій, депозитних сертифікатів, єврооблігацій та випуск акцій власної емісії тощо.

Невирішеною проблемою залишається низький рівень якості послуг та їх висока вартість. Одним із головних показників, який характеризує ситуацію, що склалася, є базова облікова ставка, яку встановлює Національний банк України. Чим вища відсоткова ставка, тим дорожче надаються кредити банкам і, відповідно, підприємствам та населенню. Облікова ставка НБУ на 17.02.2012 р. становить 7,75%, тоді ж як у провідних країнах світу цей відсоток змінюється з 0,1% до 3,75%

Розвинута банківська система є необхідною умовою нормального функціонування економіки, тобто функціонування суб'єктів господарської діяльності та державного бюджету. Лише через досконалу банківську систему можна здійснити реструктуризацію нашої економіки в цілому. Крім того, надійний і розвинений банківський сектор відіграє надзвичайно важливу роль у стабілізації економіки України.

УДК 336.76 (477)

Кудерська А.В.¹, Андросова О.Ф.²

¹ студ. гр. ГФ-218 ЗНТУ

² канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

АНАЛІЗ РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

Державні цінні папери є базовим фінансовим інструментом, що використовується у процесі організації фондового ринку будь-якої країни. Їх склад постійно розширюється та урізноманітнюється.

В Україні лише впродовж останніх 2–3 років операції з державними облігаційними інструментами набули значних обсягів, при чому особливо швидкими темпами зростав обіг цінних паперів на вторинному ринку. Останнє зробило проблематику обігу державних облігацій актуальною як для забезпечення невпинного зростання потреб уряду у додаткових коштах на фінансування державних видатків і регулювання ліквідності грошового ринку.

Розширення обсягів державних запозичень на внутрішньому і зовнішньому ринках супроводжувалося, по-перше, зростанням рівня конкуренції українського емітента з іншими позичальниками, по-друге, – підвищенням ризиків інвестування коштів у суверенні облігації України внаслідок зростання тягаря загальних боргових зобов'язань держави.

Ліквідність вітчизняного ринку державних ЦП поки що залишається невисокою. Причини волатильності цін – у зниженні загальної ліквідності національної грошово-кредитної системи та в недостатніх можливостях хеджування ризиків та розподілу їх між похідними цінними паперами.

Для вдосконалення структури та підвищення ліквідності державних боргових ЦП, а також для послаблення ризиків інвестування, розширення інструментальної бази для фінансових інвестицій, Кабінет Міністрів і НБУ

почали розробляти нові фондові інструменти: амортизаційні облігації, облігації, що можуть погашатись достроково, облігації з плаваючою відсотковою ставкою, облігації, що індексуються відповідно до змін валютного курсу гривні щодо долара США або рівня інфляції.

Виведення на ринок таких боргових зобов'язань сприятиме розширенню кола потенційних інвесторів завдяки виникненню ефекту хеджування фінансово-валютних ризиків, а уряд буде дисциплінований щодо забезпечення стабільності платіжного балансу і валютного курсу. Це допоможе Україні не впасти у боргову пастку, коли бюджетних видатків для обслуговування запозичень не вистачатиме.

Значні зовнішні запозичення уряду «витісняють» з міжнародних фінансових ринків вітчизняних корпоративних позичальників, що обмежує потенціал припливу іноземного капіталу в національну економіку в цілому. Покращення ситуації можливе за допомогою вторинного обігу облігацій, випуску глобальних депозитарних зобов'язань (global depositary notes, GDN).

Право на випуск GDN мають транснаціональні банки, а фінансове забезпечення – державні облігації, емітовані у місцевій валюті.

Ключові вигоди від реалізації даної моделі:

- гарантованість надходжень завдяки роботі кваліфікованих транснаціональних операторів, спроможних конвертувати міжнародні валютні інвестиції у національні державні боргові ЦП;
- більша доступність місцевих боргових облігаційних ринків для зарубіжних інвесторів;
- розширення кола останніх в результаті вільного обігу GDN на міжнародних фінансово-торговельних майданчиках.

Залучення міжнародного капіталу для фінансування державного боргу за допомогою розміщення GDN дає змогу розширити інвестиційну базу запозичень та значно підняти рівень ліквідності державних облігацій.

Практичне введення нових фондових інструментів та розміщення GDN є важливим кроком до стабілізації фінансово-боргової ситуації у державі та наближення українського ринку ЦП до інституційних норм, притаманних світовим ринкам.

УДК 539

Семенов О.Є.¹, Андросова О.Ф.²

¹ студ. гр. ГФ-218 ЗНТУ

² канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

АНАЛІЗ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ БАНКІВ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

В умовах ринку неминує банки входять в число основних, ключових елементів економічного регулювання. У цьому плані особливу роль відігра-

ють кредити, перетворюючись, власне кажучи, у єдине джерело додаткових грошових ресурсів національної економіки.

Кредитні відносини будуються за умов і взаємодії кредитних ресурсів і кредитних вкладень. Кредитні ресурси складаються з коштів банків, тимчасово вільних грошових коштів бюджету, підприємств та організацій і населення.

Канал банківського кредитування є індикатором впливу грошово-кредитної політики на доступність ресурсів на кредитному ринку.

Центральний банк може впливати за допомогою інструментів грошово-кредитної політики на вартість залучених банками коштів, що призводить до зміни вартості та обсягів кредитів.

Експансія іноземного капіталу стала вагомою складовою ресурсної бази, статутних капіталів банків та ключовим чинником кредитного буму. Лібералізація ринку капіталу та його приплив в Україну в докризовий період спричинили проблему надлишкової ліквідності. Це призвело до послаблення управлінської позиції Національного банку на кредитному ринку, зменшення її ролі в кредитному каналі монетарного трансмісійного механізму.

Кредитний бум був одним із чинників надмірного зростання внутрішнього попиту, що посилювало інфляційний тиск та збільшило залежність банків та корпоративного сектору від зовнішніх запозичень.

Кредитний бум і його стимулюючий вплив на макроекономічні показники змінився кредитною стагнацією.

Збільшення кредитних вкладень банків у національній валюті зумовлені тенденціями щодо де доларизації кредитів та антикризовими заходами Національного банку, спрямованими на зменшення валютних ризиків суб'єктів кредитних відносин.

У період кризи відбулися значні зміни в кредитному портфелі банків, які полягають у зменшенні обсягів кредитів; зміні їх структури.

Розв'язання проблеми коригування кредитної політики банків в інтересах економіки України потребує запровадження дієвого механізму стимулювання на державному рівні. Роль центрального банку в цьому процесі полягає в забезпеченні цінової стабільності та фінансової стійкості банківської системи.

Дотримання основних засад грошово-монетарної політики дасть змогу створити сприятливі монетарні умови (низька та стабільна інфляція, висока довіра до банківської системи та національної валюти, помірний рівень доларизації та готівки поза банками) для збільшення довгострокової ресурсної бази банків, суттєвого зниження кредитних ставок, удосконалення структури кредитного портфеля банків шляхом зростання інвестиційної та довгострокової складових, збільшення кредитної активності банків у реальному секторі економіки України.

Під час кризи домінуючими чинниками, які впливають на формування умов на кредитному ринку та дію кредитного каналу в цілому, є незалежні

від центрального банку стримуючі фактори. Впродовж 2008–2010 років такими чинниками були: глобальна криза ліквідності та зменшення доступу банків до міжнародних ринків капіталу; вплив депозитів з банківської системи та брак довгострокової ресурсної бази банків; високі девальваційні очікування; зниження кредитоспроможності потенційних позичальників.

Необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат у сфері кредитування, в умовах якого кредитні відносини розвиватимуться з урахуванням інтересів кредиторів, позичальників і держави.

Удосконалення кредитної політики вітчизняними банками повинно забезпечити оздоровлення фінансового сектору та відновлення темпів економічного зростання в Україні.

УДК 336.226.322(477)

Кузнецова В.Б.¹, Очеретько Л.М.²

¹ магістрант гр. ФЕУз-626 ЗНТУ

² канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ПОЗИТИВНІ ЗМІНИ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ

Позитивні тенденції податку на додану вартість стосуються надходження ПДВ від фізичних та юридичних осіб, виконання плану зі збору ПДВ. Визначено роль автоматичного відшкодування, його вплив на загальний рівень надходжень ПДВ.

В Україні ПДВ це один із головних податків податкової системи країни тому він є предметом широких дискусій серед науковців через зниження таким податком бюджетонаповнюючої ролі.

З ухваленням Податкового кодексу розпочато податкову реформу, спрямовану на демократизацію податкової системи, дотримання принципу добровільності сплати податків, створення сприятливих умов оподаткування, активізацію інвестиційної діяльності, скорочення витрат платників податків та держави на адміністрування податкових платежів.

У Податковому кодексі не лише модифіковано існуючу податкову базу, а й вдосконалено деякі види податків, принципи та норми оподаткування. Так, у ньому передбачено особливості оподаткування ПДВ: податкові періоди, які для більшості платників стали відповідати календарному місяцю, процедура автоматичного бюджетного відшкодування тощо.

У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність аналізу позитивних змін податку на додану вартість.

Податок на додану вартість – непрямий податок, який нараховується та сплачується відповідно до норм Податкового кодексу України, а саме розділу V.

Наявність податку є однією з обов'язкових умов вступу країн до Європейського Союзу. З метою поповнення державного бюджету податок на до-

дану вартість було введено і в Україні. На початку 90-х років його ставка складала 28%, на сьогоднішній день її зменшено до 20%. Податковий кодекс України передбачає подальше зменшення ПДВ до 17% з 1 січня 2014 року.

Аналіз податку на додану вартість ми робили на основі даних Хортицької ДПА м. Запоріжжя.

Станом на 1 січня 2012 р. на обліку в органах Хортицької податкової служби м. Запоріжжя перебувають 429 юридичних та 252 тис. фізичних осіб – платників податку на додану вартість.

Одним із основних пріоритетів Департаменту адміністрування податку на додану вартість ДПА Хортицького району міста Запоріжжя є організація роботи шляхом розробки пропозицій щодо вдосконалення податкового законодавства з ПДВ. Ще одним завданням є виконання заходів з реалізації державної регуляторної політики та розробки методології застосування законодавства з ПДВ.

Слід зазначити, що суми, які надходять до бюджету з податку на додану вартість з вироблених в Запоріжжі товарів щороку зростають. Зокрема, у 2011 р. вони досягли 28650,8 тис. грн., що на 22,23% більше ніж у 2010 р., та на 16,3% ніж у 2009 році.

Збір податку на додану вартість перевищує заплановані показники. Зокрема в 2011 р. заплановані показники становили 27397,3 тис. грн., а по факту – 28650,8 тис. грн. Загалом завдання зі збору ПДВ, установлене мінфіном України на 2011 рік, виконано на 104,5%.

Також позитивною тенденцією податку на додану вартість є бюджетне відшкодування. Згідно з Положеннями Податкового кодексу України: Бюджетне відшкодування – це відшкодування від’ємного значення податку на додану вартість на підставі підтвердження правомірності сум бюджетного відшкодування податку на додану вартість за результатами перевірки платника, у тому числі автоматичне бюджетне відшкодування у порядку та за критеріями, визначеними у розділі V Кодексу. Однією з переваг Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. №2755-VI є концепція автоматичного відшкодування податку на додану вартість.

Зауважимо, що всі платники ПДВ заявляють відшкодування однаково. Перевірка відповідності критеріям проводиться податківцями в автоматизованому режимі протягом 15 календарних днів після граничного терміну подання декларації.

Після перевірки кожного заявника на відповідність критеріям податковий орган відправляє тим із них, хто не відповідає критеріям, рішення із детальними поясненнями і розрахунками за критеріями, значення яких не дотримано.

Крім того, починаючи з 1 січня 2014 року камеральна перевірка податкової звітності платників податку, які мають позитивну податкову історію, про-

водиться протягом 5 календарних днів з дня подання податкової декларації. Але скористатися таким правом будуть мати можливість платники, які протягом попередніх 36 послідовних місяців мали позитивну податкову історію.

Таким чином, максимально можливий строк отримання автоматичного відшкодування більше ніж у двічі коротший за аналогічний строк отримання звичайного відшкодування (за умови проведення виїзної перевірки). Підприємство, яке відповідає критеріям для автоматичного відшкодування, отримує відшкодування максимум за 40 днів, а це перевага в 14 днів.

Передумовою переходу до нових методів адміністрування ПДВ є впровадження електронної звітності. Кількість платників податку на додану вартість, які звітують в електронному вигляді засобами e-mail, постійно зростає: у 2009 р. – 38, у 2010 р. – 67, у 2011 р. – 95 осіб. Метою цих дій є мінімізація суб'єктивного впливу на платника податку та мінімізувати контакти податкового інспектора з платником податків.

Отже, нововведення, пов'язані з прийняття Податкового кодексу, стали позитивним кроком на шляху вдосконалення механізму відшкодування ПДВ.

Проаналізувавши різноманітні позитивні аспекти зміни податку на додану вартість Хортицької ДПА в місті Запоріжжя, можемо зробити висновок: надходження ПДВ від фізичних та юридичних осіб щороку зростають, збір податку на додану вартість перевищує заплановані показники. Це свідчить про те, що процес адміністрування почав активно вводитись в дію. В майбутньому ми плануємо спостерігати лише позитивні тенденції.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Державна податкова адміністрація в Україні. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua>
3. Торубка Г. І. Аналіз позитивних тенденцій податку на додану вартість у 2011 році. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=352>.

УДК 336.226.322(477)

Волошина М.С.¹, Очеретько Л.М.²

¹ студ. гр. ФЕУ-617 ЗНТУ

² канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ПДВ ТА ЙОГО РОЛЬ В СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ

Податок на додану вартість – це частина новоствореної вартості на кожному етапі виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг), що надходить до бюджету після їх реалізації. Інакше кажучи, ПДВ – це непрямий

мий податок, який сплачується до бюджету у вигляді надбавки до ціни товару, який сплачується безпосередньо за рахунок споживача.

Законодавчого обґрунтування податок здобув у 1997 році коли був прийнятий Закон України «Про податок на додану вартість». З того часу даний нормативний акт зазнав значних змін, які були викликані зміною економічної ситуації в країні. На сьогоднішній день основним нормативним документом що регулює адміністрування податку на додану вартість є Податковий кодекс України підписаний Президентом України 02.12.2010 року.

Перехідний період в Україні вимагає внесення важливих змін у систему оподаткування, яка значно змінилася після введення в дію прийнятого податкового кодексу. Зменшення ставки ПДВ з 20% до 17% має відіграти важливу роль в процесі перетворення нашої економіки в ринково-орієнтовану. Адже, податок на додану вартість: стимулює зростання приватного підприємництва й забезпечує нейтральність для всіх секторів економіки; формує правильні стимули для зростання в перехідній економіці, стимулює заощадження й інвестиції.

Також ПДВ має велике значення для фіскальної стабільності, яка потребує встановлення стабільного податку, котрий стимулюватиме економічне зростання. Широка база оподаткування, яка включає не тільки товари, але й роботи і послуги, забезпечує надійність та стабільність бюджетних надходжень цього податку. Універсальні ставки полегшують як обчислення податку для його платників, так і контроль податкових органів за правильністю та своєчасністю сплати. Стягнення ПДВ на всіх стадіях руху товарів, робіт, послуг має наслідком рівноправний розподіл податкового тягаря підприємницької діяльності. Фіскальна функція ПДВ полягає в мобілізації надходжень шляхом справляння даного податку від громадян до бюджету. Фіскальні переваги ПДВ полягають в його високій доходності – він має широку податкову базу, і практично кожна особа сплачує цей податок незалежно від того, який дохід одержує.

Податок на додану вартість є найбільш надійним і постійним джерелом надходження доходів до Державного бюджету України. ПДВ є стратегічно важливим податком для доходної частини державного бюджету оскільки він забезпечує 30% податкових надходжень. Так за рахунок надходжень даного податку здійснюється значна кількість витратків державного бюджету України.

Вилучення податку на всіх етапах руху товарів сприяє рівномірному розподілу податкового тягаря між усіма підприємницької діяльності. Єдині ставки полегшують як обчислення податку безпосередньо для платників, так і контроль державних податкових органів за дотриманням платіжної дисципліни. Ці умови забезпечують стабільність сплати податку, яка є важливим чинником для формування доходної частини державного бюджету.

Також існують регулятивні властивості ПДВ. Застосування ПДВ впливає на інфляцію та ціноутворення. Податок на додану вартість, як специфічні

акцизи та мито, включають у ціну товару, тобто наділені властивостями впливати на ціно-утворювальні механізми в суспільстві, адже на суму акцизів відповідно зростає ціна товарів. Збільшення ставки ПДВ вплине на формування ціни на той чи інший товар, що потягне за собою зниження попиту та зниження виробництва. Таким чином надходження податку можна як збільшити так і зменшити за рахунок регулювання його ставки.

ПДВ забезпечує надійні та стабільні бюджетні надходження, дає змогу оперативно реагувати на необхідність додаткових доходів простим підняттям ставки податку, а також впливає на споживання й доходи суб'єктів господарювання.

Таким чином, податок на додану вартість посідає значне місце в податковій системі України з точки зору його ефективності та має важливе значення для формування державного бюджету країни з точки зору величини надходжень.

УДК 06.047.42

Білик А.О.¹, Набатова Ю.О.²

¹ студ. ФЕУ-127 ЗНТУ

² старш. викл. ЗНТУ

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТА МЕТОДИ ПОКРАЩЕННЯ ПРОГНОЗНИХ ПОКАЗНИКІВ

У вітчизняній управлінській практиці значення фінансового прогнозування та планування невиправдано понижене. Значна кількість підприємств не використовує цей метод підвищення ефективності функціонування підприємства. Певною мірою таке ставлення до фінансового планування зумовлене високим ступенем невизначеності в ринковому середовищі. Зміни, які відбуваються у всіх сферах суспільного життя, важко передбачити і спрогнозувати їх наслідки.

Місце фінансового планування в ринковій економіці визначається тим, що планування є однією з функцій управління, тому фінансове планування – це функція управління фінансами. Метою планування фінансів є визначення можливих обсягів надходження грошових коштів і їх витрачення в плановому періоді.

Фінансове планування включає: фінансове прогнозування; поточне фінансове планування; бюджетування; оперативне фінансове планування.

Бюджетування – це процес планування діяльності підприємства, його структурних підрозділів методом розробки системи взаємопов'язаних бюджетів та встановлення всіх видів фінансових витрат, джерел їх покриття і очіку-

ваних результатів. Бюджетування належить до поточного планування, хоча бюджети можна складати і на більш тривалі проміжки часу, ніж один рік.

Дані в бюджетах й прогнозах, а також «фактичні» дані, представлені для порівняння, є потенційним джерелом дуже змістовною й корисною інформації про результати діяльності компанії. Результати діяльності включають пряме управління фінансами й контроль, а також ефективності роботи персоналу, контроль за рівнем запасів, порівняння прибутковості відділів або видів продукції й багато чого іншого. В усвідомленні цього потенціалу немає нічого нового, але в минулому його розкриття було надзвичайно складним й трудомісткою справою.

Застосування комп'ютерних електронних таблиць вчинила революцію в складанні бюджетів і прогнозів. Все, що раніше було важко або неможливо зробити, маючи в арсеналі тільки олівець і папір, тепер є звичайною процедурою, яка займає кілька годин або хвилин. Прогнози, що складаються колись раз на рік, і порошаються довгий час в шафах, стали тепер динамічним повсякденним прийомом роботи всіх керівників.

Для того, щоб забезпечити функціонування підприємства у довгостроковій перспективі, потрібно прогнозувати тенденцію розвитку шансів, загроз, сильних та слабких його сторін, спираючись на зарубіжний досвід розвинутих країн. Один із таких способів, який широко застосовується є SWOT-аналіз.

Для узагальнення великої кількості даних про розвиток підприємства і середовища, а також для оцінювання ступеня впливу відповідного середовища на діяльність підприємства необхідно розробити Зведений профіль маркетингового середовища підприємства.

З метою виявлення найбільш значущих стратегічних проблем для підприємства доцільно здійснити позиціонування елементів SWOT за допомогою профілю позиціонування елементів SWOT.

У цьому профілі елементи SWOT-аналізу експерти оцінюють за ступенем їх впливу на стан справ у підприємстві (за трьох бальною системою), а також за ступенем імовірності реалізації (можливості), виникнення відповідної ситуації (загрози), підтримки та розвитку (сильні сторони), подолання (слабкі сторони).

Для подальшого розгляду елементів SWOT, попарного їх зіставлення і встановлення між ними зв'язків потрібно складати матрицю SWOT. Матрицю SWOT будують у двох векторах: стан зовнішнього (горизонтальна вісь) і стан внутрішнього (вертикальна вісь) середовища. Кожний вектор розбивається на два рівня: можливості і загрози, які були виявлені у підприємства; сила і слабкість потенціалу підприємства. При цьому в матрицю вписують найбільш значущі елементи SWOT, які були виявлені в профілі позиціонування. На перетинах окремих складових груп чинників формуються чотири поля (квадрати). Для них характерні певні стратегічні вказівки, які форму-

люються на основі сполучення окремих елементів SWOT і які необхідно враховувати у процесі розробки стратегії відповідного типу.

Якщо ми не будемо складати прогнози, відчувати альтернативні стратегії і стежити за досягненнями, то не зможемо повністю контролювати свій бізнес. Наповнений конкуренцією світ, в якому ми живемо, не прощає безконтрольності або нездатності з максимальною ефективністю використовувати людські та матеріальні ресурси, які знаходяться в нашому розпорядженні.

УДК 508.610.03

Мазуріна Ю.В.¹, Набатова Ю.О.²

¹ слухач ФПО 110/1

² старш. викл. ЗНТУ

АНАЛІЗ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Банківські послуги є невід'ємною частиною сучасного ринку, покупцями на якому є окремі особи, домогосподарства та юридичні особи. Банківські послуги – поки що недостатньо сформована частина банківського підприємництва. Мета її функціонування – підвищення доходів банків і поліпшення задоволення потреб клієнтів, розширення їх купівельних можливостей, що, у свою чергу, сприяє розвитку національної економіки. Але досягнення цієї мети вимагає використання наукових принципів і ефективних методів управління банківськими послугами.

За даними НБУ, на кінець 2010 року, в Україні було зареєстровано 197 банків. З них діяли 182 фінзаклади. Серед них, найбільш відомі такі як, Ощадний банк, Приватбанк, ПУМБ, Райффайзен банк Аваль, Ерсте банк, Укрсоцбанк та ін. В рейтингу найбільш впізнаваних банків України Ерсте банк займає 10 позицію, а перші три місця посідають Приватбанк, Ощадбанк та Райффайзен банк Аваль.

Станом на 1 січня 2010 року доходи банків склали 143,1 млрд. грн, в той час як витрати – 171,1 млрд. грн. Понад 95% доходів банк отримує за послуги, які надає своїм клієнтам переважно по розрахунках, і менше 5% – за кредити. Найбільш популярними банківськими послугами на українському ринку, за результатами 2010 року, вважаються зарплатні проекти з часткою 27,5%, оплата мобільного зв'язку та інтернету – 23,3%, комунальні платежі – 20,2%, смс-банкінг – 15,6% та депозити – 13,4%.

Розвиток комерційної діяльності банків пов'язаний з розширенням сфери банківських послуг для клієнтури. В практиці роботи комерційних банків розрізняють різноманітні послуги, які можна звести до трьох груп:

– послуги, пов'язані з розрахунково-касовим, кредитним, валютними і іншими операціями, об'єми яких підлягають обліку;

– консультації, участь банків в перевірці проектно-кошторисної документації і інші інженерні послуги, на аналоги яких є цінники і калькуляції;
– послуги, об'єми яких точно не можуть бути враховані або на аналоги яких відсутні цінники і калькуляції.

Банківські послуги об'єднують широкий ряд операцій, в тому числі і тих, які нехарактерні банківській сфері. До найбільш перспективних послуг можна віднести наступні:

- 1) трастові (довірчі) послуги;
- 2) послуги зі збереження цінностей з наданням клієнтам у розпорядження сейфа та з прийняттям цінностей клієнта на збереження без їх доступу;
- 3) консультаційні та інформаційні послуги зі створенням певної міжбанківської бази даних;
- 4) гарантійні та посередницькі послуги;
- 5) факторингові та лізингові операції, форфейтинг та ін.

Окрім трастових послуг, заслуговує на увагу такий важливий напрямок банківської діяльності, як надання клієнтам кваліфікованих консультацій та інформації з різноманітних аспектів управління фінансами та організації господарської діяльності. Досвідчені фахівці банку можуть надавати клієнтам роз'яснення, інформацію, консультації з різного роду банківських, правових і фінансових питань, проблем ведення бізнесу та особистого господарства.

Також найбільш перспективним є інтернет-банкінг та інші форми електронного банкінгу – це не просто набір послуг, це, швидше, діалог між клієнтом і банком, який зручний і вигідний обом сторонам. При правильно збудованому діалозі банк зможе попереджати потреби клієнта і пропонувати йому шляхи вирішення виникаючих завдань. У цьому ключі важливо грамотно організувати робоче місце користувача – інтерфейс, дати йому необхідну інформацію для зручного підключення і роботи з додатками, а також інформувати його про можливості систем.

З великим відривом перше місце по числу існуючих клієнтів займає ПриватБанк, його база перевищує показник в мільйон чоловік. За ним слідує Альфа-Банк (Україна), ПУМБ і Укрексімбанк – послугами кожного з них користуються від 90 до 150 тис. осіб. Цікаво, що залежність між числом клієнтів і кількістю років надання цієї послуги простежується лише у ПриватБанку, який просуває свою систему «Приват24» вже більше десяти років. Альфа-Банк запропонував Моя Альфа-Банку в 2007-м, «Фінансовий портал» Укрексімбанку з'явився в 2005 році, а ПУМБ онлайн лише недавно зазначив перший рік існування.

На сьогоднішній день банки мають можливість впровадження послуг інтернет-банкінгу. Але це потребує значних капіталовкладень, які в короткостроковій перспективі не зможуть окупитися дати істотного прибутку. Адже населення не має достатньої довіри та тривалого досвіду користування подібними системами.

УДК 336.76 (477)

Зеліско К.Ю.¹, Пахомова І.Г.²

¹ студ. гр. ФЕУ-128 ЗНТУ

² канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВИХ РИНКІВ В СВІТЛІ СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ КРИЗ. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В умовах рецесії економік світу подальший розвиток фінансових ринків все більше ускладнюється та стає вразливішим до кризових явищ. Тому сучасна фінансова система, зокрема функціонування фінансових ринків, потребує удосконалення, розробки фундаментальних та прикладних засад її подальшого зміцнення, усунення негативних проявів, які мають місце в сучасній світовій практиці.

В науковій роботі розглянуті основні причини світових криз на фінансових ринках, серед яких: невідповідності швидкості руху капіталу на фінансових ринках і термінів створення традиційних, матеріальних цінностей, виокремлення сфери фінансових ринків з обслуговуючої реально виробництво до утворюючої спекулятивний капітал, поява феноменів «економіки мильної бульбашки», «золотої бульбашки», розвиток ринку деривативів, який виявився, по суті, поза системою правового регулювання та відкрив можливості для широкомасштабних спекуляцій, прискорюючи процес відокремлення валютно-фінансової сфери від реальної економіки.

Сьогодні основною тенденцією розвитку фінансових ринків є рефлексивність руху фондових ринків, тобто ціни на фінансові інструменти формуються не виходячи з об'єктивних аналітичних моделей, а виражають настрої та очікування інвесторів.

Кореляційний аналіз динаміки фондових індексів S&P500, PFTS та Nikkei 225 на практиці показав на скільки взаємозв'язані фінансові ринки. Відтак і вплив кризи та період виходу з неї пов'язаний з глобальними реформами, а не тільки з вирішенням проблем в окремих країнах. Такий аналіз дозволив виявити проблемність українського фондового ринку, підтвердити математично його схильність до швидкого падіння разом з іншими світовими економіками та до важкого відновлення. Така ситуація склалася тому, що в Україні немає розвиненої інтегрованої фінансової системи зі складними схемами та великою кількістю фінансового інструментарію.

Також головні проблеми фінансового ринку України: відсутність достатнього правового забезпечення формування національного ринку цінних паперів та вкрай мала його ліквідність. Фактично незадіяними або задіяними надто мало в операціях на фондовому ринку залишаються банки, система казначейства і населення. Ситуація посилюється і підірваною репутацією великої кількості фінансових посередників.

В глобальному сенсі аналіз світових фондових ринків поставив під сумнів фундаментальну теорію про те, що ринок регулює сам себе, а нестабільність міжнародних фінансових ринків і наслідком втручання органів фінансового регулювання. Але з розвитком інформаційних технологій, появою інтернет-трейдингу, збільшенням міжнародних потоків капіталу, надлишковою лібералізацією процесів фондової торгівлі та кредитування це твердження не відображає об'єктивної картини функціонування світового фінансового ринку. Відхилення, що притаманне ринковим очікуванням, є одним з факторів, що визначає подальшу тенденцію розвитку ринку. Взаємодія між очікуваннями і результатами і є рефлексивністю ринку. І така взаємодія з кожним роком зростає, призводячи до перекосів у фінансах.

Вихід з кризи пов'язаний з оздоровленням економік за рахунок зростання ВВП, а не накачування новими кредитними грошима учасників фінансових ринків та відновленням балансу між реальним зростанням економік і кількістю фінансового інструментарію, що обертається на світових фінансових ринках.

Таким чином фінансова криза, що почалася в 2008 році, а передумови якої формувалися в 2000-х роках на бумі використання гібридного фінансового інструментарію та повального кредитування, продовжується і в 2012 році. Рецесія є дуже затяжною та поглиблюється з кожним роком. Важкість виходу з кризи фінансових ринків підкріплюється їх завеликою глобалізацією, особливо в період криз (вплив руху фондових індексів США та Японії на індекс ПФТС складає 70–90%), про що свідчить проведений кореляційний аналіз. Підвищення волатильності фінансових ринків свідчить про невпевненість інвесторів у подальшому розвитку економік саме у такому вигляді. Тому короткостроковий прогноз фондових ринків свідчить про їх можливе повторне падіння, схоже на біржовий крах вересня – жовтня 2008 року.

УДК 336.76 (477)

Лісняк О.В.¹, Пахомова І.Г.²

¹студ. гр. ФЕУ-118 ЗНТУ

² канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

РИНОК АКЦІЙ В УКРАЇНІ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ІНВЕСТУВАННЯ

Ринок акцій – сукупність економічних відносин між продавцями і покупцями цінних паперів (акцій). Ринок акцій посідає особливе місце на ринку капіталів, на ньому перебувають в обігу майнові права – «дублікати реального капіталу», фінансовий капітал першого рівня.

Фінансове інвестування є процесом забезпечення зростання капіталу за рахунок операцій з цінними паперами, тобто із борговими зобов'язаннями, оформленими у вигляді цінних паперів. Акції є важливим об'єктом інвестування як інституційних, так і приватних інвесторів.

Як важливий напрям інвестування, ринок акцій відіграє значну роль в зближенні держав, їх економіки, в переході до нового світового суспільно-економічного порядку. Інтегруюча роль ринку акцій стає однією з пануючих тенденцій його розвитку, інтернаціоналізації і глобалізації, процесу формування всесвітнього капіталу.

Під час аналізу і оцінки ринку акцій на короткострокову перспективу доцільним є порівняння та виявлення взаємозв'язку між національними (Української біржі – UX) та іноземними (Доу-Джонса – DJIA) індексами акцій за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

Дослідивши таким чином ринок акцій, необхідно відмітити, що коефіцієнт регресії a_1 має знак «+» – це означає, що зв'язок між індексом Української біржі та індексом DJIA є прямим; величина параметру показує, що зі збільшенням DJIA на 1 од. значення UX зростає на 0,08 од.

Направленість кореляційного поля вказує на відсутність прямого зв'язку між ознаками, та непрямолінійну форму регресії.

Рівняння регресії завжди доповнюється показниками тісноти зв'язку: кореляції, детермінації, еластичності, F-критерієм Фішера, t-критерієм Стьюдента.

Згідно з цим коефіцієнт кореляції становить 0,449, що свідчить про незначний вплив індексу DJIA на індекс UX. Абсолютне значення коефіцієнта не перевищує 0,8 – це вказує на не щільний зв'язок між ознаками. Коефіцієнт кореляції додатний ($r > 0$), це означає, що збільшення значення однієї ознаки збільшує значення іншої ознаки. Коефіцієнт детермінації свідчить, що зміна значення Y лінійно не залежить від зміни значення X, тобто відбувається під впливом різних випадкових факторів; показує, що 0,249% коливань результативної ознаки (індексу UX) зумовлена коливанням факторної ознаки (індексом DJIA).

Коефіцієнт еластичності показує, що при зміні рівня DJIA на 1% значення UX збільшується в середньому на 0,668%.

Критичне значення F-критерія Фішера (18,51) значно більше від фактичного (12,617), що свідчить про відсутність істотності і значущості кореляційного зв'язку між досліджуваними ознаками. Табличне значення t-критерія Стьюдента (9,49) значно більше, ніж розраховане (3,526): це значить, що отримане значення коефіцієнта кореляції не є істотним і значимим.

Отже, дослідивши зв'язок між значеннями індексів UX та DJIA, потрібно відзначити, що між цими показниками не існує функціонального прямого лінійного взаємозв'язку, що характеризується щільністю, істотністю і значущістю.

Це є свідченням того, що український ринок акцій в значно більшій мірі залежить від внутрішніх чинників (економічних, фінансових, соціально-політичних), ніж від тенденцій зовнішніх ринків цінних паперів, та характеризується значною волатильністю по відношенню до світових фондових індексів (ДІА).

Масштаби ринку акцій в тій чи іншій країні характеризуються насамперед показниками капіталізації, її частки у ВВП, обсягом торгівлі акціями, кількістю акцій, що мають регулярне котирування (лістинг).

Для опису тенденції розвитку капіталізації ПФТС можна застосувати статистичний метод екстраполяції.

Застосувавши статистичний метод екстраполяції на основі лінійної моделі кривих росту, потрібно відмітити, що обсяги капіталізації ПФТС мають тенденцію до зменшення (середньомісячний темп зростання становить 97,298%). Середній рівень капіталізації ПФТС за 2 місяці 2011–2012 рр. складає 132288,265 тис. грн., а середньомісячний приріст становить 1308,443 тис. грн.

Для вирішення проблемних питань і стимулювання подальшого розвитку ринку акцій необхідним є виконання наступних завдань:

- збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості ринку акцій;
- удосконалення ринкової інфраструктури та забезпечення її надійного і ефективного функціонування;
- удосконалення механізмів державного регулювання, нагляду на ринку акцій та захисту прав інвесторів;
- стимулювання подальшого розвитку ринку акцій в Україні як одного з пріоритетних напрямків інвестування.

УДК 336.77:330.131.7

Гудзь Н.А.¹, Шестопалова О.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-410 ЗНТУ

² старш. викл. ЗНТУ

ПОРЯДОК ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА РИЗИКУ КРЕДИТУ З ВИКОРИСТАННЯМ НОВИХ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ

Оцінювання спроможності позичальника обслуговувати оптимальні кредити за рахунок внутрішніх фінансових джерел здійснюється на основі розрахунку коефіцієнта покриття боргу як співвідношення суми чистого руху коштів від операційної та інвестиційної діяльності (без урахування сум нарахованих та сплачених відсотків) до вимог з обслуговування боргу на відповідний період. Для цього слід проаналізувати прогностичні показники балансу, прибутків та збитків, рух грошових коштів, а також графіки (календарі) обслуговування і погашення боргу впродовж строку обслуговування кредиту.

Коефіцієнт обслуговування боргу вважається додатним, якщо його значення є більшим за 1. У цьому разі чистих грошових потоків із внутрішніх джерел вистачить саме для виконання боргових зобов'язань. Водночас для забезпечення нормальної фінансово-господарської діяльності позичальника, рекомендований коефіцієнт покриття боргу має бути на рівні 1,3 та вище.

У систематизованому форматі запропонований підхід включає низку послідовних кроків та визначення показника ризику кредитної заборгованості.

Крок 1. Вибір моделі інтегральної оцінки фінансового стану позичальника:

а) з'ясування категорії підприємств, до якої належить позичальник: суб'єкт малого підприємництва чи середнє (велике) підприємництво;

б) з'ясування виду економічної діяльності позичальника за Класифікатором видів економічної діяльності.

Крок 2. Розрахунок фінансових коефіцієнтів, які передбачені моделлю, та визначення інтегрального показника фінансового стану позичальника.

Крок 3. Розрахунок коефіцієнта покриття боргу, на основі якого визначається спроможність позичальника обслуговувати оптимальні кредити.

Крок 4. Визначення класу боржника відповідно до рівня його фінансового стану та спроможності обслуговувати борг.

Крок 5. Присвоєння категорії якості кредитної заборгованості відповідно до класу позичальника та стану обслуговування боргу.

Крок 6. Додатковий аналіз відповідно до внутрішнього положення.

Крок 7. Визначення показника ризику кредиту в межах встановленого для відповідної категорії якості діапазону.

У процесі оцінювання кредитних ризиків із використання рейтингів слід враховувати таку закономірність: чим більше рейтингових класів передбачено рейтинговою системою, тим вищий рівень гомогенності позичальників у межах одного рейтингового класу і точність оцінок. Згідно з п. 403 Базеля II розподіл кредитів за класами ризику має бути обґрунтованим. Не слід допускати надмірної концентрації кредитів у рамках одного класу як із позиції рейтингу позичальника, так і з позиції рейтингу кредитів.

Запропонований підхід передбачає, що залежно від значення інтегрального показника фінансового стану, коефіцієнта покриття боргу та стану обслуговування боргу позичальнику присвоюється певна категорія якості за кредитом, якій відповідає діапазон показника ризику кредитної заборгованості. Певний рівень показника встановлюється банком самостійно за результатами додаткового аналізу якісних критеріїв відповідно до внутрішнього положення з оцінки кредитних ризиків. У цьому документі банки мають врахувати:

- якість менеджменту боржника;
- ринки збуту продукції та вплив факторів виробництва;
- додаткові галузеві ризики суб'єкта господарювання;

- якість систем контролінгу та корпоративного управління;
- висновки аудиторів щодо достовірності звітності боржника (за наявності);
- рейтинги боржника, встановлені міжнародними рейтинговими агентствами;
- динаміку інтегрального показника фінансового стану щонайменше за три останні роки;
- показники консолідованої звітності;
- іншу об'єктивну інформацію щодо подій та обставин, які можуть вплинути на своєчасність і повноту погашення боргу.

Такий підхід дає змогу враховувати актуальні зміни й тенденції у параметрах фінансового стану позичальників, зокрема, через щорічну актуалізацію моделей інтегрального оцінювання.

УДК 336.77

Яковенко А.Ю.¹, Шестопалова О.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-410 ЗНТУ

² старш. викл. ЗНТУ

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МОДЕЛЕЙ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ

Національному банку України було б доцільно використати практичні розробки західних банківських наглядових органів щодо впровадження рекомендацій за нормативами Базеля II, серед яких суттєве значення мають методичні засади впровадження рейтингових систем.

Наприклад, НБУ рекомендує впровадити диференційований підхід до оцінки фінансового стану клієнта. Для клієнтів – юридичних осіб такими показниками можуть бути період діяльності з моменту державної реєстрації, наявність або відсутність мережі філій та дочірніх компаній (у т. ч. за кордоном), розмір щорічного прибутку або збитку (сума прибутку або збитку за попередній рік), сума депозитів у інших банках, наявність цінних паперів, що перебувають у власності (вид цінного паперу, сума, кількість, емітент, динаміка котирування), сума заборгованості за кредитами отриманими від нерезидентів, наявність/відсутність поточних (у т. ч. карткових) рахунків у інших банках, здійснення клієнтом зовнішньоекономічної діяльності та її напрямку (зовнішньоекономічні угоди: суми; термін дії; країна; банк, що забезпечує розрахунки), кількість штатних працівників тощо. На жаль, ці нормативи не мають статистичного обґрунтування, ніяк не відображають взаємозв'язок між рівнем кредитоспроможності позичальника та розміром кредитного ризику.

Для порівняння: надійною основою для визначення математичної ймовірності дефолту є міжнародні кредитні рейтинги. Міжнародне рейтингове

агентство Стандарт енд Пурс (Standard and Poor's) упродовж 20 років накопичує статистику дефолтів позичальників різних рейтингових категорій.

Враховуючи складність підходу на основі внутрішніх рейтингів та велими жорсткі вимоги Базеля II щодо його впровадження, можемо передбачити, що розрахунок кредитного рейтингу не матиме масштабного застосування. Зокрема, Базельський комітет наголошує: «банки повинні продемонструвати, що їхні внутрішні рейтингові системи надійні та незмінні впродовж певного часу». Принципи функціонування внутрішніх банківських систем мають збігатися з вимогами Базельського комітету, а термін, протягом якого IRB-системи використовуються в банківській діяльності на щоденній основі, має становити щонайменше 3 роки.

Рейтингові системи, які б задовольняли вимоги IRB - підходу, можуть присвоювати рейтинги двох видів: рейтинг позичальника та рейтинг за конкретним зобов'язанням. Кількість класів рейтингової оцінки має становити від 8 до 10, причому охоплення підприємств кредитним рейтингом повинно становити 100%.

Незважаючи на значну трудомісткість, складність впровадження таких систем і вимог Базеля II в цілому, вважаємо, їх треба приймати. Адже відсутність дій щодо їх впровадження має суттєвий негативний вплив на українську банківську систему та конкурентоспроможність українських комерційних банків. Тому дуже важливо, щоб Національний банк України разом із іншими державними установами, вживав заходів щодо синхронізації вітчизняних та західних пруденційних вимог щодо достатності капіталу. Саме зараз на часі – розробка відповідних критеріїв оцінки кредитного ризику з використанням кредитного рейтингу.

Національному банку України, на мою думку, було б доцільно, створити спільну з комерційними банками робочу групу для обговорення нагальних питань системи оцінки кредитоспроможності позичальників. Також дуже важливо врахувати досвід інших країн, зокрема Росії.

УДК 336. 77

Семенюта О.В.¹, Шестопалова О.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-410 ЗНТУ

² старш. викл. ЗНТУ

РЕЙТИНГОВІ СИСТЕМИ ЯК СУЧАСНІ МОДЕЛІ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ

Рейтинг кредитоспроможності визначається як оцінка ризику позичальника на основі чітких рейтингових критеріїв, на яких також ґрунтується оцінка ймовірності дефолту. Визначення рейтингу має включати опис ступеня

ризик дефолту, що є типовим для позичальників цієї категорії, та критерії, які використовуються для цього рівня кредитного ризику.

Термін «рейтингова система» включає методи, процедури, системи контролю та збору даних, а також інформаційні системи, які сприяють здійсненню оцінки кредитного ризику, затвердженню внутрішніх рейтингів, визначенню якісних та кількісних оцінок ймовірності дефолту та збитків.

Проведене Федеральною резервною системою США в 1995 році опитування 115 американських банків засвідчило, що вже в той час 85% банків використовували внутрішні системи рейтингової оцінки позик та позичальників. Причому, серед великих банків усі 100% кредитних установ надавали позичальникам кредитні рейтинги. Опитування виявило, що більшість банків (80%) розглядає не лише кредитний рейтинг позичальника, а й рейтинг кредиту, що надається певному позичальнику; 97% абсолютного обсягу кредитного портфеля досліджених банків отримали оцінку кредитного рейтингу.

Очевидно, що необхідність змін усвідомлюють й органи банківського нагляду західних країн. На сучасному етапі кредитний рейтинг є основою системи управління кредитним ризиком. У рекомендаціях Базельського комітету з питань банківського нагляду щодо адекватності капіталу рівню ризику (Базель II) рейтингова система зайняла суттєву частину за підходом на основі внутрішніх рейтингів (Internal rating based, скорочено IRB підхід).

Основний принцип щодо підходу полягає в тому, що рейтингова система, механізми та процедури оцінки ризиків забезпечують якісну оцінку позичальника та операційних характеристик, диференціацію ризиків, точну та послідовну кількісну оцінку ризиків, що адаптовані до умов ринку, банківських продуктів та практик окремих банків. Кожен орган банківського нагляду повинен розробити детальні процедури аналізу для отримання фактичних доказів того, що банківські системи управління та контролю є адекватною базою для застосування IRB-підходу – найдосконалішого та найскладнішого щодо оцінки адекватності рівня капіталу рівню ризику.

У теоретичному контексті необхідно розглядати і водночас розрізняти поняття рейтингу позичальника та рейтингу позики. Обидва цих поняття стосуються кредиту, однак якщо рейтинг позичальника цілком та повністю базується на його кредитоспроможності, то рейтинг позики враховує додаткові особливості конкретної кредитної угоди, такі як достатність та ліквідність застави, строк кредиту, наявність гарантій та порук тощо. Кредитний рейтинг позичальника є більш загальним базовим показником порівняно з рейтингом позики. Так, провідні рейтингові агентства регулярно публікують не тільки кредитні рейтинги організацій, а й рейтинги їх зобов'язань з урахуванням індивідуальних умов цих зобов'язань.

Процес присвоєння кредитного рейтингу полягає в переході від декількох показників, властивих діяльності позичальника, до агрегованого значення

одного показника, що характеризує клас кредитоспроможності. Поява рейтингу зумовлена необхідністю визначення єдиного показника, що має високий рівень інформативності при аналізі кредитоспроможності.

Кредитний рейтинг використовується банками для різних цілей, зокрема для:

- визначення вартості ресурсів (низький рівень кредитоспроможності збільшує надбавку за ризик, зменшуючи таким чином привабливість залучення коштів);

- формування резервів під можливі втрати за позиками;

- визначення лімітів кредитування;

- аналізу кредитного портфеля в розрізі класів кредитного рейтингу з метою оцінки кредитного ризику;

- винагороди кредитних працівників.

Кредитний рейтинг доцільно розглядати в кількох площинах:

- з позиції органів банківського нагляду;

- з позиції комерційних банків.

УДК 369.04(477)

Джонсон О.Є.¹, Ремига С.П.²

¹ студ. гр. ФЕУ-118 ЗНТУ

² старш. викл. ЗНТУ

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В ФУНКЦІОНУВАННІ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Запровадження недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ) є одним з основних завдань та важливих кроків реформування системи пенсійного забезпечення України. Система НПЗ покликана створити можливість для збереження та примноження коштів вкладників з метою забезпечення отримання ними стабільного доходу після настання пенсійного віку. Перевага НПЗ в тому, що збережені кошти збільшуються за рахунок інвестиційного доходу. При цьому здійснення державного нагляду за установами пенсійного забезпечення дозволяє запобігти проведенню надто ризикованих операцій та втраті пенсійних заощаджень.

Особливість діяльності пенсійних фондів полягає в тому, що вони зацікавлені здійснювати довгострокові інвестиції, щоб узгоджувати власні потоки внесків та виплат. Пенсійні фонди є значними інвесторами, що дозволяє розвивати ринок довгострокового запозичення коштів.

НПЗ спрямоване на створення альтернативного шляху довготермінового збереження коштів. Проблема довготермінового збереження коштів є досить актуальною в Україні. Акумулявання активів великим фінансовим по-

середником дозволяє диверсифікувати (розподіляти за кількома напрямками) інвестиції та зменшувати ризики.

Згідно з професійними оцінками багатьох інституцій, фінансові ринки в Україні (їх обсяги, регуляторна структура і т. д.) розвиваються крок за кроком. Однак, їх розвиток почався з дуже низького рівня, оскільки фінансові ринки практично не існували протягом 10–15 років. Навіть якщо ринки стрімко зростають, їх обсяг залишається обмеженим.

Одним із основних якісних показників, які характеризують систему недержавного пенсійного забезпечення, є сплачені пенсійні внески.

За I півріччя 2010 року надходження пенсійних внесків збільшилось на 11,34% і на 30.06.10 р. становило 840,2 млн. грн. Середній сукупний пенсійний внесок з розрахунку на одного учасника НПФ за I півріччя 2010 року склав 338,52 грн. і зменшився проти аналогічного показника за 2009 рік на 5,79%. У професійних фондах – 76,79 грн. (зменшення проти 2009 року на 11,3%).

Пенсійні виплати станом на 30.06.10 р. склали 126,9 млн. грн., збільшившись за I півріччя 2010 року на 40,9%, при цьому одноразові виплати збільшились на 41,4%, пенсійні виплати на визначений строк – на 24,7%. Станом на кінець 2008 року пенсійні виплати склали 27,3 млн. грн.

Загальний обсяг активів, сформованих пенсійними фондами, станом на 30.06.10 р. становить 984,6 млн. грн. Всього за I півріччя 2010 року активи недержавних пенсійних фондів зросли на 14,8%.

Чиста вартість активів НПФ протягом I півріччя 2010 року збільшилася з 854,7 до 981,6 млн. грн., або на 14,9%. Вартість активів, які інвестовані, зросла за рік на 92 млн. грн. (11%) і склала 926 млн. грн.

Середня дохідність активів недержавних пенсійних фондів від інвестування у звітному періоді була на рівні 18% річних при інфляції на рівні 6,6% річних. 50 НПФ забезпечили дохідність вищу за рівень інфляції, 17 – нижчу за рівень інфляції, діяльність I НПФ виявилась збитковою.

Для удосконалення частини пенсійних потоків, які спрямовуються через фінансові ринки в Україні, необхідно обґрунтоване рішення щодо аналізу ряду факторів, серед яких:

- ємність (доступність активів) фінансових ринків на теперішньому рівні їх розвитку в Україні;
- здатність розвитку ринків (особливо еластичність пропозиції фінансових інструментів приватного сектора);
- можлива диверсифікація активів, яку можна здійснити на ринках України;
- очікувана прибутковість інвестиції на внутрішніх фінансових ринках;
- відкритість громадськості в Україні щодо часткового використання фінансових ринків;
- відкритість громадськості в Україні щодо часткового обслуговування приватними компаніями, залученими до соціального забезпечення;

- готовність установ, які можуть бути залучені до нагляду за діяльністю на фінансовому ринку компаній, які надають послуги пенсійного забезпечення;
- можливість відкриття пенсійної системи для міжнародного інвестування.

УДК 657.424

Кабасіна Я.С.¹, Олійник Т.О.²

¹ магістрантка гр. ФЕУз 626 ЗНТУ

² канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ЕКСПОРТУ

Згідно із Законом про ЗЕД «експортом» вважається: продаж нерезиденту товарів як з їхнім вивозом за межі митної території України, так і без такого. Але для цілей нарахування ПДВ об'єкт визначається в більш вузьких рамках – тільки експорт товарів з обов'язковим їхнім вивозом з України, що підтверджується оформленням ВМД (пп. 3.1.3 ст. 3 и пп. 6.2.1 ст. 6 Закону про ПДВ). Незважаючи на те, що покупцем товарів є іноземний суб'єкт господарювання, місцем поставки товарів є митна територія України (п. 6.4 ст. 6 Закону про ПДВ). А це значить, що об'єктом оподаткування є операція по поставці товарів, місце надання яких знаходиться на митній території України. Тобто «експорт із національними особливостями» переходить у розряд звичайних операцій, оподатковуваних ПДВ по ставці 20 відсотків. Для включення у валовий дохід суми по такій експортній операції застосовуються загальні правила податкового обліку, установлені пп. 11.3.1 ст. 11 Закону про прибуток. Датою збільшення валового доходу вважається дата у податковому періоді, протягом якого відбулась одна з подій, що була раніше, а саме зарахування іноземної валюти від іноземного покупця на банківський рахунок платника податків в оплату товарів, що підлягають продажу, або дата відвантаження товарів.

Методичні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». Вони є базовими для українських суб'єктів господарювання при визначенні доходів від здійснення господарських операцій незалежно від території їх проведення. Хоча підприємству надано право самостійно визначати момент, за яким буде визнано доходи від здійснення господарської операції з продажу: по надходженню активів (оплаті в різних її формах) або при погашенні зобов'язань, стандартами передбачена необхідність врахування договірних умов, зокрема, щодо передачі ризиків, пов'язаних з правом власності, та припинення повноважень стосовно управління та контролю за реалізованою продукцією.

Загалом фахівцями момент передачі ризиків ототожнюється з моментом оформлення вантажно-митної декларації. І це зрозуміло, бо саме дата перетину митного кордону за вимогами Закону України «Про здійснення розрахунків в іноземній валюті» є відліковою для проведення розрахунків з нерезидентами. Проте, вантажно-митна декларація не відноситься ні до товаро-проводжувальних, ні до товаротранспортних документів, її оформлення засвідчує надання суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності права на розміщення товарів у визначеному митному режимі (експорт) і підтверджує права та обов'язки осіб, вказаних у декларації, на виконання ними господарських операцій у відповідності з наданою документацією.

Таким чином, відображення в обліку операцій з експорту товарів можливо на підставі даних вантажно-митних декларацій та первинних документів, якщо в експортних контрактах погоджені умови поставки ІНКОТЕРМС (FOB, DAF, CIP – пункт призначення на митному кордоні України).

Проте, такий підхід, суперечить вимогам національних стандартів з бухгалтерського обліку і законодавству, якими регламентовано укладання та проведення зовнішньоторговельних операцій, у разі якщо сторонами за зовнішньоторговельним договором визначені інші умови поставки, що передбачають передачу ризиків на будь-якій іншій території, окрім кордону України. Це в свою чергу призводить, до неадекватного відображення в бухгалтерському обліку інформації про зовнішньоторговельні операції стосовно дати передачі ризиків та переходу права власності, бо ігноруються не тільки умови укладених договорів, а також накопичується в системі обліку інформація, що не відповідає дійсності.

УДК 336.71.078.3

Фірман Р.В.¹, Шарова С.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-119 ЗНТУ

² старш. викл. ЗНТУ

РЕЙТИНГОВІ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Проблема забезпечення фінансової стійкості, надійності та стабільності банківської системи в цілому та кожного її суб'єкта не є суто вітчизняною проблемою. Особливо актуальною вона стала в останні два десятиліття. За даними досліджень Міжнародного валютного фонду (МВФ), у період з 1980 р. більше двох третин країн – членів МВФ зіткнулися з економічними труднощами, пов'язаними з проблемами у банківському секторі. Криза ощадно-позикової системи США мало не підірвала економічний потенціал цієї країни і потребувала величезних ін'єкцій державних коштів. Від гострих банківських криз потерпали країни Скандинавії, Латинської Америки та Південно-Східної

Азії. Це вказує на те, яке велике значення має фінансова стійкість і надійність банківського сектору для макроекономічної стабільності економіки країни.

Для прийняття економічно обґрунтованих рішень щодо здійснення активних операцій із банками, тобто рішень, які відповідають обраному співвідношенню прибутковості й ризику, суб'єкти господарської діяльності, приватні особи й самі банки потребують об'єктивної інформації про фінансовий стан своїх банків-партнерів. Для задоволення саме цієї потреби і слугують публічні рейтинги, що присвоюються банкам рейтинговими агенціями. Такі рейтинги дають можливість будь-якому користувачеві рейтингу здійснювати порівняльну оцінку різноманітних банків без проведення детального аналізу їх фінансового стану. Перші рейтинги банків з'явилися в США, порівняно з рейтингами компаній вони більш молоді. Це було пов'язано із включенням таких банківських інструментів, як векселі, деривативи та інші цінні папери, в розряд ринкових або таких, що пропонуються широкому колу інвесторів, котрі не обов'язково є клієнтами банку. Перший рейтинг був опублікований у 1973 р. агенцією Moody's Investors Service, а згодом був опублікований рейтинг агенції Standard & Poor's.

Основний принцип складання рейтингу полягає в тому, щоб відбити стан учасника ринку серед йому подібних за допомогою у певний спосіб обробленої інформації. У суспільстві з ринковою економікою банківський рейтинг – це насамперед інструмент демонстрації інвестиційної привабливості банку через уміння його менеджменту професійно і прибутково працювати в такій складній сфері, якою є фінансовий бізнес. Банки аналізуються з трьох позицій: по-перше, з позиції кредитоспроможності або надійності комерційних паперів, термінових боргів, значних депозитних сертифікатів, кредитних угод, документарних акредитивів та інших інструментів, емітованих банками; по-друге, інвестиційної надійності для потенційних покупців акцій банку; по-третє, страхової надійності для корпорацій зі страхування депозитів та ризиків банку, що стало особливо актуальним після кризи страхування депозитів у 1984–1985 рр. Оцінці підлягає кожен комерційний банк або банківський холдинг, котрий працює на ринку і є залежним від ринку, тобто має бажання отримати кошти на ринку або акцепти на акредитиви. При цьому зовнішній аналіз необхідний навіть за умови чітко організованої системи регулювання та банківського нагляду, оскільки він має інші цілі й нерідко приводить до інших висновків відносно діяльності банку.

Аналіз фінансового стану комерційного банку має для українських банків особливе значення в умовах швидкого розвитку економіки.

Рейтингові оцінки діяльності комерційних банків повинні визначати:

1. Найбільш кращий банк із погляду залучення засобів клієнтів на депозити або в статутний фонд, доцільність відкриття в цьому банку рахунка і проведення по ньому різних операцій. При усій важливості даної інформації

вона виявляється корисній одній стороні – клієнтам банку, зацікавленим у надійності приміщення своїх засобів. Особливого значення набуває аналіз ефективності використання коштів самим банком.

2. Виявлення найбільш стійкому і надійних у фінансовому відношенні банків, тих банків, що найбільше ефективно здійснюють свої операції і їхній фінансовий стан не викликає сумнівів. Таким чином, метою подібного підходу є визначення рейтингу фінансової надійності комерційних банків. Під надійністю при цьому розуміється ступінь керованості банківським ризиком, що, як правило, зв'язаний із проведенням активних операцій. Кінцевим результатом такого рейтингу є віднесення банків до відповідних груп: великий, середній або дрібний банк; банк, ефективно або менш ефективно здійснюючої своєї операції; гарний або поганий банк; надійний, стійкий або менш надійний у фінансовому відношенні банк; наскільки далекий банк від банкрутства.

Існує багато методик аналізу фінансового стану комерційних банків, їхньої платоспроможності і надійності, використовувани в українській банківській практиці і за кордоном, свідчать про те, що усі вони власне кажучи оцінюють ті самі об'єктивно існуючі фактори, що впливають на функціонування банку. Однак усі ці методики відрізняються одна від одної безліччю конкретних підходів до обліку цих факторів, набором факторів, системою конкретних оціночних показників, що відбивають різні сторони банківської діяльності; оцінкою значимості тих або інших факторів у загальній сукупності і відповідно визначенням їх критеріальних значень; системою угруповання оціночних показників у єдину модель і одержання результату аналізу роботи банку в цілому.

Методика обробки інформації для визначення рейтингу, як правило, є професійною таємницею, тобто «ноу-хау» спеціалізованих рейтингових агентцій. Мірилом її якості є авторитет тієї або іншої рейтингової агентції. Інформація, що надходить від банків і про банки від третіх осіб, піддається фаховому первинному опрацюванню і перетворюється в групу показників. Основне завдання банківського рейтингу полягає в тому, щоб дати комплексну оцінку становищу банку на ринку, на підставі котрої приватний вкладник або юридична особа – клієнт банку зможе прийняти те або інше рішення.

УДК 339.747:658.310(477)

Черномаз К.Г.¹, Левченко Н.М.²

¹ студ. гр. ФЕУ-110 ЗНТУ

² д-р держ. упр., проф. ЗНТУ

ВПЛИВ КРИЗИ В ЄВРОЗОНІ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

У сучасних умовах економічна криза в Україні зумовлена дією низки зовнішніх і внутрішніх факторів, до яких економіка країни виявилась не го-

товою, що пов'язано з незавершеністю важливих процесів ринкової трансформації, вузькістю внутрішнього ринку, низьким рівнем економічного суверенітету в умовах прискорення темпів монетаризації й рівня доларизації і т. д. Все це супроводжується швидким зростанням валового зовнішнього боргу, який переважно спрямовувався не на зміцнення експортного потенціалу, а на збільшення споживчого кредитування. Саме проблемність цих факторів визначають актуальність даної теми на сьогоднішній день.

Виникнення економічної кризи на європейському просторі пов'язують, насамперед, з такими факторами як: загальна циклічність економічного розвитку, перегрів кредитного ринку і як його наслідок – іпотечна криза, високі ціни на сировинні товари (у тому числі на нафту), перегрів фондового ринку.

Що стосується України, то світова економічна й фінансова криза зачепила її за декількома напрямками. По-перше, восени 2008 р. відбулося стрімке падіння зовнішнього попиту на товари, які експортувалися. У цих умовах почав реалізовуватися ризик невивідної зовнішньої спеціалізації економіки України.

По-друге, різко скоротилося зовнішнє фінансування, припинився приплив дешевих іноземних запозичень. Так скоротився приплив довгострокових ресурсів, натомість почався відплив короткострокових ресурсів (за рахунок масового повернення короткострокових кредитів нерезидентам) та іноземної готівки з банківської системи. Внаслідок цього значні обсяги ресурсів, зокрема, банківської системи втратили ліквідність, що не можна було компенсувати за рахунок внутрішніх джерел. З'явилася тенденція до скорочення грошової маси й міжнародних резервів Національного банку України. Можливо зауважити, що в Україні в період з жовтня 2008 р. по листопад 2009 р. гривня здевальвувала на 60%: від 5 грн. до 7,9 грн. за \$ 1. Такого карколомного знецінення не зазнала жодна національна валюта у світі в часи тогочасної кризи. Через здешевлення гривні сукупна вартість потенціалу України, тобто її ліквідність у рамках світового господарства, зменшилася наполовину.

По-третє, зменшився внутрішній попит через скорочення обсягів споживчого кредитування та уповільнення надходження інвестицій і основний капітал.

По-четверте, збільшилось навантаження на бюджетну систему, що вимагало від влади своєчасного маневру для збереження основ стабільності державних фінансів. Але уряд надав перевагу популістській політиці, яка призводить до необхідності дефіцитного фінансування бюджетних витрат. Це у свою чергу, не лише погіршило загальний стан фінансової системи держави, а й породило додаткові макроекономічні й фінансові диспропорції, які обмежують можливості виходу із кризи.

Для підведення підсумків важливо сказати, що під впливом фінансово-економічної кризи в ЄС відбувся перехід від політики лібералізації економічної сфери до більш жорсткого регулювання з посиленням наднаціонального характеру інтеграційного об'єднання.

Питання розширення ринку збуту європейської продукції за рахунок приєднання до ЄС «слабких» країн вже не стоїть на порядку денному. Більш перспективним напрямом у цьому контексті виглядає активізація діяльності, спрямованої на створення нових зон вільної торгівлі. Ця обставина надає певного прискорення питанням підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та створення зони вільної торгівлі. Проте прийняття остаточного рішення в ЄС все більше пов'язують з виконанням українською стороною низки рекомендацій щодо забезпечення основних демократичних прав і свобод в країні.

Враховуючи складну процедуру створення наднаціональних органів в ЄС, наявність низки протиріч між країнами-членами, а також інші об'єктивні та суб'єктивні причини, новоутворені інституції (Європейська система фінансових контролерів, Європейська служба зовнішньополітичної діяльності) наразі не виконують свої завдання.

Реформування системи нагляду та контролю за фінансовими ринками ЄС певним чином сприяло зниженню напруги у відповідній сфері, яка стала першоджерелом кризових явищ у 2008–2009 рр. Утім, нинішні проблеми євросони змістилися у сектор державних фінансів. Зростання масштабів боргових криз почало вже становити загрозу для стабільності європейської грошової одиниці. До порятунку єдиної європейської валюти сьогодні долучилися провідні країни світу, які представляють G20, спільно з МВФ та Всесвітнім банком.

З метою поглиблення співпраці національних регуляторів фінансових ринків з європейськими та посилення протидії зовнішнім загрозам у фінансовій сфері Україні доцільно встановити офіційні зв'язки з новоствореними інституціями Євросоюзу – Європейською радою аналізу системних ризиків і Європейською системою фінансових контролерів.

Незважаючи на суттєві економічні проблеми у Євросоюзі, стратегічний курс України на євроінтеграцію має залишатися незмінним, оскільки такий вибір допоможе нашій країні стати сильнішою і отримати нові конкурентні переваги. Юридично закріплена політична асоціація надасть нашій країні реальні можливості для посилення державності та створення необхідних умов для забезпечення нової якості економічного розвитку. При цьому долати труднощі росту Україна має власними силами, не розраховуючи на іноземну допомогу та пам'ятаючи, що вона самобутня, незалежна та конкурентоспроможна країна.

УДК 332.145:37.015.6

Отрішко К.С.¹, Візіренко С.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-138 ЗНТУ

² студ. викл. ЗНТУ

УДОСКОНАЛЕННЯ МИТНОГО ТАРИФУ НА ЕКСПОРТ АВТОТРАНСПОРТУ

В умовах сьогодення особливо актуальною для України, яка перебуває на початковому етапі інтеграції до світової економічної системи та прагне посісти гідне місце у ЄС, є вирішення проблеми вибору зовнішньоторговельного режиму та того набору інструментів, який доцільно використовувати при державному регулюванні зовнішньої торгівлі. Застосування протекціоністських заходів, як свідчить практика, до тепер не дали змоги вирішити існуючі проблеми економіки України. Формування ефективної стратегії захисту національних інтересів України на внутрішньому ринку в умовах європейської інтеграції має органічно поєднуватися з активною політикою підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, зміцнення провідних галузей економіки, а також інтенсивним розвитком демократичних та ринкових інститутів.

З огляду на постійні зміни у державному регулюванні зовнішньої торгівлі та зокрема у митно-тарифному регулюванні у наукових колах триває дискусія з приводу запровадження оптимального митного тарифу на експорт товарів, зокрема, автотранспорту.

Незважаючи на те, що максимальна вигода для суспільства країни досягається при умові вільної міжнародної торгівлі, коли урядами держав не вживаються жодні заходи протекціонізму, у сучасній світовій економіці дотримання курсу на повну лібералізацію торгівлі є необґрунтованим і нерациональним кроком. За ситуації, коли одна держава активно захищає внутрішній ринок від іноземної конкуренції, використовуючи цілий ряд зовнішньоторговельних обмежень (тарифних та кількісних) та застосовуючи заходи щодо покращення процесу просування вітчизняних товарів на світовий ринок (експортні субсидії, демпінгові ціни тощо), уряд держави має виявити той оптимальний рівень тарифного захисту, який би дозволив отримати найбільший позитивний ефект для громадян даної країни.

Ще один аргумент на користь митних тарифів з позицій покращення умов міжнародної торгівлі полягає в тому, що за невеликої ставки мита, так званого оптимального тарифу, який запроваджується як на імпорт, так і на експорт, добробут країни буде вищим, ніж за умов вільної торгівлі. Але дана політика застосовується дуже обережно і лише в тому випадку, коли країна справді може вплинути на ціну експортованого товару, встановлюючи податок на експорт з метою збільшення надходжень до Державного бюджету.

На нашу думку, оптимальний митний тариф на експорт автотранспорту має визначатись за наступною формулою:

$$M_{\text{опт}} = \frac{E_{\text{проп}}^{\text{ц}} + E_{\text{поп}}^{\text{ц}}}{E_{\text{імп.проп}}^{\text{ц}}} \cdot 100, \quad (1)$$

де $M_{\text{опт}}$ – розмір оптимального експортного тарифу, у відсотках; $E_{\text{проп}}^{\text{ц}}$ – цінова еластичність пропозиції товару; $E_{\text{поп}}^{\text{ц}}$ – цінова еластичність попиту товару; $E_{\text{імп.проп}}^{\text{ц}}$ – цінова еластичність пропозиції експорту.

Застосування мита як інструмента захисту національних інтересів на науково обґрунтованих засадах сприятиме успішному розвитку зовнішньої торгівлі та встановленню її оптимальної структури; не перешкоджатиме активному входженню України у світовий господарський простір; а також виступатиме надійним джерелом наповнення державного бюджету.

СЕКЦІЯ «МЕНЕДЖМЕНТ»

УДК 65

Пуліна Т.В.

канд. екон. наук, доцент ЗНТУ

ПРО СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНСУЛЬТАТИВНО-ДОРАДЧОЇ РАДИ З ПИТАНЬ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Успіх реалізації інноваційної моделі розвитку економіки країни залежить від ефективного вирішення проблеми фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності українських підприємств. Але, аналізуючи інвестиційну модель розвитку, що склалася в Запорізькому регіоні в 2000–2010 рр., слід визначити, що їй властивий «зворотний» (інверсійний) тип розподілу інвестицій, коли інвестиції розподіляються в більш застарілі технологічні уклади і не забезпечують їх поетапну, органічну заміну більш прогресивними, як це відбувається в промислово-розвинених країнах. Підприємства третього технологічного укладу у 2010 р. в структурі інвестицій в основний капітал складала 49,1% від загального обсягу інвестицій в основний капітал (металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, виробництво електроенергії, газу і води). Підприємства четвертого технологічного укладу в структурі інвестицій в основний капітал складають лише 40,8% (харчова, легка, деревообробна, целюлозно-паперова, хімічна промисловість, машинобудування). Відповідно на п'ятий технологічний уклад доводиться лише 10,1% (виробництво електричного і електронного устаткування, космічних літальних апаратів тощо). Дослідження стану інноваційної діяльності промислових підприємств Запорізького регіону свідчить, що її загальний рівень та масштаби залишаються дуже низькими. У 2010 р інноваційні роботи виконували 22 промислових підприємства, або 5,3% загальної кількості, що на 1,7% менше рівня попереднього року, та на 14,6% менше, ніж у 2000 р. У 2010 р. загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності, за джерелами та видами економічної діяльності, склав 128595,1 тис. грн., що на 35282,9 тис. грн. (21,5%) менше, ніж у 2009 р. Структура інноваційних витрат підприємств Запорізької області протягом 2000–2010 рр. змінилася: суттєво зменшилася частка витрат на дослідження і розробки (з 60,0% до 41,9%), майже вдвічі зросли частки витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (з 19,7% до 54,3%). Незважаючи на наявність значної кількості факторів, що роблять підприємства

Запорізького регіону інвестиційно привабливими для розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності, є проблеми, які умовно розділимо на 3 групи:

- проблеми, які залежать від політики уряду;
- проблеми, які цілком залежать від дій (політики) на місцевому рівні;
- проблеми, які залежать від дій керівництва підприємств.

В межах першої групи головними перешкодами інноваційно-інвестиційного розвитку є:

- неефективне державне регулювання інноваційною сферою через механізми податкової, фінансової, митної, амортизаційної політики;

- політична нестабільність;

- невідпрацьовані, суперечливі законодавча база і податкова система, які, до того ж, постійно змінюються;

- високий рівень інвестиційних та кредитних ризиків;

- відсутність механізмів захисту інвестицій, розподілу продукції;

- недосконала банківська система (нестача на внутрішніх ринках грошових ресурсів, їх короткострокова структура, відсутність практичного досвіду і кваліфікації банківських працівників для оцінки та прийняття інвестиційних та кредитних ризиків);

- недосконалість фондового ринку в плані реєстрації прав акціонерів, депозитарного обслуговування, інформаційної прозорості ринку, низька ліквідність фондових цінностей;

- відсутність довгострокової зваженої політики держави щодо залучення іноземних інвестицій та створення сприятливих умов для їх ефективного використання;

- високий рівень корумпованості вітчизняної економіки (при розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності України, згідно з оцінкою Всесвітнього економічного форуму, що міститься у «Глобальному звіті про конкурентоспроможність 2009–2010» (The Global Competitiveness Report 2009–2010), позиція України знизилась з 72 до 82 із 131 країни світу (для порівняння в 2007–2008 рр. позиція України знизилась з 69-ї до 73-ї позиції), є тенденції до подальшого зниження;

- незавершеність процесів приватизації, і, перш за все, це стосується приватизації землі та земельних ділянок, на яких розміщені приватизовані об'єкти;

- практична відсутність гарантій щодо забезпечення права власності;

- тривалий термін розгляду документів для реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності.

Друга група проблем пов'язана з діяльністю місцевої влади на регіональному рівні, яка багато в чому формує інвестиційну привабливість конкретного регіону.

Серед основних регіональних проблем залучення інвестицій можна виділити:

- незважаючи на наявність стратегії розвитку регіону, відсутність чітких планів розвитку регіону, як поточного так і перспективного;
- місцеві органи влади практично не мають реальних ринкових важелів впливу на інноваційно-інвестиційну діяльність підприємств;
- відсутність повної і достовірної інформаційної бази для реальних і потенційних стратегічних партнерів та інвесторів;
- відсутність оптимального інвестиційного клімату;
- нерациональне використання бюджетних коштів.

Основні проблеми, які стоять перед підприємствами Запорізької області на місцевому рівні наступні:

- відсутність відповідної інформаційної бази для реальних і потенційних стратегічних партнерів та інвесторів;
- відсутність стратегії розвитку на більшості Запорізьких підприємств;
- недостатня кількість техніко-економічно обгрунтованих інноваційно-інвестиційних проектів;
- вміння подавати себе потенційним інвесторам.

Для вирішення визначених проблем пропонується створити регіональну консультативно-дорадчу раду з питань розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності на рівні обласної адміністрації за такими напрямками:

- прогнозування інноваційного й науково-технологічного розвитку окремих галузей і виробництв Запорізького регіону;
- дослідження кон'юнктури внутрішніх і зовнішніх ринків промислової продукції регіону;
- активізувати створення сучасних соціально-інтеграційних систем, в т. ч. їх найефективнішої форми – промислово-інноваційних кластерів;
- розробка системи контрактів і забезпечення умов промислового розвитку між державою і бізнесом, наукою і підприємцями, працівниками і роботодавцями;
- налагодження контактів і подальшого співробітництва з інвестиційними і венчурними фондами, інвестиційними компаніями, які успішно діють в Україні, з метою можливого інвестування, отримання кваліфікованої допомоги щодо підготовки грамотних інвестиційних проектів, бізнес-планів, пошуку стратегічного інвестора тощо.

Створення сприятливих умов активізації інноваційної діяльності дозволить завершити структурну перебудову та забезпечити подальший розвиток України та Запорізького регіону.

РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Розвиток малого та середнього підприємництва з часу здобуття Україною незалежності проголошується державою як один із пріоритетів державної політики.

Роль малого та середнього підприємництва у забезпеченні розвитку конкурентного середовища, зайнятості та доходів населення здобула визнання на всіх рівнях і сьогодні саме з цим підприємництвом пов'язується надія на швидкі позитивні структурні зміни в економіці, вихід з економічної кризи та створення умов для розширення та впровадження ринкових реформ. Мале та середнє підприємництво відіграє одну з провідних ролей у розвитку приватного сектора та є важливим чинником сталого економічного зростання, створення нових робочих місць, структурної перебудови економіки, запровадження інноваційних підходів у виробництві товарів і наданні послуг, зміцнення економіки регіонів.

Насамперед це полягає в тому, що самостійне господарювання суб'єктів підприємництва активно впливає на формування конкурентного середовища.

Підтримка розвитку малого та середнього підприємництва на цей час для держави є необхідним та актуальним фінансовим кроком, оскільки:

- підприємництво потребує значно менших капіталовкладень, ніж інші сфери приватного сектора економіки;
- характеризується швидким оборотом капіталу;
- дозволяє збільшити рівень зайнятості населення тощо.

Розвиток і становлення національного малого та середнього підприємництва не є і не може бути автоматичним наслідком економічного зростання, і лише виважена та розумна державна політика буде запорукою сталого розвитку, однією із складових якого є розвиток демократії та громадянського суспільства, що забезпечується розвитком та вдосконаленням національного малого підприємництва.

У соціальному аспекті малий та середній бізнес формує суспільство майбутнього – суспільство Європейського зразку, головна роль в якому належить потужному «середньому класу». Досягнення цієї стратегічної мети, задекларованої на загальнодержавному рівні, можливе лише при максимальному розвитку підприємництва, всебічній підтримці бізнесу з боку держави.

Необхідність державної підтримки малого та середнього підприємництва, а отже – відповідної державної політики, викликана тим, що незважаючи на вагомі переваги, цей сектор економіки є найбільш вразливим до таких

несприятливих факторів, як невизначеність економічної стратегії, податкове навантаження, інфляційний тиск, конкуренція великих корпорацій, тощо.

У період економічної кризи, що охопила Україну, такі проблеми значно загострилися. Пошуки чинників подолання кризових явищ в економіці, передусім, спрямовані на створення більш сприятливих умов для підприємництва як локомотиву поступального розвитку країни.

У зв'язку з цим державна регіональна політика в сфері підприємництва повинна бути спрямована на створення умов для підвищення конкурентоспроможності малого та середнього підприємництва як основи його динамічного розвитку.

З метою поліпшення умов конкуренції національних суб'єктів господарювання як на зовнішніх, так і на внутрішньому ринку України, що набуло особливої актуальності та гостроти після вступу України до Світової організації торгівлі, прийнятим 18.09.2008 Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» національна класифікація суб'єктів підприємництва приведена у відповідність до норм Євросоюзу. Норми цього Закону у подальшому забезпечать підвищення конкурентноздатності економіки України та рівні можливості щодо застосування світових норм захисту конкуренції суб'єктів малого підприємництва.

Підтримка розвитку малого та середнього підприємництва знайшла своє відображення у Програмі економічних реформ «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», одним з пріоритетних напрямів якої є «Дерегуляція і розвиток малого і середнього бізнесу».

Мале та середнє підприємництво є однією з основних ланок розвитку економіки України, воно являє собою виробничо-технологічну, організаційну й економічну єдність, має великі резерви і великі перспективи, адже нема іншого способу становлення і зміцнення держави, окрім розвитку ринкової економіки, яка ґрунтується насамперед на приватному бізнесі, особистій ініціативі, що й дає кожному можливість самореалізації і самоутвердження.

УДК 621.35

Нечасва І.А.

доц. каф. менеджменту ЗНТУ

ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

Системний підхід в управлінні якістю продукції – є результатом еволюції форм і методів робіт за якістю, починаючи від індивідуальної форми організації робіт по якості і, закінчуючи впровадженням системної організації робіт з якості.

На підприємствах Радянського Союзу системний підхід почав застосовуватися в 40–50-х роках. Найбільш характерними представниками системної організації робіт по праву вважаються: Саратовська система бездефектного виготовлення продукції та здачі її ВТК і замовнику з першого пред'явлення; більш досконала Горьківська система КАНАРСПІ (якість, надійність, ресурс з першого виробу); Ярославська система НОРМ (наукова організація робіт з збільшення моторесурсу) і, нарешті, Львівська комплексна система управління якістю продукції (КС УКП).

За Саратовської системі БИП, впровадженої на підприємствах Саратовської області в 1955 році був знайдений механізм активізації учасників виробничого процесу, що стимулює їх до виявлення та усунення не дефектів, а причин дефектів.

Горьківська система передбачає широку, стійку і постійну взаємодію між дослідно-конструкторським бюро і заводом, що здійснює серійне виробництво. Основна задача – виявлення і усунення на передвиробничій стадії і в процесі підготовки виробництва нових виробів можливих причин дефектів.

Ярославська система НОРМ була впроваджена в середині 60-х років на Ярославському моторному заводі «Автодизель». У цій системі за критерій якості був прийнятий один з найважливіших технічних параметрів – ресурс до першого капітального ремонту.

У першій половині 70-х років у результаті спільного науково-виробничого експерименту підприємств Львівської області, ВНДІ стандартизації Держстандарту СРСР і науково-виробничого об'єднання «Система» була розроблена і пройшла апробацію комплексна система управління якістю продукції. У ній організація робіт з якості здійснюється шляхом формування функцій і задач управління якістю, а також їх ретельного та скоординованого розподілу між органами управління підприємством.

Впровадження КС УКП на вітчизняних підприємствах мало великий позитивний досвід щодо підвищення якості продукції. Але при практичному використанні методів КС УКП виявилися недоліки, серед яких слід відзначити:

- слабе методичне керівництво з боку галузевих, головних і базових організацій з УКП та стандартизації;
- пасивність керівників підприємств у питаннях створення і вдосконалення систем УКП, а також в питаннях створення і комплектування підрозділів по УКП підготовленими та ініціативними працівниками;
- формальне ставлення до організації систем УКП;
- поверхневий аналіз стану справ у сфері якості продукції нехтування найважливішими принципами управління якістю продукції;
- громоздкість системи, викликана створенням великої кількості стандартів підприємства, які найчастіше дублювали один одного;

– недооцінка ролі навчання за УКП, що вело до нерозуміння працівниками необхідності проведення робіт у сфері якості продукції, важливості дотримання і виконання стандартів підприємства;

– вихолощення і виключення з розроблених документів необхідних положень для роботи у сфері якості продукції при узгодженні їх з зацікавленими службами;

– не всі підрозділи підприємств брали участь у роботах з підвищення та забезпечення якості продукції;

– роботу з УКП в рамках системи очолювали відділи технічного контролю, а не перші керівники підприємства, що створювало протиріччя між керівниками і ВТК при роботі «на план» і «за якість»;

– неповна взаємоузгодженість системи УКП з іншими системами управління;

– в системах УКП не знайшло належного відображення значення і роль персоналу в забезпеченні якості продукції;

– недостатній рівень матеріально-технічного, технологічного метрологічного забезпечення виробництва та ін.

Головним же недоліком слід вважати те, що механізм УКП не зорієнтований на споживача, не спрямований на випуск конкурентоспроможної продукції високого рівня якості зі стабільними показниками.

Але досвід показав, що саме такого роду системи є тим інструментом, за допомогою якого можна створити при широкому використанні управління економічних методів ефективний механізм управління якістю продукції.

УДК 378.147.000.141

Возіанов В.В.

старш. викл. каф. менеджменту ЗНТУ

ФІЛОСОФСЬКІ АСПЕКТИ ПІДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРІВ

Метою освітнього процесу є формування гармонійно розвинутої особистості з економічною поведінкою. Професійна освіта має теж цю мету, але вона також повинна формувати і розвивати у суб'єкта, що навчається, комплекс особливих якостей, що характеризують його, як професіонала в певній області суспільного життя.

Тут йде мова про менеджера економічного профілю, який приймає активну участь в соціальних фінансово-економічних відношеннях в матеріально-виробничій сфері суспільного життя.

Для оцінки ефективності йодного діяльності все частіше використовується відносно нова, адекватна сучасним реаліям інтегральна характеристика – компетентність. Не випадково, що сучасні системи освітнього процесу,

зокрема, Болонська, передбачають використання компетентнісного підходу при формуванні стандартів підготовки профільних спеціалістів.

Поняття компетенції стало широко вживаним в останні два десятиріччя, як реакція на невідповідність якості підготовки утримувачів дипломів про вищу освіту вимогам практики. Цей термін одержав навіть певну регламентацію. Так міжнародний стандарт ISO 9000:2000 «Системи управління якістю» визначає компетентність як «доведену спроможність застосовувати знання і уміння в професійній діяльності». Галузеві міжнародні стандарти конкретизують перелік особистих якостей, що визначають компетентність особи, що виконує певні функції в менеджерській діяльності (МС ISO 19011).

Для створення відповідних моделей освіти використовується наступне визначення: компетенції – це сформовані на основі знань, умінь, навичок та їх практичного застосування здатності особи, визначені стандартом професійної діяльності завдання. Професійна компетентність менеджера уявляє собою сукупність управлінських, економічних, етичних, правових, соціально-психологічних знань та умінь, що включають, наприклад, здатність до синетичного, креативного мислення, готовність ризикувати, брати на себе відповідальність за рішення, що приймаються, уміння планувати, прагнення до ефективного використання інноваційних управлінських технологій та ін.

Компетентність менеджера базується на системі знань, які умовно можна об'єднати у дві сукупності:

- знання про управління організацією, здебільше комерційного напрямку, де головна увага приділяється прикладній теорії і практичним знанням в сфері управління;

- фундаментальні знання і, перш за все, філософія управління.

Перша сукупність знань, що формується починаючи з кінця ХІХ століття, відображає в основному, досвід західного менеджменту, і цей набір матеріалу сучасному спеціалісту в галузі управління безумовно необхідний.

Але існує ще одна область фундаментального знання, що розкриває загальні філософські закони управління на різних структурних рівнях організації суспільних систем – від мікрорівня окремої людини і соціальної групи (організації, сім'ї) – до макрорівня держави. Це філософія управління.

І якщо для оволодіння прикладними аспектами наукового менеджменту створені більш-менш придатні передумови, то проблеми філософії управління або не розглядаються взагалі, або показані дуже вузько – на рівні властивостей ділової організації.

На нашу думку, формування особистості менеджера, його цілісного сприйняття економічного життя і суспільності в цілому, потребує поглиблення філософської складової в системі професійної підготовки.

По-перше, філософія постійно впливає на зміст і напрями пошуку всіх, в тому числі, і економічних наук, є загальним методом пізнання і забезпечен-

ня систематичного підходу і непрямим чином формує економічний і управлінський світогляд спеціаліста.

По-друге, філософія безпосередньо впливає на процес формування особистості управління, формуючи, зокрема, моральні засади його діяльності.

Аргументацію тези про необхідність поглиблення філософської складової в підготовці менеджерів можна доповнити наступним. Зараз формується нова парадигма менеджменту під впливом таких чинників як нове сприйняття, інтерпретація та вимір менеджменту, заперечення минулого та опір на нове; поява нових проблем; унікальність будь-яких систем організацій і, відповідно, відмова від стереотипів і стандартних моделей систем, опір на «баланс довіри» при управлінні персоналом, ведення бізнесу і виробництва з більш чіткою спрямованістю на соціальні аспекти та інше. Очевидно, що ефективна управлінська діяльність вимагає глибоке розуміння, філософське бачення сутності управління в сучасних умовах.

І, нарешті. В останні роки все частіше з'являються інформаційні матеріали про нові концепції управління, які називають новою філософією управління: TQM, маркетинг, контролінг, теорія обмежень, Lean (бережливе) виробництво.

Ефективність їх використання для покращення бізнесу вимагає глибокого осмислення сутності цих новацій, відмінність від традиційних методів управління, чинників, що позитивно впливають на фінансово-економічний стан підприємства при їх використанні. Прикладом негативних наслідків впровадження управлінських новацій в розвиток суспільства є культивування філософії маркетингу, яка в останні роки слугує формуванню суспільства споживання, що не є позитивним з точки зору загальнолюдських цінностей.

Все вищезазначене має на меті: по-перше, звернути увагу зацікавлених осіб на необхідність вдосконалення процесу підготовки менеджерів за рахунок філософської складової стандартів освіти; а, по-друге, започаткувати дискусію з питань, що зазначені вище.

УДК 330.147:332.135

Кримська Л.О.

канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

РОЛЬ КЛАСТЕРІВ У ПОСИЛЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ КОРПОРАЦІЙ

Розвиток ринкових відносин в Україні в продовж 2000–2010 рр. відбувається в сфері великого бізнесу, що лише підтверджує глобальну закономірність і той факт, що саме великий бізнес виробляє найбільшу частку ВВП розвинутих країн та є основою зростання та розвитку національної економі-

ки. Серед основних наслідків створення інтегрованих бізнес-груп дослідники називають поступовий перехід ролі основного економічного агента в економіці до корпорацій, що діють, як сучасні інвестиційні фонди, переносючи пріоритети з виробничих функцій на фінансові: злиття та поглинання, розробка та фінансування великих інвестиційних проєктів, викуп, реструктуризація та подальший продаж підприємств, які опинилися у скрутному становищі. Це, в свою чергу, обумовило переорієнтацію основних економічних показників більшості корпорацій реального сектору національної економіки з обсягу виручки до зростання капіталізації активів. Вихід українських корпорацій на світові ринки товарів, послуг та капіталу свідчить про початок реальної глобалізації української економіки. В той же час, глобалізація ставить українські корпорації та бізнес-групи перед необхідністю посилення ринкової влади та завоювання додаткових конкурентних переваг, що гарантували би утримання конкурентних позицій в глобальному масштабі. Саме це зумовлює необхідність удосконалення механізму посилення ринкової влади корпорацій реального сектору національної економіки в умовах концентрації та централізації капіталу. Одним з елементів зазначеного механізму виступає кластеризація економіки.

В національній економіці кластери є основою зростання внутрішнього ринку та виникають послідовно один за одним, що, сприяє зміцненню конкурентних позицій країни на глобальному рівні. Узагальнення думок різних авторів дозволило виділити наступні відмінні признаки кластерів: значна перевага частки ринку продукції, що випускається внаслідок функціонування кластеру значно перевищує середній випуск продукції в даній галузі національної економіки; перевищення темпів приросту продукції кластеру середньогалузевих показників; конкурентноздатність кластера з урахуванням питомих витрат і якості продукції не поступається відповідним секторам економіки інших країн та регіонів; наявність коопераційних, інтеграційних та сітьових організаційних форм; створення і розвиток інформаційних та маркетингових зв'язків між учасниками кластеру на базі сучасних технологій, що суттєво покращує ринкову інфраструктуру національної економіки.

Під час масової приватизації в Україні відбулися розриви природних споріднених та підтримуючих галузей національної економіки через те, що підприємства цих галузей увійшли до різних ФПГ, тобто відбувся розрив сформованих ще за радянських ТВК та НВО. Як наслідок, інтереси українських ФПГ часто перетинаються, що обумовлює, з одного боку, необхідність, або перепродажу деяких підприємств, або їх злиттів та поглинань. З іншого боку, зусилля що спрямовуються на організацію зазначених операцій потребують багато ресурсів. Злиття та поглинання – дуже коштовні та витратні, вони вимагають від корпорацій концентрації великої кількості ресурсів, жорстких дій та часу, що в результаті суттєво послаблює конкурентноздатність та ринкові по-

зиці. Формування міжгалузевих кластерів дозволяє корпораціям нівелювати несприятливий вплив ринкової кон'юнктури, власних дій або дій конкурентів на ринку злиттів та поглинань та знаходити можливості для посилення ринкової влади. Одним з наслідків розриву зв'язків між корпораціями реального сектору стало розпорошення власності та потрапляння багатьох з підприємств різних галузей національної економіки до складу іноземних ФПГ та ТНК. Так, наприклад, ВАТ «Миколаївський глиноземний завод» та ВАТ «ЗАЛК» увійшли до потужної російської алюмінієвої групи «Русал», що поповнило активи групи та дозволило завершити формування вертикально-інтегрованого ланцюга, а ВАТ «Криворіжсталь» поповнила активи найбільшого світового виробника сталі – корпорації «Mittal Steel». Дослідження показують, що алюмінієва та чорно-металургійна галузь є найбільш вертикально-інтегрованою, і приклад українських та російських підприємств підтверджує це.

Першою серед національних ФПГ необхідність створення кластерів з метою посилення конкурентоздатності та ринкової влади усвідомили керівники ФПГ «СКМ», на базі якої вже декілька років формуються найпотужніші міжгалузеві чорно-металургійні та енергетичні кластери. Незважаючи на те, що багато в чому структура, яка утворюється ФПГ «СКМ» нагадує саме територіально-виробничий комплекс, вона має багато рис, характерних саме для кластерної організації діяльності господарюючого суб'єкту. Вдала побудова вертикально-інтегрованих ланцюгів всередині холдингів, які входять до складу групи, стратегічно вірні придбання активів та географічне розташування підприємств групи, дозволило сформувати їй потужний кластер, що об'єднав видобувний, збагачувальний, металургійний, енергетичний та фінансовий бізнеси групи, а внутрішня сила якого суттєво зміцнила позиції ФПГ. Територіально кластер розташований в межах Донецької, Дніпропетровської та Луганської областей. Окрім власних активів ФПГ «СКМ» спільно з іншими українськими та іноземними бізнес-групами володіє різними підприємствами, які можна віднести до споріднених та підтримуючих галузей, що також посилює ринкову владу корпорації. Функціональний фрагменту кластеру ФПГ «СКМ» складається зі споріднених та підтримуючих галузей, починаючи з видобувної промисловості, закінчуючи виробництвом готової продукції, зокрема металевих труб.

До споріднених галузей, в наведеному фрагменту чорно-металургійного кластеру ФПГ «СКМ», відносяться видобувна галузь, галузі первинної переробки сировини та безпосередньо виробництва чорного металу, подальша переробка металу, а також феросплавна галузь. Водночас, підприємства транспортної та енергетичної інфраструктури, виробники та постачальники обладнання, а також науково-дослідницькі установи – підтримуючі галузі. Похідна сировина поступає на підприємства групи як з підприємств, що входять до її складу та розташовуються в межах території, яка наведена на

рис. 1, так і з інших підприємств – постачальників сировини, що знаходяться на території України та за її межами. Для забезпечення підприємств групи сировиною, ФПГ «СКМ» активно розвиває портове господарство морських портів міст Маріуполя та Севастополя.

Виходячи з класичного визначення ринкової влади, ми вважаємо, що міжгалузеві кластери завдяки включенню низки підприємств споріднених та підтримуючих галузей дозволяють, з одного боку захиститися від тиску ринкової влади інших суб'єктів, а з іншого – посилити власну ринкову владу. Вони також сприяють підвищенню конкурентоспроможності національної економіки в цілому, згідно моделі М. Портера «Діамант конкурентоспроможності».

В результаті проведеного аналізу з'ясовано що кластер надає корпораціям нові можливості для систематизації проблем та вибору шляхів їх подолання. Посилення конкурентоспроможності відбувається завдяки суттєвим зниженням бар'єрів виходу на ринки збуту продукції та постачань сировини і матеріалів, робочої сили, зниження витрат за рахунок ефекту масштабу, що проявляється при кооперації виробників та споживачів. Взаємодія з регіональною і муніципальною владою дозволяє знайти методи і засоби вирішення тієї частини проблем, яка знаходиться в сфері компетенції регіону.

УДК 330.526

Гудзь П.В.

д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ДІАГНОСТИКА СТАНУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ РЕКРЕАЦІЙ У ПРОМИСЛОВОМУ РЕГІОНІ

В проведеному дослідженні для діагностики стану використання потенціалу КРТ введено поняття приморського регіону Північного Приазов'я Запорізької і Донецької областей в абрисах адміністративно-територіального устрою районів, південні межі яких виходять до узбережжя Азовського моря, а саме: Якимівський, Приазовський, Приморський, Бердянський, Першотравневий, Новоазовський райони та міста Приморськ, Бердянськ, Маріуполь. Для дослідження економічного потенціалу КРТ приморського регіону використано масив статистичних показників, який було систематизовано й структуровано по видам потенціалів: 1) виробничий, 2) сервісний, 3) соціально-демографічний; 4) рекреаційний. Для вимірності оцінювання вказаних видів потенціалу КРТ використано шкалу Харінгтона стану економічної системи (табл. 1).

Таблиця 1 – Критерії й параметри оцінювання стану економічної системи КРТ методом Харінгтона

Форма стану системи	Інтервал за вербально-числовою шкалою Харінгтона	Пропоноване значення показника за 10-бальною шкалою
Абсолютне знищення системи	0,00–0,01	0,00–0,10
Стан кризи системи	0,02–0,29	0,20–2,90
Стан нестійкого функціонування	0,30–0,36	3,00–3,60
Стан гіперстійкості	0,37–0,63	3,70–6,30
Стан глобальної стійкості	0,64–0,80	6,40–0,80
Стан, наближений до стійкого розвитку	0,81–0,98	8,10–9,80
Стан абсолютної стійкості розвитку	0,99–1,00	9,90–10,00

Виходячи із даних офіційної статистики, до першої групи індикаторів виробничого потенціалу території віднесено такі показники: площа території та кількість населення (як системоутворюючі показники), кількість суб'єктів ЄДРПОУ, індекси обсягів промислового виробництва і інвестицій в основний капітал, а також іноземних інвестицій, середньорічна кількість найманих працівників. Для дослідження динаміки розвитку виробничого потенціалу за цими показниками розраховано щільність населення та щільність суб'єктів ЄДРПОУ:

$$C = \frac{P}{S}, \quad (1)$$

де P – значення показника, щільність якого треба знайти, S – площа території, C – щільність показника.

Розраховано темпи зростання наступних чотирьох індикаторів для кожного із вказаних приморських регіонів:

$$T_i = \frac{P_i}{P_{i-1}}, \quad (2)$$

де P_i – значення показника за поточний рік, P_{i-1} – значення показника за попередній рік, T_i – ланцюговий індекс (темп зростання).

Ранжування показників полягає в розташуванні їх значень за зростанням або спаданням залежно від властивостей показника. Значення показника порівнюються між собою і розподіляються в певному порядку. За базове значення, якому буде присвоєно 10 балів, обрано максимальне або мінімальне значення в залежності від змісту показника, а всі інші значення виражені в балах через базовий показник. Інформаційну базу дослідження склали також

статистичні бюлетені, зокрема санаторно-курортного лікування, організованого відпочинку і туризму в Запорізькій і Донецькій областях за 2006–2010 рр. (табл. 2).

Водночас, зауважимо, що при оцінці видів потенціалу довелося керуватися виключно офіційною статистикою, яка територіальний рівень економічної діяльності висвітлює вкрай збідніло й кучо, тому набір критеріїв і показників є меншим, ніж при аналізі, наприклад, регіональної економіки на рівні області.

Найбільш потужним у рекреаційному природокористуванні і обслуговування відпочивальників є Запорізьке Приазов'я з розбіжністю оцінок 4,95–5,63 балів, що визначається більшою довжиною пляжної території, сприятливим ландшафтом приморської території, в той час як східна частина Північного Приазов'я у межах Донецької області у більшій мірі знаходиться під впливом негативних антропогенних чинників забруднюючого характеру.

Таблиця 2 – Загальний рівень ефективності використання рекреаційного потенціалу приморських районів Запорізької і Донецької областей за 10-бальною шкалою протягом 2006–2010 рр.

Території	2006	2007	2008	2009	2010	Середньо-зважене значення
Якимівський район	5,48	6,16	4,64	5,06	5,14	5,30
Приазовський район	6,55	4,78	3,71	7,92	5,21	5,63
Приморський район	4,68	4,92	4,98	5,18	5,49	5,05
Бердянський район	4,19	4,83	7,42	3,33	4,92	4,94
м. Бердянськ	5,11	5,02	5,19	5,24	5,09	5,13
Першотравневий р-н	4,52	5,25	4,44	4,75	4,75	4,74
м. Маріуполь	4,98	4,53	5,06	4,85	4,75	4,84
Новоазовський р-н	4,20	5,05	4,73	4,95	5,25	4,84

Приморський район за своїм рекреаційним потенціалом виглядає дещо потужніше внаслідок специфіки місцевої рекреації: із майже 50 сезонних туристських баз, пансіонатів та баз відпочинку з лікуванням та без лікуванням найбільш потужні туристсько-рекреаційні комплекси належать промисловим підприємствам м. Запоріжжя і Дніпропетровська – ВАТ «Запоріжсталь», ВАТ «Мотор-Січ», ВАТ «Південмаш», які вкладають чималі кошти у ремонт основних фондів, благоустрій територій, створення зоологічних куточків, ландшафтних міні парків, звіринців, розважально-дозвільної бази тощо.

Цим фактом пояснюється найбільше серед районів за площею відведення територій для створення природного ландшафтного парку «Приазовський».

Аналіз даних табл. показує, що ступінь господарського використання статичного потенціалу у регіоні сягає в середньому 50% від можливостей. Ступінь економічного розвитку інфраструктури туризму і рекреацій у регіоні є вищою м. Бердянську (5,7 балів), а до трійки краще розвинутих входять Якимівський район за рахунок потенціалу курортного селища Кирилівка (5,48 балів) і Бердянський район (5,31 бали).

Отримані результати дозволяють зробити узагальнений висновок, що за ступенем реалізації сукупного потенціалу місто Бердянськ і райони Приазовського регіону Запорізької області знаходяться в стані гіперстійкості. У даному значенні під гіперстійкістю розуміється високий природний і екологічний потенціал території, її готовність до інвестицій, спроможність господарських і природних систем до освоєння на принципах розширеного відтворення регіонального продукту. Адже рекреаційний регіон Північного Приазов'я від східного кордону України з Росією, Новоазовського району до кордону з Херсонською областю, а це майже 450 км рекреаційних територій, є малоосвоєним, за виключенням рекреаційної зони Бердянської коси і курорту Кирилівка.

Таким чином, проведене економіко-екологічне дослідження оцінки використання потенціалу КРТ Запорізького і Донецького Приазов'я засвідчує високий потенціал КРТ, зокрема його природно-ресурсної складової, і при високому рівні управління стати важливим національним центром туризму і рекреації.

УДК 332.7

Ткачук О.Ю.

доц. каф. менеджменту ЗНТУ

МЕХАНІЗМ АУКЦІОННОГО ПРОДАЖУ МІСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

Анотація. В роботі розглянуто умови та основні чинники, що впливають на ефективність впровадження механізму продажу міських земель як найбільш поширеної форми її перерозподілу.

Вступ. Перерозподіл міських земель з максимальною віддачею для суспільства є однією з головних завдань реформування земельних відносин. Особливої актуальності у зв'язку з цим набуває питання проведення аукціонів з продажу земель у містах. На сьогодні потребує наукового обґрунтування механізм аукціонного продажу міських земель. Виходячи з цього, метою

данної роботи є подальший розвиток механізму продажу міських земель на конкурентних засадах та вдосконалення умов його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітлення цієї проблематики знаходить своє відображення в низці праць вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: А. Третяка, А. Даниленка, Ю. Кулаковського, Н. Кресникової, М. Федорченка та інших. Та, незважаючи на значний інтерес науковців до даної проблеми, більшість питань щодо розвитку механізму аукціонного продажу міських земель в Україні потребує подальших досліджень. Такими питаннями, на нашу думку, є наступні:

- тлумачення понять «міські землі» та «механізм продажу міських земель»;
- вдосконалення механізму аукціонного продажу;
- обґрунтування необхідності проведення відповідних заходів для покращення умов функціонування цього механізму.

Результати досліджень. Механізм аукціонного продажу міських земель – це певний комплекс упорядкованих дій та заходів державних, комунальних інституцій, інших суб'єктів земельних відносин відповідно до повноважень та в межах правового поля, направлених на реалізацію економічних інтересів територіальної громади за рахунок вибору юридичної особи, яка запропонувала найбільшу ціну за право власності або право оренди земельної ділянки, в умовах інформаційної прозорості та підзвітності громаді шляхом укладання цивільно-правової угоди.

На дієздатність будь-якого механізму впливають, як відомо, умови його застосування. Якщо він працює в несприятливих умовах – результат буде значно гіршим. Найбільш важливими умовами функціонування механізму аукціонного продажу міських земель є:

- розмежування земель державної та комунальної власності;
- встановлення меж населених пунктів;
- визначення нормативної грошової оцінки земель у містах.

Висновки. Для обґрунтованого, ефективного та прозорого застосування механізму аукціонного продажу міських земель, у тому числі у Запорізькому регіоні, створити відповідні умові його застосування, насамперед, здійснити розмежування земель державної та комунальної власності. Без відповідного розмежування будь-яке вдосконалення механізму продажу міських земель не має сенсу. Результати аукціонного продажу можуть бути оскаржені в судовому порядку, оскільки органи місцевого самоврядування не мають державного акту на землю і відповідно до чинного законодавства не мають юридичних підстав розпоряджатись нею.

УДК 658.3

Адріковський Д.С.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Центральною ланкою стратегічного управління персоналу є стратегічне планування розвитку персоналу. Стратегічне планування розвитку персоналу організації – це процес вироблення і конкретизації стратегії розвитку персоналу у формі стратегічного плану на період часу дорівнює періоду реалізації стратегії. Мета стратегічного планування розвитку персоналу полягає в моделюванні майбутньої успішної кадрової політики, орієнтованої на розвиток кадрового потенціалу організації, в якому провідна роль належить індивідуальному розвитку співробітників. Головне завдання стратегічного планування розвитку персоналу – забезпечення гнучкості і нововведень в області розвитку персоналу, необхідних для досягнення основних цілей розвитку персоналу в змінному середовищі.

Мета роботи – розробити форми і способи вдосконалення стратегії розвитку персоналу на підприємства «С & А».

Процес стратегічного планування розвитку персоналу, на нашу думку, здійснюється в кілька етапів:

- 1) визначення цілей і завдань організації в області розвитку персоналу;
- 2) аналіз внутрішніх сильних і слабких сторін системи управління персоналом організації;
- 3) аналіз зовнішнього навколишнього середовища:
 - виявлення техніко-економічних тенденцій, які в свою чергу дозволяють змінювати вимоги до управління персоналом (організації робочих місць, підрозділів);
 - виявлення особливостей функціонування конкурента (наявність споріднених технологій, організації техніко-професійного навчання, ефективне використання прибутку);
 - соціально-економічна ситуація в світі;
 - виявлення бухгалтерських, фінансових та інших законів, їх вплив на кадрову політику – все, абсолютно все враховується на цьому етапі вироблення стратегії;
- 4) аналіз видів стратегій розвитку персоналу;
- 5) формулювання і вибір відповідного і щоденно застосовуваного в кадровій політиці підприємства варіанта стратегії розвитку персоналу;
- 6) складання стратегічного плану розвитку персоналу;

7) коригування стратегічного плану розвитку персоналу. Стратегічні цілі розвитку персоналу обумовлені вибором стратегії підприємства і принципів, котрі лежать в основі кадрової політики і в цілому менеджменту персоналу. Розвиток персоналу традиційно є основою менеджменту персоналу і являє собою, перш за все, організований процес навчання, який знаходиться в області соціально-економічної політики підприємства. Мета розвитку персоналу – зміна особистісних потенціалів співробітників, а також забезпечення організаційної єдності, тобто всіх контролюючих, плануючих і реалізуючих інструментів, результатів і процесів зміцнення кадрового потенціалу організації (підприємства). Розвиток персоналу має три рівні: 1) індивідуальне (підвищення кваліфікації, освіти) – особистість; 2) групове – кадровий потенціал підрозділів; 3) організаційне – весь персонал організації.

Аналіз ситуації на ринку робочої сили привів керівництво підприємства «С & А» до розуміння того, що тільки люди, звільнені від стереотипів, зможуть реалізовувати необхідні інновації, працювати в абсолютно нових умовах. Потрібно було допомогти людям адаптуватися. Зовнішнє середовище змінювалося настільки швидко, що виникало багато як психологічних, так і технічних проблем для кожної людини. Ініціатива у розробці та організації процесу реалізації стратегії розвитку персоналу фірми належала керівництву.

У ході визначення стратегії фірми у сфері персоналу розглядалися два варіанти: підбір персоналу ззовні; розвиток діючого персоналу. В результаті аналізу ситуації на ринку праці, зовнішніх і внутрішніх умов керівництвом підприємства був обраний другий варіант. Спочатку була визначена головна мета: змінити систему цінностей персоналу в рамках єдиної корпоративної культури з метою ефективного вирішення стратегічних і тактичних завдань бізнесу в умовах постійних змін. Змінюються умови роботи підприємства вимагали від працівників придбання нових ділових якостей в дуже короткий час. Змінювати психологію, звичні методи роботи – непросте завдання як для людини, так і для такого складного організму як фірма. Але сформувалося бажання співробітників вчитися, змінювати себе і фірму створює можливість появи персоналу з новим мисленням і новим ставленням до праці.

Головними елементами роботи з персоналом стали акцент на якість розвитку персоналу, застосування групових методів навчання, створення сприятливого середовища для розвитку кар'єри і творчості, просування перш за все людей, що працюють у фірмі, заохочення активної позиції працівників, а також формування «культури команди».

На основі поставленої мети були визначені завдання в розвитку персоналу.

1. Реалізація філософії фірми та корпоративної культури.
2. Підбір і розстановка кваліфікованих працівників, що відповідають вимогам стратегії і культури фірми, потребам бізнесу.

3. Повне використання потенціалу співробітників.

4. Зниження психологічної напруженості працівників.

Реалізація програми адаптації працівника стала важливим завданням служби кадрів. Її мета – сприяння успіху працівника на новому робочому місці і відповідно ефективне включення нового працівника в діяльність фірми. Вихідним положенням є усвідомлення необхідності включення попереднього досвіду і поглядів працівника в систему норм і цінностей організації. Актуальність обумовлена можливістю втратити цінного працівника внаслідок невідповідності його очікувань і реальності, неприйняття ним філософії фірми.

У роботі були виділені і реалізуються наступні етапи адаптації працівника:

I. Етап адаптації під час найму працівника.

II. Етап адаптації під час роботи нового співробітника на фірмі. Тривалість – від 1 до 3 місяців.

У процесі навчання персоналу використовуються наступні основні методи: групове навчання; вирішення конкретних проблем методом «мозкового штурму»; «круглий стіл», робота у групі «Ділова гра»; семінари, бесіди; психотренінг; комп'ютерні методики; індивідуальне навчання; самостійна робота з літературою; індивідуальна робота з освоєння нової професії, підвищення кваліфікації.

Філософія «С & А», включає принципи: стратегічне мислення; орієнтація на клієнта; постійні зміни. Стратегічне мислення нашого менеджера полягає у постійному переході до широкої кооперації, постановці високих цілей, більш швидкому технічному розвитку, агресивної ринкової політики, в опорі на розвиваючі функціональні системи. Орієнтація на клієнта для носіїв філософії фірми означає, що потреби покупця мають враховуватися у всій діяльності нашого підприємства. Будь інструкція, будь-яка дія щодо покупця повинні бути спрямовані на надання найкращого обслуговування клієнта, будь то покупець, потенційний споживач, партнер, що пропонує свої послуги. Фірма повинна зробити все, для того щоб наш клієнт відчув себе шанованою персоною. Постійні зміни – необхідність принципу диктується метою вижити, більш того, зайняти гідне місце в бізнесі.

Таким чином, вдосконалення стратегічного планування розвитком персоналу на підприємства «С & А» пропонується здійснювати шляхом розробки й реалізації програми адаптації найма нового працівника, з одного боку, та мотивації й бажання співробітників вчитися, змінювати себе і фірму, що створює можливість появи персоналу з новим мисленням і новим ставленням до праці.

УДК 338.467

Ведмеденко А.С.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА АНІМАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Незважаючи на розбіжності в кадровій політиці закордонних держав, узагальнюючим є той факт, що в основі професійної підготовки фахівців соціально-культурної сфери лежить дві фундаментальних концепції: ідея професіоналізму та ідея прав людини.

Мета роботи – визначити основні етапи організації виробництва анімаційного підприємства.

Освіту в області організації дозвілля можна одержати в навчальних закладах або на відповідних курсах за умови наявної вищої освіти й практичного досвіду соціально-культурної роботи. Вищі навчальні заклади закордонних країн проходять акредитацію, що передбачає всі процедурні й організаційні критерії, необхідні для ефективного здійснення навчального процесу. Вагома частина навчального процесу в закордонних програмах належить практичному навчанню. У наш час у більшості випадків під аніматором розуміють людину, яка відповідає за поживлення бізнесу і збільшення продажів. Зіштовхуємося ми з цим досить часто. Буваючи в супермаркетах, ми спостерігаємо, як відбувається презентація товарів, де кожному відвідувачу пропонують продегустувати який-небудь продукт і зробити свій вибір на користь даного товару. У данному випадку людина, яка рекламує товар, – це аніматор продажів (промоутер). Він може бути задіяний у всіляких заходах: в акціях і лотереях, розрахованих на залучення уваги покупців до визначеного виду товару, до вивчення досвіду продажів конкурентів, маркетингових досліджень тощо.

Отже, в образі аніматора сьогодні виступають представники наступних професій:

- аніматор-мультиплікатор – людина, яка оживляє мальовані картинки;
- аніматор у бізнесі – людина, яка займається збільшенням продажів, поживленням бізнесу;
- аніматор шоу-бізнесмен – масовик-витівник у сфері гостинності, який займається організацією культурно-масових заходів, розвагою гостей та організовує дозвілля відпочиваючих.

Служба анімації створює відповідну гостинну, комфортну, дружню атмосферу; задовольняє потреби у фізичному і духовному розвитку, емоційному збагаченні через приємні переживання; має комплексний характер завдяки спеціальним програмам, що охоплюють всі види і форми анімації; сприяє

створенню умов для гарного спілкування, приємних особистих і спільних переживань та розваг. Вона мобільна, невимушена, приватна, діюча; має постійний характер, щоденний контакт з клієнтами; дозволяє врахувати їх побажання тощо. На постійних відвідувачів-клієнтів в комп'ютерній базі даних служби прийому й розміщення ведеться обновлюване досье, в якому утримуються індивідуальні запити й особливості кожного клієнта.

Анімаційну службу необхідно організувати відповідно до споживчого попиту, що виявляється шляхом анкетування відпочиваючих, з урахуванням досвіду обслуговування гостей у сусідніх аналогічних організаційних комплексах. При цьому враховується традиційно сформований контингент відпочиваючих за місцем проживання, віросповіданням, національністю, віком, статтю тощо.

Служба маркетингу засобу розміщення ретельно вивчає і аналізує щорічний склад відвідувачів, вивчає регіони, що віддають перевагу для відпочинку саме цьому об'єкту, щоб згодом розмістити там рекламу і забезпечити постійне завантаження підприємства.

Ефективність залучення гостей до анімаційних програм можна визначити за правилом простої пропорції. Якщо з 250 відпочиваючих за підсумками дня до анімаційних заходів звернулися 30 осіб, то ефективність роботи анімаційної служби складає 12%. Ведення щоденної звітності дозволить відстежити зміни у попиті гостей, урізноманітнити їх відпочинок за рахунок розробки та впровадження додаткових анімаційних шоу-програм та спортивних ігор.

Значення служби анімації в створенні іміджу будь-якого засобу розміщення важко переоцінити. Саме аніматори створюють образ своєму підприємству, зав'язують дружні стосунки з клієнтами, запрошують їх зустрітися тут знову.

Проблема утримання клієнтів сьогодні стає переважаючою для багатьох засобів розміщення. Відповідно до законів маркетингу, 80 відсотків прибутку компанія одержує від 20 відсотків постійних клієнтів. Системи знижок найчастіше не працюють для створення бази постійних клієнтів, адже знижки можна одержати практично скрізь, у тому числі й у конкурентів. Мірилом якості сервісу можуть бути повторні звернення клієнтів і звернення за рекомендацією. Готельний бізнес завжди буде залежати від якості сервісу. За даними західних аналітиків, створення системи роботи з постійними клієнтами дозволяє підвищити число повторних продажів не менш чим на 15%.

З початком встановлення довгострокових відносин з клієнтами формує прихильність споживача до компанії, тим самим сприяючи збільшенню прибутків. Відповідно до західних досліджень, підвищення лояльності покупців на 5% може збільшити прибуток на 50–75%.

Аніматор повинен володіти багатьма позитивними якостями для успішної діяльності. Зрозуміло, що якщо людина не товариська, не харизматична,

боїться людей, то в анімації їй робити нічого. Аніматор обов'язково повинен бути приємним у спілкуванні, мати гарні зовнішні дані, бути тактовним, мати смак, добре і доречно вдягатися, уміти себе подати, правильно висловлювати свої думки і, найголовніше, він повинен бути гарним організатором-втілювачем. У країнах СНД професію аніматора-мультиплікатора можна було одержати в багатьох навчальних закладах. Слід зазначити, що в обов'язки менеджера на вітчизняних туристських підприємствах входить також рішення комерційних питань, питань організації рекламної компанії і багатьох інших, що, звичайно, відбивається на якості роботи. На жаль, небагато туристських і лікувально-профілактичних установ можуть дозволити собі створення повноцінної анімаційної служби. У більшості з них одна або дві людини відповідають за всі відділи анімаційної служби відразу: вони і співають, і танцюють, і спортивні змагання проводять, і самі себе рекламують по місцевому радію тощо. Звідси логічно витікає проблема професіоналізму аніматорів всіх рівнів. Сучасні українські клуби, центри, готелі, спеціалізовані парки і турбази гостро потребують організаторів дозвілля, які повинні уміти планувати його, спілкуватися з людьми, пропонувати споживачу великий вибір цікавих, захоплюючих анімаційних програм.

На початку формування вітчизняного організаційного бізнесу в нових економічних умовах кадрові ніші заповнювали непрофесіонали, що було зумовлено відсутністю достатньої кількості навчальних закладів, спроможних надати належну освіту. Сучасні умови ринкових відносин потребують відповідності рівня професійності фахівців галузі організаційних комплексів України європейському рівню.

УДК 381.108.2

Белоносова О.В.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ПРЕДПОСЫЛКИ ПРИОБРЕТЕНИЯ ГОТОВОГО БИЗНЕСА

Актуальность темы: В последнее время широкое распространение как в интернете, так и на носителях внешней рекламы (бигборды и т. п.) получили объявления следующего содержания: «куплю готовый рентабельный бизнес» и «продам готовый бизнес». Прочитав такие объявления можно сделать вывод о том, что рынок готового бизнеса в Украине активно развивается вопреки (и даже благодаря) кризису 2008–2011 годов.

Цели и основные задачи данной работы:

– определить, в чем специфика готового бизнеса;

– выявить основные группы причин, по которым предприниматель готов расстаться с бизнесом;

– определить основные факторы продажи бизнеса;

– выявить мотивы приобретения готового бизнеса.

Чтобы купить готовый бизнес надо решить несколько задач, первая – это найти интересное предложение по продаже бизнеса, вторая задача – это оценить реальную стоимость бизнеса и провести аудит. Третья задача – юридическое оформление сделки по купле-продаже бизнеса и поиск оптимальной схемы совершения такой сделки.

Готовый бизнес – это весьма специфичный товар. Его специфика состоит в том, что каждое предприятие является единственным и неповторимым, характеризуется своим, только ему присущим комплексом структурных и функциональных элементов. Кроме того, участники рынка – продавцы и покупатели бизнеса – это уже достаточно опытные предприниматели, знающие цену такого труда. Существует три основные группы причин, по которым предприниматель готов расстаться со своим бизнесом: психологические, экономические и ситуативные.

Психологические причины – желание сменить свой род занятий; дело перестало приносить удовольствие, потеряло новизну и актуальность. Лучшим выходом для предпринимателя будет не полный уход из бизнеса, а замена его на другой вид деятельности, более масштабный, престижный.

К числу экономических причин продажи бизнеса относятся:

– перепродажа бизнеса после его усовершенствования;

– недостаток средств, необходимых для повышения качества и увеличения объема выпускаемой продукции;

– прогнозируемый спад в данной отрасли экономики;

– снижение экономической эффективности бизнеса.

Самой распространенной мотивацией для продажи бизнеса является снижение показателей его экономической эффективности. Под влиянием многих факторов – таких, как общий экономический кризис, спад в определенной отрасли экономики, снижение потребительского спроса, обострение конкурентной борьбы, ужесточение налогового и административного давления, – теряются экономические стимулы ведения бизнеса. Норма прибыли на вложенный капитал опускается ниже, чем это достигнуто в других отраслях экономики. В условиях нехватки свободных средств, необходимых для поддержания и развития бизнеса, собственник не имеет возможности перестроить производство. И тогда он принимает решение о выходе из рынка. Бизнес выставляется на продажу, привлекая внимание более эффективных собственников, монополистов, и просто желающих заработать на перепродаже. Ситуативные причины – внезапный случай, требующий значительных денежных

расходов; ухудшение здоровья владельца почтенного возраста при отсутствии достойного приемника и т. д.

Мотивы для приобретения готового бизнеса:

- начительная экономия времени и средств, необходимых для создания нового бизнеса, реализации новой бизнес-идеи;
- расширение существующего бизнеса, переориентация на выпуск новой продукции или создание вспомогательного участка, повышающего эффективность основного производства;
- расширение и усовершенствование сети сбыта товаров и услуг;
- прогнозируемый или наблюдаемый рост эффективности капиталовложений в данную отрасль экономики;
- устранение конкурентов и установления монополии в определенном сегменте рынка;
- использование определенных преимуществ (льгот), предоставляемых предприятиям данного региона, отрасли;
- использование хорошей истории бизнеса, известной марки, имеющих лицензий и т. д.;
- вовлечение в бизнес родственников, друзей.

Подводя итоги, следует сказать, что достичь успеха на рынке готового бизнеса можно только при условии взвешенного подхода к принятию решений, привлечения знаний и опыта работающих на этом рынке специалистов. Покупка готового прибыльного бизнеса будет выгодна начинающему бизнесмену. Конечно, всегда существует возможность основания и развития бизнеса с нуля, однако не всегда такой способ может принести те результаты, которые планировались на начальной стадии. На это может повлиять множество причин: незнание основ и правил существующего рынка, его конъюнктуры, банальное невезение, а также малый опыт предпринимательской деятельности. Поэтому покупка прибыльного бизнеса, который успешно функционировал достаточно длительный отрезок времени и приносил стабильную прибыль своему владельцу, является наиболее грамотным мероприятием. В данной ситуации новому владельцу на первых порах не нужно будет прилагать больших усилий. Именно этим и хороша продажа готового бизнеса: покупатель присматривается к нему, прорабатывает перспективы его дальнейшего развития, но при этом он будет получать стабильную прибыль с минимальными рисками. После того, как он достаточно освоится в новой среде, можно будет уже предпринимать и самостоятельные шаги, направленные на максимально эффективное развитие фирмы.

УДК 65.012.32

Богонос Я.В.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-520 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

КОНЦЕПЦІЯ ТІМЕ-МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ ВІТЧИЗНЯНИМ БІЗНЕСОМ

Тайм-менеджмент (управління часом) – наука, що дозволяє досягати поставлених цілей в цьому божевільному швидкісному світі. Взагалі-то тайм-менеджмент – суперечливе поняття. Тайм-менеджмент – це управління собою. Адже час як незмінна величина постійно, невблаганно, нестримно згорається.

Мета статті – аналіз концепції time-менеджменту на предмет її організація її використання вітчизняним бізнесом. Ми можемо лише, дивлячись у майбутнє, формувати наше звернення з часом у відповідності з нашими уявленнями або, щонайменше, намагатися робити це. Колись німецькі винороби стверджували в плакатному рекламному слогані: «Життя дуже коротке, щоб пити погане вино».

Питання про сенс в тайм-менеджменті і в управлінні життям глибоко зачіпають все більше людей. Тайм-менеджмент – це набагато більше, ніж сортування листів за важливістю. Відомий вираз – «Time is Money» (час – гроші) – сходить до Бенджаміну Франкліну. «Time is Life» час для нас набагато цінніше, ніж гроші, його не повернути, «час – життя».

Гроші, які ви втратили, ви завжди можете повернути, час ж – ніколи.

Ключова проблема полягає в тому, що з-за терміновості, якої наповнена наша робоча повсякденність, ми ризикуємо впасти в діяльну гарячку, а в такому стані неважко випустити з уваги свої життєві пріоритети. Кожен з тих, хто нас оточує, хоче отримати все негайно, краще – позавчора. Ми збираємося подбати про справді важливі речі, коли у нас нарешті-то «буде час», але такого «часу для себе» у нас, по суті, не буває – ніколи.

Тайм-менеджмент допомагає звільнити часю Починати варто з аналізу ситуації, що склалася, щоб виявити «дірки», в які витікає час, і перестати втрачати його через дрібниці. Далі необхідно запитати себе, ким хочеться бути через 5–10 років, до яких цілей йти, чого домагатися.

Головну мету потрібно розділити на маленькі цілі, а для їх досягнення визначити щоденні завдання. Тайм-менеджер радить 20% робочого години працювати над головною Метою, ще 20% позбавлять про запас, а решту 60% – спрямовувати на вирішення поточних справ. До того ж дуже важливо уважно прислухатися до себе, кажуть психологи. Один з ключових навичок у тайм-менеджменті – це делегування, тобто передача своїх справ іншим лю-

ням. Основна помилка початківців управлінців зазвичай полягає в тому, що багато людей вважають, що простіше зробити щось самому, ніж дати завдання комусь іншому. Оволодіння навичкою делегування дозволяє не тільки налагодити добрі стосунки в колективі, в сім'ї і де завгодно, але і вивільнити багато часу.

Ще одна досить поширена помилка, забирає часом багато зайвого часу і сил, – це тяга до недосяжної досконалості, або перфекціонізм. У нього, як і в медалі, дві сторони. Хороша полягає в тому, що перфекціоніст постійно вдосконалює свою майстерність і може стати згодом професіоналом високого класу. Інша сторона медалі в тому, що перфекціонізм тим і відрізняється від якісного виконання роботи, що вже після того, як робота в принципі готова, людина продовжує знову і знову шукати, що б ще поліпшити. Приділяючи занадто багато часу і сил досягненню успіху, людина неминуче нехтує іншими життєвими сферами, а це, у свою чергу, негативно позначається на його досягненні, і в результаті «більше означає менше».

Таку зміну цінностей сьогодні можна спостерігати в багатьох суспільних сферах. Джерелом індивідуальних цінностей усе частіше стає життя, наповнене глуздом, час для себе і для своєї родини. Замість того щоб переоцінювати одну з життєвих сфер, люди прагнуть привести всі їх до рівноваги і гармонії.

Для того, щоб визначити як наразі використовується час рекомендується протягом певного часу вести щоденник, в якому нотується кількість часу необхідна для виконання типових задач. Це дозволяє точніше розраховувати власні сили у плануванні. Щоб оцінювати свій прогрес ефективним методом є щотижневий аналіз виконаного та того, що очікується на наступному тижні.

Висновок Протягом дня у вашому розпорядженні певна кількість годин. Тому будь-яке розширення однієї зі сфер вимагатиме обмежити іншу, і в кращому випадку, розумніше використовувати ваш дорогоцінний капітал – час. Цілісний тайм-менеджмент допоможе вам краще використовувати свій час і підтримувати ваше життя в рівновазі.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Родченко В. В., Новак В. О. Менеджмент : навчальний посібник. – К.: НАУ, 202. – 400 с.
2. Дяченко Т. О. Основи менеджменту. К.: Кондор. 2010. – 176 с.
3. Скібіцька Л. І. Тайм-менеджмент : навчальний посібник для студ. екон. вузів. – К.: Кондор, 2009. – 360 с.

УДК 685.34.05(477)

Бурмаченко А.Д.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ОЦІНКА РИНКУ ВЗУТТЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Мета даної роботи концентрується двох головних моментах: оцінка та аналіз ситуації зовні і всередині ринку взуття в Україні, прогноз ймовірних змін і на цій основі вже робити якісь висновки і управлінську стратегію; пошук критеріїв для прийняття управлінських рішень щодо вирішення проблем.

Розглядаючи проблеми ринку взуття, виділено одну, на наш погляд, найсуттєвішу проблему, – конкурентоспроможність. Саме об'єктивне дослідження конкурентоспроможності галузі виробництва взуття в Україні я обра-ла метою своєї роботи.

На даному етапі розвитку взуттєвої промисловості ще рано говорити про серйозну глобальну конкурентоздатність України. Хоча українські підприємства поступово нарощують обсяги поставок в Європейські країни та країни СНД та Балтії, проходить це, переважно за давальницькими схемами. Основні замовники шкіряного взуття – фірми з Італії, Німеччини, Австрії, Чехії, тобто це практично ті ж самі країни, які є і основними легальними поставниками взуття в Україну (і не виключено, що під закордонними марками ми купуємо взуття українського виробництва). На жаль, давальці платять за роботу вітчизняним виробникам дуже мало – за пошиття однієї пари взуття замовник платить 6–8 гривень. Конкурентоспроможність регіонального ринку взуття найбільшою мірою перебиває нелегально ввезена дешева та/або неякісна продукція виробництва Китаю та інших країн. Ще однією проблемою на місцевому ринку є велика кількість норм та стандартів, яких потрібно дотримуватися і яким повною мірою не може відповідати навіть високоякісне (скажімо, італійське) взуття. Іншою проблемою галузі є низька платоспроможність населення. В зв'язку з цим, конкуренція між виробниками відбувається за рахунок цін. Ті, хто може дозволити дорожче взуття (яке в порівнянні з імпортованою продукцією дорогим є відносно) звертають увагу і на якість, і на марку. Необхідно також покращити дизайн продукції. Ще однією проблемою, з якою стикаються виробники взуття є нестача сировини, зокрема, шкур, які масово експортуються.

В Україні нараховується 60 фабрик з чисельністю працівників більше 600 чоловік, близько 200 підприємств з чисельністю 15–300 працівників, велика кількість дрібних фірм. У 90-х в Україна споживання взуття складало 3, 8 пари на людину в рік (200 млн. пар на країну). 186 млн. пар вироблялося вітчизняними фабриками, близько 10 млн. пар – підприємствами побутового

обслуговування, все інше імпортувалося. Зараз в Україні середнє річне споживання взуття на людину складає 1,25–1,45 пари. Аналогічні дані для США – 5,9 пари, Франції – 5,6 пари, Австрії – 4,4 пари, Італії – 3,3, Польщі – 3,2, Чехії та Іспанії – по 2,8 пари. Гіперінфляція на початку 1990-х років залишила українські підприємства без оборотних коштів. Крім того, моделі, що пропонувалися на вітчизняних фабриках, значно відставали від вимог споживачів. Ось чому імпортна продукція швидко завоювала внутрішній ринок, причому взуття завозилося переважно неофіційно. Для того, щоб вижити, деякі місцеві виробники взуття «пішли у підпілля». Контрафактне взуття змогло конкурувати з контрабандним, за рахунок чого вітчизняні виробники все-таки змогли збільшити обсяги виробництва. Якщо у 2004–2006 роках, за оцінками операторів, на контрафактну продукцію припадала незначна доля продажів, то протягом останніх 1–2 років нелегально виготовлене взуття відібрало половину ринку у нелегально ввезеного. Іншим способом виживання для українських виробників стала робота із закордоном з давальницькими схемами. Так працювали переважно великі виробники з непоганим машинним парком і кваліфікованим персоналом. Завдяки такій схемі роботи фабрики отримали нові технології, навчилися шити взуття, що відповідає західним вимогам. Тепер в Україні лише декілька взуттєвих підприємств ризикнули легально виробляти товар лише для внутрішнього ринку (серед них і найбільший виробник ТзОВ «Мальви», м. Львів). За оцінкою спеціалістів в Україні реалізується не менше 60 млн. пар взуття на рік (враховуючи кліматичні умови), але і не більше 70 млн. пар (враховуючи рівень доходів жителів). У 2008 році в Україну офіційно було ввезено близько 3,4 млн. пар взуття з верхом зі шкіри, текстилю та штучної шкіри та 11,2 млн. пар взуття з резини та полімерних матеріалів на загальну суму \$34,5 млн. Легально було виготовлено (за даними Госкомстату) 10,2 млн. пар, з них експортовано 7,5 млн. пар на суму \$58,4 млн. (із врахуванням вивезених частин взуття).

Моє бачення розв'язання проблеми заключається в декількох пунктах.

1. Зменшити нелегальний імпорт шляхом покращення роботи митниць та контролю за їх діяльністю, підвищення імпортних мит.

2. Стимулювати підприємства, що постачають сировину та матеріали. Передовсім це стосується виробників шкіри. Потрібно законодавчо обмежити експорт сирих шкур та готової шкіри. Для стимулювання роботи вказаних підприємств можна надати їм податкові пільги.

3. Знизити собівартість шляхом заміни імпортних матеріалів (колодки, клей, підошва) на вітчизняні для забезпечення доступності українського взуття широким верствам населення.

4. Підтримати експортерів українського взуття (тих, які працюють не за давальницькими схемами) шляхом надання їм експортних субсидій, укладання угод з іншими державами на безмитний ввіз.

5. Провести всеукраїнську акцію підтримки вітчизняного виробника.
6. Забезпечити регулярне проведення виставок-ярмарок по всій території України.
7. Залучати у галузь та підтримувати молодих дизайнерів, переглянути дизайнерську політику підприємств з метою найширшого задоволення смаків споживачів.

Висновок. Проведене дослідження дозволило встановити оцінку ринку взуття, проаналізувати ситуацію на ринку, побачити проблеми і перспективи. Перспектива подальших наукових досліджень у галузі ринку взуття для населення полягає у розробленні наукових концепцій задоволення реальних потреб для всіх вікових груп.

УДК 331.44

Цыганенко Ю.С.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ФОРМЫ И СПОСОБЫ СТРЕСС-МЕНЕДЖМЕНТА В РАЗРЕШЕНИИ КОНФЛИКТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ РЫНОЧНОГО ТИПА

Профессиональный стресс – многообразный феномен, выражающийся в психических и физических реакциях на напряженные ситуации в трудовой деятельности человека. В настоящее время он выделен в отдельную рубрику в Международной классификации болезней (МКБ-10). По мнению специалистов, к профессиональному стрессу приводит перегрузка человека работой, недостаточно четкое ограничение его полномочий и должностных обязанностей, неадекватное поведение коллег и даже долгая и выматывающая дорога на службу и обратно, не говоря уже о недостаточной оплате труда, однообразной деятельности или отсутствии карьерных перспектив.

Причиной сильного нервного перенапряжения могут служить условия труда: плохие освещение и вентиляция, тесное помещение и др. К факторам, прямо или косвенно способствующим профессиональным стрессам, можно также отнести отсутствие информации и отсутствие времени. Как полагают специалисты по профессиональным стрессам, последние два фактора являются фоном, на котором стрессом может стать любое дополнительное раздражение.

Цель работы – на основе теоретического анализа концепции стресс-менеджмента предложить формы и способы в управлении конфликтными ситуациями на современных предприятиях.

С нашей точки зрения, факторы, вызывающие производственный стресс, можно достаточно условно разделить на объективные (мало зависящие от личности работника), и субъективные (развитие которых больше за-

висит от самого человека). К первой группе относятся вредные характеристики производственной среды, тяжелые условия работы и чрезвычайные (форс-мажорные) обстоятельства.

К неблагоприятным условиям работы, провоцирующим развитие производственного стресса, можно отнести высокий темп деятельности (профессиональный спортсмен), длительную работу (шофер дальний рейсов), «рваный» темп деятельности (врач скорой помощи), повышенную ответственность (авиадиспетчер), значительные физические нагрузки (грузчик) и т. д. Дополнительными факторами стресса являются различные чрезвычайные (форс-мажорные) ситуации, которые могут принимать различный характер в зависимости от специфики труда.

Субъективные факторы стресса можно разделить на межличностные (коммуникационные) и внутриличностные. Стрессы первой группы могут возникать при общении с вышестоящими должностными лицами, подчиненными и коллегами по работе (равностатусными работниками). Руководитель достаточно часто является источником стресса для своего подчиненного, у которого может возникать стойкое психологическое напряжение по самым разнообразным причинам: из-за чрезмерного контроля со стороны руководителя, из-за его завышенных требований, недооценки его труда, отсутствия четких указаний и инструкций, грубого или пренебрежительного отношения к себе со стороны начальника и т. д. В свою очередь, подчиненные становятся источниками стресса для своих начальников из-за своей пассивности, излишней инициативности, некомпетентности, воровства, лени и т. д.

Лица, не работающие в данной организации, но контактирующие с ней, также могут быть источником стрессов для сотрудников организации. Примером может служить стресс продавцов, которым приходится общаться с большим количеством покупателей, или стресс бухгалтеров, сдающих квартальный или годовой отчет в налоговой инспекции. В то же время, для налогового инспектора стрессорным фактором будет бухгалтер, который по отношению к нему является примером внешнего стрессора.

Внутриличностные стрессы, в свою очередь, можно подразделить на профессиональные, стрессы личностного характера и стрессы, связанные с плохим соматическим здоровьем работников. Профессиональные причины стрессов обусловлены нехваткой знаний, умений и навыков (стресс новичков), а также ощущением несоответствия между трудом и вознаграждением за него. Причины стрессов личностного характера носят неспецифический характер и встречаются у работников самых разных профессий. Это низкая самооценка, неуверенность в себе, страх неудачи, низкая мотивация, неуверенность в своем будущем и т. д. Источником производственных стрессов может быть и состояние здоровья человека. Так, хронические заболевания могут приводить к стрессам, так как они требуют повышенных усилий для их

компенсации и снижают эффективность деятельности работника, что может отразиться на его авторитете и социальном статусе. Острые заболевания также служат источником переживаний как за счет сомато-психических связей, так и косвенно, «выключая» на время работника из трудового процесса (что влечет за собой финансовые потери и необходимость заново адаптироваться к производству).

Психологический стресс является одной из скрытых, но существенных причин снижения эффективности работы предприятий. Он может проявляться в снижении производительности труда и мотивации работников, в повышенной конфликтности и ухудшении качества обслуживания клиентов, в повышении числа пропусков по причине болезни, в деструкции сложившейся корпоративной культуры и т. д. При этом важно не только принять соответствующие меры, но и сделать это вовремя, пока нормальный рабочий стресс не перешел в стадию разрушительного дистресса.

Диагностика психологического состояния сотрудников предприятия проходит в два этапа. Первый состоит в определении индивидуальной стрессоустойчивости работников (данную процедуру имеет смысл проводить уже на стадии приема на работу), а второй этап носит более-менее регулярный характер, представляя собой экспресс мониторинг психологического состояния руководителей организации, а также сотрудников, испытывающих особые нагрузки или находящихся на наиболее ответственных узлах бизнес-процессов.

При выявлении значительного повышения уровня стресса в коллективе (как минимум 10–15% от основного состава), запускается программа оптимизации уровня стресса, разработанная на основе рациональной терапии, аутогенной тренировки, нейро-лингвистического программирования и других методов. Управление стрессом осуществляется под руководством инструктора. Специалист по стресс-менеджменту обучает сотрудников вовремя диагностировать первые симптомы дистресса и принимать оперативные и адекватные меры. Базовая программа стресс-менеджмента занимает от 10 до 12 часов, а затем требуются поддерживающие семинары раз в квартал. Стоимость внедрения этой программы в пересчете на каждого участвующего в ней сотрудника составляет от \$60 до \$100 в год (в зависимости от числа участников программы и варианта антистрессорной программы), при значительном социальном и экономическом эффекте.

Вывод: таким образом управление стрессовыми ситуациями на предприятии опираясь на теоретический анализ концепции стресс-менеджмента возможно с помощью специально разработанной программы оптимизации уровня стресса на основе рациональной терапии, аутогенной тренировки, нейролингвистического программирования и других методов.

УДК 65.01

Головко Д.С.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ В ОРГАНІЗАЦІЇ (ПІДПРИЄМСТВІ)

Проблеми мотивації та стимулювання праці, на сьогоднішній день, є дуже актуальними для будь-якої організації чи компанії, незалежно від її розміру та сфери діяльності. Ефективна мотивація спрямована на підвищення продуктивності праці, заохочення працівників виробляти якомога більший обсяг продукції або послуг за відведений їм на це час. Підвищення продуктивності, у свою чергу, призводить до збільшення прибутку, а як наслідок, і до збільшення конкурентоспроможності підприємства.

Метою написання тез є розкриття теоретичних засад мотивації та стимулювання праці, існуючих методів мотивації, прикладів новітніх методів мотивації та демонстрація їх використання в умовах конкретного підприємства ТОВ «Мобілочка».

Мотивація працівників – це одна з найважливіших функцій управління, що представляє собою заохочення працівників до досягнення цілей підприємства, шляхом задоволення своїх потреб.

Головні елементи мотивації це:

Стимули – це переважно матеріальне заохочення (переважно зовнішні).

Мотиви – потяги, спонукання, бажання бути не гіршим за інших (внутрішні).

У літературі виділяють наступні методи мотивації:

– грошові: премії, відрядна з/п, погодинна з/п, оплата навчання та відпочинку, пільгове користування житлом, транспортом, харчування;

– не грошові: збагачення змісту праці, зручний робочий графік, просування по службі (особливо важливе для молодих спеціалістів), участь у прийнятті рішень на вищому рівні, підвищення якості трудового життя.

Теоретичні засади сучасного розуміння мотивації заклали такі відомі вчені як: Маслоу – мотивація ґрунтується на потребах людини; Клеlland – структура потреб зводиться до трьох чинників: прагнення до успіху, до влади, до визнання; Парето – теорія мотивації, суть якої у співвідношенні винагороди і досягнутих результатів; Мейо – пропонував методи психологічного впливу, покращення морально-психологічного клімату в колективі. Важливим вважав психологічний стан людей та їх взаємодію з виробничим середовищем.

В Японії багато компаній фінансують сімейні свята своїх підлеглих – весілля, ювілеї, а також організують спортивні заходи. В деяких корпораціях заохочуються шлюби між співробітниками. В цьому випадку робота стає

другою домівкою. Ці заходи дуже добре мотивують персонал до сумлінного виконання своїх обов'язків, підвищення продуктивності праці та мінімальної кількості звільнень. В Японії людина влаштовується на роботу в організації практично на все життя.

Тепер перейдемо до України. Можна розглянути методи мотивації та стимулювання праці на прикладі ТОВ «Мобілочка». Керівництво цього підприємства використовує різноманітні методи мотивації своїх працівників, як грошові так і не грошові. До грошових можна віднести премії, оплату навчання та семінарів для підвищення кваліфікації. До не грошових зручний робочий графік, організацію спільних свят та дозвілля. До так званих інноваційних методів на цьому підприємстві можна віднести метод змагання та отримання балів: працівники за певний період заробляють бали які дорівнюють кількості продажів. В кінці певного періоду ці бали підраховуються і працівники можуть обміняти їх на обрані ними подарунки за каталогом. На цьому підприємстві актуальною є проблема якісного та своєчасного обслуговування покупців. Іноді заклопотані своїми власними справами продавці навіть не помічають потенційних клієнтів і не приділяють їм потрібної уваги. Через це страждають обсяги продажу та імідж компанії. Одного разу управляюча магазину, побачила, що всі продавці стоять купкою і не звертають уваги на покупця. Тоді вона, як мудрий керівник, не стала робити їм зауважень, а сама стала за прилавок і стала обслуговувати покупця. Цей випадок, коли керівник своїм власним прикладом показав як треба працювати, надовго залишився в пам'яті підлеглих. Для стимулювання працівників, які стоять досить високо у службовій ієрархії матеріальне заохочення не є ефективним мотивом підвищення продуктивності праці, бо вони і так не погано заробляють. В цьому випадку застосовують інші не фінансові методи стимулювання. Заохочення такого персоналу повинно бути оригінальним. Найсумліннішим працівникам крім премій та інших заохочень можна запропонувати путівки за кордон або швейцарські годинники. Крім цього ці працівники можуть протягом шести місяців не дотримуватись дресс-коду та не відповідати на дзвінки після 18.00.

У сучасних умовах для підвищення продуктивності праці, треба зацікавити робітника не тільки в матеріальних результатах праці, а й в самому процесі праці. Для цього всіма способами треба покращувати мікроклімат в колективі: святкувати разом як колективні так і особисті свята, сприяти зближенню працівників не тільки на роботі, а і поза нею, організувати спільне дозвілля для їх родин і дітей. Роботу треба організувати так, щоб вона приносила людям задоволення, залишала час на відпочинок та приємне проведення дозвілля.

Висновок. За результатами дослідження встановлено, що для ТОВ «Мобілочка» найбільш ефективними методами мотивації та стимулювання праці

є: метод змагання та отримання балів: працівники за певний період заробляють бали які дорівнюють кількості продажів. В кінці певного періоду ці бали підраховуються і працівники можуть обміняти їх на обрані ними подарунки, за каталогом. Ефективним методом мотивації є приклад керівника, вдало продемонстрований він може стимулювати працівників набагато краще, ніж всі інші методи, навіть матеріальні. Вказані методи позитивно впливають на працівників, зближують їх та сприяють покращенню роботи в команді організації спільних свят та дозвілля.

УДК 65.01

Ізотова Ю.О.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Мотивація персоналу в значній мірі визначає успіх діяльності будь-якого підприємства. Ефективне досягнення цілей підприємства в значній мірі залежить від узгодження інтересів його учасників. Досягнення ж взаємовигідних цілей діяльності підприємства і персоналу стає можливим за допомогою використання методів мотивації персоналу, тому метою роботи є систематизація методів мотивації персоналу на підприємстві.

Далеко не всі керівники приділяють достатньо уваги питанням мотивації персоналу, що багато в чому пов'язано з незнанням методів мотивації і невмінням використовувати їх на практиці. Найбільш широко на вітчизняних підприємствах використовується грошове стимулювання. Але в умовах ринкових відносин і підвищення конкуренції використання тільки матеріальних методів стимулювання призводить до зниження конкурентоспроможності підприємства. Неприйняття до уваги нематеріальних потреб може призвести до зниження зацікавленості працівників у даній трудовій діяльності і, як наслідок, до погіршення якості роботи і клімату в колективі, догляду співробітників з підприємства.

Категорії «стимулювання» і «мотивація» знаходяться в основі дослідження методів мотивації персоналу. Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованість, орієнтовану на досягнення особистих цілей і цілей підприємства. Стимулювання – це процес зовнішнього впливу на людину для спонукання його до конкретних дій або процес, спрямований на усвідомлене пробудження в ньому певних мотивів і цілеспрямованих дій. Стимулювання – один із засобів мотивації, за допомогою якого може здійснюватися мотивація трудової діяльності, у

зв'язку з чим методи стимулювання необхідно розглядати у складі методів мотивації. Тому для досягнення поставленої в рамках статті мети представляється доцільним дослідити як методи мотивації, так і методи стимулювання персоналу.

В. А. Шахов¹, С. А. Шапіро відзначають, що методи мотивації праці аналогічні методам, використовуваним в управлінні персоналом: адміністративні, економічні та соціальні. При цьому автори досить докладно розглядають соціально-психологічні методи мотивації, такі як формування колективів з урахуванням особи і характеру працівників, створення нормального психологічного клімату, творчої атмосфери, особистий приклад керівника своїм підлеглим, що орієнтують умови (цілі організації та місія).

Методи мотивації представляється доцільним підрозділити на стимулюючі і діагностичні. Стимулюючі методи дозволяють здійснювати зовнішнє спонукане вплив на персонал з використанням різного роду стимулів. Діагностичні методи дозволяють вивчити і оцінити стан мотивації співробітників. Стимулюючі методи, у свою чергу, доцільно поділити на економічні, соціально-психологічні та адміністративні.

Соціально-психологічні методи засновані на використанні моральних стимулів до праці та вплив на особистість за допомогою психологічних прийомів. Слід зазначити, що окремі автори розглядають у складі соціально-психологічних методів мотивації організаційні методи, інші ж виділяють такі методи в окрему групу. На наш погляд, дані методи є організаційними по своїй суті внаслідок того, що передбачають певні зміни в організації роботи співробітників. За спрямованістю впливу такі методи більше відповідають ознакою соціально-психологічних методів мотивації, з огляду на те, що в більшості своїй засновані на моральних стимулах до праці, таких як надання можливості придбати нові знання та навички, більш змістовну, важливу, цікаву роботу, відчутти себе більш значущими.

Адміністративні методи спираються на адміністративну підпорядкованість об'єкта суб'єкту на основі існуючої ієрархії управління. Адміністративні методи орієнтуються на такі мотиви поведінки, як усвідомлена необхідність трудової дисципліни, почуття обов'язку, бажання людини працювати на певному підприємстві. Діагностичні методи спрямовані на виявлення потреб і мотивів працівників (персоналу) і дозволяють більш результативно використовувати конкретні стимули для мотивації. Дані методи включають опитування, тестування, експертні оцінки, бесіду, спостереження, складання мотиваційної карти, мотиваційного профілю.

Однак, незважаючи на важливість побудови трудових відносин на принципах соціального партнерства, дана група методів, на мій погляд, є передовий сучасний підхід до побудови системи мотивації персоналу, механізм дії якого заснований на поєднанні інтересів працівника та інтересів підприємства.

Висновки. Проведене дослідження дозволило систематизувати методи мотивації персоналу за чотирма групами методів: економічні, соціально-психологічні, адміністративні та діагностичні. Підводячи підсумки, можна зробити очевидний висновок про необхідність комплексного використання різноманітних методів мотивації персоналу сучасними керівниками з метою забезпечення успішної діяльності будь-якої організації.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Герчиков В. І. Мотивація, стимулювання і оплата праці персоналу: 2003.
2. Іванова С. В. Мотивація на 100%: А де ж у нього кнопка? / Світлана Василівна Іванова. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2005.
3. Колот А. М. Мотивація персоналу: підруч. / Анатолій Михайлович Колот. – К.: КНЕУ, 2005.

УДК 504.064.3

Карпов С.Р.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МОНІТОРИНГУ В ПРОЦЕСІ СПОЖИВАННЯ ПРОДУКЦІЇ З ВТОРСИРОВИНИ

У всьому світі і в Україні зокрема існує екологічні проблеми. Проаналізувавши проби повітря, взяті по всій Україні, екологи вважають, що на одного українця припадає 120 кілограмів шкідливих викидів на рік. Гостро стоїть проблема з питною водою: за даними Українського державного науково-дослідного інституту «УкрВОДГЕО», 69% всієї питної води, яка постачається в оселі українців, не відповідає встановленим санітарним нормам так як в них міститься величезна кількість важких металів, отрутохімікатів, відходів різних хімічних речовин. 5% території України перетворилися на звалище для сміття. Як знайти вихід з такої, здавалося б на перший погляд, безвихідної ситуації? Країни Європи, США, Китай вже застосовують безвідходне виробництво, утилізацію відходів, альтернативні джерела енергії, переробку ТПВ під вторсировина, і виготовлення з нього нової продукції. В Україну теж почали використовувати ці методи, але їх користь потрібно оцінити, а так само виробити ту методику просування цих методів, яка підходить для нашої країни. Для цього потрібно використовувати моніторинг.

Мета роботи – визначення способів організації екологічного моніторингу в процесі споживання продукції з вторсировини.

Екологічний моніторинг (моніторинг навколишнього середовища) – це комплексна система спостережень за станом навколишнього середовища, оцінки і прогнозу змін стану навколишнього середовища під впливом приро-

дних і антропогенних факторів. Основна мета будь-якої програми моніторингу – інформаційна. Результатом її повинно бути одержання інформації, усунення тієї чи іншої невизначеності або, навпаки, виявлення браку інформації. Однак, при обговоренні особливостей суспільного моніторингу вже зазначалося, що він орієнтований на конкретні проблеми місцевого населення і тісно пов'язаний з контролем – вживанням заходів на основі отриманої інформації.

Ефективність суспільного екологічного моніторингу вирішальним чином залежить від правильної його організації. Попереднє вивчення ситуації, аналіз можливих впливів дозволяють за допомогою декількох вимірів виявити проблему, на яку не звертають уваги офіційно уповноважені організації. Перед тим, як робити які-небудь кроки, варто сформулювати довгострокові цілі і проміжні задачі. При цьому необхідно, щоб поставлені вами цілі були конкретними, досяжними і піддавалися перевірці – це істотно для контролю виконання програми моніторингу і внесення до неї коректив. Формулюючи їх, варто враховувати специфічні риси суспільного екологічного моніторингу.

Основна мета будь-якої програми моніторингу – інформаційна. Результатом її повинно бути одержання інформації, усунення тієї чи іншої невизначеності або, навпаки, виявлення браку інформації. Однак, при обговоренні особливостей суспільного моніторингу вже зазначалося, що він орієнтований на конкретні проблеми місцевого населення і тісно пов'язаний з контролем – вживанням заходів на основі отриманої інформації. Тому природним чином мета програми суспільного моніторингу може бути спрямована на:

- 1) отримання інформації, пов'язаної з конкретною проблемою;
- 2) представлення інформації для різних типів аудиторії (зацікавленої громадськості, адміністрації підприємства, державних органів) і її поширення;
- 3) вживання заходів, безпосередньо спрямованих на поліпшення ситуації або мають на меті домогтися прийняття відповідних рішень).

Для того щоб правильно зробити аналіз проблеми а так само охопити всі сфери впливу, екологічний моніторинг слід проводити в наступних напрямках:

- 1) впровадження екологічних програм на підприємствах країни;
- 2) зменшення зараженості повітря води та ґрунту хімічними речовинами;
- 3) аналіз виробництва і використання продукції з вторинної сировини.

В даний час число підприємств, що спеціалізуються на переробці і знешкодженні різного роду відходів, постійно зростає. Розробляються все нові методи знешкодження відходів. Наприклад, в Києві з успіхом застосовують мікробіологічний метод з переробки опадів в очисних спорудах і в зливовій каналізації від, що містяться в них, нафтопродуктів. У Харкові винайдено обладнання перетворює мулові опади у паливо для ТЕС. Відходи гальваніки з успіхом застосовуються у виробництві антисептиків і вогнезахисних матеріалів. Розроблено і діє обладнання для знешкодження ціановмісних розчинів і акумуляторних електродів.

На підприємствах потрібно впроваджувати розробки вчених для галузей промисловості, що займаються переробкою та утилізацією відходів. Переробка вторинної сировини є економічно вигідною. Наприклад, вартість металопродукції з металобрухту на чверть дешевше продукції з металу, виплавленої безпосередньо з руди. З вторсировини можна виготовити деталі для автомобіля.

Таким чином можна зробити висновок, що організація екологічного моніторингу в процесі споживання продукції з вторсировини допоможе нам виявити багато проблем які існують в даній галузі, побачити реальну картину тієї стадії на який ми зараз знаходимось, знайти найоптимальніші шляхи вирішення цієї проблеми для застосування.

УДК 796.062

Кирилов Є.В.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ МІЖНАРОДНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ПРИКЛАДІ УЄФА

Союз європейських футбольних асоціацій (англ. Union of European Football Associations (UEFA, в українській транслітерації УЄФА) – організація, що керує футболом в Європі. УЄФА був заснований 15 червня 1954 р. в швейцарському Базелі, ставши наслідком новаторських ідей низки провідних футбольних організаторів свого часу. Управління цією організацією – дуже складний процес, так як УЄФА – це перш за все спортивний орган, який навіть не має урядових повноважень, а лише представляє інтереси своїх членів – європейських національних асоціацій. Метою дослідження є аналіз організаційної структури УЄФА.

Організаційна структура УЄФА є універсальним інструментом управління економікою футболу на європейському рівні. Вона охоплює три провідні департаменти: фінансовий, маркетинговий, юридичних справ. Комерційна діяльність організації Європейського футболу здійснюється простою, але в той же час ефективною структурою.

Фінансовий відділ УЄФА відповідає за загальний бухгалтерський облік, бюджет, контролінг та фінансову звітність УЄФА та його дочірніх компаній. Завдяки ефективній операційній діяльності він генерує прибутки, а також допомагає у фінансових питаннях іншим підрозділам. Фінансовий відділ відіграє важливу роль в захисті активів УЄФА з метою мінімізації ризику фінансових збитків. До його обов'язків також належать внутрішній контроль; підготовка та представлення актуальної та об'єктивної фінансової звітності внутрішнім та зовнішнім структурам – наприклад, національним асоціаціям.

Використання новітніх інформаційних технологій в процесі підготовки фінансових звітів забезпечує одержання повної інформації, що сприяє таким стратегічним управлінським ініціативам УЄФА, як розробка стратегічних фінансових планів, бюджетів та прогнозів.

Маркетинговий відділ УЄФА розробляє теле- та медіастратегії для всіх турнірів УЄФА, а також спонсорські стратегії для всіх змагань серед клубів та окремих турнірів за участю збірних. Відділ також відповідає за реалізацію цих стратегій, самостійно продаючи контент або ж залучаючи до цього відповідні агентства. Крім того відділ займається бренд-менеджментом та бізнес-дослідженнями.

Відділ юридичних справ займається питаннями комерційних прав (медіа-права, маркетинг, інтелектуальна власність тощо), вирішує завдання організації турнірів (угоди щодо проведення, контракти зі стадіонами й владою тощо), а також розглядає корпоративні юридичні питання. Відділ відповідає за роботу дисциплінарних органів (Контрольно-дисциплінарної інстанції й Апеляційної інстанції).

Прибутковість європейського футболу вражає своїми обсягами. Все це – наслідок ефективної управлінської діяльності УЄФА на протязі багатьох років. Для прикладу розглянемо схему розподілу прибутків Ліги чемпіонів УЄФА сезону-2011/12 рр. Згідно з цією схемою, команди, що беруть участь у груповому етапі поточного найпрестижнішого єврокубку, отримують щонайменше по 7,2 млн. євро, а переможець турніру може збагатитися на 31,5 млн. євро, без урахування доходів від трансляцій.

Тим часом, володар Суперкубка УЄФА-2011 «Барселона» заробила 2,5 млн. євро, а фіналіст «Порту» – 2 млн. євро. Передбачається, що валовий комерційний дохід від Ліги чемпіонів УЄФА й Суперкубку УЄФА сягне 1,1 млрд. євро.

Окрім того, 75% коштів, отриманих УЄФА від продажу медіаправ та укладання комерційних угод, – в межах 530 млн. євро – будуть розподілені між клубами, тоді як решта 25% залишаються у володіння Європейського футбольного союзу для покриття організаційних та адміністративних витрат і солідарних виплат асоціаціям, клубам і лігам. Кошти з ТВ-пулу, а це орієнтовно 341,1 млн. євро, розподілятимуться відповідно до відносної вартості національних телевізійних ринків, представлених командами-учасниками Ліги чемпіонів (починаючи від групової стадії).

Таким чином, союз європейських футбольних асоціацій УЄФА суттєво виділяється з-поміж інших великих організацій. Окрім величезних прибутків і дійсно зразкової організації економічного процесу вона демонструє злагоджене управління усіма європейськими футбольними процесами вже на протязі багатьох років.

УДК 303.4

Кудінова К.С.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ МОЗКОВОГО ШТУРМУ

Метод мозкового штурму є найпоширенішим методом генерації нових ідей в результаті творчої співпраці групи фахівців. «Мозковий штурм», (англ. brainstorming, нім. Brainattack f, Brainstorm m) – популярний метод висування творчих ідей у процесі розв’язування наукової чи технічної проблеми, сеанси якого стимулюють творче мислення.

Мета роботи – дослідити метод мозкового штурму як спосіб генерації нових ідей в результаті творчої співпраці групи фахівців.

Найбільш поширеним та типовим є метод «мозкового штурму», який широко застосовується для генерації нових ідей унаслідок творчої співпраці групи спеціалістів. Працюючи як єдине ціле, група спеціалістів намагається «штурмом» подолати труднощі, які заважають розв’язати проблему, що досліджується. «Мозковий штурм» як метод активізації творчого мислення потребує передовсім створення належної творчої атмосфери, коли навіть «найбезглуздіші», на перший погляд, ідеї розглядаються уважно і серйозно. Доцільно, щоб в обговоренні брали участь різні фахівці (бухгалтери, фінансисти, менеджери, конструктори, технологи, працівники служб збуту), причому з різним рівнем досвіду. Зрозуміло, що вони мають бути обізнані з проблемою, але детальне її знання є необов’язковим. Небажано, щоб до групи потрапляли начальники та їхні підлегли.

Основні правила методу. Керівник сесії (як правило, це керівник групи, яка проводила аналіз) формулює в загальному вигляді сутність завдання, наприклад: досягти перетворення виробу «А» зі збиткового на рентабельний; налагодити виробництво виробу «Б» протягом наступного кварталу; прискорити оборотність оборотних коштів на 2 дні.

У процесі такого штурму учасники висувають власні ідеї, розвивають ідеї своїх колег, використовують певні ідеї для розвитку інших, комбінують їх. Щоб забезпечити максимальний ефект, «мозковий штурм» треба проводити за певними правилами. Інакше він перетворюється на звичайну нараду.

Дійовий «мозковий штурм» має ґрунтуватися на суворому дотриманні розподілу в часі процесу висування ідей та процесу їх обговорення й оцінки. На першій стадії штурму забороняється критикувати висунуті ідеї та пропозиції (критичні зауваження порушують творчий процес). Завдання керівника групи полягає в активізації творчого мислення учасників засідання з тим, щоб вони висунули якнайбільшу кількість варіантів розв’язання певного завдання. На цій стадії перевага віддається кількості, а не якості висунутих

ідей. На другій стадії ідеї ретельно обговорюються, економічно оцінюються та в кінцевому підсумку відбирається найліпша з них.

На стадії обговорення учасники повинні розвивати висунуті ідеї: у будь-якій з них можна знайти раціональне зерно. Значний ефект дає комбінування ідей з допомогою складання переліку всіх запропонованих варіантів виконання аналізованої функції із зазначенням переваг та недоліків кожного з варіантів. Максимальна тривалість засідання – 1,5 год (може бути кілька засідань з одного питання).

Основні стадії мозкового штурму.

1. Визначення проблеми. Цей етап доцільно виділяти в тому випадку, коли з самого початку не окреслена проблема, що потребує вирішення. У такому разі (особливо за невеликої чисельності учасників гри) можна провести вивчення важливості проблем за рейтинговою оцінкою за допомогою карток, які роздаються кожному учаснику гри для виявлення його думки.

2. Генерація ідей є найважливішим етапом роботи, оскільки від якості висунутих ідей залежить ефективність застосування мозкового штурму. Для цього учасники гри можуть розділитися на групи по 5–6 осіб у кожній і на окремих картках записувати нові ідеї – по одній ідеї на кожній картці. Необхідно висунути якомога більше ідей і зафіксувати їх. На цьому етапі не допускається критика висунутих ідей. Тривалість етапу генерації ідей – 30 хвилин. Після цього групи повідомляють ведучого про кількість висунутих ідей.

3. Аналіз ідей полягає у глибокому вивченні, обговоренні, навіть критичному розгляді висловлених пропозицій з метою виявлення раціонального зерна в кожній з них. Відкидати ідеї не можна. На цей етап відводиться теж 30 хвилин.

4. Пошук можливостей для реалізації відбувається шляхом оцінювання кожної ідеї з двох позицій – оригінальності та можливості втілення в життя. Для цього виділяється 20 хвилин.

5. Завершення. На цьому етапі представники усіх груп роблять повідомлення про ідеї, які визнані в результаті проведеного аналізу дуже вдалими, оригінальними, та які можна дійсно реалізувати.

Метод мозкового штурму найкраще застосовувати для вирішення нескладних, здебільшого загального, чи організаційного плану завдань, про які є достатньо інформації, і з якою обізнані учасники засідання.

Прикладом розв'язання таких завдань є задача під назвою «Час на перекури». Справа в тому, що на одному з японських підприємств з'явилася проблема зниження продуктивності праці токарів у цеху через їх часте відволікання під час робочої зміни на перекури. Керівництво не могло виробити прийнятне рішення, оскільки не було змоги поставити біля кожного верстата контролера або встановити відеокамеру. Тому було проведено мозковий штурм із залученням менеджерів різного рівня управління. У його процесі було знайдено просте рішення, яке не потребувало великих фінансових чи

матеріальних вкладень, і враховувало особливості людської психології. Так, експерти прийшли до рішення перенести місце для паління («курилку») з далекого приміщення в центр цеху. При цьому його встановили на високому постаменті та зробили скляним. В результаті різко скоротилися непродуктивні втрати робочого часу і підвищилася продуктивність праці токарів.

Висновок. Основний ефект «мозкового штурму» досягається внаслідок розмежування в часі висунення ідей та їх обговорення: кількість висунутих у такий спосіб ідей в одиницю часу є вдвічі більшою, ніж за традиційних способів. Однак не будь-яке завдання можна розв'язати цим методом. Він ефективний здебільшого для розв'язування не дуже складних проблем загального (особливо організаційного) характеру, коли учасники засідання мають достатню інформацію про них.

УДК 910.4:796.5

Петриков Р.О.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

У наш час туризм – один із найприбутковіших видів бізнесу у світі. За даними Всесвітньої туристської організації він використовує 7% світового капіталу, на туризм припадає 11% світових споживчих витрат і він дає 5% усіх податкових надходжень.

У багатьох країнах туризм відіграє значну роль у формуванні валового внутрішнього продукту, впливає на галузі економіки, транспорту, будівництво, сільське господарство. Невід'ємною складовою світового туристичного процесу є туристична галузь. Особливості географічного розташування та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природного, туристично-рекреаційного потенціалу створюють усі можливості для задоволення пізнавальних, оздоровчо-спортивних і духовних потреб туристів.

Мета дослідження: ідентифікація основних проблем курортно-туристичної галузі.

Об'єкт дослідження: курортно-туристична галузь розвитку Запорізької області.

Предмет дослідження: основні характеристики, ресурси, закономірності розвитку курортно-туристичної галузі Запорізької області.

Умови та обмеження проведеного дослідження:

– відсутність єдиних інформаційних баз даних і автоматизованих систем управління, які б містили достатні відомості щодо розвитку курортно-туристичної галузі Запорізької області;

– досить низька інформативність таких ресурсів як Інтернет-сайти місцевих органів державної влади і органів місцевого самоврядування (на рівні міста Запоріжжя і області).

Для досягнення поставленої мети в роботі обов'язково вирішуються декілька основних завдань.

1. Виявлення та характеристика основних проблем туристичної галузі.
2. Дослідження сучасного розвитку туризму в регіоні.
3. Характеристика крупних туристських центрів.
4. Визначення подальших перспектив розвитку туризму в даному регіоні.

Область має цінні природні ресурси для розвитку туристичної та курортно-рекреаційної сфери. У її межах використовуються мінеральні води та лікувальні грязі практично всіх відомих бальнеологічних типів.

Всього на Азовському побережжі та в акваторії р. Дніпра функціонує близько 600 оздоровчих закладів. В ряді районів створено садиби зеленого туризму.

Рекреаційний потенціал Запорізького Приазов'я створює передумови для перспективного розвитку курортного господарства. На сучасному етапі ця територія є рекреаційним резервом і знаходиться, в більшості, на шляху екстенсивного освоєння. На розвитку рекреаційної сфери значно позначилась загальна криза в господарстві країни. Нестача коштів у більшій частині населення на відпочинок та оздоровлення призвела до скорочення кількості рекреаційних закладів чи неповного їх завантаження.

У межах Запорізького Приазов'я сформовано три курорти: «Бердянськ», «Кирилівка» та «Приморськ». Одночасно тут склалися і рекреаційні угіддя стихійного тривалого і короточасного відпочинку. Вони мають вигідне географічне положення і сприятливі природні передумови для організації рекреаційної діяльності. Особливо сприятливі соціально-економічні передумови має Бердянський курорт. Основу його складає достатньо розвинена транспортна інфраструктура, що забезпечує доступність курорту з усіх напрямків.

На сучасному етапі в складі Бердянського курорту можна виділити чотири функціональні зони:

– у кореневій частині Бердянської коси на базі природних грязьових ресурсів і мінеральних вод;

– на Бердянській косі склалася зона оздоровчого відпочинку. Тут розташовані переважно бази відпочинку і дитячі оздоровчі установи. Є резерви для розвитку комплексу пансіонатів круглорічного використання.

Кирилівський грязьовий курорт знаходиться на південному заході Запорізької області і територіально об'єднує селище міського типу Кирилівку, коси Пересип і Федотова. На території курорту переважає оздоровчий сезонний відпочинок дітей і дорослих, що здійснюється в 113 рекреаційних установах загальною місткістю 19,9 тис. чоловік. Розширення території курорту

«Кирилівка» можливе за рахунок непридатних і малоприсаєднатих сільськогосподарських угідь. Це дозволить територіально охопити курортом Молочний лиман, що є джерелом мулових і сульфідних грязей.

Приморський оздоровчий курорт місцевого значення розташовано на півдні Запорізької області. На сучасному етапі він налічує 24 оздоровчі заклади для дорослих на 7,545 тис. чоловік, та 7 дитячих оздоровчих закладів на 2,320 тис. чоловік.

Але незважаючи на все це, хижацьке використання природних туристичних ресурсів загрожує їм швидким виснаженням.

Фактори, що є передумовою виникнення проблемних ситуацій:

– останніми роками відбувалося стабільне зниження рівня народжуваності та ріст смертності, що призвело до зростання від'ємного природного приросту населення. Очевидно, що в найближчому майбутньому потенційний попит на внутрішній туризм зменшиться;

– високий ступінь техногенного навантаження на область негативно впливає на стан навколишнього природного середовища. Залишається гострою ситуація у сфері поводження з відходами, які у великих обсягах щорічно утворюються, розміщуються та накопичуються на території області. Інтенсивний розвиток галузі ще більше загострить цю проблему;

– також спостерігається великий рівень сміттевого забруднення.

Запорізька область посіла 4 місце в країні за кількістю викидів від стаціонарних джерел забруднення (підприємств) – 233,5 тис. т. Це пов'язано, передусім, із розміщенням у регіоні промислових об'єктів таких екологічно небезпечних видів економічної діяльності, як металургійна, хімічна, у т. ч. нафтопереробна промисловість, видобування металевих руд, виробництво електроенергії тощо. Особливу тривогу викликає екологічний стан узбережжя Азовського моря в курортній зоні (с. Кирилівка та Алтагірське урочище), де відсутнє водовідведення оздоровчих закладів. Відсутність централізованого водовідведення та елементарних умов у містах зосередження відпочиваючих призвело вже до значних забруднень прибережної смуги, що може призвести до повної втрати цінного рекреаційного ресурсу. У цілому, води Азовського моря на території Запорізької області згідно з комплексною оцінкою класифікуються як брудні. Питне водопостачання залишається самою гострою проблемою для басейну Азовського моря як у кількісному, так і в якісному відношенні. Через відсутність джерел питної води в південній частині області, у тому числі оздоровчих зонах узбережжя Азовського моря, створюється незадовільна епідеміологічна ситуація, що ставить під загрозу здоров'я населення та відпочиваючих. На жаль, таке використання туристичних комплексів може призвести до їх занепаду.

Я гадаю, що основними проблемами, що перешкоджають розвитку галузі є:

- низька якість життя;
- відсутність фінансування у туристичну галузь;
- недостатня культура надання санаторно-курортних, готельних послуг;
- перешкоджання розвитку малого підприємництва у сфері туристичних послуг;
- екологія регіону знаходиться на низькому рівні;
- низькі темпи процесів модернізації застарілої курортно-рекреаційної та туристичної інфраструктури.

Головними особливостями розвитку туризму Запорізької області є: підходящий сприятливий клімат, наявність теплої Азовського моря та великі території, що зайняті в курортно-туристичній сфері, а також вигідне розташування туристичних шляхів. Значним попитом користуються у відпочиваючих такі міста як Бердянськ і Приморськ, що є великим плюсом для регіону.

УДК 218

Ромалійська Г.О.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

МЕТОДИ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ РИНКОВОГО ТИПУ

Мета роботи визначити адекватність методів підбору персоналу, в умовах 2 етапу кризи.

Для того щоб в умовах, що спостерігаються в Україні сьогодні, організація вижила, потрібно в першу чергу провести аналіз справжньої діяльності організації, розробити методики необхідних змін усередині неї, визначити реальні цілі і напрямки, у яких вона буде працювати, створити згуртовану групу людей і т. д.

Реалізація цілей і задач управління персоналом здійснюється через кадрову політику. Кадрова політика – головний напрямок у роботі з кадрами, набір основних принципів, що реалізуються кадровою службою підприємства. У цьому відношенні кадрова політика являє собою стратегічну лінію поведінки в роботі з персоналом. Кадрова політика – це цілеспрямована діяльність по створенню трудового колективу, що щонайкраще сприяв би сполученню цілей і пріоритетів підприємства і його працівників.

Набір являє собою створення певного резерву на плановані посади, як із зовнішніх, так і з внутрішніх джерел. Зовнішні джерела – це і кадрові агентства, і центри зайнятості, також фірма може помістити оголошення в ЗМІ про свої потреби у фахівцях. Часто організації пропонують людям, що вже працюють на підприємстві порекомендувати своїх близьких і знайомих. Такий

спосіб є не тільки дешевим, але і дає можливість працівникам приймати участь у вирішенні проблем фірми. Внутрішніми джерелами є люди, що вже працюють на певних посадах, але мають більші здібності, ніж можуть проявити в даний момент. Просування по службі сильно мотивує працівника, а організації не приходится навчати нового фахівця багатьом нюансам роботи в організації. Ризик при внутрішній кадровій політиці може полягати в тім, що організацію не надходять нові люди зі свіжими поглядами й ідеями і це може призвести до застою.

Ефективний добір кадрів являє собою одну з форм попереднього контролю якості людських ресурсів.

До чотирьох найбільше широко застосовуваних методів збору інформації, що вимагається для ухвалення рішення при доборі, відносяться іспити, анкетування, співбесіди і центри оцінки.

Іспити. Поведінкові науки розробили багато видів різних іспитів, що допомагають пророчити, як ефективно зможе кандидат виконувати конкретну роботу. Один з видів відбіркових іспитів передбачає вимір здатності виконання завдань, пов'язаних з передбачуваною роботою. Інший вид іспитів передбачає оцінку психологічних характеристик, таких як рівень інтелекту, зацікавленість, енергійність, відвертість, впевненість у собі, емоційна стійкість і увага до деталей.

Анкети. Хоча вони і не відносяться до справжніх засобів визначення здібностей чи психологічних характеристик, теж успішно застосовуються для порівняльної оцінки рівня кваліфікації. Так, наприклад, конкретні відомості, які потрібно вказати в анкеті про стаж попередньої роботи, зарплату, характер освіти і про закінчений навчальний заклад, хобі і т. д., теж можна використовувати для добору кандидатів, якщо такі біографічні дані допомагають відрізнити більш ефективних від менш ефективних службовців, що вже працюють у даній організації.

Співбесіди. Співбесіди дотепер є найбільше широко застосовуваним методом підбору кадрів. Навіть працівників неуправлінського складу рідко приймають на роботу без хоча б однієї співбесіди. Підбор керівника високого рангу може пройти десятків співбесід, що займають кілька місяців. Разом з тим, дослідження виявили цілий ряд проблем, що знижують ефективність співбесід як інструменту добору кадрів. Основа цих проблем має емоційний і психологічний характер. Так, наприклад, існує тенденція ухвалення рішення про кандидата на основі першого враження, без обліку сказаного в іншій частині співбесіди. Інша проблема полягає в тенденції оцінювати кандидата в порівнянні з особою, з якою проводилася співбесіда безпосередньо перед цим. Якщо попередній співрозмовник виглядав особливо погано, то наступний посередній кандидат буде виглядати добре чи навіть дуже гарно. Є у тих хто проводить інтерв'ю і така тенденція, як оцінка більш сприятливо тих

кандидатів, зовнішній вигляд, соціальний стан і манери яких у більшій мірі нагадують їх власні.

Деякі загальні рекомендації ефективного проведення співбесіди зводяться до наступного:

- 1) установити взаєморозуміння з кандидатом і дати можливість йому відчувати себе вільно;
- 2) у ході всієї співбесіди зосереджувати увагу на вимогах до роботи;
- 3) не оцінювати по першому враженню;
- 4) підготувати комплект структурованих питань, що будуть задаватися всім кандидатам. Бути, разом з тим, досить гнучким, щоб досліджувати інші виникаючі питання.

Центри оцінки – оцінюється здатність до виконання повного кола посадових обов'язків за допомогою методів складного моделювання ситуацій. Методи включають ролі керуючого й учасника зборів, доповіді групі слухачів (усно), офіційні інтерв'ю, тести по психології і рівню інтелекту. Найчастіше керівництво малої організації обмежується офіційним інтерв'ю на основі диференційованого підходу до кожного кандидата.

Звідси випливає, що потрібно чіткий поділ професій на ті, де необхідно застосовувати психологічне тестування, поряд зі співбесідою.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Дятлов В. А., Кибанов А. Я., Пихало В. Т. Управление персоналом : уч. пос. для студ. экон. вузов и факультетов; под ред. А. Я. Кибанова – М.: Изд-во «ПРИОР», 1998. – 512 с.
2. Уткин Э. А. Управление фирмой. – М.: Акалис, 1996. – 516 с.
3. Шипунов В. Г., Кишкель Е. Н. Основы управленческой деятельности: управление персоналом, управленческая психология, управление на предприятии.

УДК 658.01:656.2

Симоненко Т.В.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Організація управління – це поняття, яке використовують переважно для характеристики процесів управління організаціями (підприємствами) з метою досягнення цілей.

Залізничний транспорт є однією з важливих базових галузей економіки України, що забезпечує її внутрішні і зовнішні транспортно-економічні зв'язки.

Мета роботи – визначити особливості організації управління залізничних перевезень. Залізнично-виробничо-технологічний комплекс організації і підприємств залізничного транспорту загального користування, призначений для забезпечення потреб суспільного виробництва і населення країни в перевезеннях у внутрішньому і міжнародному сполученнях та надання інших транспортних послуг усім споживачам без обмежень за ознаками форми власності та видів діяльності тощо.

З метою забезпечення державних і суспільних інтересів, свободи підприємництва і формування ринку транспортних послуг, безпеки перевезень, захисту навколишнього природного середовища Кабінет Міністрів України визначає умови і порядок організації діяльності залізничного транспорту загального користування, сприяє його пріоритетному розвитку, надає підтримку в задоволенні потреб залізниць у рухомому складі, матеріально-технічних і паливно-енергетичних ресурсах.

Залізниця є основною організаційною ланкою на залізничному транспорті. Створення, реорганізація, ліквідація і визначення територіальних меж залізниць, призначення і звільнення їх керівників здійснюються рішеннями Кабінету Міністрів України за поданням центрального органу виконавчої влади в галузі транспорту.

Повноваження, права та обов'язки залізниць визначаються цим Законом, їх статутами. Затвердження статутів залізниць здійснюється центральним органом виконавчої влади в галузі транспорту за погодженням з центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики та Антимонопольним комітетом України.

Візьмемо до прикладу Запорізьке управління. На території Запорізької дирекції залізничних перевезень знаходяться шість підпорядкованих станцій, найяскравішим є Пологівське колійне управління.

Робота підпорядкованих служб колії структурних підрозділів організовується шляхом доведення їм планових завдань щодо утримання, ремонту та перевезень пасажирів, матеріалів господарства з дотриманням відповідних фінансово-економічних показників. Про виконання планових показників господарської діяльності та заходів щодо забезпечення безпеки руху поїздів і автотранспорту, а також про поліпшення умов праці працівників, структурні підрозділи звітують щомісячно у службу колії. Для контролю за якісним виконанням завдань службою колії періодично за затвердженим річним графіком проводяться комплексні перевірки структурних підрозділів.

Керівники залізничної станції на підставі графіка перевезення та організації планових робіт, що складені за результатами проведених оглядів колії і пасажирських перевезень, виконують роботи з поточного утримання колії з дотриманням нормованих експлуатаційних витрат.

Висновок. В процесі розгляду цієї теми ми дізналися про те що в умовах самостійності нашої держави одним з головних питань організації роботи залізниць було правильний розподіл та організація перевезень між державами СНД. По перше умови роботи вимагали й нового підходу до розробки графіка руху поїздів. По друге колективи відділу розробки та аналізу графіка руху, відділу технології перевезень доклали і докладають всі свої зусилля, знання, щоб своєчасно і на належному рівні було розроблено графіки руху поїздів та технології перевезень. І треба відмітити, що жодного разу ця робота не була зірвана. Є дуже багато особливостей організації, які повинні виконувати і які виконуються працівниками станцій для управління залізничними перевезеннями.

УДК 373.21:334.012.32

Третяк О.А.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ОБГРУНТУВАННЯ ВІДКРИТТЯ ПРИВАТНОГО БІЗНЕСУ З ОСВІТНІХ ДОШКІЛЬНИХ ПОСЛУГ

Потреба розвитку приватних форм організацій дошкільної освіти виникає тому, щоб діти мали можливість правильно розвиватися, були всі необхідні умови для забезпечення розвитку талановитих дітей, створення належних соціально-економічних, морально-психологічних умов для повноцінного життя дитини, оптимального її розвитку й виховання, зміцнення здоров'я, єдність розвитку, виховання, навчання й оздоровлення дітей, тобто реалізувати завдання дошкільної освіти так щоб освітні послуги були доступні для кожного громадянина. Також чи потрібні приватні дошкільні заклади з такими послугами взагалі.

Мета роботи – обгрунтувати відкриття приватного бізнесу з освітніх дошкільних послуг.

Складовими системи освіти є дошкільна, початкова, загальна середня та вища освіта. У середині XIX ст. у більшості розвинутих країн було законодавче закріплено обов'язковість початкової освіти. Нині все більше країн законодавче визнають обов'язковість дошкільної освіти. Дошкільна освіта сприяє реалізації прав дитини, зокрема права на охорону здоров'я, права на освіту, права на участь в іграх, права на збереження своєї індивідуальності, права на захист від усіх форм фізичного, психічного насильства, приниження, зловживання, відсутності турботи чи недбалого і грубого поводження. Дошкільна освіта здійснюється на основі різноманітних видів і форм: постійно діючих дошкільних закладів і закладів з неповним днем, прогулянкових, оздоровчих

груп, закладів для дітей із проблемами розвитку тощо. Оновлення їх роботи на сучасному етапі пов'язане з гуманізацією всієї педагогічної сфери, створенням умов для розвитку особистості, індивідуальності кожної дитини; оптимізацією умов фінансування й управління; створенням служби соціального захисту дітей; поглибленням взаємозв'язків різних соціальних інститутів – сім'ї, дитячого садка, школи.

Система дошкільної освіти орієнтується на максимальне використання досягнень етнопедагогіки і світової педагогічної думки. Приватні освітні послуги: «Підготовка до школи дітей, які мають проблеми мовного та психологічного розвитку». Такий заклад з послугами для недорозвинутих необхідно відкривати у формі соціального бізнесу. Необхідність такого типу закладів продиктована тим, що діти які мають вади (дефекти) мови не можуть засвоїти своєчасно програму підготовки до загальноосвітньої школи. Перелік освітніх послуг: образотворче мистецтво: малювання; бісер-вишивання; конструювання з природного матеріалу; театральне мистецтво; хореографія; англійська мова. В межах дошкільних установ (дитячий садок) та шкіл обмаль часу, щоб приділити увагу цим предметам. Також по школах є нестача приміщень; і навіть діти середніх класів навчаються у дві зміни. Особливої уваги потребують діти із заїкуванням, у яких є потреба в заняттях не лише з логопедом, а і з психологом.

Зробивши аналіз ринку освітніх дошкільних послуг, по-перше, треба відмітити, що окрім державних освітніх закладів є невелика, але необхідна частка закладів приватного напрямку. Це зумовлено недостатньою кількістю місць для дітей в державному секторі. Освітні послуги для дошкільнят бувають різного напрямку. Це по-перше: вивчення мови та читання, природознавство, математика; ручна художня праця. Окрема категорія – це освітні дошкільні послуги корекційного напрямку: мовні патології та психологічні питання. Це зумовлено зростанням проблем зі здоров'ям, розвитком та вихованням дітей дошкільного віку. Наприклад є такі заклади: дитячий центр розвитку, «Джерело» центри для батьків та дітей «KeШа», «Квітка життя», «Емпатія» та інші. Необхідність таких освітніх дошкільних закладів у приватному секторі є потреба вибору годин для працюючих батьків-вечірні години та суботні дні.

Існує ряд особливостей та етапів щодо відкриття закладу такого типу: приміщення (саме правильне рішення – орендувати приміщення у звичній дитсадовській двоповерхівці. В середньому на кожну дитину має припадати, згідно ДБН, 5 кв. м площі; необхідний «мінімум» приміщень – роздягальня, ігрові кімнати. Підлога повинна мати утеплену основу, а стіни повинні бути вологостійкими. Важлива висота стелі (не менше 3 м) і підвіконня (0,6 м від підлоги). Вікна повинні «дивитися» переважно на південну і східну сторони. До речі, не завадить визирнути з вікна – гаражі, автостоянки повинні знахо-

дитися на відстані не менше 50 м від дитячої установи. ліцензія; ліцензію на право здійснення освітньої діяльності видає регіональна експертна рада з ліцензування та атестації навчальних закладів. Для її отримання необхідно представити чимало документів, що підтверджують серйозність «педагогічної витівки». До речі, документація потрібна та ж, що і при ліцензуванні школи або вузу: документи; копії установчих документів – статуту, рішення про створення навчального закладу; навчальні програми, плани; бізнес план; відомості про кадрове, матеріально-технічне та навчально-методичне забезпечення; документ про право володіння або користування приміщенням (договір оренди); висновок санепідемстанції про відповідність приміщення вимогам санітарних, будівельних норм; документи, що підтверджують рівень освіти і кваліфікації керівника навчального закладу.

Регламентується, які речі мають знаходитися у приміщенні (група повинна набрати не менш 20 дітей), дитячі столи (10 шт.), стільчики (20 шт.), меблі для роздягальні (20 комплектів), килимове покриття (20 кв. м), туалет(4 кабінки), холодильник, телефон, обладнання мед кабінету, навчально-методичні матеріали (від пластиліну до піаніно). Спочатку можна орендувати необхідне обладнання, придбати вживане – все залежить від фінансових можливостей засновника, від передбачуваного рівня дитячої установи. Практика показує, що навички та необхідний реманент набувається поступово.

При організації такого специфічного виду освітнього бізнесу потрібно охопити «ареал існування» цільової аудиторії – дитячі магазини, ігрові майданчики. Яскраві стенди з порадами з виховання, оздоровлення дітей та розповіддю про ваш дитячий садок можна розмістити в дитячій поліклініці. Установи «зі стажем» публікують іміджеві статті в місцевій пресі, дають рекламу на кабельному (районному) ТБ. Рекламні посилі ґрунтуються на турботі про здоров'я дітей та придбання престижних знань. Практика показує, що добре спрацьовує вторинна реклама: якщо сад подобається батькам, суди прийдуть діти їхніх знайомих і друзів.

У садах «повного циклу» групи нараховують 10–15 малюків, опікують їх педагоги, лікарі, тренери, психологи, інші фахівці, причому приблизно на двох – трьох вихованців припадає один дорослий. Приватний дитячий сад, як правило, пропонує: чотири-, п'ятиразове харчування; навчання (з трирічного віку) – читання, іноземні мови, логіка, математика та ін; забезпечує індивідуальний підхід до кожної дитини, спостереження психолога; всебічний естетичний розвиток; оздоровчі процедури (гімнастика, фіто-, ароматерапія, баєсін); можливість перебування допізна чи на добу.

Примірний перелік і вартість послуг, що пропонуються:

- навчання – математика, логіка, іноземні мови, інформатика тощо;
- естетичний розвиток – ритміка, музика, танці, живопис, спів;
- дитячі клуби для «домашніх» дітей, наприклад «Граючи, навчаємося»;

- групи вечірнього перебування, вихідного і святкового дня;
- організація дитячих, сімейних театралізованих свят;
- індивідуальна консультація психолога прокат маскарадних костюмів або святкових нарядів організація фото, відео зйомки.

Вартість занять розраховується в залежності від кількості дітей у групах. Державний сектор ще недостатньо розширений для таких послуг.

Висновок: відкриття приватних закладів, які надають освітні послуги дітям дошкільного та молодшого шкільного віку, є сучасною потребою для молодих сімей регіону. Цей тип закладів потребує підтримки з боку держави, оскільки діти – це майбутнє країни.

УДК 65.011.3.

Бабченко М.О.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ВРАХУВАННЯ РИЗИКІВ В ПРОВЕДЕННІ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Одним з пріоритетних напрямів економічної політики України є становлення сектору малого бізнесу, розвиток якого сприятиме оздоровленню економіки та зростанню добробуту населення. Визначальне місце малого бізнесу в економіці країни підтверджено світовим досвідом. Малі підприємства мають конкурентні переваги, зокрема, гнучкість та мобільність організації виробництва, що визначає швидкість адаптації до змін кон'юнктури ринку, оперативне оновлення асортименту продукції, орієнтацію на конкретних споживачів, можливість швидкого впровадження нових зразків продукції.

В умовах зростаючої нестабільності бізнес-середовища підприємства, надзвичайно важливого значення набуває проблема врахування ризику під час здійснення господарської діяльності. Накопичено достатній досвід теоретичних досліджень сутності ризику, його класифікації, впливу на прийняття управлінських рішень. Проте поза увагою залишились питання розробки методичних рекомендацій щодо управління ризиком на малих підприємствах.

Важливість управління ризиком зумовлена необхідністю адекватного реагування на зміни у зовнішньому середовищі з метою забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку малих підприємств. Ризик – це ймовірність (загроза) втрати підприємцем частини ресурсів, недоотримання прибутків або поява додаткових витрат внаслідок здійснення господарської діяльності. Для того, щоб ефективно управляти ризиком, необхідно намагатись спланувати його завчасно, визнати фактори, які сприяли виникненню даного ризику, здійснити його аналіз та оцінку, визначити можливі збитки чи нестачі, а також показники ризику. Для цього були розроблені різноманітні теорії та методи, які надають можливість ризик-менеджерам та керівникам

визначати характеристики конкретного ризику, показники та здійснювати його оцінку, а отже і управління ними.

Що стосується малих підприємств, то в даному випадку існує певна кількість обмежень щодо засобів, які можуть застосовуватись при управлінні ризиком. По-перше, це невеликі фінансові ресурси, що обумовлює неможливість наймання спеціалізованих фірм або створення спеціалізованої посади ризик-менеджера для пошуку та оцінки ризиків. Тобто, мале підприємство, власними «інтелектуальними» силами здійснює оцінку, аналіз та класифікацію можливих ризиків. По-друге, методологічна база, яка може застосовуватись є звуженою, оскільки деякі методи є дуже трудомісткими та коштовними, а інші методи не дають точних та реалістичних результатів щодо малих підприємств.

За формами інвестування прийнято розрізняти такі види ризиків:

а) реального інвестування. Цей ризик пов'язаний із невдалим вибором місця розташування об'єкта, перебоями в постачанні будівельних матеріалів, устаткування; істотним ростом цін на інвестиційні товари: вибором некваліфікованого або несумлінного підрядчика та інших чинників, що затримують запровадження в експлуатацію об'єкта інвестування або такими, що знижують прибуток у процесі його експлуатації;

б) фінансового інвестування. Цей ризик пов'язаний з непередбаченим добором фінансових інструментів для інвестування, фінансовими утрудненнями або банкрутством окремих емітентів, непередбаченими змінами умов інвестування, прямим обманом інвесторів і т. п.

За джерелами виникнення виділяють два види ризику:

а) систематичний (або ринковий). Цей вид ризику виникає для всіх учасників інвестиційної діяльності і форм інвестування. Він визначається зміною стадій економічного циклу розвитку країни або кон'юнктурних циклів розвитку інвестиційного ринку; значними змінами податкового законодавства в сфері інвестування та іншими аналогічними чинниками, на які інвестор вплинути при виборі об'єктів інвестування не може;

б) несистематичний (або специфічний). Цей вид ризику характерний конкретному об'єкту інвестування або діяльності конкретного інвестора. Він може бути пов'язаний із некваліфікованим керівництвом компанією (фірмою) – об'єктом інвестування, посиленням конкуренції в окремому сегменті інвестиційного ринку: нераціональною структурою, що інвестується, засобів та інших аналогічних чинників, негативні наслідки яких значною мірою можна запобігти за рахунок ефективного керування інвестиційним процесом.

Процес управління ризиками на малих підприємствах включає певний спектр дій, котрі можуть бути представлені як послідовність таких етапів:

– усвідомлення й виявлення ризику, визначення причин його виникнення і ризикових сфер;

– аналіз та оцінка ризику;

– кількісне визначення витрат, пов'язаних із видами ризику, які були виявлені на першому етапі;

– вибір методів (приймів) управління ризиком та їх застосування, мінімізація витрат на здійснення вибраних методів;

– оцінка результатів, що включає здійснення постійного контролю рівня ризиків із застосуванням механізму зворотного зв'язку.

На малих підприємствах для оцінки ризику найефективніше буде використовувати кількісні методи, а при необхідності доповнювати їх якісними, які є досить трудомісткими. Серед кількісних методів, малі підприємства, можуть використовувати наступні:

1) статистичний – кількісна оцінка ступеня ризику розраховується за допомогою формул; необхідна наявність певної інформації, головним чином фінансові-економічні показники, об'єми реалізації, закупівлі тощо;

2) експертна оцінка – це виявлена за спеціальною методикою думка експертів стосовно певного питання; поетапна оцінка ризиків заснована на тому, що ризики визначають для кожної стадії проекту окремо, а потім отримують сумарний результат по всьому проекту; даний метод буде ефективним для венчурних підприємств, але необхідно дуже уважно підійти до вибору експертів;

3) метод аналогів – полягає в тому, що при аналізі ступеня ризику напряму підприємницької діяльності доцільно вживати дані про розвиток аналогічного напрямку в минулому; при цьому аналіз минулих чинників ризику, проводиться на підставі інформації, одержаної з самих різноманітних джерел; після цього інформація обробляється з метою виявлення залежностей між запланованими результатами діяльності фірми і урахуванням потенційних ризиків;

4) метод доцільності витрат ґрунтується на тому, що в процесі господарської діяльності витрати розділяються за елементами і за напрямками, тому що вони не мають однакового значення; тобто ступінь ризику за окремими елементами витрат у середині одного й того ж напрямку діяльності різна, тому визначення ступеня ризику за цим методом орієнтовано на ідентифікацію потенційних зон ризику. Такий підхід також доцільно проводити з позиції можливості визначення вузьких місць діяльності підприємства, з погляду їх ризикованості, а потім розробити шляхи їх ліквідації;

5) «дерево рішень» – цей метод передбачає графічну побудову варіантів рішень, які можуть бути прийняті; по гілках «дерева» співвідносять суб'єктивні та об'єктивні оцінки можливих подій; прямуючи вздовж побудованих гілок та використовуючи спеціальні методики розрахунку ймовірностей, оцінюють кожен шлях і потім обирають менш ризикований.

Найбільш оптимальними будуть наступні методи зниження ризику:

1) передача ризику (трансфер ризику) – передача відповідальності за ризик підприємцем (трансфером) іншій юридичній особі (трансфері). Основний

засіб передачі ризику – передача його через укладення контракту (в будівництві – між підрядником та замовником; в орендуванні – між орендарем і орендодавцем; контракти на перевезення та збереження вантажів; контракти на продаж та обслуговування);

2) самострахування – підприємець сам підстраховується, не купуючи страховку в компанії, шляхом створення додаткових резервних фондів у натуральній і грошовій формі. Основне завдання самострахування полягає в оперативному подоланні тимчасових ускладнень фінансово-комерційної діяльності. Резервні грошові фонди створюються насамперед на випадок покриття непередбачуваних втрат, кредиторської заборгованості і т. п.;

3) найбільш важливим і найбільш розповсюдженим прийомом зниження ступеня ризику є страхування ризику, оскільки найсерйозніші економічні ризики страхуються за допомогою зовнішнього страхування.

Отже, для ефективного функціонування, малі підприємства, повинні обов'язково застосовувати управління ризиками, щоб у майбутньому знизити свої збитки, а при можливості збільшити прибутки. Але існують певні обмеження у інструментах та ресурсах, які можуть використовувати малі підприємства. Все це свідчить про актуальність даної теми та необхідність її подальшого дослідження.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия // Гиляровская Л. Т., Вехорева А. А. [Гл. ред. Е. Строганова]. – СПб и др.: Питер, 2003. – 249 с.
2. Клименюк М. М., Брижань І. А. Управління ризиками в економіці. – К.: Просвіт, 2000. – 253 с.
3. Писаревський І. М., Стешенко О. Д. Управління ризиками. Навч. посібник. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 124 с.

УДК 65.01

Калішук К.В.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ НА АВІАЦІЙНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Об'єкт комплексної підготовки виступає як процес виготовлення, обслуговування, організації та управління. Правильна організація комплексної підготовки виробничих процесів впливає на якість нового виробу, тому що 40% його якості закладається в процес проектування, 30% якості закладається на стадії виробництва і 30% – у процесі споживання.

Мета роботи полягає в визначенні особливостей планування виробничих процесів та визначенні головних завдань структурних підрозділів планування на підприємстві. Через наявність в нашому регіоні авіаційного заводу, подальша модернізація організації та планування є вкрай важливою та перспективною галуззю.

Завданням комплексної підготовки є процес освоєння і вдосконалення технології. В даний час комплексна підготовка включає:

- 1) технічну підготовку;
- 2) організаційну підготовку;
- 3) економічну підготовку;
- 4) соціальну підготовку;
- 5) контроль.

Аналізуючи конкретне підприємство АТ «Мотор Січ» можна визначити певні ступені планування виробництва. Отже, сучасна комплексна підготовка включає наступні етапи:

$$\text{СКП} = \text{НДР} - \text{КПП} - \text{ТПП} - \text{ОП} - \text{З} - \text{Е},$$

де НДР – науково-дослідні розробки нового виробу (зародження ідеї); КПП – конструкторська підготовка виробництва (ідея викривається у креслення, схеми); ТПП – технологічна підготовка виробництва (режими роботи підприємства); ОП – виготовлення дослідного зразка (серійний, масовий тип); З – серійний випуск; Е – експлуатація.

На підприємстві існують 3 організаційні форми технічної підготовки виробництва, які об'єднують в собі НДІ + КПП + ТПП:

- а) централізована форма, при якій вся робота з підготовки здійснюється на рівні заводоуправління, це характерно для великих підприємств;
- б) децентралізована форма, при якій велика частина робіт з підготовки переноситься в цехове бюро або відділи;
- в) змішана форма, коли робота по підготовці розподіляється між цеховими органами і проектними структурами на рівні підприємства.

На стадії технічної підготовки виробництва (ТПП) вирішується завдання вибору найбільш ефективного варіанту технологічного процесу. Найчастіше вибір варіанту відбувається на основі порівняльного техніко-економічного аналізу варіантів технологічних процесів і полягає в зіставленні цих варіантів з технічних (натуральним) та вартісним показниками. До технічних показників відносяться: трудомісткість технологічних процесів, технологічна оснащеність, кількість застосовуваного устаткування, питомі норми витрат сировини, матеріалів, палива, енергії і т. д. Вартісні показники дозволяють вибрати варіант технології, що здійснюється на основі найменших витрат.

Для оперативної організації та планування на авіаційному підприємстві «Мотор Січ» створені підрозділи енергетичного, інструментального, транспортно-ремонтного та складського господарств, механічні, випробовувальні та складальні цехи та ін.

Основними завданнями енергетичного господарства є безперебійне забезпечення усіма видами енергії підприємство, ефективне використання та економне витрачання у процесі виробництва всіх видів енергії. На підприємстві використовується до 10 видів енергії: електроенергія, пара, гаряча вода, газ, стиснене повітря, кисень, паливо і т. д. Річні витрати на спожиту енергію на підприємствах досить значні, а їхня частка в собівартості продукції досягає 25–30%. Тому раціональне використання енергетичних ресурсів дозволить енергетичному господарству зменшити витрати та провести модернізацію основних фондів.

Завданнями інструментального господарства на даному підприємстві є безперебійне забезпечення всіма видами інструменту основного і допоміжного виробництва, а також правильний облік, збереження та підтримання необхідних запасів на рівні цеху і підприємства, проектування і виготовлення інструменту з мінімальними витратами.

Основними завданнями транспортно-ремонтного господарства є забезпечення ритмічного виробництва шляхом раціонального просування предметів праці, зниження собівартості транспортних операцій і впровадження нової техніки в транспортне господарство.

Завданнями складського господарства на підприємстві є своєчасне забезпечення всіх підрозділів підприємства необхідними матеріалами, комплектуючими та запасними частинами, правильний облік і зберігання ресурсів на підприємстві. За масштабом склади на заводі поділяються на:

- 1) загальнозаводські, тобто постачальницькі, збутові, склади інструментів;
- 2) загальноцехового проміжні склади матеріалу запасних частин інструменту.

Завданнями ремонтного господарства є своєчасний ремонт обладнання, здійснення технічного обслуговування, планування ремонтних робіт та здійснення їх з мінімальними витратами.

Основними методами ремонту є:

- індивідуальний ремонт, тобто що здійснюється в цеху основного виробництва, коли деталі та вузли з певним обладнанням не знеособлюються, а після ремонту встановлюються на той же ремонтуються устаткування;
- стендовий ремонт здійснюється на стенді або спеціальних майданчиках;
- вузловий ремонт, коли певні ремонтні бригади займаються відновленням зношених деталей та вузлів. При цьому можуть передавати на склад, а зі складу одержувати для ремонту обладнання.

Особливо важливе місце у структурі виробництва займають випробувальні та складальні цехи. Ці підрозділи вимагають якісної роботи усіх господарств з метою підвищення якості продукції, досконалої перевірки та контролю за виробництвом.

Отже, особливостями планування виробничих процесів на авіабудівному підприємстві є створення окремих господарчих підрозділів, які наділені певними функціями та підпорядковуються відділу планування. Ці структурні підрозділи мають ряд зобов'язань, від ефективності виконання яких залежать робота всього підприємства. Якість продукції авіаційного підприємства, а отже і життя людей, які будуть користуватися нею, залежить від правильної організації виробничих процесів підприємства.

УДК 620.97:339.13

Охрименко М.В.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ПЕРЕВАГИ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В РЕГІОНАХ

Мета роботи – розглянути переваги альтернативної енергетики перед традиційною та розглянути стан розвитку її в Запорізькому регіоні. Екологічна енергетика має працювати за принципом – жодної шкоди природі і що взято, то має бути повернуто. Головним джерелом поновлювальної енергетики є енергія сонячного випромінювання. Сонце надсилає від 10 до 25 Дж енергії за рік. Проблема в тому, як перетворити цю енергію в корисне тепло і електроенергію. Раніше існувала думка, що альтернативні відновлювані джерела можуть дати людству лише 8–10% потрібної енергії. Поступово погляд на цю проблему почав змінюватись. Так, в Нідерландах запропоновано і успішно виконується проект, який дасть можливість до 2030 року 100% електроенергії, яка потрібна країні, отримувати з енергії вітру. Також існує гігантський європейський проект перекидання електроенергії, отриманої з сонячних батарей з Сахари (Африка) в Європу.

Жорсткість вимог екологічної політики та зростання вартості енергоресурсів призвів до серйозного подорожчання будівництва традиційних потужностей. «Зелена» електроенергія обходиться кінцевому споживачам недорого. У всякому разі, не дорожче вугільної або атомної електроенергії. Розвиток технологій робить відновлювальні джерела енергії більш дешевими і ефективними, а атомні та вугільні станції через посилення вимог з безпеки й екології стають все дорожчими.

Зрозуміло, сучасний рівень розвитку технологій, сформована практика отримання електроенергії, наявність вуглеводневої сировини у великих обсягах поки є причиною обмеження масового впровадження відновлювальних джерел енергії. Однак практика масового використання відновлювальних джерел енергії в США, Європі і Китаї існує вже більше двох десятиліть років, а родовища вуглеводнів поступово скорочуються. Таким чином, об'єктивний тренд в енергетиці – розвиток технологій отримання енергії, включаючи поновлювані джерела енергії. Відповідно до думки міжнародних експертів, відновлювальні джерела енергії вже сьогодні здатні замінити викопне паливо в наступних сферах: виробництво електроенергії, опалення приміщень, автономне постачання енергією віддалених споживачів, приготування їжі та виробництво моторного палива.

Вкрай слабким місцем відновлювальних джерел енергії є дуже високі питомі вкладення капіталу в порівнянні з традиційними видами палива. Це пов'язано з великою капіталоемісністю обладнання, необхідністю у створенні великих площ енергетичних установок, «перехоплюючих» потік енергії (приймні поверхні установок, що працюють від сонячної енергії; площа вітроколеса; занадто довгі греблі приливних станцій і т. п.), додатковими витратами на перебудову і отримання енергії. До недоліків альтернативних джерел енергії на даному етапі розвитку також варто віднести і проблеми, пов'язані з неможливістю регулярного сполучення вироблення електроенергії з її споживанням, або інтегрування енергоустановок на базі відновлювальних джерел енергії в загальну мережу. Такі проблеми можна вирішити за допомогою накопичувачів енергії та новітніх перетворювачів частоти. Вклад відновлювальних джерел енергії в світовий енергетичний баланс ще невеликий і становить близько 20% споживання енергії. На частку гідроенергії і біомаси, що використовуються звичайними способами, доводиться головна частина – близько 17%, на частку нетрадиційних джерел енергії – близько 3%. Але саме з відновлювальними джерелами енергії пов'язують майбутнє енергетики в цілому.

До найбільш перспективних альтернативних та відновлювальних джерел енергії, обсяги яких необхідно системно створювати в Запорізькому регіоні, відносяться:

- впровадження сучасних конструкцій вітроагрегатів для централізованої та автономної енергетики;
- розширення сфери та збільшення обсягів використання геліосистем для теплопостачання в бюджетній сфері;
- виробництво змішаного моторного палива з добавкою (до 8%) спиртових домішок, що вміщують кисень, до бензину та біосинтетичних оксигенних компонентів на основі відходів коксохімії і газового конденсату;

– створення мережі підприємств з переробки побутового сміття з метою його знешкодження та отримання електричної і теплової енергії, впровадження технологій спалювання та переробки твердих побутових відходів (полімерів, гумових виробів і автошин) з метою отримання енергоносіїв (гідролізного газу, рідких нафтопродуктів, технічного вуглецю) із залученням високоефективних сучасних вітчизняних і закордонних технологій;

– організація децентралізованих заготівель, переробки та використання місцевих видів палива: відходів сільськогосподарського виробництва, включаючи солому.

Важливим направленням вдосконалення структури паливно-енергетичного балансу є перехід до раціонального поєднання традиційних та альтернативних джерел енергії, розвиток і впровадження програми використання альтернативних джерел електроенергії, збільшення їх частки в загальному енергетичному балансі області.

Одним з основних шляхів прямого заміщення традиційних викопних палив (в першу чергу природного газу) є застосування сучасних технологій виробництва теплової енергії з місцевих видів палива. Запорізька область характеризується одними з найвищих показників в Україні щодо відходів сільського господарства, а саме соломи зернових культур, надлишки якої можуть бути використані для енергетичних потреб. Мінімальний гарантований рівень технічно доступного надлишку соломи для енергетичних потреб, який можна забезпечити на території області, на сьогоднішній день складає близько 265 тис. т/рік (135 тис. т у. п./рік).

Також в Запорізькому регіоні доволі привабливо виглядає розвиток вітроенергетики. Потенціал вітроенергетики України в цілому оцінюється в 41,7 млрд. кВт/год, що еквівалентно заміщенню 18 млрд. куб. м. природного газу, або 20,9 млн. т у. п. Технічно досяжний енергетичний потенціал вітроенергетики Запорізької області може сягати 2,6 млн. т у. п. За рахунок коштів інвесторів та власних коштів для реалізації ряду проектів планується досягти на вітряних станціях виробітку більше 1 500 млн. кВт*год, що дасть економію природного газу 526 млн. куб. м і запобігання 1 182 тис. т викидів парникових газів. Загалом протягом 2009–2011 років виявили наміри щодо будівництва на території Запорізької області ряду парків вітрових електростанцій наступні компанії – ТОВ «Винд Пауэр» ДТЭК в особі ТОВ «Приморская ВЭС» потужністю 250 МВт в Приазовському районі, потужністю 300 МВт в Приморському районі та потужністю 250 МВт в Бердянському районі; Компанія Euro Cape New Energy в особі ТОВ «Юрокейп Юкрейн І» потужністю 500 МВт в Приазовському районі. В стадії формування знаходяться пропозиції ПП «Бердянськазоверенерго», ПП «Приморськазоверенерго» по розміщенню потужностей у 200 МВт у Бердянському і Приморському районах; Добропільського споживчого товариства «Контакт» по виділенню земельної ділян-

ки для ВЕС у Бердянському районі та ТОВ «Українська вітроенергетична компанія» по вивченню можливостей будівництва на території Приазовського району ВЕС номінальною потужністю до 1 000 МВт. Як бачимо землі північного Приазов'я користуються підвищеним попитом стосовно розвитку вітроенергетики завдяки значному кліматичному потенціалу та незадіяності певних земельних ділянок. Звичайно, що процедура реалізації проекту досить складна і займає до декількох років. Основна робота ще попереду і є надія, що спільними зусиллями інвесторів, влади та місцевих громад ці проекти будуть реалізовані у 2012–2013 роках.

Повсюдний розвиток відновлювальних джерел енергії та технологій отримання енергії буде означати зменшення частки централізованої енергетики у великих масштабах. Для суспільства це може означати незалежність і автономізацію і від великих енергокомпаній, а також збільшення надійності постачання електроенергією.

Технічний прогрес, розвиток нових технологій і матеріалів регулярно підвищують конкурентоспроможність відновлювальних джерел енергії, що заміщають звичні джерела енергії в великому обсязі. Громадська думка поступово «схиляється» на користь «розподіленої енергетики», де основне місце повинні зайняти поновлювані джерела енергії. Попит на альтернативну енергію зберігається як відповідь суспільства на глобальне погіршення екологічної обстановки на планеті і монополізм енергокомпаній.

До одного з важливих аргументів переваги відновлюваної енергетики перед паливної є фактор енергоефективності. Енергії, виробленої електроустановкою на ВДЕ протягом повного терміну служби, до 10 разів більше енергії, витраченої на введення в експлуатацію та функціонування цієї установки, з урахуванням матеріалів і устаткування, будівельно-монтажних і транспортних робіт. Виходить, що поступовий перехід на альтернативну енергетику означає і перехід людства на новий щабель енергоефективності.

Таким чином, ми бачимо, що альтернативна енергетика стає все більш привабливою преред традиційною енергетикою та має ряд переваг перед нею, хоча застарілі погляди деяких державних службовців та менеджерів гальмують її розвиток. При достатній увазі Запорізький регіон в умовах енергетичної кризи та глобального потепління може стати головним осередком та постачальником альтернативної енергії.

Отже, основними перевагами альтернативної енергетики є:

- теоретично нескінченний видобуток енергії;
- безпечність та екологічність ресурсів;
- широка розповсюдженість;
- відносно велика потужність отриманої енергії порівняно з традиційними видами енергії.

УДК 338 (075.8)

Хмара Н.О.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних економічних умовах одна з основних проблем функціонування підприємств харчової промисловості пов'язана зі збільшенням невідзначеності в процесі ведення виробничої діяльності, обумовленої підвищенням темпів зміни стану зовнішнього середовища. Тенденції, що склалися у виробництві і насиченні споживчого ринку продукцією харчової промисловості в останні роки, свідчать не на користь їх поступального розвитку, оскільки спостерігається зменшення обсягів виробництва продуктів харчування, переважання продукції іноземного походження, відчуваються проблеми якості продуктів харчування.

Мета: розробка конкурентної стратегії підприємства харчової промисловості.

Критерієм оцінки управління стратегічним розвитком підприємства харчової промисловості є його конкурентна позиція на ринку. Цей критерій не є жорстким і конкретизується з урахуванням ситуації, що складається на ринку.

Конкурентна стратегія (стратегія конкурентоспроможності) – це план управління окремою сферою діяльності підприємства харчової промисловості для завоювання сильних довгострокових конкурентних позицій.

Стратегія конкурентоспроможності передбачає як наступальні, так і оборонні довгострокові дії, що вибираються залежно від ситуації на ринку. Від них залежать майбутні конкурентні можливості підприємств харчової промисловості та їх позиція на ринку.

До процесу формування стратегії конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості долучаються такі послідовні дії:

- аналіз конкурентного середовища підприємств харчової промисловості на макро- та мікрорівнях;
- оцінка конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості;
- визначення зовнішніх і внутрішніх конкурентних переваг підприємств харчової промисловості;
- встановлення напрямів підсилення позиції організації в конкуренції;
- формування відповідної стратегії підприємств харчової промисловості;
- оцінка обраної стратегії.

Від вірно обраної конкурентної стратегії великою мірою залежить забезпечення тривалого комерційного успіху підприємства. Разом з цим практичне застосування в сучасних умовах відомих моделей вибору конкурентної

стратегії підприємства є недостатньо ефективним у зв'язку з невисокою технологічністю їх практичного використання.

У літературі розглядається п'ять підходів до обґрунтування вибору стратегії конкуренції:

– стратегія лідерства по витратах передбачає зниження повних витрат виробництва товару або послуги, що привертає велику кількість покупців;

– стратегія широкої диференціації направлена на додання товарам торговельно-підприємства специфічних рис, що відрізняють їх від товарів конкурентів, що сприяє залученню більшої кількості покупців;

– стратегія оптимальних витрат дає можливість покупцям одержати за свої гроші велику цінність за рахунок поєднання низьких витрат і широкої диференціації продукції. Задача полягає в тому, щоб забезпечити оптимальні (найнижчі) витрати і ціни щодо виробників продукції з аналогічними рисами і якістю;

– сфокусована стратегія, або стратегія ринкової ніші, заснована на низьких витратах, орієнтована на вузький сегмент покупців, де торговельно підприємство випереджає своїх конкурентів за рахунок нижчих витрат виробництва.

Висновок: сутність конкурентної стратегії полягає в завойовуванні сильних довгострокових конкурентних позицій. Конкурентна стратегія, являючись базою для обґрунтування можливостей загальної стратегії, задає параметри стратегічного набору, а всі інші складові набору є їх засобами. Стратегія конкуренції визначає конкурентну позицію підприємства і відповідно лінію поведінки, яка знаходить вираження в орієнтації стратегічного набору.

Конкурентна стратегія дозволяє виявити перспективу розвитку підприємства харчової промисловості, вдосконалити систему стратегічного управління, збільшити ефективність роботи, конкурентоспроможність продукції підприємства, покращити фінансово-економічні результати діяльності.

УДК 658.012.4:504(075.8)

Єсіна Ю.С.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

В умовах реструктуризації та зміни форм власності використання ринкових механізмів екологічного управління є особливо актуальним, оскільки моделі організації та управління природокористуванням та охороною природного середовища, що діють в Україні, не забезпечують узгодженості економічних і природоохоронних цілей у масштабах країни і, відповідно, реалізацію оптима-

льних екологобезпечних управлінських рішень. У зв'язку з цим назріла необхідність у розробці та впровадженні нових систем екологічного управління. Як показує досвід передових країн світу, однією з таких систем в умовах ринкових трансформацій визнано систему екологічного менеджменту.

Загальні проблеми, пов'язані із сучасним станом систем екологічного менеджменту та деяких напрямів її розвитку знайшло відображення в працях таких відомих закордонних і вітчизняних учених і спеціалістів: О. Балацького, Г. Білявського, Р. Єфремової, Л. Жубанової, В. Ігнатова, А. Кокіна, Д. Кривошеїна, О. Лук'янихиної, Л. Мельника, А. Сармурзиної, Ю. Саталкіна, В. Шевчука, Ш. Хамзиної, А. Хачапурова та ін. Проте, незважаючи на численні розробки, питання ефективного впровадження систем екологічного менеджменту на територіальному ієрархічному рівні залишаються актуальними. Тому наукові дослідження системи екологічного менеджменту повинні поглиблюватись, супроводжуватись пошуками інноваційних підходів до його формування; рекомендаціями напрямків його запровадження на окремих територіях і підприємствах як важливої складової управління охороною довкілля.

З огляду на недостатність розробок з даної проблеми, метою цієї статті є визначення та обґрунтування дійових заходів з підвищення ефективності впровадження системи екологічного менеджменту на окремих підприємствах в умовах ринкової економіки.

Як відомо, екологічний менеджмент створювався у свій час у передових країнах з ринковою економікою для досягнення паритету між економічними інтересами виробника та еколого-соціальними потребами суспільства. З самого початку екологічний менеджмент замислювався як екологічно обґрунтована система ринкового управління навколишнім середовищем, яка повинна була стати новим концептуальним підходом до виробничої діяльності.

Згідно з міжнародним стандартом ISO 14001, система екологічного менеджменту – це частина загальної системи менеджменту, що включає в себе організаційну структуру, планування діяльності, розподіл відповідальності, практичну роботу, а також процедури, процес та ресурси для розробки, впровадження, оцінки досягнутих результатів реалізації і вдосконалення екологічної політики, її цілей і завдань [1]. Тобто, екологічний менеджмент – це система, за допомогою якої здійснюється управління тими видами діяльності підприємств, які завдають або потенційно можуть завдати шкоди навколишньому середовищу; це тип управління, принципово орієнтований на формування й розвиток екологічного виробництва й екологічної культури життєдіяльності людини, який побудований на соціально-економічному й соціально-психологічному мотивуванні гармонії взаємин людини з природою.

З урахуванням вищевказаного, можна виділити такі основні ознаки екологічного менеджменту:

- 1) він є складовою загальної системи екологічного управління;

2) він є системою ринкового управління довкіллям;

3) його дія обмежується на територіальному ієрархічному рівні в рамках регіону корпорації, підприємства у сферах з ринковими відносинами, насамперед, виробничій.

В умовах сучасного виробництва та ринкової економіки для досягнення необхідних темпів економічного розвитку, зростання обсягів виробництва, одержання прибутку в умовах жорсткої конкурентної боротьби на зовнішніх та внутрішніх ринках, підприємства змушені проводити модернізацію виробництва, що, у свою чергу, викликає погрозу понадлімітного забруднення довкілля. зв'язку з цим, екологічний менеджмент з його інструментами управління довкіллям має стати мистецтвом прийняття ефективних управлінських рішень з метою поліпшення природоохоронної діяльності підприємства, запобігання погрози для довкілля на шляху вирішення його стратегічних завдань.

Першим кроком до створення системи екологічного менеджменту на підприємстві є чітке усвідомлення наявності екологічного аспекту в його діяльності. Під екологічним аспектом розуміємо елемент діяльності підприємства, складову його продукції або послуг, яка взаємодіє або може взаємодіяти з довкіллям [2].

Проте як свідчить практика, для виникнення необхідності в системі екологічного менеджменту недостатньо лише виявити екологічні аспекти діяльності. Для її впровадження на підприємстві має бути чітко сформульована і послідовна екологічна політика. Вона повинна бути документованою, відомою і зрозумілою не тільки персоналу і партнерам, але й усім стейкхолдерам – особам, що мають інтерес до екологічних аспектів діяльності підприємства, його продукції та послуг, а також особам, які відчули на собі вплив, пов'язаний з екологічними аспектами діяльності підприємства.

Будуватися і розвиватися екологічна політика та система екологічного менеджменту повинна за принципом послідовного вдосконалення, тобто бути спрямованою на досягнення кращих показників у всіх екологічних аспектах діяльності підприємства відповідно до його екологічної політики та поетапне наближення до поставленої мети, вибір реальних цілей і визначення реального часу їх досягнення [3].

Однією з головних рис системи екологічного менеджменту є те, що вона впроваджується на добровільних засадах, за ініціативою самого суб'єкта господарювання. Декларуючи власну екологічну політику і впроваджуючи її на практиці через систему екологічного менеджменту, підприємство ліквідує формалізм адміністративно регульованої природоохоронної діяльності, а його екологічно спрямована діяльність перестає бути примусовим «додатком» до основної діяльності і не має суперечити національним стандартам природоохоронної діяльності.

Упровадження екологічного менеджменту на підприємстві можна вважати економічно корисним і доцільним завдяки таким факторам:

– економія виробничих витрат і ресурсів. Завдяки екологічному менеджменту можна значно раціоналізувати споживання сировинних матеріалів, води, енергії, скорочуючи, таким чином, виробничі витрати. Крім цього, значної економії ресурсів і коштів можна досягти за рахунок вироблення продукції, що підлягає вторинній переробці. Скорочення обсягу викидів шкідливих речовин допомагає уникнути штрафів і стягнень;

– покращання якості продукції. Існує безпосередній зв'язок між дотриманням принципів екологічної політики й екологічного менеджменту та покращанням якості продукції. Чимдалі, тим більше у свідомості споживачів якість продукції буде асоціювати з її відповідністю екологічним стандартам. Не випадково велика кількість суб'єктів господарювання, які свого часу впровадили стандарти якості ISO 9000, пізніше звернулась до міжнародних стандартів екологічного менеджменту ISO 14000;

– покращення відносин із органами державної влади. Декларування екологічної політики і впровадження системи екологічного менеджменту зазвичай призводить до послаблення адміністративного тиску на підприємство з боку державних органів контролю. Більше того, впровадження системи екологічного менеджменту може відкрити можливості доступу до певних видів державної підтримки;

– розширення ринків збуту продукції і приваблення нових споживачів. Зростання громадської екологічної обізнаності безпосередньо відображається на поведінці споживачів, які вимагають від виробників екологічно безпечної продукції та послуг. Для виробників вихід на нові ринки збуту, особливо в розвинених країнах, неможливий без дотримання екологічних стандартів;

– вихід на новий рівень технологічного розвитку та інновацій. Пошук оптимальних з екологічної точки зору виробничих рішень приводить до технологічного оновлення виробничих процесів, а також до появи інноваційних, тобто якісно нових, продуктів.

Ураховуючи всезростаюче значення екологічного менеджменту, його розробку і впровадження, як зазначається в міжнародному стандарті серії ISO 14000, має відбуватися за такими стадіями.

1. Попередній аналіз ситуації, що склалася. Виявлення усіх вимог до екологічного менеджменту підприємства з боку держави та елементів екологічного менеджменту, які вже застосовуються на підприємстві.

2. Розробка декларації про екологічну політику підприємства, яка б детально відображала всі екологічні аспекти його діяльності.

3. Створення структури розподілу обов'язків і відповідальності в системі екологічного менеджменту.

4. Оцінка впливу підприємства на навколишнє середовище. Необхідно скласти перелік установлених нормативів, характеристику викидів в атмосферу та водні об'єкти, план розміщення і утилізації відходів виробництва та структуру впливу на навколишнє середовище підприємств-постачальників.

5. Розроблення екологічних цілей і завдань підприємства.

6. Виявлення стадій виробництва, процесів і видів діяльності, що можуть впливати на стан довкілля, розробка системи контролю за цими процесами.

7. Розробка програми екологічного менеджменту, визначення особи, відповідальної за її виконання. Програма має бути складена таким чином, щоб ураховувалися не тільки поточні, але й колишні види діяльності підприємства, а також імовірний вплив на навколишнє середовище життєвого циклу видів продукції, запланованих до виробництва.

8. Розробка та публікація детального опису системи екологічного менеджменту підприємства, який дозволив би аудитору встановити, чи правильно функціонує система і в якому б враховувалися всі аспекти впливу підприємства на навколишнє середовище.

9. Установлення системи реєстрації всіх екологічно важливих подій, видів екологічної діяльності, випадків порушення вимог екологічної політики тощо.

10. Установлення на підприємстві системи внутрішнього аудиту за наданими у стандарті рекомендаціями. Результати внутрішнього аудиту можуть підлягати зовнішній перевірці незалежною третьою стороною.

Таким чином, використання таких груп інструментів, які спираються на міжнародно визнані правові норми та екологічні стандарти, має сприяти виникненню економічної зацікавленості у суб'єктів господарювання до впровадження природоохоронних, ресурсозберігаючих і природовідновлювальних технологій на діючих та при будівництві нових виробництв.

Проведені дослідження та аналітичне вивчення стану та напрямків розвитку екологічного управління на підприємствах свідчить про те, що його складова – екологічний менеджмент – є дуже вагомим інструментом, за допомогою якого можливо більш ефективно і результативно впливати на стан довкілля. Але це можливо лише в тому випадку, якщо будуть побудовані система й механізми управління екологічними процесами, якщо управління буде орієнтоване не на виробництво як таке, а на екологічне виробництво. І в цьому сенсі саме екологічний менеджмент за своїм призначенням є системою стабілізації і гармонізації, що направлена на подолання розладу і досягнення узгодженості людини і природи, зменшує ризик забруднення навколишнього середовища і, відповідно, витрати на усунення його наслідків.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Барков Д. И. Международные экологические стандарты качества продукции ISO 14000 и перспективы их внедрения в Украине / Д. И. Барков. – [Электронный ресурс] //Режим доступа: http://www.erudition.ru/referat/printref/id.49971_1.html

2. Галушкіна Т. П. Экономические инструменты экологического менеджмента (теория и практика) / Т. П. Галушкіна. – Одесса: Ін-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2000. – 280 с.

3. Соснин А. С. Стандарты ISO 14000. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.ecolog.spb.ru/article_iso14000.php

УДК 658.310.82

Кондик К.С.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-520 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Мотивація – (від lat. «movere») – спонукання до дії; динамічний процес фізіологічного та психологічного плану, керуючий поведінкою людини, який визначає його спрямованість, організованість, активність і стійкість; здатність людини діяльно задовольняти свої потреби.

В управлінні мотивація – це процес стимулювання працівників до здійснення ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей підприємства. Мотивація необхідна для ефективного виконання прийнятих рішень і запланованих завдань. Мотивація – це те, що знаходиться в людини «всередині». Якщо людина мотивована, її задоволення від роботи обов'язково призведе до гарного результату.

Метою цієї роботи є аналіз основних факторів, які впливають на вибір методу мотивації працівників щодо підвищення обсягів товарообороту на підприємстві роздрібно́ї торгівлі.

У багатьох компаніях займаються розробкою і впровадженням різних методів мотивування персоналу. Розробка та впровадження методів мотивації стає необхідною, якщо у багатьох співробітників проявляються симптоми професійного «вигорання»: зниження ентузіазму і втрата інтересу до роботи, а також заміщення професійних інтересів іншими інтересами, не пов'язаними з роботою. Якщо в компанії виникають ворогуючі угруповання між молодими і зрілими співробітниками або жінками і чоловіками, тобто проблема також може полягати у неефективній системі мотивації. Необхідно подумати про різні чинники, в тому числі і про розробку ефективної системи мотивації.

Дуже важливим мотивуючим фактором виступає соціально-психологічна атмосфера в компанію можливість спілкування з колегами. Мотивуючим фактором для працівника виступає можливість отримати і побачити результат своєї праці. І, навпаки, якщо у випадку тривалого періоду

інтенсивної роботи людина не бачить результатів своєї праці, вона відчуває гостру незадоволеність.

Серйозним мотивуючим фактором практично для всіх людей виступає можливість мати повагу на роботі і відчувати себе значущим і потрібним працівником.

Одним із факторів мотивації є можливість підвищувати свою професійну кваліфікацію за рахунок компанії повністю або частково. Делегування з боку керівника професійних завдань, відповідальності і повноважень нерідко виступає мотивуючим фактором для амбітних працівників.

Оскільки проблема мотивації відноситься до розряду складних, неоднозначних і суперечливих, часто найкращий спосіб побудови ефективної системи мотивації персоналу – це врахування їх професійних та індивідуальних особливостей. Якщо працівник буде працювати добре і з самовіддачею, то він отримає бажану для нього винагороду. Керівнику важливо знати, яку саме винагороду чекає працівник – підвищення на посаді, збільшення розміру заробітної плати, направлення на навчальний семінар або другу вищу освіту, отримання додаткового вільного часу т. п. Якщо заохочувальна винагорода збігається з очікуванням працівника, його мотивація підвищується, якщо не збігається, то знижується.

Позитивна чи негативна реакція працівника на ту чи іншу форму винагороди залежить також від його характеру і психотипу. Щоб розробити і впровадити ефективну систему мотивації, потрібно реалізувати наведені нижче етапи.

Перший етап – діагностика мотиваційного середовища компанії. На цьому етапі реалізуються наступні заходи:

- 1) розробка методів об'єктивного і однозначного виміру результатів роботи співробітників;
- 2) доступність для співробітників офіційної інформації про бажаний результат;
- 3) оцінка ступеня досяжності бажаних результатів;
- 4) облік принципів стимулювання: наявність загальних для всіх умов мотивації, обґрунтована система оцінки, простота і зрозумілість засобів оцінки результатів, вимірювання результатів і винагорода всіх працівників відповідно до результатів їхньої роботи.

Другий етап розробки системи мотивації – це етап побудови сегментованої мотивуючої системи та врахування психологічних особливостей працівників. На цьому етапі необхідно провести іменне анкетування працівників з метою виділення певних груп і розробки сегментованої системи мотивації.

Третій етап розробки системи мотивації – це проведення моніторингу та корекції. На цьому етапі проводиться постійне анкетування співробітників

приблизно раз на півроку і зміна мотивуючих факторів відповідно до одержуваної інформацією про їхнє ставлення до умов роботи в компанії.

Для створення ефективної системи мотивації на підприємстві роздрібно торгівлі потрібно, щонайменше, реалізувати три етапи, а саме: I – діагностика мотиваційного середовища компанії, II – це етап побудови сегментованої мотивуючої системи та врахування психологічних особливостей працівників, III – проведення моніторингу та корекції. Сприятлива соціально-психологічна атмосфера і повага співробітників також є важливим мотивуючим фактором, тому це теж слід враховувати. Мотивуючи працівників до підвищення обсягів товарообороту, необхідно пам'ятати про якість обслуговування клієнтів, тому система мотивації обов'язково повинна базуватися на ключових принципах роботи з клієнтами.

УДК 331.52

Куліковська Д.А.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-520 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ І ТЕНДЕНЦІЙ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ НА РИНКУ ПРАЦІ

Економічна проблематика працевлаштування молоді є вкрай актуальною. З кожним роком на ринку праці вимоги до робітників зростають і молоді все важче влаштуватись на роботу. В умовах кризи пропозиція робочих місць значно скоротилися, а отже і шанси людини без стажу влаштуватись на роботу мізерні.

Мета роботи – аналіз основних проблем і тенденцій працевлаштування молоді на ринку праці.

Молодь – головна рушійна сила сучасного світу. Вона перебуває в центрі міжнародних, соціальних, економічних і політичних подій. Завдяки високому інтелектуальному потенціалу, мобільності та гнучкості молоді люди мають можливість впливати на суспільний прогрес, визначаючи майбутнє суспільства, держави та світового співтовариства. Одним з перспективних напрямків залучення молоді в суспільні процеси держави є забезпечення молоді робочими місцями. Молодими громадянами в Україні є особи віком від 14 до 35 років.

Праця – це складне і багатоаспектне явище, яке відіграє в житті суспільства і кожної окремої людини таку важливу роль, що саме це поняття в широкому розумінні є невіддільним від людського життя. Праця – це свідомо доцільна діяльність людей, спрямована на створення матеріальних і духовних цінностей. Праця – це першооснова і необхідна умова життя людей і суспільств.

Працевлаштування – це система організаційних, економічних і правових заходів, направлених на забезпечення трудової зайнятості населення. У широкому значенні працевлаштування об'єднує всі форми трудової діяльності, що не суперечать законодавству, включаючи самостійне забезпечення себе роботою. У вузькому значенні під працевлаштуванням розуміють такі форми трудової діяльності, які встановлюються при сприянні органів держави або недержавних організацій на основі ліцензування.

Ринок праці – сфера формування попиту і пропозиції на робочу силу. Ринок впливає на всі сфери економіки та дає відповіді на питання що, для кого, як виробляти. Ринок праці – ринок одного з факторів виробництва, де домогосподарства в ролі найманих робітників пропонують свою працю, а фірми – виробники товарів та послуг (працедавці) – потребують її. На ринку праці встановлюється ціна праці – ставка заробітної плати – та обсяг використання праці.

Зростає частка працівників з вищою освітою, попитом користуються професії лікаря, юриста, економіста. За твердженням групи експертів Світового банку, вища освіта є визначальною для економічного і соціального розвитку, але в нашій країні вища освіта перетворилась на бренд, через який в країні не вистачає людей з виробничими спеціальностями. А отже знайти роботу випускникам вузів з «популярними» спеціальностями вдвічі важче.

Зайнятість молоді є однією з центральних проблем соціально-трудоких відносин, якій приділяється постійна увага на регіональному, національному і міжнародному рівнях, оскільки частка безробітних серед молоді в усіх країнах значно вища, ніж серед населення в цілому [1].

Проблему працевлаштування молоді, а особливо отримання першого робочого місця випускниками ВНЗ, сьогодні намагаються вирішити як на рівні держави, Міністерства освіти і науки, молоді та спорту, органів виконавчої влади, так і на рівні професійних та громадських об'єднань, але на практиці це непросте завдання лягло важким тягарем на плечі університетів, призначення яких – навчати, а не шукати студентам місце роботи. Для багатьох університетів це завдання стало просто нездійсненним, оскільки у сучасному ВНЗ немає реальних важелів для вирішення цієї проблеми.

У процесі залучення випускників до трудової діяльності провідна роль належить роботодавцям, які визначають попит на робочу силу на ринку праці і, відповідно до чинного законодавства, інформують державну службу зайнятості про потребу у працівниках. Тому наближення знань і навичок випускників до вимог роботодавців стає головною умовою працевлаштування [1].

Одна з основних проблем працевлаштування молоді – відсутність у цієї групи населення необхідної кваліфікації. Адже роботодавець, крім наявності у випускників базових компетенцій, вимагає вміння працювати в колективі, брати на себе відповідальність, виконувати наданий обсяг роботи, виконува-

ти усі доручення й обов'язки, які на нього покладуть, займати активну соціальну позицію. Додаткові вимоги дає і знання іноземної мови. З кожним роком ця вимога посилюється через викладення англійською мовою більшості інформаційних ресурсів.

Якщо розглянути дані про чисельність випускників різних навчальних закладів, які звернулись до служби зайнятості, то за статистичною звітністю можна виділити такі тенденції:

1) напередодні кризи характерною ознакою було скорочення чисельності випускників навчальних закладів, які перебували на обліку в службі зайнятості (у 2005 р. – 108,8 тис. осіб, у 2008 р. – 68,9 тис. осіб);

2) фінансова криза призвела до стрімкого зростання реєстрації випускників у державній службі зайнятості. Упродовж 2009 та 2010 рр. їх чисельність зросла відповідно на 12,9 та 17,9 тис. осіб і становила 81,9 та 99,8 тис. осіб;

3) у структурі зареєстрованих випускників кожен другий – випускник вищого навчального закладу (ВНЗ), і їх чисельність поступово зростає (у 2010 р. проти 2005 р. зросла на 10,6 в. п. і становила 56,0%);

4) серед випускників, які перебувають на обліку в службі зайнятості, роботу отримує тільки кожний п'ятий випускник ВНЗ (у 2010 р. – 27,6%), хоча до фінансово-економічної кризи роботу отримували третій (у 2008 р. – 33,7%);

5) найбільша частка серед безробітних випускників у 2010 р. припадала на випускників ВНЗ (52,9%) і мала тенденцію до зростання, збільшившись проти 2005 р. на 5,5 в. п.

Серед незайнятих громадян, які шукали роботу у 2009 р., кожний п'ятий мав вищу освіту, кожний третій – професійно-технічну освіту, а решта громадян (близько 30%) мали повну та базову загальну середню освіту, тобто мали обмежені можливості для працевлаштування внаслідок відсутності необхідних професійних умінь та навичок належного рівня, а також досвіду роботи [1].

Наявність досвіду роботи вимагають від випускників практично всі роботодавці, проте отримати його за роки навчання вдається далеко не кожному. Тому важливо організувати активну підтримку кар'єрних прагнень випускників і сформувати кар'єрні компетенції як з боку організації-роботодавців, так і з боку вищих навчальних закладів. При цьому вищий навчальний заклад має взяти на себе певну соціальну відповідальність за успішний початок професійного шляху молодого спеціаліста. З цією метою мають проводитись маркетингові дослідження ринку, гнучко перебудовуватись основні напрями підготовки. Таким чином, вища школа може брати активну участь в управлінні кар'єрним просуванням своїх випускників [2].

В управлінні кар'єрою молодих випускників участь мають брати також і роботодавці, що орієнтовані на відкриту кадрову політику: із числа найбільш

активних та успішних студентів старших курсів вони можуть формувати своєрідний «кадровий резерв» для своїх організацій, занурюючи майбутнього випускника у специфіку професійної діяльності [2].

Найпопулярнішими професіями, на які сьогодні спостерігається попит роботодавців, є професії висококваліфікованих робітників – слюсарів, токарів, електрогазозварників, водіїв, робітників з ремонту електричного обладнання та інших представників робітничих професій. Залишається великим попит на фахівців вищого рівня, топ-менеджерів, а також економістів, менеджерів, лікарів, інженерів з відповідним досвідом роботи та високим рівнем кваліфікації. Найскладніше знайти роботу в сільському господарстві, переробній промисловості, будівництві, торгівлі і ремонті. За будь-яких економічних умов роботодавці цінують у працівниках насамперед професіоналізм. Вони вимагають не просто наявності диплома, а й глибоких знань, певних навичок у роботі, тому завжди існує потреба у висококваліфікованих кадрах. Головне завдання навчальних закладів – підготувати таких фахівців [1].

Для ліквідації структурних диспропорцій між пропозицією освітніх послуг і потребами окремих галузей економіки у кваліфікованих кадрах необхідно зорієнтувати систему професійної підготовки на прогнозні розрахунки щодо попиту економіки на кадри різного рівня кваліфікації, а також впровадити комплекс таких заходів:

- удосконалення взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг шляхом організації моніторингу поточних і перспективних потреб роботодавців у робочій силі;

- забезпечення більш швидкого розвитку системи професійної освіти порівняно з вищою освітою;

- формування робочої сили, яка за чисельністю, професійним складом та освітньо-кваліфікаційним рівнем відповідає перспективним потребам територіальних ринків праці.

В конкурентній боротьбі за робочі місця молодь має гірші шанси на працевлаштування. Велика частка молоді, яка не витримала конкурентної боротьби з представниками старших вікових поколінь, виштовхується на нерегульований ринок праці. Серед молоді досить поширеною є тіньова зайнятість, що не сприяє нормальному розвитку робочої сили молоді.

Оплата праці молоді низька і не відповідає вимогам повного відтворення робочої сили, зміцнення здоров'я і відновлення рівня працездатності молоді. Серед молоді формується високий рівень безробіття і його реальні обсяги перевищують офіційні дані.

Як показує практика, питання зайнятості населення повинні вирішуватись в районах та містах області, де щорічно розробляються та запроваджуються заходи програми зайнятості. Необхідно здійснювати заходи, щодо регулювання зайнятості населення, аналізу, прогнозування, формування та

регулювання ринку праці. Якісно розробка та здійснення нормативних актів щодо умов, прав та гарантій зайнятості, механізму працевлаштування та соціального захисту забезпечать легке входження молоді в економічну сферу та задоволення попиту на робочу силу молоді на регіональному ринку праці.

Висновок. Таким чином, в процесі аналізу ринку праці країни визначено основні проблеми:

- збільшення кількості безробітної молоді, у якої термін безробіття триває понад рік;

- труднощі щодо працевлаштування спонукають молодь займатися тіньовою діяльністю, що призводить до таких негативних наслідків, як посилення незахищеності молоді на ринку праці;

- невирішені проблеми працевлаштування молоді призводять до зростання безробіття та зниження рівня життя;

- відсутність державного прогнозування потреб економіки у спеціалістах з вищою освітою;

- роботодавці не хочуть брати на роботу початківців, мотивуючи це відсутністю у них досвіду.

Серед провідних тенденцій працевлаштування молоді виявлено:

- тенденцію престижних професій, ринок праці спеціалістами яких перенасичений (сьогодні важко знайти роботу юристам, економістам, менеджерам та подібних фахівці);

- циклічне розширення бізнесів зупинено, відбувається скорочення у нижчих прошарках офісного персоналу;

- зменшення пропозиції на ринку праці обумовлює поглиблення тенденції відриву сфери практичної діяльності випускників ВНЗ від профілю їх навчання;

- окремі сегменти сфери масової вищої освіти можуть швидко втратити привабливість через практичну неможливість працевлаштування за фахом і брак психологічної готовності до гнучких технологій пошуку роботи.

Виходячи з проведеного аналізу основних проблем і тенденцій працевлаштування молоді на ринку праці, можна визначити ряд пропозицій щодо стабілізації та підвищення ефективності працевлаштування.

Перш за все, в основі ефективного вирішення проблеми забезпечення якості підготовки фахівців має бути побудована інформаційна система управління яка повинна:

- виявляти тенденції розвитку ринку праці, своєчасно відстежувати змінні вимоги працедавців і відображати їх у вигляді відповідних характеристик якості підготовки випускника;

- виробляти рішення для досягнення необхідного рівня якості освіти;

- виявляти та оцінювати реальну якість професійної підготовки, визначати відхилення реальної якості від тієї, яка вимагається;

– виробляти рішення по підвищенню рівня якості освіти відповідно до вимог працедавців, що змінюються в процесі навчання.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Тимошек Т. Потреба галузей економіки у кваліфікованих кадрах і пропозиція освітніх послуг: структурні невідповідності / Тимошек Т. // Україна: Аспекти праці. – 2011. – №5. – С. 40–44.
2. Корчевна О. Організаційно-психологічний супровід сприяння працевлаштуванню випускників вищих навчальних закладів: компетентнісний підхід / О. Корчевна, О. Кир'янова // Україна: Аспекти праці. – 2009. – №3. – С. 32–36.

УДК 025.45

Курченко А.В.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

СУТНІСТЬ І ПРОБЛЕМИ УНІВЕРСАЛЬНОЇ ДЕСЯТКОВОЇ СИСТЕМИ

УДК використовується в Україні в непереробленому вигляді з 1962 р., коли були створені органи науково-технічної інформації. Відсутність на той час в СРСР єдиної класифікації гальмувала розвиток інформаційної діяльності, що особливо позначалося на науково-технічній інформації. Міжнародний характер УДК, її стабільність, високий науковий рівень, постійне вдосконалення під егідою авторитетного міжнародного центру давало змогу з її введенням уникнути труднощів у становленні органів НТІ в країні. Тому в науково-технічних видавництвах, редакціях журналів, органах НТІ, технічних бібліотеках була запроваджена УДК як обов'язкова для систематизації документів з природничих і прикладних наук. Її почали застосовувати також патентні служби, науково-технічні архіви, установи, пов'язані з організацією наукової діяльності тощо. Проте тривалий час застосування її було обмежене з ідеологічних причин. За наших часів УДК набуває великого поширення. Багато технічних бібліотек використовують УДК і в систематизації документів суспільно-економічної тематики, на застосування УДК перейшли бібліографічні установи, зокрема Книжкова палата.

З проблем Універсальної десяткової системи слід висунути те, що УДК треба перекладати, а деякі терміни при перекладі на інші мови втрачають свої якості. Тут у перекладачів на перших же кроках з'явилися питання, які, наприклад, еквіваленти підібрати для основних термінів Десяткової класифікації Дьюї – schedules і tables. Був зроблений наступний вибір: основні таблиці і допоміжні таблиці, який дозволяє розрізнити таблиці змістовно і функціонально, так як індекси, укладені в допоміжних таблицях, ніколи не вживаються само-

стійно. Перекладачі намагалися найбільш точно відобразити термінологічні особливості класифікації. Для досягнення цієї мети максимально використовувалася традиційна термінологія, а нові терміни вводилися для понять, що застосовуються тільки в Десятковій класифікації Дьюї, або понять, відображених особливими термінами. На основі представленого в першому томі глосарію для зручності роботи перекладачів був складений двомовний словник класифікаційних термінів, що містить також визначення термінів російською мовою.

Переклад термінів заголовків основних і допоміжних таблиць також проходить не завжди гладко, що в основному пов'язано з наступними ситуаціями.

1. Наявність в англійській мові понять, відсутніх в російській мові, наприклад, 378.054 land-grant colleges, 702.81 performance art. Слід зазначити, що в класифікації присутня досить велика кількість американізмів, що є, на наш погляд, її недоліком, що знижують її переваги і можливості як міжнародної системи. Американські традиції і спосіб життя явно домінують в таких областях, як політика, економіка, освіта.

2. Наявність в англійській мові термінів, для яких немає еквівалентів у російській при наявності відповідного поняття: 796.21 in-line skating – катання на роликах, розташованих по одній лінії, Tab. 4–81 spellers – підручники, що містять орфографічні правила і вправи на ці правила. У зазначених двох випадках доводиться давати описовий переклад, вказавши в дужках англійський термін.

3. Відсутність в російській мові більш дрібного поділу понять, призводить до того, що при перекладі доводиться приводити більш загальний термін, наприклад, 624.37 girder and beam bridges – мости з балковим прогонових будов.

4. Складність вибору точного еквівалента, наприклад, 641.013 value – значимість. У таких випадках вибрати необхідний термін видається можливим тільки після консультації з редакторами Дьюї.

На початку роботи передбачалося адаптувати такі розділи таблиць, як мова, література, географія та історія в аспекті російської мови та Росії. Розширюється десяткова структура нотації дозволяє врахувати і відобразити в класифікації національні особливості. Але з часом стало очевидним, що, оскільки робота повинна бути виконана в стислі терміни, доцільно обмежитися на першому етапі перекладом класифікації, а потім, можливо, випустити до неї доповнення.

Деяким полегшенням є те, що немає необхідності переводити таблиці переміщень і скорочень, порівняльні або еквівалентні таблиці, оскільки в них 21-е видання порівнюється з двадцятим виданням, у Росії не видавалися. Крім труднощів перекладу на порядок денний постає проблема редагування тексту, яка необхідна, щоб виключити термінологічні розбіжності й домогтися єдності оформлення тексту.

УДК 658.01

Маурин Н.С.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-520 ЗНТУ

² д-р экон. наук, проф. ЗНТУ

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ПРАКТИКЕ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Цель работы – рассмотреть наиболее эффективные методы управления персоналом и целесообразность использования их в практике украинских предприятий.

Методы управления персоналом делятся на административные, экономические и социально-психологические.

Административные методы ориентированы на такие мотивы поведения, как осознанная необходимость дисциплины труда, чувство долга, стремление человека трудиться в определенной организации, культура трудовой деятельности. Эти методы отличает прямой характер воздействия – любой регламентирующий и административный акт подлежит обязательному исполнению. Для такого рода методов характерно их соответствие правовым нормам, действующим на определенном уровне управления, а также актам и распоряжениям вышестоящих органов управления.

Экономические методы осуществляют материальное стимулирование коллективов и отдельных работников. Они основаны на использовании экономического механизма управления.

Социально-психологические методы управления основаны на использовании социального механизма управления (система взаимоотношений в коллективе, социальные потребности и т. п.). Специфика этих методов заключается в значительной доле использования неформальных факторов, интересов личности, группы, коллектива в процессе управления персоналом. Рациональный фактор управления, в противовес социальному, низводит роль человека в процессе производства до простого механизма, отдавая приоритет чисто техническим аспектам.

Персонал предприятия становится основным объектом управления, что в первую очередь связано с происходящими в обществе процессами по защите интересов работников, а также возрастанием роли человеческого фактора в процессе производства.

Управление персоналом имеет важное значение для всех организаций – больших и малых, коммерческих и некоммерческих, промышленных и действующих в сфере услуг. При этом управления персоналом достаточно сложный процесс, который невозможен без соответствующего знания о методах, принципах, стилях управления персоналом и без выработки соответствующей концепции управления.

В систему управления также персоналом входит: планирование персонала; развитие персонала; стратегия управления персоналом; обучение; оплата труда, материальное стимулирование.

Система управления персоналом обеспечивает непрерывное совершенствование методов работы с кадрами на основе использования достижений отечественной и зарубежной науки и передового производственного опыта. Сущность управления персоналом, включая наемных работников, работодателей и других владельцев предприятия заключается в установлении организационно-экономических, социально-психологических и правовых отношений субъекта и объекта управления. В основе этих отношений лежат принципы, методы и формы воздействия на интересы, поведение и деятельность работников в целях максимального использования их. Человек в системе менеджмента является ведущим звеном всех процессов, из которых складывается деятельность предприятия: все начинается с поиска людей, подходящих для определенной работы.

Создавшаяся в нашей стране ситуация, связанная с изменением экономической и политической систем, одновременно несет как большие возможности, так и серьезные угрозы для каждой личности, устойчивости её существования, вносит значительную степень неопределенности в жизнь практически каждого человека. Управление персоналом в такой ситуации приобретает особую значимость: оно позволяет обобщить и реализовать целый спектр вопросов адаптации человека к внешним условиям, учет личностного фактора в построении системы управления персоналом организации. Поэтому необходимо как обеспечить преобразования на макроуровне, так и подготовить управленцев работать по-новому.

Выводы. Наиболее эффективными методами являются экономические и социально-психологические так как они имеют большое влияние на формирование заинтересованности работника в результатах собственного труда.

УДК 330.341.2:658.589

Овсепян А.Ю.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-520 ЗНТУ

² д-р экон. наук, проф. ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Практика інноваційної діяльності переконливо свідчить, що більшість піонерських винаходів, технологій, продуктів робиться невеликими колективами щодо вузької спрямованості. В рамках великого стабільного підприємства, обтяженого традиціями, численними поточними турботами і бюрократи-

чними процедурами, занадто мало місця і мотивів для здійснення змін, що завжди несе певний ризик, а разом з ним ускладнює життя керівництва та персоналу.

Мета праці – визначення проблем інноваційного маркетингу та розробка шляхів їх вирішення.

Інноваційний маркетинг слід розглядати:

– як концепцію ринкової діяльності підприємства (філософію бізнесу), коли зміни розглядаються як джерело доходу;

– як аналітичний процес, що передбачає виявлення ринкових можливостей інноваційного розвитку;

– як засіб активного впливу на споживачів та цільовий ринок у цілому, що пов'язаний з виведенням та просуванням інновації на ринок;

– як функцію інноваційного менеджменту, спрямовану на виявлення можливих напрямків інноваційної діяльності, їх матеріалізацію і комерціалізацію. При цьому можна одночасно розглядати інноваційний менеджмент як функцію маркетингу інновацій, спрямовану на втілення досягнень науки і техніки у нові товари здатні задовольнити потреби і запити споживачів та забезпечити товаровиробнику (продавцю) прибуток;

– як засіб (ринковий інструментарій) орієнтації окремих господарюючих суб'єктів, а разом з тим і національної економіки у цілому на інноваційний розвиток.

У будь-якому випадку, маркетинг інновацій є запорукою успіху підприємств-інноваторів, оскільки дозволяє виявляти і контролювати фактори, які визначають умови тривалого виживання і розвитку (на основі інновацій) на ринку.

Найгостріші проблеми інноваційного маркетингу:

– потенційні споживачі, як правило, не володіють достатньою інформацією про інноваційний продукт;

– навіть інформований покупець не завжди розуміє які переваги має саме цей інноваційний продукт, адже уявити те, чого раніше не мав дійсно дуже складно;

– люди, зазвичай, консервативні у виборі продуктів;

– інноваційні продукти часто є в дійсності або здаються на перший погляд занадто дорогими для звичайного споживача, який не розуміючи переваг володіння продуктом не готов платити гроші за нього.

Сформулюємо, на нашу думку, найбільш гострі та безвідкладні завдання.

1. Вибір способу досягнення конкурентних переваг. В узагальненому вигляді їх три: унікальність продукту (лідерство за новизною); мінімальний рівень витрат (лідерство за ціною); найкраща думка споживчого контингенту (лідерство торгової марки). У реальній економіці таке рафінування недосяжне, і один із зазначених факторів звичайно домінує.

2. Управління витратами. Одним з найбільш перспективних напрямків по зменшенню витрат є широке використання аутсорсингу – організації бізнесу, заснованої на оптимальному поєднанні спеціалізації і кооперації і що має на меті придбання товарів і послуг за найбільш ефективним варіантом. Інший шлях зниження витрат – інновації у формі приватних технічних рішень, помітно здешевлюють освоєну продукцію, які також можуть бути виявлені в процесі тотального аналізу незатребуваної інтелектуальної власності.

3. Розвиток венчурного бізнесу. При опорі на власні ресурси великому підприємству необхідна співпраця з безліччю малих фірм, які мають базові технології, але не мають інвестицій і досвіду масового виробництва. Існують наступні варіанти венчурних стратегій: «виходжування» малої фірми (інвестиції в НДДКР, надання управлінської допомоги); виділення малої фірми (при появі попутних, непрофільних технологій з материнської компанії виділяється незалежне підприємство, що працює на ринку самостійно, але має опору і необхідну допомогу від неї); спільне підприємство (об'єднання переваг і можливостей великого підприємства і малої фірми); мала фірма всередині компанії (самостійний підрозділ, що розробляє нетрадиційну технологію з великою перспективою і високим ризиком).

Можна відзначити наступні невідкладні дії в цьому напрямку.

1. Кадровий маркетинг (пошук та впровадження сучасних форм рекрутингу для підбору ключових кадрів).
2. залучення команд або окремих фахівців зі сторони для розробки складних продуктів і вирішення окремих організаційних і управлінських завдань.
3. Формування власних команд для реалізації інноваційних проектів.
4. Розробка форм гідного стимулювання за реальний вклад, а не тільки за сумлінне виконання посадових обов'язків.
5. Інформування про цілі та способи реалізації інноваційних проектів кожній категорії працівників у межах їх компетенції.

Розглянемо приклад вирішення проблем інноваційного маркетингу на прикладі американської компанії Apple та вводу ними на ринок продукту під назвою iPhone. Створюючи iPhone, компанія Apple використовувала старі, вже добре відомі світу технології, але, ввівши до свого продукту технологію «touch screen», а також завдяки футуристичному дизайну продукту та вдалій рекламній компанії вона змогла подати свій продукт як цілковито новий пристрій, який не мав аналогів у той час в світі, та створила цим самим нову нішу у ринку. Тобто отримала лідерство за новизною.

Повністю перевів своє виробництво у Східну Азію, Apple змогла скоротити виробничі витрати за рахунок використання дешевшої робочої сили, та використання дешевших ресурсів. Тим самим вони змогли створити більш-менш конкурентоспроможну ціну для свого продукту та заробити цим прихильність покупців на першому етапі продажів. Це забезпечило успішність продукту.

Також Apple має безліч малих венчурних підприємств, розташованих у штаті Каліфорнія, які розробляють для компанії нові продукти. Тим самим Apple зробила себе однією за найвідоміших та найуспішніших компаній сучасності, заробила собі імідж компанії-інноватора. Під час перших тижнів продажів iPhone було продано понад 3 млн. пристроїв.

Висновок. У даній праці були визначені найпоширеніші проблеми, які мають вплив на маркетинг інновацій, та були висунуті кілька шляхів для вирішення цих проблем, такі як:

- 1) досягнення конкурентної переваги за новизною та формування іміджу торгової марки;
- 2) управління витратами та збільшення конкурентної переваги за ціною за допомогою використання аутсорсінгу та приватних технічних рішень;
- 3) використання венчурних підприємств за допомогою ресурсів підприємства допомогти венчурному підприємству розвивати свої базові технології.

УДК 339.9.012.23.

Світлична Ж.С.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-520 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ФОРМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ

У середині ХХ ст. з розвитком процесу глобалізації у міжнародній господарській практиці почалося активне застосування такого фінансового інструменту, як міжнародне податкове планування. Передумовою для його здійснення стало створення у різних куточках земної кулі офшорних (безподаткових) зон.

Їх бурхливий розвиток наприкінці минулого століття, обумовлений дедалі більшим взаємопроникненням і взаємозалежністю національних господарських систем, став як додатковим фактором пошвидшення процесу міжнародного обміну товарами, послугами й капіталом та підвищення ефективності підприємницької діяльності в усьому світі, так і причиною значних утрат національних економік із традиційними системами оподаткування, впливу капіталу до безподаткових територій та недонадходження платежів до державних бюджетів. За оцінками фахівців, до трьох чвертей світового обороту капіталу на різних його етапах проходить через офшорні фінансові установи, де не підлягає майже ніякому офіційному контролю.

У результаті значні суми капіталу, накопиченого в Україні, було вивезено (в основному нелегально) до офшорних зон, і зараз цей капітал повертається на батьківщину у вигляді іноземних інвестицій. За даними офіційної

статистики, нині близько половини закордонних вкладень у національну економіку здійснено з безподаткових юрисдикцій.

Безперечно, виконується й основна функція офшорного бізнесу – він активно використовується для зменшення податкових зобов'язань українських підприємств. Негативні прояви офшорного підприємництва стимулювали науковців різних країн, фахівців-практиків міжнародних організацій – ООН, Міжнародний валютний фонд (МВФ), Організація економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР), Форум фінансової стабільності (ФФС), до поглибленого вивчення питань походження інституту офшорного бізнесу, механізму його здійснення, наслідків функціонування для розвитку міжнародних економічних відносин та вироблення ефективних засобів протидії названим вище негативним явищам. Наслідком цієї роботи стало визначення принципів попередження згубної податкової конкуренції між державами, які справили визначальний вплив на розвиток офшорного бізнесу у світовому масштабі та формування його нового статус-кво.

Ситуація, що склалася в Україні, а також існуючі тенденції обумовлюють необхідність забезпечення економічної безпеки України і, насамперед, розробки критеріїв і вимог в умовах економічних перетворень щодо боротьби з криміналізацією життя країни загалом. За рахунок кримінальних капіталів деформується структура економіки країни, нав'язуються несприятливі пріоритети розвитку суб'єктів економіки.

Тематика досліджень механізму офшорного бізнесу викликала донедавна інтерес лише в питанні створення схем з уникнення сплати податків і не торкалася проблем комплексного аналізу економічних наслідків безподаткового підприємництва. Зокрема, більшість з українських наукових досліджень розглядають механізм офшорного бізнесу у контексті загальних проблем функціонування спеціальних (вільних) економічних зон. Тим часом фахівці з податкового планування, співробітники державних органів оперують значними масивами даних про функціонування офшорного бізнесу у світі й участь у ньому українських підприємств. Утім можна стверджувати, що проблему комплексного аналізу ролі офшорного бізнесу в сучасній економіці, визначення загальних підходів до державного регулювання механізму участі українських підприємств в офшорному підприємстві (відповідно до стандартів розвинутих держав) в Україні й досі належним чином не вивчено.

У даному дослідженні зроблено спробу проаналізувати сучасні підходи до вирішення проблем офшорного бізнесу, заходи з його міжнародного та національного регулювання тощо. Під час здійснення дослідження було використано вітчизняні та іноземні наукові праці, дані Державного комітету статистики України, Світової організації торгівлі та Банку міжнародних розрахунків, публікації в періодичних виданнях України, Росії та інших держав, огляди українських та іноземних консалтингових компаній.

Мета дослідження: дослідити вплив офшорного бізнесу на тіньовий сектор економіки України. Виходячи з цього були поставлені і вирішувались наступні завдання:

- визначити теоретичні засади дослідження офшорного та тіньового бізнесу;
- проаналізувати зарубіжний досвід та виявити основні тенденції розвитку офшорного бізнесу в світі;
- опрацювати нормативно-правові основи діяльності офшорних зон і компаній різних типів та охарактеризувати типові схеми їх діяльності;
- встановити взаємозв'язок розвитку офшорного бізнесу і формування тіньового сектору в Україні;
- розкрити особливості державного регулювання офшорного бізнесу та визначити можливості його розвитку в рамках чинного законодавства України.

Об'єкт дослідження – вплив офшорного бізнесу на формування тіньового сектору економіки України.

Предмет дослідження – сукупність теоретико-методологічних та прикладних проблем формування офшорів.

Методологічною основою дослідження стали наукові положення сучасної економічної теорії, праці вітчизняних та зарубіжних вчених з питань офшорного бізнесу, регіонального розвитку, зовнішньоекономічної діяльності, світової економіки, нормативно-правові акти, що регламентують підприємництво та розбудову спеціальних (вільних) економічних зон.

Основними ознаками є:

1) оподаткування. Багато офшорних юрисдикцій стягують податки. Проте всі вони не стягують прибутковий податок, або стягують податок більш низький, ніж в тій країні, де платники є податковими резидентами. Відсутність податкового податку, як правило, є частиною політики залучення іноземного капіталу;

2) фінансова конфіденційність. Певний рівень конфіденційності також є характерним для офшорних юрисдикцій, як і для інших країн. Проте більшість країн не захищають цю інформацію від розслідування правоохоронними органами іноземної держави, особливо коли розслідування здійснюється відповідно до міжнародного договору. Особливістю офшорних юрисдикцій є наявність надмірно жорстких правил захисту банківської і комерційної таємниці. Вони відмовляють у порушенні своїх бар'єрів конфіденційності, навіть тоді, коли є серйозне порушення законів іншої країни;

3) валютний контроль. Офшорні юрисдикції мають, як правило, систему подвійного валютного контролю. В її основу покладена відмінність міжрезидентами і нерезидентами, а також між національною і іноземною валютою. Загальне правило таке: резиденти підлягають валютному контролю, а нерезиденти валютному контролю не підлягають. Проте нерезиденти підлягають звичайному контролю по відношенню до місцевої валюти.

У роботі зроблено спробу комплексного дослідження щодо впливу офшорного бізнесу на формування тіньового сектору країни та розглянуті найбільш ефективні, на наш погляд, шляхи виходу бізнесу з тіньової економіки.

Вплив офшорного бізнесу на тіньовий сектор економіки України здійснюється такими шляхами:

- 1) маніпулювання експортно-імпортними цінами;
- 2) застосування схеми банківського кредитування;
- 3) здійснення часткової або 100% передплати на рахунки офшорних комерційних структур;
- 4) отримання від офшорних компаній кредитів;
- 5) операції з цінними паперами.

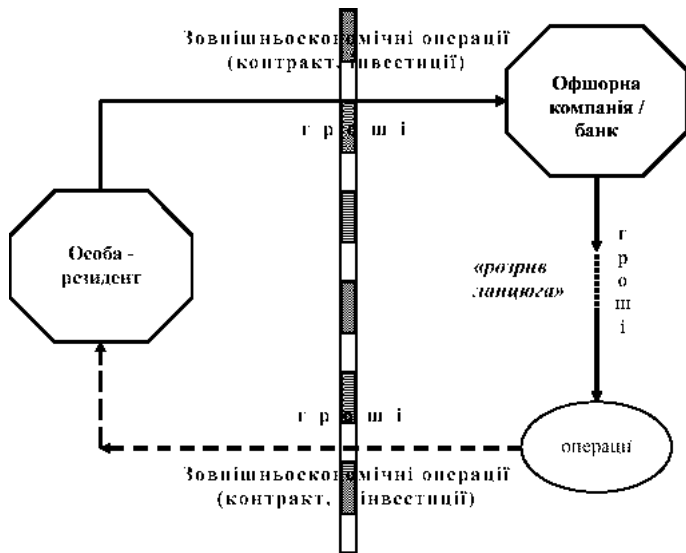


Рисунок 1 – Варіанти використання офшорів у злочинних схемах

Можна зробити висновки, що існує неоднозначне ставлення до офшорів. З одного боку – це спосіб залучення в економіку додаткових інвестицій, а з іншого засіб відмивання «брудних» грошей. Проникнувши у відповідь на неспроможність національних економік забезпечити ефективні та справедливі з точки зору бізнесу умови оподаткування, офшорні зони стали процвітаючими економічними центрами світу. Відіграючи важливу роль міжнародна податкова конкуренція сприяє покращенню саме національних умов для ведення бізнесу кожною країною, щоб привабити іноземних та не втратити власних інвесторів.

Подальші дослідження офшорної діяльності є надзвичайно актуальними та полягають у створенні законодавчо-нормативної бази по даному питанню, роз'ясненню населенню та бізнесу основних нюансів та правил, пошуку нових шляхів оптимізації та покращення як національної податкової системи, так і забезпечення міжнародної податкової конкуренції.

УДК 631.5(477):658.8

Куриленко В.В.¹, Тесленок І.М.²

¹ ст. гр. ФЕУ-527 ЗНТУ

² канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТЕХНІЧНОГО СЕРВІСУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

У процесі становлення ринку та реформування сільського господарства виникає необхідність в удосконаленні структури технічного сервісу сільсько-господарської техніки, у пошуку нових форм здійснення взаємовідносин між виробниками техніки, агросервісними підприємствами та товаровиробниками сільської продукції. Так як, в період існування колишніх колгоспів та радгоспів це не було великою проблемою. На територіях КСП існували ремонтні бригади, які виконували сервісне обслуговування техніки.

Сервіс – це система забезпечення, що дозволяє покупцю (споживачу) обрати для себе оптимальний варіант придбання і споживання технічно складного виробу, а також економічно вигідно експлуатувати його протягом розумно обумовленого терміну.

Технічний сервіс – це насамперед підготовка і продаж машин, технічне обслуговування і ремонт, ремонт у гарантійний і післягарантійний періоди експлуатації, консультації, діагностування, продаж запчастин і багато іншого.

Метою роботи є аналіз особливостей розвитку технічного сервісу в аграрному секторі України.

Наявний машинно-тракторний парк АПК сьогодні знаходиться у критичному стані: 85% сільськогосподарської техніки відпрацювало свій амортизаційний термін. Для його відтворення до рівня технологічної потреби виробництва прогнозованих обсягів сільськогосподарської продукції необхідні щорічні інвестиції в сумі близько 22 млрд. грн, тим часом як річна платоспроможність сільськогосподарських підприємств на придбання техніки щорічно коливається на рівні 3–7 млрд. грн. Лише деякі підприємства поповнюють свою матеріально-технічну базу новою технікою переважно зарубіжного виробництва. Також в зв'язку з розвитком різних організаційних форм господарювання, насамперед фермерських господарств, сільськогосподарсь-

ких кооперативів, виникнення менших за розміром колективних господарств значним попитом на ринку користується потримана вітчизняна та зарубіжна техніка.

В Україні оснащення сільського господарства збиральною технікою завжди приділялася велика увага. Так, за 1941–1991 рр. парк зернозбиральних комбайнів збільшився з 33,4 тис. шт. до 105,2 тис. шт. (збільшення в 3,1 рази). Причому з наявного в 1991 р. парку збиральних машин 92% були в робочому стані і готові до роботи. Але з початку 1990-х рр. цей парк почав скорочуватися, і в 2007 р. склав 41,0 тис. шт., що в 2,6 рази менше ніж у 1991 р. Скорочення кількості комбайнів спостерігалось по всім регіонам країни. Станом на січень 2008 р. основу парку зернозбиральних комбайнів в Україні складали застарілі модифікації машин російського виробництва. СК-5 «Нива» – 59,5% та Дон 1200/1500 – 22,0%, на які припадало близько 75% зібраного урожаю. Далі йдуть CLAAS – 3,3%, John Deere – 3,0, CASE – 1,5, Славутич – 1,5, Лан та Єнісей – 0,4, інші – 8,8%.

На сьогоднішній день відбулася зміна власності ремонтних підприємств, і значно скоротилася їх кількість. Причиною цього стали орендні відносини, зміна спеціалізації, банкрутство, розпродаж підприємств.

Враховуючи ці зміни, виникає необхідність у виникненні нових форм та методів технічного сервісу, до яких можна віднести створення машинно-технологічних станцій, регіональних підрозділів по фірмовому обслуговуванню техніки, забезпечення товаровиробників засобами виробництва на основі лізингу. Оскільки, завдяки використанню лізингу відбувається матеріально-технічна забезпеченість підприємств, а товаровиробники отримують можливість поповнення та оновлення машинно-тракторного парку, впровадження нових нових технологій. А в умовах, високих ставок банківських кредитів лізингова діяльність дає можливість у найкоротший термін вирішити проблему переоснащення сільськогосподарських підприємств. Нажаль в Україні недостатньо розвинутий інститут лізингу, незважаючи на великий потенційний попит.

Як висновок, можна сказати, що основним напрямком агротехнічного сервісу в Україні в ринкових умовах є подальший розвиток машинно-технологічних станцій та пунктів фірмового обслуговування техніки. Оскільки вони можуть надати повноцінне та комплексне обслуговування сільськогосподарським товаровиробникам, що є важливим в умовах ринку. Також, подальший розвиток інституту лізингу в Україні, як сучасної форми агротехнічного обслуговування дозволить товаровиробникам переобладнати свій машинно-тракторний парк новою високопродуктивною технікою.

УДК 658.012.8

Логинов Д.В.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р экон. наук, проф. ЗНТУ

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ СПОСОБАМИ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ

Создание, построение и дальнейшее управление ИТ(Информационные технологии) инфраструктурой требует правильного выбора технологий аппаратных и программных информационных систем, а также встает вопрос об оценке всех технологий входящих в ИТ инфраструктуру и вопрос об оценке и учете ценности информации. Для более быстрого решения возможных задач ИТ инфраструктуры, необходимо четко представлять, откуда ждать угрозу, что именно мы защищаем, от кого и правильность решений предпринимаемые нами. Нужно идентифицировать ценности находящиеся в сети ИТ инфраструктуры и возможные источники проблем, а также поставить приоритеты целей ИТ инфраструктуры.

Сегодняшний день практически не осталось компаний, в которых не применяются информационные технологии, и проблемой большинства из них в настоящее время является уже не отсутствие автоматизации тех или иных процессов как таковой, а последствия проведенной стихийной автоматизации без долгосрочных планов и без представления о перспективах ее развития. Стихийная закупка вычислительной техники и программного обеспечения, заказ и внедрение не подлежащих обновлению бизнес-приложений у мелких компаний (ныне уже не существующих) наличие разных приложений для решения одной и той же задачи, внедренных в разных подразделениях, проблемы администрирования и защиты неоднородных сегментированных сетей – вот далеко не полный перечень проблем, с которыми сегодня приходится сталкиваться руководителям ИТ-подразделений различных компаний.

ИТ-инфраструктурой компании, имеющей подобные проблемы, довольно сложно управлять, даже несмотря на то, что возможности современных средств администрирования программного обеспечения ныне значительно шире, чем средства, доступные ИТ-подразделению десять лет назад. Такие задачи, как поддержка различных версий операционных систем и бизнес-приложений, разграничение доступа к ресурсам и данным при росте числа пользователей, управление производительностью серверов при растущей нагрузке, своевременная установка критических обновлений в больших компаниях с неоднородными сетями и стихийно сформировавшейся ИТ инфраструктурой, нельзя назвать простыми. По данным консалтинговой компании Accenture, ИТ профессионалы тратят до 70% времени на поддержку существующей системы, включая управление учетными записями и паролями в

разрозненных информационных системах, решение технических проблем пользователей и ручную установку обновлений. Неудивительно, что им просто некогда думать о перспективах развития и вырабатывать стратегическое видение развития их подразделения. Эти все аспекты данной проблемы склываются на безопасности информации в ИТ инфраструктуре.

Определение главных политик безопасности – это оценка риска, ответственность, правила использования сетевых ресурсов, юридические аспекты и процедуры по восстановлению системы ресурсов. Политика безопасности не должны быть очень длинной и сложной, На сегодняшний день существует огромное количество разного аппаратного и программного обеспечения и из за конкуренции производителей на рынке есть дешевый товар или дорогой (качественный и не качественный), от этого зависит оценка риска, которая ложится на ИТ инфраструктуру.

Ответственность должен нести каждый сотрудник имеющий доступ к ИТ системе по роли, которую им дана, то есть не должен превышать свои полномочия. Например, нет доступа к определенным сайтам. В политике безопасности должно быть прямо сказано, что пользователи не имеют права употреблять информацию не по назначению, использовать сеть в личных целях, а также намеренно причинять ущерб инфраструктуре или размещенной в ней информации. Для обеспечения достаточного уровня защищенности информационной системы с применением современных решений и технологий. Юридические аспекты, компьютерные преступления можно охарактеризовать как противоправные посяательства на экономическую безопасность предпринимательства, в которых объектом, либо орудием представления является компьютер. Источники угроз могут быть внешние (конкуренты), внутренние (рабочие) и смешанные(заказчик). как показывает практика большинство таких преступлений совершается самими работниками фирмы. Резервные копии с критически важных производственных данных ИТ инфраструктуры должны сниматься регулярно что бы при сбое информационной системы ее можно было без проблемно восстановить.

Обеспечение достаточного уровня защищенности информационной системы с применением современных решений и технологий.

Основные подходы по управлению защите информации:

- 1) установка паролей;
- 2) антивирусные программы;
- 3) Firewall;
- 4) защита от внутренних атак;
- 5) защита от внешних атак;
- 6) удаленный доступ SSH;
- 7) администрирование групповых политик AD(Active Directory);
- 8) утилизация старых компьютеров, носителей информации;

- 9) физическая безопасность;
- 10) внедрение охранных систем;
- 11) расчет экономических затрат и экономического анализ.

Внедрение подобных средств относится к довольно дорогостоящим вложениям. Однако при взвешенном подходе к ИТ инфраструктуре решения какие, именно продукты внедрять и какие процессы автоматизировать для защиты информации то подобное решение может оказаться рентабельным, поскольку позволит, сократит издержки связанные с простоем оборудования и приложений при неблагоприятном инциденте связанным с утечкой информации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дипломный проект: КА «Шаг» ПА 612. Тема: Внедрение системы информационной безопасности ИС для малого бизнеса (30–75 узлов), с учетом решения вопросов: планирование и настройка политик безопасности, аудит, методология поддержания и развития.

<http://www.compress.ru/article.aspx?id=16575&iid=771>

УДК 664.6

Гусак А.А.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-527 ЗНТУ

² д-р экон. наук, проф. ЗНТУ

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ISO 9001:2000 ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Система менеджмента качества (СМК) – это система управления, которая направляет и контролирует деятельность организации в отношении качества.

Одной из задач внедрения СМК является динамика в управлении в сторону уменьшения каких-либо потерь. Для ликвидации возможных потерь СМК рассматривает четыре основных их источника: качество, количество и своевременность поставок сырья; технология производства; персонал (его мотивация, квалификация) и оборудование. Так как пищевая промышленность – зона особого риска для производителя и зона повышенного внимания со стороны потребителя, то наличие такой системы значительно уменьшает нежелательные влияния на здоровье людей со стороны изготовителя продукции.

Цель исследования – анализ внедрения системы менеджмента качества ISO 9001: 2000 предприятиями пищевой промышленности с целью повышения эффективности управления организацией.

Одним из новаторов внедрения системы менеджмента качества среди предприятий пищевой промышленности стал ПБК «Славутич», на котором 9 сентября 2003 года ввели сертификаты международных стандартов ISO 9001-2000 (управление качеством продукции) и ISO 14001-1996 (экологиче-

ская безопасность предприятия и охрана окружающей среды). В табл. 1 показано изменение основных показателей эффективности деятельности предприятия до и после введения стандартов.

Как видно из табл. 1 за 2003–2004 гг. (сразу после внедрения стандартов управления качеством продукции ISO 9001-2000) относительный прирост чистого дохода составил 31,24% по сравнению с предыдущими годами. Себестоимость реализованной продукции увеличилась на 39,29% (3,97% за предыдущий период), это объясняется увеличением объема выпуска продукции. За последующий период эти показатели продолжают расти.

ОАО «Лубенский молочный завод» одним из первых среди молочных предприятий Украины разработал и внедрил в 2004 году систему менеджмента качества международного стандарта ISO 9001:2000. Изменение основных показателей эффективности деятельности предприятия до и после внедрения стандартов показано в табл. 2.

Таблица 1 – Статистические данные по ПБК «Славутич»

Год	Чистый доход (выручка) от реализации продукции		Себестоимость реализованной продукции	
	тыс. грн	относительный прирост, %	тыс. грн	относительный прирост, %
2002	370467	–	183305	–
2003	377350	1,86	190589	3,97
2004	495234,3	31,24	265469,5	39,29
2005	621300,6	25,46	319177,3	20,23
2006	758237,2	22,04	370415,9	16,05
2007	1175804,2	55,07	590309,9	59,36
2008	1776666	51,10	983105	66,54
2009	2089117	17,59	1126715	14,61
2010	2331273	11,59	1123927	(0,25)

Таблица 2 – Статистические данные по ОАО «Лубенский молочный завод»

Год	Чистый доход (выручка) от реализации продукции		Себестоимость реализованной продукции	
	тыс. грн	относительный прирост, %	тыс. грн	относительный прирост, %
2003	57779,2	–	49584	–
2004	74023,7	28,11	62545,9	26,14
2005	107877,6	45,73	94377,2	50,89
2006	113862,4	5,55	98200,9	4,05
2007	137418	20,69	120942	23,16
2008	179391	30,54	156950	29,77
2009	199358	11,13	177129	12,86
2010	258345	29,59	228369	28,93

Из табл. 2 видно, что сразу после внедрения стандарта менеджмента качества ISO 9001:2000 (2004 г.) относительный прирост чистого дохода составил 28,11%, а прирост себестоимости продукции – 26,14%. Уже в 2005 г. относительный прирост чистого дохода увеличился до 45,73%, а прирост себестоимости – до 50,89% (что стало следствием увеличения объема выпуска продукции). На протяжении 2006–2010 гг. эти показатели продолжают стабильно расти.

Корпорация «Оболонь» первой среди предприятий пищевой промышленности в 2008 году сертифицировала сразу четыре системы управления. Во время аудита, который проводили представители немецкой фирмы «DEKRA-ITS», «Оболонь» подтвердила соответствие требованиям ДСТУ ISO 9001:2001 (Системы управления качеством), ДСТУ ISO 22 000:2007 (Системы управления безопасностью пищевых продуктов), ДСТУ ISO 14 001:2006 (Системы экологического управления), ДСТУ-П OHSAS 18 001:2006 (Системы управления безопасностью и гигиеной труда). Анализ изменения основных финансовых показателей до и после введения стандартов приведен в табл. 3.

Таблица 3 – Статистические данные по ЗАО «Оболонь»

Год	Чистый доход (выручка) от реализации продукции		Себестоимость реализованной продукции	
	тыс. грн	Относительный прирост, %	тыс. грн	Относительный прирост, %
2005	1598346	–	848045	–
2006	2066466	29,29	1084528	27,89
2007	2624758	27,02	1517668	39,94
2008	3209382	22,27	2012422	32,60
2009	3705000	15,44	–	–
2010	4200500	13,37	–	–

Из табл. 3 видно, что прирост чистого дохода и объемов реализации продукции постоянно происходят, но не такими быстрыми темпами, как это было в предыдущих примерах. Причиной этому стала, во-первых, кризис 2007–2009 гг. Во-вторых, корпорация «Оболонь» сертифицировала сразу четыре системы управления, что требовало дополнительных затрат. В-третьих, компания и в 2009 г., и в 2010 г. инвестировала по 500 млн. грн. в собственный солодовенный завод в пгт. Чемеровцы (Хмельницкая обл.). То есть, после внедрения стандарта менеджмента качества, показатели эффективности деятельности корпорации продолжают расти, кроме того начала активно заниматься инвестиционной деятельностью в собственные проекты.

Вывод: анализ внедрения системы менеджмента качества ISO 9001:2000 предприятиями пищевой промышленности Украины показал, что в организациях повышается эффективность управления; рационально используется

оборудование; большое внимание уделяется мотивации и квалификации персонала; совершенствуется технология производства и логистики и т. д. Как следствие всего этого – значительный рост чистого дохода от реализации продукции.

УДК 338.2(4-01)

Черкасова А.С.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

РОЛЬ ПРИНЦИПІВ «ЄВРОПЕЙСЬКОГО РЕГІОНАЛІЗМУ» В ОРГАНІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

Сучасний етап інституційних перетворень в Україні (з 2004 р.) характеризується усвідомленням суспільством необхідності здійснення адміністративної реформи в органічному взаємозв'язку з політичною і територіальною реформами. Магістральним напрямком зазначених перетворень є трансформація чинної системи публічної влади і управління з метою її наближення до стандартів країн Європейського Союзу. Відповідно, і проблема розбудови ефективної системи регіонального управління в Україні має розглядатися у контексті її євроінтеграційного курсу, спираючись на досвід Європейського Союзу щодо проведення регіональної політики та вирішення проблем регіонального розвитку. Вивчення досвіду розвитку європейського регіоналізму і формування проміжного (регіонального) рівня управління в європейських державах, безперечно, є актуальним і корисним для України, що переживає етап формування принципово нової схеми взаємин між центром і регіонами.

Мета дослідження полягає в тому, щоб на основі порівняльного аналізу специфічних рис та особливостей регіональних процесів, що відбуваються у більшості європейських країн та в Україні, визначити такі принципи «європейського регіоналізму», що є прийнятними до їх адаптації у вітчизняній системі регіонального управління.

Наближення української системи публічної влади і управління до стандартів країн Європейського Союзу означає здійснення якісних і кількісних змін у державному управлінні за принципами: верховенства права; демократичного розвитку; підтримки фундаментальних адміністративних цінностей (відкритості й прозорості, надійності й прогнозованості, підзвітності, ефективності й результативності, адаптованості). Основою регіональної політики Європейського Союзу є шість ключових принципів, які імплементуватимуться у регіональні стратегії країн-учасниць та держав, що входитимуть у спільний європейський економічний простір: децентралізація (перерозподіл повноважень регіонам з метою ефективного використання внутрішнього потенціалу, заохочення регіональних ініціатив та розмежування функцій і повно-

важень між різними рівнями управління в Європейському Союзі); субсидіарність (надання стількох повноважень регіонам, скільки вони самі вважають доцільним, посиленням для себе для забезпечення ефективного їх виконання); концентрація (накопичення засобів фондів у тих регіонах, які найбільше цього потребують); програмний підхід (надання переваг завершеним проектам, у яких брали участь місцеві органи влади і які передбачають комплексний розвиток певних територій); партнерство (тісна взаємодія та співробітництво різних гілок влади); компліментарність (запобігання споживчих настроїв у депресивних регіонах, які потребують відповідної допомоги з боку євроструктур). Аналіз базових принципів регіональної політики Європейського Союзу з метою їх адаптації до сучасних умов інституційних перетворень в Україні показав, що процеси децентралізації, які відбуваються у більшості держав-членів, супроводжуються введенням і реалізацією принципу субсидіарності на рівні Союзу. Проте, немає жодного визначення субсидіарності ні в яких договорах (крім Договору про Європейський Союз, де у преамбулі відображається, що «рішення будуть прийматися за максимальною участю громадян згідно з принципом субсидіарності»), ні в протоколі про субсидіарність і пропорційність, ні в текстах, які просто наголошують на необхідності застосування цього принципу між Союзом і державами-членами. Досліджуючи питання імплементації принципів європейського регіоналізму слід враховувати той факт, що вітчизняна система регіонального управління опирається на певну систему методологічних принципів: цільового управління; використання регіональних переваг у територіальному розподілі праці; поєднання інтересів усіх структур, що беруть участь у процесі регіонального відтворення; економічної самостійності; самофінансування; залежності між ефективністю економічного розвитку регіональної економіки й формуванням ресурсної бази соціального розвитку регіону; відповідальності.

Останнім часом сформульовані й методологічні принципи реалізації державної регіональної політики, що найадекватніше відображають специфіку сучасних соціально-економічних умов розвитку регіонів України: системності (сучасний регіон повинен розглядатися одночасно і як цілісна система, і як невід'ємна частина української держави); єдності економічного та соціального ефектів (розкриває взаємозалежність та кореляцію чинників економічного зростання); відповідності світовим пріоритетам розвитку (врахування трьох основних стратегічних орієнтирів: інноваційність економіки; соціалізація; гуманізація та екологізація процесів регіонального розвитку; взаємоузгодженість галузевих та територіальних пріоритетів розвитку з метою підвищення конкурентоспроможності територій); наступності в часі (суть якого полягає в діалектичній взаємодії двох протилежностей – стабільності й динамізму). Слід наголосити, що за умов ефективного реалізації зазначених принципів вітчизняного управління на регіональному рівні може бути забезпечено

дотримання загальнодержавних інтересів та поєднання національних і регіональних інтересів. Також впровадження децентралізованої моделі управління надасть регіонам України можливість отримати реальну свободу дій щодо реалізації регіональних стратегій розвитку. Це є позитивним моментом, але з іншого боку – висуває серйозні вимоги – адже розширення кола питань, якими опікуватиметься регіональна влада, вимагатиме зростання відповідальності за прийняття рішень, що потребує запровадження якісно нової парадигми державно-управлінських відносин на регіональному рівні. Зрозуміло, що нова парадигма має базуватися на європейських принципах децентралізації, субсидіарності, партнерства та програмування, які вже пройшли багаторічну адаптацію в країнах з різними соціально-економічними та політико-адміністративними умовами. Проте, імплементація базових принципів європейського регіоналізму потребує не тільки їх адаптації до сучасних умов інституційних перетворень в Україні, але й наближення правового поля державної регіональної політики до стандартів Європейського Союзу та вирішення багатьох питань організаційного, фінансово-ресурсного і методологічного характеру. Зауважимо також, що запровадження базових принципів європейського регіонального управління (децентралізації та субсидіарності), враховуючи просторові розміри регіонів України, потребує чіткого визначення інструментів їх реалізації на основі принципів: відповідності суб'єкта управління об'єктові; оптимального співвідношення функцій адміністрування та регулювання; збереження конкретності та адресності державно-управлінського впливу.

Висновки. Проведений аналіз показав, що запровадження європейських принципів в організацію вітчизняної системи регіонального управління потребує: по-перше, чіткого та обґрунтованого визначення того, що у чинній системі державного регіонального управління підлягає оптимізації; по-друге, зосередження на розробці стратегії розбудови адміністративних інститутів (яка б, з одного боку відповідала «Копенгагенським критеріям», а з іншого – була б пристосована до національного контексту); по-третє, значних фінансових (розбудова і модернізація інститутів) і кадрових (забезпечення нової якості державних послуг) ресурсів та політичної підтримки на вищому рівні.

УДК 659.44

Наумова О.О.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ФАКТОРИ СТРАТЕГІЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ПРОДУКТУ

Стратегія диференціації полягає в тому, що фірма виробляє різні види одного товару, які відрізняються споживчими властивостями, якостями,

оздобленням, упаковкою і призначаються для багатьох сегментів. Так, японська фірма «Морінага» виробляє вершки, що мають різний ступінь жирності, включають домішки фруктових соків, мають різну місткість упаковки, що задовольняє потреби різноманітних груп споживачів вершків на ринку.

Мета роботи – визначити фактори стратегії диференціації продукту.

Пропонуючи різноманітні товари, фірми-продавці мають намір збільшити збут і здійснити більш глибоке проникнення на кожний із освоєваних ними сегментів ринку. Акцент робиться також на зростанні повторних покупок, оскільки кожний товар створений для цієї групи споживачів і відповідає їх побажанням.

Подібна стратегія націлена на великий сегмент і передбачає значні витрати та наявність багатьох індивідуалізованих товарів, що зорієнтовані на задоволення численних ринкових сегментів. Кожна група споживачів розглядає запропонований фірмою товар як унікальний за дизайном, техніко-економічними характеристиками, надійністю, безпекою. Ціна для споживачів не має такого важливого значення, і вони виявляють достатню лояльність до торговельної марки.

Можна виділити п'ять факторів диференціації продукту.

Перший фактор диференціації продукту – забезпечення вищої якості та специфічних споживчих властивостей у порівнянні з товарами конкурентів. Якісні характеристики продукції вимірюються естетичними або споживчими перевагами (зручність, відповідність технічним стандартам і т. п.), а також експлуатаційними характеристиками. Для покупців, скажімо, виробничого устаткування це – показники продуктивності, витрати сировини, допоміжних матеріалів та енергії, трудові витрати на обслуговування та інші.

Другий фактор диференціації – це надійність виробу в експлуатації. Стратегія, орієнтована на створення іміджу фірми-виробника «самої надійної продукції» використовується багатьма великими фірмами. Прикладами можуть бути фірма «Volvo», моделі якої асоціюються з найбезпечнішими автомобілями; фірма «Тандем Комп'ютерз», що створила конкуренцію IBM, розробивши систему з двох (або декількох) комп'ютерів, кожний з яких може взяти на себе функцію іншого при його поломці.

Третій фактор стратегії диференціації – технічне лідерство фірми на ринку завдяки принциповим запатентованим винаходам у сфері виробництва даного виду продукції або постійній роботі по вдосконаленню технічних характеристик продукції. Саме лідерство в технології є вирішальним фактором комерційного успіху американських та японських фірм (наприклад, система «Тринітрон» фірми «SONY»).

Четвертий фактор стратегії диференціації – збут продукції в комплексі із супутніми послугами.

П'ятим важливим фактором стратегії диференціації є забезпечення «впізнання» продукції на ринку. Така винятковість виробу асоціюється або з назвою самої фірми (машини «Мерседес-Бенц»), або з торговою маркою («Нешенл» для апаратури фірми Маусіта).

Усі перераховані фактори диференціації продукту зовсім свідомо враховуються фірмами при формуванні своєї ринкової ніші. Для комунального підприємства можна визначити фактори диференціації:

- надання якісних послуг;
- надання послуг за особливо короткий строк;
- особлива якість та швидкі строки надання послуг;
- комплекс робіт та послуг, що не пропонується більшістю конкурентів;
- особливо вигідні умови оплати послуг;
- особливо вигідні форми контрактів.

Висновок. Таким чином, у сучасному стратегічному менеджменті при розробці й реалізації стратегії диференціації продукту ринкової компанії виділяють наступні чинники:

- 1) забезпечення вищої якості та специфічних споживчих властивостей у порівнянні з товарами конкурентів;
- 2) надійність виробу в експлуатації;
- 3) технічне лідерство фірми на ринку;
- 4) збут продукції в комплексі із супутніми послугами;
- 5) забезпечення «впізнання» продукції на ринку.

УДК 332.021

Агаджанова Є.Т.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ПОЛІТИЧНОЇ СКЛАДОВОЇ У ПУБЛІЧНІЙ СФЕРІ

Політична сфера – це жива, відкрита, динамічна система, сутність якої виявляється в її функціях: визначення цілей і завдань суспільства, мобілізація ресурсів, владно-політична інтеграція суспільства, регулювання режиму соціально-політичної діяльності, легітимізація, під якою розуміється досягнення необхідного ступеня відповідності реального політичного життя офіційним політичним і правовим нормам.

Політична система відбиває стан суспільства, включаючи економічні умови його існування, соціальну й національну структуру, демографічні й економічні процеси, рівень освіти населення, стан суспільної свідомості, усе духовно-ідеологічне життя, міжнародне становище. Через політичну систему

виявляються та акумулюються основні групи соціальних інтересів, визначаються соціальні пріоритети, що потім закріплюються в політиці. Наприклад, нині в Україні, мабуть, найбільш складне для політико-владних структур завдання полягає в тому, щоб за переходу до ринкових відносин знайти баланс різних соціальних інтересів. За двадцять років незалежності ми спостерігаємо переплетіння влади та бізнесу в єдине ціле, і як наслідок маємо олігархічну структуру української економіки, заангажований парламент. Хоча В. І. Ленін був ідеологом іншої системи, але його висловлювання: «Політика есть концентрированное выражение экономики ... Политика не может не иметь первенства над экономикой» слід прийняти справедливим [1].

Мета роботи – визначити роль і значення політичної складової у публічній сфері.

У даній роботі розглядається публічна сфера як єдність економічної, соціальної та політичної сфер. Політична система виконує координуючу та інтегративну функції. Для забезпечення стабільності політичної системи необхідно, щоб вона, урахувуючи інтереси учасників політичного життя, суперечності, що між ними виникають, домагалася найоптимальнішого узгодження інтересів, координувала зусилля існуючих у суспільстві класів та соціальних груп, а також інтереси організацій і груп, які їх репрезентують. Політична система покликана інтегрувати різні елементи соціальної і національної структур на базі консенсусу основних цінностей та ідеалів, як їх розуміють насамперед провідні економічні й політичні сили суспільства.

У межах політичної системи відбувається весь політичний процес. Ось чому одна з найважливіших функцій цієї системи полягає в тому, щоб домогтися адекватного відображення пріоритетних для неї соціальних інтересів у політичних рішеннях, що ухвалюються, та їхнього безумовного виконання.

Політична система є складним, багатовимірним утворенням, основним призначенням якого є забезпечення цілісності та єдності дій людей та їхніх спільнот у політиці. У літературі зазначається, що «політична система є діалектичною єдністю чотирьох сторін: 1) інституційної (держава, політичні партії, соціально-економічні та інші організації, що створюють у сукупності політичну організацію суспільства); 2) регулятивної (право, політичні норми та традиції, деякі норми моралі і т. п.); 3) функціональної (методи політичної діяльності, що становлять основу політичного режиму); 4) ідеологічної (політична свідомість, передовсім панівна в даному суспільстві ідеологія)» [4].

Визнаним елементом політичної системи суспільства є засоби масової інформації як засоби духовного спілкування великих мас людей, духовно-політичного спілкування держави і суспільства, людини і держави, держави з іншими політичними інститутами та іншими державами і міжнародними організаціями. Засоби масової інформації використовуються насамперед для

політичного і ідеологічного впливу на електорат з метою легітимізації влади або її захоплення, зміцнення і реалізації в інтересах певних соціальних сил.

Отже, політична система становить складне і специфічне явище в життєдіяльності суспільства, з внутрішньо організованими зв'язками і властивостями елементів. Її можна визначити як системну сукупність політичних відносин, правових і політичних норм, інститутів, ідей, пов'язаних із формуванням, здійсненням влади та управлінням суспільством. Її оптимальне функціонування має винятково важливе значення для життєдіяльності й нормального розвитку як суспільства в цілому, так і соціальних груп та індивідів, що складають це суспільство.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ленин В. И. Еще раз о профсоюзах, о текущем моменте и об ошибках гг. Троцкого и Бухарина. – Полн. собр. соч., т. 42, с. 278–279.
2. Аристотель. Политика. Соч. в. 4 т. – М., 1983. – Т. 4. – Кн. 4, 5, 6.
3. Вебер М. Политика как призвание и профессия. Избранные произведения. – М., 1990. – С. 644–707.
4. Лузан Н. А. Политическая жизнь общества: вопросы теории. – К., 1989. – С. 47–96.
5. Пойченко А. М. Політика: теорія і технології. – К., 1996. – С. 5–36.

УДК 65.011.4

Михайлова О.В.¹, Тесленок І.М.²

¹ студ. гр. ФЕУ-527 ЗНТУ

² канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Актуальність даної тематики зумовлена тим, що саме поняття «результат» стосовно організації є багатостороннім. А вибір критеріїв оцінки результатів діяльності і створення самої системи управління результативністю організації за умов проведення комплексу організаційних та економічних змін залишається проблемою як у сучасній науковій літературі, так і на практиці. На сьогоднішній день бажано досягти відповідного результату, але також важливо оцінити цей результат і те щоб цей результат був позитивний для організації.

Результативність є однією з головних характеристик управління діяльністю організації, яка зумовлює необхідність її ретельного вивчення. Але сьогодні питання її визначення є дискусійними. Забезпечення результативності напряму пов'язано з його оцінюванням. Розуміння питань підвищення та

підтримки результативності діяльності організації неможливо без комплексного оцінювання її рівня.

Розробленням різних аспектів ефективності та результативності займалися багато відомих вчених таких як: Авдюшенко А. С., Бондаренко І. В., Виборова О. М., Друкер П., Загорна Т. О., Карпенко О. М., Коккіз Г., Лігоненко Л. О., Мескон М. Х., Альберт М., Хедоурі Ф., Ніколаєв М. В., Тищенко О. М., Кизим М. А., Догадайло Л. В., Федулова Л. І., Харченко С. В., хтось з них трактував їх як синоніми, хтось розмежував.

Для того щоб оцінити результативність діяльності організації, потрібно встановити фактори, які впливають на організацію, а саме: потенціал системи організації; збалансованість складових організації; процеси на всіх стадіях кругообігу фондів; рівень розвитку всіх підсистем; раціональність співвідношення між результативністю господарської та результативністю фінансової діяльності; потенціал конкурентного статусу організаційних формувань тощо.

Е. Мосенг та П. Бредап (1993) створили домінуючу сьогодні у більшості наукових видань тривимірну модель визначення результативності економічних процесів (рис. 1).

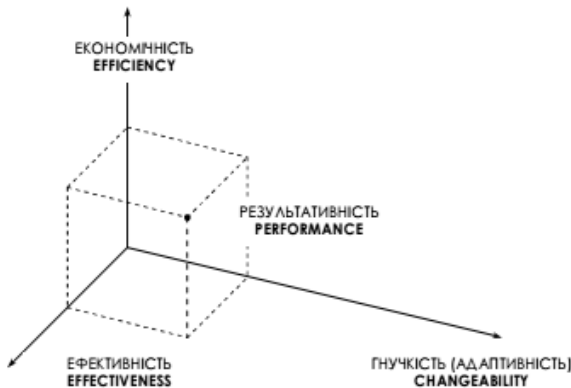


Рисунок 1 – Тривимірна модель визначення результативності економічних процесів

На думку Мосенга та Бредапа, оцінка результативності визначається на основі таких понять як: ефективність – рівень задоволення потреб споживачів; економічність – економне та оптимальне використання ресурсів організації; гнучкість – стратегічна сфокусованість (усвідомлення цілей) і здатність організації до змін.

Згідно сутності оцінки результативності управління діяльністю організації її узагальнений показник повинен давати організації можливість здійснювати порівняльну оцінку результатів діяльності як в динаміці, так і по відношенню до конкурентів. В даному випадку мова йде про методи порівняльної рейтингової оцінки. Метод рейтингової оцінки носить системний комплексний характер і базується на різних аналітичних підходах до їх ранжирування.

Василик С. К. розглядає декілька способів побудови рейтингу організації: метод створення рейтингу за допомогою ряду показників, метод кластерного аналізу, бальний метод, також він розглядає модифікацію рейтингової оцінки, яка припускає, що в систему показників оцінки мають бути включені лише показники, що мають однакову спрямованість.

Таким чином, існує багато чинників, багато думок щодо оцінки результативності, та в наш час під впливом змінного довкілля, організація сама повинна вибрати для себе ту модель, яка більше підходить до самої організації для того щоб досягти бажаного результату.

УДК 332.3

Соляненко А.С.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-527 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ФОРМУВАННЯ ВІЛЬНОГО ЗЕМЕЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Усі 22 роки незалежності в Україні земельне питання залишалося і продовжує залишатися актуальним, спірним і невирішеним. Не знайшовши механізму для його рішення, ще на старті незалежності був оголошений мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення і парламенти усіх шести скликань подовжували його на новий термін, декларуючи тезу про захист інтересів економічно безграмотних селян від нашествия акул бізнесу, як вітчизняного, так і зарубіжного. Держкомзем офіційно оголосив про передачу в Кабмін законопроекту «Про передачу землі» і про те, що скоро туди ж відправиться і законопроект «Про земельний кадастр».

Метою дослідження є аналіз позитивних та негативних наслідків скасування мораторію на продаж земель; визначити основні небезпеки запровадження ринку сільськогосподарських земель й запропонувати шляхи їх вирішення.

Під ринком земель розуміється «сукупність реальних взаємодій між продавцями та покупцями земельних ділянок, часток в праві на них, прав оренди, а також інститутів та організацій, що забезпечують та обмежують свободу таких взаємодій».

В Україні вільний ринок земель в нинішньому виконанні стане винятковим полем гри великого капіталу. Там відбуватиметься перерозподіл земельних банків, а дрібніші гравці намагатимуться вижати по максимуму з господарств, що маються в наявності. Саме там формуватиметься ціна на землю.

Негативними наслідками продовження мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення є:

Заблокована оптимізація землеволодінь і землекористувань. Господарства обов'язково повинні пройти шлях стабілізації землеволодінь і землекористувань під впливом зміни економічних інтересів суб'єктів права на землю, демографічної ситуації. У цих умовах необхідно уникнути погіршення технологічних умов використання сільськогосподарських угідь внаслідок через-смужжя, вкраплення дрібних ділянок інших власників у масиви земель господарств.

Заборона вільного обігу земельних ділянок сільсько-господарського призначення, зашкодила мільйонам селян. Адже більшість з них не має належних професійних знань та фізичних можливостей займатися землеробською роботою. Спадкоємці цієї категорії сільських жителів переважно проживають в іншій місцевості, у тому числі в містах, а також у державах – республіках колишнього СРСР, інших країнах і ніколи самостійно не будуть працювати на землі, тим більше на дрібних клаптиках. Неможливість розпорядитися на свій розсуд своєю земельною власністю означає, що мільйони громадян країни вкотре відчувають себе обманутими.

Заборона вільного обігу земельних ділянок сільсько-господарського призначення означає блокування процесів створення конкурентноздатних господарств ринкового типу.

Одним з головних негативних факторів заборони вільного обороту сертифікатів на право на земельну частку (пай) стало зниження інвестиційної привабливості української аграрної економіки, зв'язаної з підвищенням ризику вкладень. Про іпотечне кредитування сільського господарства на час заборони вільного обороту земель зараз можна забути. Адже без гарантій повернення кредити стали недоступні.

В табл. 1 наводяться декілька небезпек запровадження ринку сільськогосподарських земель й шляхи їх вирішення.

До позитивних наслідків скасування мораторію можна також віднести наступні:

– більш ефективні власники стануть менше покладатися на субсидії з державного бюджету;

– введення іпотеки на землю сільськогосподарського призначення сприятиме зниженню відсоткових ставок і зробить кредитування більш доступним для малих і середніх господарств;

Таблиця 1 – Небезпеки запровадження ринку землі й шляхи їх вирішення

№	Небезпеки запровадження ринку землі	Шляхи їх вирішення
1	Заможні покупці, олігархи і фінансові групи закупають великі ділянки сільгоспугідь, що приведе до утворення «латифундій» латиноамериканського типу з найманими працівниками	Однією з норм нового законопроекту є заборона первинного продажу землі іноземцям.
2	Банки заволодіють великими ділянками під час переходу заставної землі у власність застаюотримувача і стануть крупними землевласниками	Цього можна уникнути, якщо зобов'язати банки продавати протягом певного фіксованого часу землю боржника, отриману внаслідок прострочення платежу або заставних торгів (такий механізм реалізований у США)
3	Великі фінансові спекулянти скуповуватимуть землю і швидко перепродуватимуть за великі гроші, що відіб'ється на вартості аграрної продукції і спричинить інфляцію	Для уникнення спекуляцій на ринку землі в багатьох країнах з ринковою економікою, де працює механізм отримання прибутку від швидкого ринкового обігу землі, застосовується принцип більш високого оподаткування на короткострокове володіння і, навпаки, введені низькі податки на доходи при довгостроковому володінні.
4	Селяни необачно стануть продавати права на землю за низькими цінами	Досвід інших країн знімає це побоювання: як правило нові власники лише в окремих випадках продають свої землі сільськогосподарського призначення, здебільшого вони здають їх в оренду

– селяни, які бажають займатися несільськогосподарською діяльністю в сільських районах, зможуть продати свою землю, одержавши в такий спосіб початковий капітал для підприємництва.

Аналіз проходження земельної реформи в країні наводить на думку на те, що в основу зміни земельних відносин покладено більше політичні, ніж економічні принципи. Реорганізація сільськогосподарських підприємств,

розподіл і перерозподіл довгий час здійснювали без необхідних обґрунтувань та розрахунків. Крім того, процес здійснення земельної реформи не забезпечено необхідними фінансовими ресурсами. Держава втратила функції прогнозування та регулювання земельних відносин, організацію раціонального використання земельних ресурсів, що спричинило нехтування принципами землеустрою в цілому.

Оцінюючи позитивні та негативні наслідки скасування мораторію на продаж земель й враховуючи загрози та небезпеки, можна зробити висновок про доцільність упровадження ринку землі. Такий крок є логічним продовженням земельної реформи, без якого не можна говорити хоча б про якийсь конкретний рівень її завершеності. Якщо вже країна задекларувала свою прихильність ринковій економіці, то в ній, відповідно, повинен діяти принцип такої економіки.

Оскільки нині цілком очевидно, що альтернативи приватній власності на землю не існує, необхідно звернути особливу увагу на негативні фактори на перетворення землі на товар, аби максимально здійснити запобіжні заходи щодо виникнення можливого негативного становища і розв'язати у зв'язку цим проблеми й небезпеки, які виникатимуть.

УДК 338.45(477.64)

Пірлик М.В.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-527 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО КЛАСТЕРА В ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ

Кластери як форма взаємодії підприємств є важливим способом реалізації державної політики на регіональному рівні. Саме завдяки кластерам передбачається забезпечити найефективніше використання державних коштів, що спрямовуються на вирішення як соціальних, так і економічних проблем регіону.

Кластер – це галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону.

Отже, метою роботи являється виявлення передумов створення промислового кластеру в Запорізькому регіоні.

Аналіз структури промислового комплексу області, її природного та ресурсного потенціалу, дозволяє зробити висновок про доцільність застосування кластерного підходу до розвитку області.

Для реалізації основних конкурентних переваг Запорізької області важливе значення має формування інноваційних кластерів, які є новою ефективною формою організації та управління виробництва, повинні відповідати наступним основним вимогам:

- виробляти продукцію та послуги, конкурентоспроможні у регіональному, міжрегіональному та національному масштабі;

- здійснювати свою діяльність одночасно на принципах конкуренції та взаємодії складових частин кластеру, які повинні бути пов'язані досягненням єдиної мети;

- повинні бути інноваційно-орієнтованими як з боку зору використання технологій, так і управлінських рішень;

- включати в себе не лише базові виробничі дільниці та структури, але і суміжні та забезпечуючі сегменти (інфраструктурні, логістичні, фінансові, учебові тощо);

З цих позицій на базі проведених дослідів пропонується створити регіональний кластер, який є генеральним напрямком реалізації конкурентних переваг Запорізької області, а саме: «Будівництво і виробництво будматеріалів».

Аналіз ринку нерухомості показує, що за рівнем ціни на нерухомість Запорізька область посідає 5 місце в Україні. Найвищі ціни на нерухомість у містах Запоріжжі та Бердянську.

Створенню умов для забезпечення населення житлом сприяє реалізація цільових програм житлового будівництва: Державної програми забезпечення молоді житлом на 2002–2012 роки (постанова Кабінету Міністрів України від 29.07.2002 №1089), Обласної програми «Молодій запорізькій родині – доступне житло» (рішення обласної ради від 31.01.2003 №5), та Програми забезпечення житлом військовослужбовців, звільнених у запас або відставку (постанова Кабінету Міністрів України від 29.01.99 №114), Обласної цільової програми «Сільське подвір'я» (рішення обласної ради від 27.11.98 №7).

Запорізька область останні роки посідає 3–4 місце за рівнем середньої заробітної плати, доходу на душу населення в Україні. Цей показник показує на значний рівень доходів населення, які можуть бути спрямовані у індивідуальне житлове будівництво.

Крім того, подальший розвиток промисловості області, наявність на території області курортно-рекреаційних зон, таких як м. Бердянськ, смт. Кирилівка, м. Приморськ забезпечать значний платоспроможний попит на будівництво комерційного житла.

Другою передумовою створення кластеру у цій сфері є наявність значних запасів будівельних корисних копалин на території області, частина яких розробляється, а інша частина – готова до розробки у найближчий час

На ринку нерухомості області працюють понад 12 агенцій нерухомості, 3 з яких приймають активну участь у організації та фінансуванні житлового будівництва.

Запорізька область має значний потенціал для створення кластеру «Будівництво та виробництво будматеріалів». На території області розташовані:

- 2 цементних заводи;
- 4 підприємства залізобетонних конструкцій;
- 8 крупних будівельних організацій;
- 5 крупних діючих родовищ будівельного каменю;
- понад 15 родовищ будівельних матеріалів, розробка яких припинена;
- 2 галузевих інститути;
- 4 крупних агенції нерухомості;
- Бердянський державний завод скловолокна, який виробляє зокрема продукцію для будівельної промисловості;
- розвинені фінансові інститути.

Створення кластеру може супроводжуватися:

- формуванням єдиного інформаційного центру, діяльність якого буде забезпечувати інформування учасників кластеру про інноваційні розробки в галузі будівництва, зміни в законодавстві, новини у галузі будівництва;
- формуванням спільної маркетингової політики, власного сайту у мережі Інтернет із розповсюдженням інформації про учасників кластеру;
- формуванням спільних закупок сировини, що дозволяє отримати більш вигідні умови закупки, мінімізувати витрати на транспортування;
- забезпеченням спільного доступу до спеціальних послуг (послуги юриста, бухгалтера, аудитора тощо).

Як висновок, можна сказати, що в Запорізькому регіоні присутні необхідні передумови створення промислового кластера «Будівництво і виробництво будматеріалів», а саме реалізація значної кількості цільових програм житлового будівництва; природно-ресурсний потенціал регіону, що забезпечує можливість виробництва будматеріалів; сприятливе географічне розташування курортно-рекреаційних зон, що забезпечує попит на будівництво комерційного житла; значна кількість, заводів, будівельних організацій, а також розвинена мережа агенцій і галузевих інститутів.

УДК 330.132

Тихончик А.В.¹, Лифар В.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-527 ЗНТУ

² канд. экон. наук, доц. ЗНТУ

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ В УКРАИНЕ

Выполнение приоритетных задач внешнеэкономической стратегии, которыми является приближение отечественной экономики к мировым стандартам открытости и прозрачности, интегрирование Украины в мировое экономическое пространство, углубление её сотрудничества с другими государствами, относящиеся к соответствующим транспортным обеспечениям.

Цель: совершенствование законодательной и организационной базы реструктуризации, ускорение развитие транспортной инфраструктуры, развитие транзитного потенциала Украины, создание национальной сети международных транспортных коридоров, её интегрирование в транспортные системы Европы и Азии, Балтийского и Черноморского регионов в соответствии с международными стандартами.

Основными факторами, сдерживающими развития транспортного обеспечения в сфере внешнеэкономической деятельности Украины, являются:

- неупорядоченность системы государственного регулирования, что касается контроля на границе и взимания сборов и таможенных платежей;
- высокая стоимость услуг, которые предоставляют таможенные брокеры, контрольные службы и транспортные терминалы;
- многочисленные бюрократические препятствия при оформлении международных перевозок;
- малая скорость доставки пассажиров и грузов;
- неблагоприятная криминогенная обстановка;
- недостаток комплексного и информационного обслуживания на пути осуществления международных;
- недостаточность, а на отдельных направлениях отсутствия комплекса нормативно-правовых актов, регулирующих международные перевозки и их обслуживания;
- недостаточное развитие придорожного сервиса.

Затяжной спад промышленного и сельскохозяйственного производства, снижение жизненного уровня населения привели к уменьшению спроса на транспортные услуги. А сокращение объемов перевозок и снижение доходов значительно ухудшили состояние производственно-технической базы транспорта. Современное состояние этой базы и дорожного хозяйства в перспективе не сможет обеспечить потребности как внутренних, так и международных перевозок, ведь на рынке транспортных услуг наблюдается жесткая конкурентная борьба.

Проблемами, которые требуют немедленного решения, является физические отработки и морально старение инфраструктуры транспорта и парка транспортных средств. Эта тенденция существует ещё с 80-х годов XX века. Чтобы преодолеть её, необходимо:

- изменить амортизационную политику;
- законодательно закрепить условия, которые будут стимулировать поступление отечественных и иностранных инвестиций в транспортные инфраструктурные проекты (пути сообщения, терминалы, порты, аэропорты, мосты, путепроводы, дороги). Использовать современные формы сотрудничества государства и частного сектора в сфере финансирования транспортной инфраструктуры (долгосрочную аренду, концессии);
- повышать инвестиционную привлекательность транспорта путем обеспечения развития конкурентной среды в транспортном комплексе, реструктуризация и финансовое оздоровление транспортных предприятий;
- согласовать развитие транспорта с отраслями судо, автомобиле и авиастроения, с производителями средств нагрузки, пакетирование и контейнеризации и применение взаимовыгодных схем поставки транспортных средств и оборудования.

Помощи в оздоровлении транспортной сферы следует ожидать от широкого использования транспортных коммуникаций Украины: это обеспечит значительные валютные поступления от экспорта транспортных услуг. Украина изменила характер транспортно-экономических связей в государстве, отнеся их основную часть к категории внешнеэкономических факторов: экспортных, импортных и транзитных. Межгосударственный транзит через украинскую территорию – это большой, но до сих пор не реализованный национальный ресурс. Наряду с повышенной скоростью доставки преимуществом транзита через Украину является и то, что для его осуществления не нужно строить новые железнодорожные пути, автомагистрали, порты, транспортные пограничные переходы и терминалы. Существующие коммуникации сохраняют достаточный запас пропускной способности. Фактически Украина уже имеет работающую, хотя и не на полную мощность, систему транзитных коридоров, тогда как конкуренты ещё должны создать такие коридоры. Железнодорожные транспортные коридоры могут пропускать потоки поездов, вдвое больше тех, что есть сейчас. Автомобильные дороги имеют резервы для дополнительных потоков автотранспортных средств.

Учитывая резервы провозной и пропускной способности, Украина имеет все технические и технологические возможности, чтобы привлечь дополнительные объемы транзитных грузопотоков и благодаря этому получить такие необходимые валютные поступления в государственный бюджет. Почти 100% транзитных потоков входят в Украину через железнодорожные переходы, автомобильные транзитные перевозки осуществляются преимущественно авто-

магистралями, которые проходят по направлениям: запад Украины – Россия, Беларусь, морские порты Украины – Ростов, Таганрог, Новороссийск, Молдова – Россия и т. д. В номенклатуре грузов относятся продукты питания, одежда, обувь, мебель, фармацевтическая продукция, автомобили, контейнерные грузы, в том числе из тех, которые прибыли через морские порты.

Ближайшее время использование отечественных транспортных коммуникаций для транзитных перевозок грузов станет одним из основных приоритетов транспортной политики Украины. В целях осуществления стратегии экономической интеграции в Европейский Союз Украина присоединилась к ряду международных конвенций и многосторонних соглашений в области транспорта. Министерство транспорта Украины подготовило и согласовало все материалы по присоединению к Европейскому соглашению о международных путевых перевозках опасных грузов. Рассматривается возможность присоединения к Европейскому соглашению о работе экипажей транспортных средств, осуществляющих международные перевозки. Чтобы обеспечить стабильный транспортный путь из Европы в Азию через территорию Украины, Грузии и Азербайджана, в конце 1996 года было подписано трехстороннее Соглашение между правительствами Украины, Грузии и Азербайджанской Республики о создании и функционировании международного Евроазиатского транспортного коридора Ильичевск – Потти – Тбилиси – Баку. С тех пор действует паромная переправа Ильичевск – Потти, а с 1998 года – железнодорожная паромная переправа Ильичевск – Батуми.

Вывод: реструктуризация транспортного комплекса Украины, его поэтапная интеграция в общеевропейскую и мировую транспортные системы путем развития международных транспортных коридоров не только обеспечит дополнительные прямые доходы, но и будет способствовать притоку иностранного капитала и развитию транспортных технологий. Транзитные проекты должны стимулировать экономическое развитие регионов и создадут тысячи новых рабочих мест. Широкое использование транзитного потенциала Украины – одно из центральных вопросов государственной транспортной политики и важный фактор, определяющий место Украины в мировой, экономической, и политической системе.

УДК 796.09:796.034.2

Губенко В.В.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р экон. наук, проф. ЗНТУ

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОВЕДЕНИЯ СПОРТИВНЫХ СОРЕВНОВАНИЙ НАЦИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ

В настоящее время существует множество различных видов спорта. Для каждого вида характерны свои правила и требования. Но, тем не менее, цель

проведения различного вида соревнований остаётся неизменной. Для каждого тренера во все времена главной задачей оставалось победить соперника, во что бы то ни стало. Они используют все методы подготовки своих воспитанников и не перед чем не останавливаются.

Основными этапами проведения спортивных соревнований национального уровня являются следующие:

- 1) цель и задача;
- 2) время и место проведения;
- 3) руководство;
- 4) участники и требования к ним;
- 5) финансирование;
- 6) награждение;
- 7) заявки.

На примере всеукраинских соревнований по спортивной аэробике могу сказать, что в Украине актуальным принято считать одним из основных этапов – Финансирование. А именно, финансирование спонсорами, вклады финансов в данный вид спорта Спорткомитета, а так же ежегодный взнос в федерацию спортсменами. Этот этап считается важным потому, что без финансовой поддержки в нашей стране очень маленький процент людей способны оплатить все необходимые расходы. Например, такие как: транспортные услуги переезда из одного города в другой, место проживания участников соревнований, питание, спортивную форму, костюмы для выступлений (игр), а так же подарки, медали и дипломы для победителей. Так же важным считается первый этап, потому что исходя из поставленных целей, определяется программа соревнований, условия проведения, требования к участникам и судьям, материальное и финансовое обеспечение, экологические требования. Не менее важным считается и четвёртый этап. Он указывает спортсменам на то, что всеукраинские соревнования это серьёзный уровень и подготовка к такому роду соревнованиям должна быть тоже серьёзной. Обязательно должны быть предоставлены справки со спорт-диспансера, которые свидетельствуют о том, что спортсмен полностью здоров, ему не противопоказаны физические нагрузки, и он может выполнить все требования соревнований. Награждение обычно проводится после окончания соревнований, после подведения итогов. Его проводит руководство, президент федерации данного вида спорта или уважаемые гости соревнований. Заявки должны быть отправлены не менее чем за один месяц до начала соревнований. Именные заявки подаются в мандатную комиссию на месте соревнований во время её работы.

Проведением соревнований высокого уровня есть не что иное, как успешное завершение работы и сотрудничества большого количества людей, которые имеют к этому непосредственное отношение.

УДК 658.01:61

Литовка Я.В.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-520 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В МІСЬКІЙ ІНФЕКЦІЙНІЙ ЛІКАРНІ

Лікарня – це вид медичного закладу, спрямованого на лікування хворих та спеціалізовану поглиблену диференціальну діагностику захворювань в стаціонарних умовах. Система прийняття управлінських рішень – це визначальний процес управлінської діяльності, оскільки формує напрямки діяльності організації та її окремих працівників. Процес розробки і прийняття рішень, як правило, включає ряд стадій:

- 1) розробку і постановку мети;
- 2) вибір і обґрунтування критеріїв ефективності та можливих наслідків рішень;
- 3) розгляд варіантів рішень, які приймаються;
- 4) вибір і кінцеве формулювання рішення;
- 5) прийняття рішення;
- 6) доведення рішень до виконавців;
- 7) контроль за виконанням рішень.

Мета роботи: особливості прийняття управлінських рішень в міській інфекційній лікарні. В Запорізькій обласній інфекційній лікарні самостійно визначає структуру управління (за погодженням з Органом Управління) головний лікар Станіслав Андрійович Багмут. Йому допомагають і виконують працівники, кожному надається своя робота. Управлінське рішення являє собою результат аналізу суб'єктом управління (особою чи групою осіб) інформації про стан системи та визначення сукупності дій, необхідних для ефективного розв'язання або уникнення проблем з конкретною метою, а саме правила з облаштування і експлуатації інфекційних закладів (інфекційних відділень, палат) та з охорони праці їх. Керівник лікарні має особливості прийняття управлінських рішень такі як: самостійно вирішує питання діяльності лікарні, несе відповідальність за формування та виконання фінансового плану і плану розвитку, укладає договори, видає довіреності, у межах своєї компетенції видає накази та інші акти, дає вказівки, обов'язкові для всіх підрозділів та працівників, забезпечує контроль за веденням та зберіганням медичної та іншої документації, приймає рішення про прийняття на роботу, звільнення з роботи працівників, звітує про діяльність лікарні перед засновником, Органом управління та Наглядовою Радою, готує на їх запит відпові-

дні документи. Приймаються такі рішення з облаштування і експлуатації інфекційних закладів (інфекційних відділень, палат) саме для запобігання небезпеці зараження персоналу та зазначеного кола осіб й розроблені правила виконання медичним і обслуговуючим персоналом санітарно-гігієнічного режиму і вимоги охорони праці. Персонал, який обслуговує інфекційних хворих, зобов'язаний беззастережно виконувати цілий ряд правил санітарно-гігієнічного режиму та вимог ТБ. Це стосується, насамперед, вимог носіння спецодягу, обов'язкового миття в душі після закінчення роботи, правил зберігання спецодягу, вимог особистої гігієни та ін.

Обслуговуючому персоналу забороняється:

- а) сідати на ліжко хворих;
- б) з'являтися у відділенні без спецодягу;
- в) виходити у спецодязі за межі відділення або надягати верхній одяг на спецодяг, або виносити спецодяг додому з будь-якою метою;
- г) з'являтися у спецодязі в столовій або буфеті;
- д) користуватися туалетом, призначеним для хворих, посудом та іншими речами, що є в користуванні хворих;
- е) приймати їжу в палатах, коридорах і лабораторіях;
- ж) вживати харчові продукти та залишки харчів від хворих;
- з) палити в палатах, коридорах і лабораторіях.

Для пиття води в персоналу має бути окремий посуд.

Усі, кого приймають на роботу, повинні обов'язково пройти медогляд, яким передбачено бактеріологічні обстеження на бацилоносійство дифтерійних мікробів та мікробів групи кишкових інфекцій. Усі без винятку працівники повинні проходити періодичні медогляди в залежності від показань, але не рідше як 2 рази на рік.

Для попередження заражень увесь медичний і обслуговуючий персонал, який приймають на роботу, повинні проходити щеплення проти ряду інфекцій, встановлених для всіх громадян. Допуск до роботи без проходження інструктажу заборонено.

В подальшому не рідше 1 разу на рік повинен проводитися повторний інструктаж з правил особистої санітарної профілактики та ТБ. Інструктаж проводиться завідувачем відділення.

Висновок: прийняття рішень є головною задачею керівника лікаря. Це є найважливішою функцією управління, успішне здійснення якої забезпечує досягнення лікарнею її завдань.

УДК 351.862

Обіход Т.І.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ ОПЕРАЦІЙНИХ РІШЕНЬ НА СПЕЦІАЛІЗОВАНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ДЕРЖАНИХ ПОСЛУГ НА ПРИКЛАДІ ГОЛОВНОГО УПРАВЛІННЯ МНС УКРАЇНИ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

Прийняття рішень є найважливішою функцією управління, успішне здійснення якої забезпечує досягнення організацією її цілей. Через невміння якісно і раціонально здійснювати цей процес, через відсутність в організації механізму його здійснення, технології, страждає більшість фірм і підприємств, державних установ і органів в Україні. Успіх організації, у якій би сфері вона не функціонувала, багато в чому залежить від цього, а тим більше в Україні, де більшість організацій проходять перші етапи свого розвитку і дуже важливо яку технологію рішення проблем вони опрацьовують.

Операційні рішення приймаються на середньому або низькому рівні управління. Взагалі вони являються часткою короткочасних планів. Такий вид рішення є програмний. Наприклад, менеджер, який приймає на роботу нового службовця, керується політикою або планом компанії.

Класичний підхід менеджера до прийняття управлінських рішень складається у дотриманні певної процедури та виконанню обов'язкових дій:

- постановка проблеми;
- виявлення обмежень та визначення альтернатив;
- прийняття рішень;
- реалізація рішень;
- контроль за виконанням рішення.

Служба цивільного захисту – державна служба особливого характеру, пов'язана із забезпеченням пожежної безпеки, запобіганням і реагуванням на інші надзвичайні ситуації техногенного, природного та військового характеру, ліквідацією їх наслідків, захистом населення і територій від їх негативного впливу.

Загальне керівництво службою цивільного захисту здійснює Міністерство надзвичайних ситуацій, а органами і підрозділами цивільного захисту в межах області – Головне управління МНС України в Запорізькій області.

До складу Головного управління входять: 20 районних відділів, 1 міське управління, Аварійно-рятувальний загін спеціального призначення та загін державної пожежної охорони по охороні Запорізької АЕС. Всього в організа-

ційно-штатній структурі ГУ МНС близько 2500 людей та 450 одиниць техніки. На підрозділи ГУ МНС покладаються наступні завдання:

- забезпечення готовності до дій сил і засобів, призначених для реагування на надзвичайні ситуації;
- здійснення комплексу заходів із попередження та реагування на надзвичайні ситуації, ліквідація їх наслідків;
- управління підпорядкованими силами реагування, спеціальними і спеціалізованими формуваннями;
- координація дій органів управління, сил і засобів цивільного захисту центральних та місцевих органів влади, органів місцевого самоврядування під час реагування на надзвичайні ситуації;
- локалізація надзвичайних ситуацій та ліквідація їх наслідків.

Операційні рішення в Головному управлінні приймаються керівним складом різних рівнів на підставі статутів, в яких визначенні обов'язки кожної посадової особи, порядок їх дій під час реагування на надзвичайні ситуації та поточного планування заходів (на день, місяць, квартал і рік).

Керівний склад Головного управління під час прийняття рішення також дотримується певної процедури:

- оцінює обстановку;
- визначає можливості та необхідність залучення додаткових сил і засобів;
- приймає рішення;
- визначає завдання підлеглим, спосіб виконання ними завдань;
- організовує всебічне забезпечення дій (забезпечення зв'язку, матеріально технічне забезпечення та ін.);
- контролює виконання завдань та доповідає старшому керівництву.

Кожен вид проблеми вимагає свого шляху (напрямку) управлінського рішення. Однак повсякденний обсяг роботи керівника будь-якого рівня не дозволяє йому відводити окремий час для вироблення нових напрямків дій для кожної проблеми. Саме тут криється важливість і необхідність використання визначеної технології. Технологія дозволяє раціонально використовувати час і ресурси. Отже, потреба в технологіях з'являється тоді, коли виникає необхідність у раціональних (з погляду ефективності) діях у керуванні соціальними процесами.

Таким чином, з метою забезпечення функціонування управління на спеціалізованому підприємстві особливу увагу треба приділити прийняттю рішень, використовуючи визначену технологію і механізм дії.

УДК 336.144:796.09:796.034.2

Шелест К.О.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р экон. наук, проф. ЗНТУ

ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ СПОРТИВНЫХ СОРЕВНОВАНИЙ НА НАЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

С каждым годом актуальность занятий спортом возрастает в несколько раз. Занятия профессиональным и любительским спортом считается очень престижно и актуально в наше время. Но, к сожалению, для полного развития спортивной структуры в Украине, не хватает материальных средств особенно для неолимпийских видов спорта таких как аэробная гимнастика, которая в свое время набирает большую популярность и уже была включена в цикл Всемирной Универсиады. Украина отстает от всех ведущих стран Европы и Мира на 80% процентов, по материальному обеспечению и вклада денежных средств в бюджет спортивных комитетов.

Для олимпийских видов спорта такие как спортивная и художественная гимнастика бюджет формируется в ГОСКОМ спорт, который полностью спонсирует проведения спортивных соревнований такие как Кубок Украины и Чемпионаты Украины. Для неолимпийских видов спорта не производится выделения денег в общенациональный бюджет, поэтому обеспечение соревнований лежит полностью на принимающей стороне. Что входит в формирования бюджета аэробной гимнастики на проведения Кубка и Чемпионата Украины:

Спортсмены ежегодно сдают по 100 грн., в общий фонд бюджета вида спорта с которого позже выделяются эти деньги для проведения соревнований.

Анализируя прошлый и этот год в городе Запорожье основные соревнования такие как Чемпионат Украины среди студентов был проведен благодаря поддержки Партии Регионов. На эти соревнования было выделено около 6–7 тыс. грн. Которые были распределены следующим образом:

- покупка памятных медалей и кубков для спортсменов;
- аренда зала;
- ценные призы для спортсменов и судей соревнований;
- полное обеспечение судей, проживанием, питанием, и общественных затрат;
- транспорт для перевозки спортсменов до место расположения спортивного комплекса;
- обеспечения музыкальной аппаратурой, для проведения соревнований;
- затраты на канцелярские необходимые предметы.

Всеобщие спортивные соревнования Чемпионаты Украины проводятся при поддержке Спортивного комитета, выделяется примерно 10 тыс. грн. На проведения соревнований это всего основные затраты, покупка медалей и

грамот производится за счет спортсменов которые сдают спортивные взносы в сумме от 80–150 грн. В зависимости от места который спортсмен занял на областных соревнованиях. Спортсмен занявший 1–3 место оплачивает проезд, проживание, и самый минимальный взнос в федерацию, все остальные платят по максимуму.

Занятия спортом всегда были и есть актуальными, но очень маленькое внимание страна обращает на развитие спорта.

Финансирование физической культуры и спорта в условиях рыночных отношений предполагает различные источники поступления финансовых ресурсов в отрасль, которые можно подразделить на две основные группы – бюджетные и внебюджетные. Бюджетное финансирование физической культуры и спорта представляет собой предоставление в безвозвратном порядке средств из государственного бюджета физкультурно-спортивным организациям для полного или частичного покрытия их расходов. Основная проблема, которая мешает развиваться аэробной гимнастике это то что это не олимпийский вид спорта, по этому многие предприятия такие как Мотор-Сич, и другие большие предприятия г. Запорожья отказываются давать спонсорскую помощь для проведения большего количества соревнований.

Подлинная оценка участия государства в финансировании физической культуры и спорта может быть сделана на основе анализа не планируемых, а фактически перечисленных сумм. Практика последних лет свидетельствует, что бюджетные поступления зачастую существенно отличаются от сумм, заложенных в бюджет при его утверждении. Так, например, при законодательно установленных нормативах финансирования не менее 2% бюджетных средств, в большинстве субъектов Украины расходы на развитие физической культуры и спорта составляют менее 1% от бюджета.

Очень слабое формирование основного бюджета и вклады в него государством, что может привести к сокращению проведения соревнований, что тянет за собой слабую наработку опыта спортсменов, и неактуальность определенного вида спорта.

УДК 65.014.1:65.015.3

Уколова О.Ю.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-520 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

МЕТОД ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Актуальність обраної теми полягає в необхідності формування ефективної антикризової програми для забезпечення конкурентоспроможності під-

приємства при недостатній опрацьованості теорії і практики антикризового управління.

Можна дати таке тлумачення терміна «антикризове управління» – постійно організоване спеціальне управління, в основу якого покладена система методів та принципів розробки та реалізації специфічних управлінських рішень, що приймаються відокремленим суб'єктом в умовах суттєвих ресурсних та часових обмежень, підвищеного ризику, фінансових та інтелектуальних витрат для відновлення життєздатності підприємства та недопущення його ліквідації як господарюючого суб'єкта.

Об'єктом антикризового управління є виникнення та поглиблення кризи розвитку підприємства, що має негативні наслідки для життєдіяльності підприємства, її усунення та запобігання [1, с. 88].

Основною метою антикризового управління є розробка й реалізація заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності та достатнього рівня фінансової стійкості підприємства задля уникнення його банкрутства [2, с. 152].

Політика антикризового фінансового управління є частиною загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає в розробці та використанні системи методів попередньої діагностики загрози банкрутства та механізмів фінансового оздоровлення підприємства, що забезпечують його захист від банкрутства [3, с. 127].

Реалізація політики антикризового фінансового управління підприємством при загрозі банкрутства передбачає:

- здійснення постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку;
- визначення масштабів кризового стану підприємства;
- дослідження основних чинників, які характеризують кризовий розвиток підприємства;
- формування системи цілей виходу підприємства з кризового стану, адекватних його масштабам;
- вибір і використання дієвих внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства, які відповідають масштабам його кризового фінансового стану;
- вибір ефективних форм санації підприємства;
- забезпечення контролю за результатами розроблених заходів щодо виведення підприємства з фінансової кризи [4, с. 597].

Аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду санації показує, що можна виділити три стратегії, що характеризують поведінку підприємства в умовах кризи. Перша стратегія управління – активна – характерна для підприємств, які здійснюють традиційну політику зі стабілізації свого фінансового становища. При реактивній стратегії управлінські рішення запізнюються щодо

моменту раціонального початку дій на певному проміжку часу: вона характерна для великих фірм, що мають багаторічний досвід успішної роботи. Планова стратегія управління властива підприємствам, які застосовують неекстраполятивні методи прогнозування розвитку технології, структурне економічне прогнозування, спрямовані безпосередньо на виявлення можливих змін, що виникають у зв'язку з дискретними відхиленнями стратегічного характеру. З усіх розглянутих стратегій управління найефективнішою є планова стратегія попри те, що далеко не всі підприємства можуть її застосувати через витратність [3, с. 105–106].

Проблематика оцінки ефективності антикризового управління належить до найменш розроблених теоретичних питань його побудови, хоча зрозуміло, що визначення таких ключових понять, як результат, ефект, критерії та показники ефективності, є однією з необхідних передумов формування будь-якої системи управління.

Оцінка ефективності антикризового управління проводиться за такою системою критеріїв:

- досягнута зміна найважливіших показників господарсько-фінансової діяльності та фінансового стану підприємства за період антикризового управління (порівняно з початком реалізації антикризових процедур);

- швидкість отримання позитивних змін на одиницю часу, тобто приріст узагальнюючих показників господарювання, отриманий за один часовий інтервал (тиждень, місяць, квартал);

- економічність отримання позитивного ефекту;

- достатність змін для відновлення параметрів життєздатності підприємства.

Таким чином, антикризове управління ґрунтується на глибокому аналізі фінансово-господарського стану підприємства та розробці антикризових заходів, що дозволяє підприємству передбачити й уникнути банкрутство, а також підвищити ефективність його діяльності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: підручник / Л. О. Лігоненко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 824 с.

2. Макаренко І. О. Проблеми антикризового управління промисловим підприємством // Актуальные проблемы экономики / І. О. Макаренко. – 2005. – №6. – С. 126–129.

3. Макаренко І. О. Алгоритм антикризового управління підприємством / І. О. Макаренко // Актуальные проблемы экономики. – 2005. – №3. – С. 104–109.

4. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учеб. курс / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-центр, 2004. – 656 с.

УДК 658(075.8)

Калінінська Є.Ю.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЮРО ПОСЛУГ «МЕРІ ПОППІНС»

Організація – це процес створення структур; координація в просторі та часі всіх елементів системи управління для досягнення поставленої мети; фірма, яка вже організована; рівень управління (рівень організації системи управління).

Метою тез є всебічне ознайомлення з організаційною діяльністю підприємства, розширення і поглиблення теоретичних знань.

Сфера діяльності організації полягає у наданні послуг населенню з ведення домашнього господарства. Поняття «послуга» – це є відношення суспільної праці у формі його нетоварного обміну і як безпосередньо корисного процесу трудової діяльності фізичної або юридичної особи.

Сучасний ринок послуг характеризується не тільки тенденцією його зростання більш високими темпами в порівнянні з товарами, а й наростаючою тенденцією диверсифікації послуг. Різноманіття послуг які здатні забезпечувати індивідуальні та колективні потреби учасників цивільного обороту, не викликає сумнівів. І кожна з них має свої особливості.

Види послуг, які надає Бюро для дітей, молоді та дорослих, хворих і літніх, для всієї родини:

- няньки немовлятам і дошкільнятам;
- репетитори з усіх шкільних предметів;
- помічниці по будинку, домробітниці, кухарі, садівники, персонал для заміських будинків, також для роботи в зимовий період;
- допомога у приготуванні святкового столу;
- генеральне прибирання, миття вікон, прибирання після ремонту;
- патронажні сестри для догляду за хворими і літніми людьми на дому.

Робота Бюро з клієнтом починається з заповнення «Анкети-заявки». У ній вони викладають всі вимоги та побажання, як до працівника, так і до режиму роботи, вказують дату співбесіди з кандидатами, вибирають систему оплати відповідно до прайс-листом.

Штатна чисельність Бюро невелика. Чисельність позаштатних співробітників складає 180 осіб. Керівник Бюро здійснює центральне керівництво, піклується про виконання плану реалізації своїх послуг, своєчасному фінансуванні та виплатах, підготовці кадрів та підвищення їх кваліфікації, а також неухильне виконання планів, поставлених ним перед підлеглими.

У штаті є один менеджер, який виконує функції керівника в разі його відсутності, а також здійснює безпосереднє виконання основних завдань, що стоять перед керівництвом:

Надає зусиллям співробітників ефективність і згладжує властиві їм слабкості;

Згуртовує співробітників навколо спільної мети (стратегії підприємства);

Створює атмосферу задоволення від своєї діяльності, а також значимість своєї участі в досягненні загальних цілей;

Покращує професійну підготовку співробітників.

Менеджер організовує роботу підприємства, керує діяльністю його співробітників, забезпечує високу ефективність реалізації послуг на основі оптимального використання всіх ресурсів підприємства, насамперед – людських за рахунок застосування сучасних принципів, форм, прийомів і засобів науки управління. Менеджер підпорядковується безпосередньо керівникові Бюро.

Наступним і замикаючим рівнем, є позаштатний персонал, який безпосередньо виконує всі плани, поставлені організацією, і може змінюватися в залежності від обсягів надання послуг у бік зменшення або збільшення відповідно. Їх функція полягає у виконанні роботи дорученої роботодавцем.

Ознайомившись з організаційною роботою бюро «Мері Поппінс» можна зробити висновок, що співробітники цього підприємства дають основний результат діяльності всього підприємства. Завдання керівника і менеджера полягає в тому, щоб організувати і вміти управляти наявними контингентом персоналу і добиватися поставлених цілей.

УДК 338 (075.8)

Хмара Н.О.¹, Пуліна Т.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

² канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ПЕРЕДУМОВИ ЗДІЙСНЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПРОМИСЛОВОСТІ

Інноваційна діяльність на сучасному етапі стає одним з найважливіших системних чинників економічного росту, конкурентоспроможності вітчизняної продукції, безпеки країни.

На початку третього тисячоріччя намітилися кардинальні зміни в інноваційному процесі: базисні інновації в промисловості, аграрній, інформаційних сферах сполучаються з інноваціями в сфері послуг, менеджменту і маркетингу, що визначає принципово нові підходи до керування національними і глобальним відтворювальними процесами, а також впливає на умови здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності.

Ряд галузей в економіці України не тільки базується на новітніх технологіях, але і сам належить до числа інноваційних: Україна посідає четверте місце в світі в ракетно-космічній галузі, шосте – серед виробників авіаційної техніки, четверте – серед виробників авіаційних двигунів і газотурбінних установок, дев'яте – у виробництві надчистих матеріалів для напівпровідників. Але через відсутність всередині України чіткої політики управління інноваціями саме зовнішні фактори, на жаль, визначають напрями розвитку цієї сфери економіки.

Особливість побудови сучасної глобальної інноваційної системи полягає в орієнтації на підпорядкування національних, регіональних та корпоративних інноваційних систем та їх елементів разом із вилученням властивих їм переваг на користь ТНК. Це загрожує для України переорієнтацією передових галузей науки на виконання іноземних замовлень.

Низький рівень інноваційної активності, особливо у створенні та використанні нових технологічних процесів, негативно впливає на структуру промислового виробництва в Україні, знижуючи рівень її наукоємності.

Здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності в промисловості потребує наявності ряду умов, основними з яких є: достатній для функціонування інвестиційної сфери ресурсний потенціал; існування економічних суб'єктів, здатних забезпечити інноваційно-інвестиційну діяльність у необхідних масштабах; механізм трансформації інвестиційних ресурсів у об'єкти інноваційно-інвестиційної діяльності.

В ринкових умовах інноваційно-інвестиційна діяльність реалізується за допомогою механізму інноваційно-інвестиційного ринку, що являє собою форму взаємовідносин між окремими суб'єктами інноваційно-інвестиційної діяльності, які самостійно приймаючими економічні рішення.

Інноваційно-інвестиційний ринок – складне й динамічне економічне явище, стан якого характеризується такими його основними елементами, як інноваційно-інвестиційний попит та пропозиція, конкуренція, ціна. Умови здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності в ринковій економіці набувають специфічних форм, що відображають особливості взаємодії суб'єктів інвестування в системі ринкових відносин, і виступають як:

- наявність значного інноваційно-інвестиційного капіталу з диверсифікованою за формами власності структурою, що характеризується перевагою приватного інвестиційного капіталу порівняно з державним;

- різноманіття суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності в аспекті відносин власності й інституціональної організації, поділ функцій держави і приватних інвесторів в інвестиційному процесі; наявність розгалуженої мережі фінансових посередників, що сприяють реалізації інвестиційного попиту та пропозиції;

- наявність розвиненого багатосегментного ринку об'єктів інвестиційної діяльності, що виступають у формі інноваційних товарів;

– розподіл інноваційно-інвестиційного капіталу за об'єктами інвестування відповідно до економічних критеріїв оцінки привабливості інвестицій через механізм інноваційно-інвестиційного ринку.

УДК 332.021.8

Полковникова Ю.И.¹, Ткачук О.Ю.²

¹ студ. гр. ФЕУ-518 ЗНТУ

² канд. с.-х. наук, доц. ЗНТУ

УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕФОРМОЙ В УКРАИНЕ

Проблема реформирования земельных отношений в условиях создания рыночной экономики в Украине является чрезвычайно актуальной, так как конечным объектом этих отношений является земля, которая выступает материальной основой суверенитета, территориальной целостности и национальной безопасности государства, основным средством производства в сельском хозяйстве, источником ресурсов и неотъемлемым условием существования человека.

Объектом исследования является земельная реформа, осуществляемая в Украине с 1992 года, её предпосылки, сущность, цели; предмет исследования – реформирование земельных отношений в условиях трансформированной собственности; субъекты реформирования.

Вопросам земельной реформы большое внимание уделяют Кулинич П. Ф., Трегобчук В. В., Краснов М. И., Голиченков О. К., Козир О. М., Иванов Ю. Г., Когуров Б. И., Петров В. В., Шульга М. В., Заяц О. И. Научные достижения указанных и других исследователей послужили базой для дальнейшего изучения данной проблемы.

Реформа – разновидность развития, которая осуществляется сознательно, с определённой целью изменить что-то. Такое развитие возможно лишь путём человеческой деятельности, которая носит общественный характер.

Встречаются разные подходы к пониманию земельной реформы: 1) земельная реформа как составляющая аграрной реформы; 2) земельная реформа как реформирование отношений собственности на землю; 3) земельная реформа как правовое регулирование земельных отношений; 4) земельная реформа и реформирование в отрасли охраны окружающей природной среды; 5) земельная реформа как комплекс мероприятий, направленных на преобразование земельных отношений; 6) земельная реформа как составляющая экономической, экологической и правовой реформы.

К предпосылкам современной земельной реформы в Украине относятся: а) социально-экономические; б) социально-экологические; в) эколого-экономические; г) государственно-правовые.

Государство в лице уполномоченных им органов является обязательным объектом и субъектом земельной реформы. Задания современной земельной реформы соответствуют четырём основным направлениям реформирования, т. е. четырём направлениям деятельности государства в особе уполномоченных ею органов и других субъектов по изменению земельных отношений и правовых норм, которые их регулируют.

Таковыми направлениями является экономическое, экологическое, институционально-функциональное и законодательное.

Современная земельная реформа в Украине – это урегулированная правом общественные отношения процессуального характера, что опосредуют переход общества и государства от старых земельных отношений к качественно новым, в границах которых государственные органы, граждане и их организации реализуют свои права и обязательства по перераспределению земель (в том числе их приватизации и паевания), усиления мер по их охране, правотворчеству и усовершенствованию системы государственного управления в отрасли использования и охраны земельных ресурсов с целью возрождения эффективного использования земель Украины.

Выводы

В экономическом направлении как в одном из направлений современной земельной реформы по истечении восемнадцати лет с её начала, на наш взгляд, реформаторская деятельность в сфере земельных отношений цели не достигла. Несмотря на осуществление разгосударствления земель, появления разных форм собственности на землю, подавляющая часть граждан Украины, чья деятельность была связана с землёй, по нашему мнению, больше утратила, чем приобрела. Гражданин Украины, если и получил земельный участок (пай) в собственность, то из-за отсутствия средств производства (сельхозтехники) не в состоянии его обрабатывать, при сдаче его в аренду может получить доход в виде арендной платы в пределах 1000–1500 гривен в год, продать свой земельный участок и реализовать своё право собственника из-за отсутствия рынка земель сельскохозяйственного назначения не может и все это в условиях социальной разрухи и безработицы на селе.

В рамках экологического направления земельной реформы до сих пор не принят Закон Украины «Об общегосударственной программе использования и охране земель», направленный на минимизацию негативного влияния на земельные ресурсы, защиту почв от деградации, загрязнения и истощения, рациональное использование земель. Опыт зарубежных стран даёт основание о необходимости осуществления на государственном уровне следующих мер:

а) сокращение площади сельскохозяйственных угодий прежде всего за счёт изъятия из оборота и консервации деградированных и радиоактивно загрязнённых земель, установление удельного веса сельскохозяйственных угодий на уровне 60–65% от общей площади земель;

б) увеличение площади земель, предназначенных для обеспечения нормального функционирования природных экосистем, рекреации. В соответствии с мировыми стандартами площади таких земель должны составлять около 10% общей территории;

в) усиления роли государственных органов в разработке и выполнения мероприятий по охране земель.

Такой подход к осуществлению государственного управления земельным фондом страны улучшит экологическое состояние земель, создаст условия для осуществления рационального землепользования.

В институционально-функциональном направлении осуществления реформирования земельных отношений успешная деятельность без создания и функционирования современного Государственного земельного кадастра невозможна. Только на основании всеобъемлющей достоверной информации можно исправить допущенные ошибки, выявить существующие проблемы и подкорректировать задачи и цели дальнейшего реформирования земельных отношений в рамках каждого из направлений существующей реформы.

В правотворческом направлении существует настоятельная необходимость создания отдельного института земельного права, который бы обеспечил необходимое единство правового регулирования перехода от земельных правоотношений, требующих изменений, к послереформационным правоотношениям во всех направлениях и вариантах в соответствии с конкретными историческими потребностями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Заєць О. І. Правові аспекти земельної реформи в Україні: Монографія. – К.: Видав.-полігр. центр «Київ. ун-ст», 2006. – 185 с.
2. Про Рекомендації парламентських слухань «Сучасний стан та перспективи розвитку земельних відносин в Україні», схвалені Постановою Верховної Ради України від 22 вересня 2005 р. // www.rada.gov.ua.
3. Официальный сайт Ассоциации «Земельный Союз Украины» <http://www.zsu.org.ua>.

УДК 37

Нечасва А.Д.¹, Нечасва І.А.²

¹ студ. гр. ФЕУз-516 ЗНТУ

² канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ЯКОСТІ В СФЕРІ ОСВІТИ

Проблема якості навчального процесу, оцінки ефективності роботи викладача в сучасній вищій школі вважається однією з найважливіших. Вирішити її можна лише шляхом суттєвого підвищення якості викладання, інформаційного забезпечення суб'єктів навчальної діяльності і кращого присто-

сування до впровадження ринкових відносин в системі вищої школи України, зумовлених Болонським процесом і кредитно-модульною системою організації навчального процесу, яка стала обов'язковою з вересня 2005 р. у всіх вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації.

За рубежом оцінкою ефективності навчального процесу та діяльністю педагога займаються тривалий час. В США в 1995 р. була видана «Енциклопедія педагогічної оцінки», в якій за інструментарій оцінки якості роботи викладача запропоновано використовувати рейтинг, оціночні листи, тести, експертизу тощо. Подібний інструментарій використовується для визначення відповідності викладача посаді, оцінки різних сторін його педагогічної діяльності, виміру особистих якостей тощо. Але усе це робилось (і робиться) за відсутності розуміння того, що якість навчального процесу і його суб'єктів є невід'ємною частиною загальної системи якості, її органічною складовою.

Зважаючи на це у світовій вищій школі були зроблені перші кроки з впровадження розробленої у Великобританії (1987 р.) загальної системи стандартів ISO серії 9000. Перший перегляд цих стандартів був здійснений в 1994 році. Перегляд був незначним і в основному стосувався питань усунення внутрішніх невідповідностей. Перегляд стандартів в 2000 році був більш ретельним і враховував новизну і вже існуючий досвід у сфері якості.

Зміст і призначення міжнародних стандартів, що входять у серію ISO 9000 став таким:

ISO 9000 – описує основні принципи систем менеджменту якості і встановлює термінологію для цих систем.

ISO 9001 – установлює вимоги до систем менеджменту якості у випадку, коли організації потрібно продемонструвати здатність постачати продукцію чи послуги, які задовольняють споживачів. Стандарт може використовуватися при сертифікації системи якості освіти.

ISO 9004 – містить керівні вказівки, що стосуються як результативності, так і ефективності системи менеджменту якості для збільшення задоволеності споживачів.

ISO 19011 – включає настанови з аудиту систем менеджменту якості і управління навколишнім середовищем.

Принципи загального менеджменту якості (TQM) стали ідеологічною основою нової версії менеджменту стандартів ISO серії 9000. В 2005 р. у сфері освіти за цими стандартами було сертифіковано 12607 систем якості у багатьох країнах.

В Україні діє національний стандарт ДСТУ ISO 9001-2001, який ідентичний міжнародному стандарту ISO 9000-2000. За цим стандартом сертифіковано 1765 систем якості в різних галузях, але освітянських установ серед них лише 0,4%. Вступ України до Болонського процесу свідчить про актуальність питання впровадження систем якості у ВНЗ України.

Однак ні за рубежом, ні у вітчизняній вищій школі немає загальнови-знаних критеріїв та стандартів оцінки якості навчального процесу, процедур і методик отримання інформації про якість педагогічної діяльності викладачів та навчальної діяльності студентів.

Найбільш загальним показником ефективності навчального процесу вважається якість засвоєння знань студентом. Але на цей показник впливає декілька десятків факторів, які роблять його комплексним.

Закон України «Про вищу освіту», впровадження положень Болонського процесу та кредитно-модульної системи підготовки фахівців, низки стандартів вищої освіти визначають акценти організації навчального процесу та роботи викладачів, які працюють в конкурентному середовищі і готують фахівців, які повинні бути конкурентоспроможними не лише на вітчизняному, а й на європейському ринку праці. Тому виникає необхідність розробки показника (показників) ефективності навчального процесу з врахуванням вимог міжнародних стандартів серії ISO 9000:2000 та ДСТУ ISO 9001-2001, як однієї з можливих альтернатив управління якістю підготовки фахівців для ринкової економіки.

УДК 336.74

Хандога М.М.¹, Нечаєва І.А.²

¹ студ. гр. ФЕУз-516 ЗНТУ

² канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ГРОШОВОГО ПОТОКУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Господарська діяльність підприємства будь-якої форми власності, організаційно-правового статусу і галузевої спрямованості нерозривно пов'язана з рухом грошових коштів. Кошти обслуговують практично всі аспекти операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, супроводжують кожну господарську операцію. В процесі обігу грошей виникають грошові потоки.

Незважаючи на те, що сутності грошових потоків приділено достатньо уваги, серед науковців немає єдиної точки зору щодо тлумачення економічної категорії «грошовий потік». Аналіз літературних джерел дозволив виділити чотири підходи до визначення грошового потоку.

Перша група вчених тлумачить грошовий потік як сукупність надходжень та витрат грошових коштів за визначений проміжок часу, тобто безперервний рух коштів. Цього визначення дотримуються вчені Бланк І. О., Поддєрьогін А. М., Лігоненко Л. О., Коваленко Л. О. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку в Україні визначають грошовий потік як надходжен-

ня та вибуття грошових коштів та їхніх еквівалентів. На нашу думку, визначення грошового потоку як сукупності надходжень і витрат грошових коштів є найбільш точним, тому що потік означає рух. Тлумачення грошового потоку таким чином дозволяє дослідити динаміку та структуру джерел надходження коштів на підприємство та напрямів їх використання.

Представники другого підходу – Бочаров Б. Б., Б. Колас, Риндін А. і Шамаєв Г. – визначають грошовий потік як надлишок (нестачу) коштів, отриманих в результаті зіставлення надходжень і відрахувань коштів у процесі діяльності підприємства. Головна відмінність між цим та наведеним вище тлумаченнями полягає у тому, що перше визначає грошовий потік як рух коштів, а друге як зафіксовану суму грошових коштів на певну дату. Підхід, що пояснює грошовий потік як різницю між надходженнями та витратами коштів, визначає тільки різновид грошового потоку, а саме чистий грошовий потік, що характеризує грошовий результат діяльності підприємства та індикатор його фінансової стійкості. Чистий грошовий потік є окремим елементом аналізу грошових потоків.

Існує також підхід, який ототожнює поняття «грошовий потік» і «фінансовий потік» (Панков В. А, Макогон Ю. В., Пашко К. О., Бабенко О. В.). Але ототожнювати грошовий потік з фінансовим не можна, тому що існує суттєва різниця між грошовими коштами та фінансовими ресурсами. По-перше, фінансові ресурси завжди виступають у грошовій формі, але грошові ресурси стають фінансовими лише тоді, коли вони концентруються у відповідні фонди, для яких встановлено порядок створення й використання. Грошові кошти – категорія більш ресурсна, ніж фінансова. По-друге, фінансовий потік розглядають в основному в макроекономічному аспекті (на рівні держави або регіону), а грошовий потік – у мікроекономічному (на рівні підприємства), тобто фінансовий потік є сукупністю доходів та витрат усіх суб'єктів регіональної економічної системи.

Серед тлумачень грошового потоку також трапляється термін «потік грошових ресурсів». Грошові ресурси, по суті, нічим не відрізняються від грошових коштів, які визначені П(С)БУ 4 як готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. Грошові кошти відображаються в Балансі у складі оборотних активів у статті «Грошові кошти та їх еквіваленти», а потоки грошових коштів за операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю – у Звіті про рух грошових коштів.

На підставі проведеного дослідження пропонуємо таке визначення грошового потоку: грошовий потік – це безперервна, розподілена в часі сукупність надходжень і витрачань грошових коштів та їх еквівалентів, що генеруються господарською діяльністю підприємства.

Комбінація грошових потоків, що утворюються господарськими операціями, є результативним фактором діяльності підприємства. Ефективне управ-

ліній грошовими потоками полягає у забезпеченні платоспроможності та фінансової рівноваги підприємства. Тому в кінцевому підсумку підприємство має створювати позитивні грошові потоки, щоб продовжити своє функціонування.

Таким чином, дослідження наукової літератури дозволило сформулювати власне тлумачення економічної категорії «грошовий потік» та визначити місце грошового потоку в діяльності підприємства.

УДК 658.114:621.383.51

Попова М.В.¹, Демків А.М.¹, Соріна О.О.²

¹ студ. гр. ФЭУ-518 ЗНТУ

² старш. викл. ЗНТУ

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

В последнее время в развитых странах наблюдается рост популярности использования альтернативных источников энергии, в частности солнечной. Это связано как с ростом стоимости традиционных энергоносителей, совершенствованием технологий альтернативной энергетики, так и со стремлением улучшить экологическую обстановку. В Украине использование энергии Солнца наименее развито, в сравнении с другими странами Европы. Однако в настоящее время в нашей стране уже организуется производство солнечных батарей, что делает начало новых бизнес-проектов в этой сфере очень привлекательными. Немаловажным фактором, повышающим интерес к данному виду энергоснабжения, является также неудовлетворительное состояние окружающей среды на территории Украины, в особенности в промышленных регионах.

В последнее время значительно активизировались разнообразные исследования, посвященные теме солнечной энергетики и возможности ее применения на территории Украины. Однако следует отметить, что вопрос использования данной технологии на территории Запорожской области по-прежнему мало изучен.

Целью данного исследования является определение и обоснование целесообразности реализации проекта по созданию инжиниринговой компании, которая будет заниматься установкой солнечных батарей на территории Запорожской области.

По результатам исследования было выявлено, что мощность солнечного излучения в Европе даже в очень облачную погоду днем может достигать 100 Вт/м². С помощью наиболее распространенных солнечных батарей можно преобразовать эту энергию в электричество с эффективностью от 10% до 30% и более. Изготовление фотоэлементов и сборка солнечных батарей на

автоматизированных линиях обеспечивает многократное снижение себестоимости батарей. В Украине начала формироваться целая отрасль промышленности с сетью специализированных предприятий соответствующего профиля, способных изготавливать продукцию с различными свойствами. Все вышеперечисленное позволяет использовать эффективно солнечные батареи на территории Запорожской области.

На территории области существует большое число потребителей, для которых централизованное электроснабжение невозможно. Поэтому метод, который позволит производить электричество децентрализованно, очень важен для них. Кроме того, использование солнечной энергии позволит значительно сократить вредные выбросы в атмосферу и существенно улучшить экологическую обстановку в нашем регионе.

Необходимо отметить, что на территории Запорожской области отсутствуют подобные компании, и идея данного исследования является инновационной для данного региона.

Для создания данной инжиниринговой компании необходим стартовый капитал в размере 130 000 грн.

Технологический процесс будет заключаться в проведении монтажных работ по установке солнечных батарей по желанию клиента либо на крышах строений, либо на свободных земельных территориях. Необходимые для его осуществления солнечные батареи будут закупаться у известных российских и украинских производителей.

Средняя стоимость установки солнечной батареи (учитывая стоимость самой системы) составит 80 000 грн. Срок ее службы более 30 лет, а окупаемость в условиях Украины – 10 лет.

Предполагаемый спрос на данные услуги будет составлять 6 установок в месяц. Срок окупаемости проекта – 18 месяцев. Период осуществления инвестиций до начала эффективной отдачи проекта – 3 месяца. Рентабельность проекта составляет 36%.

Данный проект имеет чистую приведенную стоимость по истечении трехлетнего периода (NPV) равную 243,38265 тыс. грн. Положительное значение NPV показывает, что денежные поступления превышают сумму вложенных средств, обеспечивают получение прибыли выше необходимого уровня доходности.

Таким образом, результаты исследования показали, что на территории Запорожской области является целесообразным создание компании оказывающей услуги по установке и последующему обслуживанию солнечных батарей. С экономической точки зрения этот вид бизнеса принесет значительные экономические выгоды владельцу данной компании. Кроме того, данный проект социально значим – его реализация принесет реальную пользу бизнесу, обществу и экологии.

УДК 339.138

Попова М.В.¹, Сорина О.О.²

¹ студ. гр. ФЭУ-518 ЗНТУ

² старш. викл. ЗНТУ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ PR-КАМПАНИИ

На протяжении последних десяти лет PR, или деятельность по связям с общественностью, получила быстрое развитие в Украине, а ее роль в компаниях стала более заметной и значимой. Следовательно, менеджеры и специалисты по этим вопросам все чаще сталкиваются с насущной необходимостью измерения, оценки роли и эффективности PR в достижении целей и решении задач, стоящих перед компанией.

Если рассматривать последние научные публикации, связанные с PR-деятельностью компании, можно заметить, что интерес к данной сфере деятельности значительно вырос как у зарубежных, так и у отечественных авторов. Исследованию PR посвятили свои работы такие известные авторы как Ф. Котлер, Р. Ляйнemann, Д. Маркони, Е. Байкальцева и многие другие. Однако следует отметить, что многие из данных работ посвящены организации и проведению PR-кампаний, и только немногие авторы уделили внимание непосредственно оценке эффективности данной деятельности. Следовательно, можно говорить об актуальности и недостаточной изученности данной темы.

Целью исследования является определение необходимости оценивания эффективности PR-кампании и раскрытие основных подходов к оцениванию эффективности PR-деятельности компании.

Основные результаты исследования. Известно несколько классических определений того, что может считаться PR-кампанией. В данной работе под PR-кампанией будем понимать рекламно-информационную кампанию, направленную на формирование общественного мнения и повышения узнаваемости бренда.

Для оценки PR-кампании типичными являются либо использование субъективных оценок, таких как отзывы вышестоящего начальства или степень удовлетворенности подразделения, занимающегося продвижением товара на рынок, либо создание многоуровневой схемы измерения, которая включает оценку качественных и количественных показателей.

Наиболее распространенным критерием количественной оценки PR является учет количества публикаций, вышедших в результате PR-кампании.

Типичным подходом считается введение оценки, которая называется «воздействие». Воздействие принимает в расчет тираж издания, в котором была напечатана статья. В данном случае число коммуникационных воздействий, произведенных PR-кампанией, – это сумма всех статей, помноженных на соответствующие тиражи изданий, в которых они были опубликованы.

Более проблематичны вычисления для радиостанции, поскольку охват аудитории варьируется в зависимости от того, в какой день и какое время идет передача. Для простоты, как правило, берется среднестатистическая цифра.

Другая распространенная процедура измерения объема – сопоставление с рекламированием. Она производится путем измерения пространства, занятого статьей, в квадратных сантиметрах и сравнением этой цифры с количеством денег, которое потребовалось бы, чтобы напечатать рекламное объявление того же объема.

Также немаловажными являются качественные оценки PR-кампании. С данной позиции все напечатанные статья или другие упоминания в прессе оцениваются с точки зрения доброжелательности, наличия соответствующих (близких к желаемым) названий статей, характера используемых иллюстраций и наличия цитат.

Если известна демография аудитории, которой адресована статья, можно провести детальный анализ информационного освещения. Такой анализ позволит определить слои аудитории, работа с которыми была наиболее или наименее эффективна.

Таким образом, можно говорить о том, что PR-кампания должна сочетать наиболее действенные средства для усиления ключевого сообщения и охвата большей части целевой аудитории. В отличие от других средств маркетинговых коммуникаций, у PR нет общепринятой модели оценки, однако существует ряд методов качественной и количественной оценки PR-кампании, которые можно использовать в соответствии с запросами и целями каждой конкретной компании.

УДК 331.101.3

Акименко О.В.¹, Панкова А.Ю.²

¹ студ. гр. ФЕУ-119 ЗНТУ

² старш. викл. ЗНТУ

МОТИВУВАННЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

«Мотивація до роботи – частина мотивації до життя»

Уже давно робилися спроби пояснити поведінку людей і розкрити причини їхньої цілеспрямованої діяльності. Під однією чи іншою назвою з різних позицій обговорювалося те, що сьогодні називається мотивацією: активізація, стимулювання, управління, реалізація цілеспрямованої поведінки індивідуума.

Основним і визначальним фактором будь-якої діяльності є людина з її потребами та можливостями задоволення їх, рівнем соціальної й інтелектуальної свідомості, ціннісними орієнтирами. Тому проблему мотивації необхідно розглядати через призму людини з її вимогами, психологією і філосо-

фією життя, життєвим кредо. Тобто початковим пунктом управління за допомогою мотивації є мотиви працівників.

Мотивація трудової діяльності – сукупність мотивів і стимулів, що спонукають людину до корисної праці; зумовлюючих задоволення її потреб; дотримання інтересів і досягнення цілей; комплекс заходів в системі управління організацією, які забезпечують створення умов для ефективної діяльності всього персоналу і розкриття трудового потенціалу кожного працівника. Мотивація не обмежується матеріальними винагородами праці. Поряд з економічними інтересами, розмірами заробітної платні і доходів вона включає заохочення соціально-психологічного і морального плану, залежить від багатьох мотиваційних компонентів, в тому числі і від змісту роботи, відносин між колегами в контексті сумісної діяльності, зусиль, міри задоволеності результатами праці.

Керівники мають вимагати від своїх працівників енергійних зусиль для досягнення організаційної мети. Для цього вони повинні забезпечити потреби індивідуумів. Отже, в процесі мотивації відбувається, з одного боку, досягнення організаційної мети, а з другого – задоволення індивідуальних потреб.

Процес керівництва, в кінцевому підсумку, зводиться до найбільш повного задоволення цих потреб. Схема функціонування моделі мотивації така:

- визначаються людські потреби і стимули;
- внаслідок незадоволення потреб в індивідуумі зароджується напруженість;
- на цю напруженість впливають зовнішні обставини, сприятливі можливості і мета;
- для задоволення потреб витрачаються зусилля;
- зусилля приводять до певного рівня показників, які базуються на слабкостях;
- за певні показники передбачаються різноманітні види винагород, що задовольняють початкові потреби і стимули.

Ця схема має замкнутий цикл. Адаже в міру задоволення одних потреб виникатимуть нові, а для задоволення їх знову будуть потрібні нові зусилля.

Мотиви діяльності можуть бути внутрішніми і зовнішніми. Зовнішні обумовлені бажанням людини володіти неналежними їй об'єктами. Внутрішні мотиви пов'язані із одержанням задоволення від існуючого об'єкта, який працівник бажає зберегти, або незручностей, які приносять володіння ним, а відповідно бажанням позбавитись його. Наприклад, цікава робота приносить людині задоволення, вона готова працювати більше часу; в іншому випадку працівник на все готовий, аби позбавитись займаної посади. Мотиви у залежності від стимулюючої сфери можуть бути поділені на матеріальні і моральні.

Мотиви, які формуються під дією багатьох зовнішніх і внутрішніх, суб'єктивних і об'єктивних факторів, починають діяти під впливом стимулів.

Стимул – це зовнішня причина, яка спонукає людину діяти для досягнення поставленої мети. Стимули можуть бути матеріальними, у вигляді дій інших осіб, наданих можливостей, надій тощо. За змістом стимули можуть бути економічними і неекономічними. Економічні надають можливість одержувати матеріальні вигоди, які підвищують добробут. Некономічні полегшують одержання як прямого матеріального добробуту, так і вільного часу, відповідних духовних благ. В свою чергу, неекономічні стимули діляться на організаційні та моральні. Слід зазначити, що моральні стимули можуть викликати і негативні наслідки: кар'єризм, користолюбство, а матеріальні можуть сприяти працювати високоефективно, якісніше.

Під час аналізу процесу мотивації для спонукання людей до ефективних дій застосовують винагороди.

Винагороди – все те, що людина вважає цінним для себе, чого вона прагне досягти і чим би хотіла володіти. Поняття цінності дуже різноманітні та специфічні залежно від людини, окремої особистості, її потреб, запитів, сприйняття, характеру тощо. Тому й оцінювання винагород та їх відносної цінності різно.

Керівництво організації має два головних типи заохочувань {винагород}: внутрішні та зовнішні. Внутрішні винагороди здобуваються у процесі виконання роботи: відчуття досягнення результату, успіху, самоповаги, зміст і значущість виконаної роботи, компетенція, кваліфікованість та ін. Дружба та спілкування, взаємодопомога в колективі є теж складовими внутрішньої винагороди. Найпростіший спосіб забезпечення внутрішніх заохочень полягає у створенні сприятливих умов роботи і конкретному формулюванні завдань.

Зовнішні винагороди – все те, що пропонує працівникові організація за виконання службових обов'язків. До таких винагород належать: заробітна плата, додаткові пільги, премії та різні виплати, просування па службі, символи службового статусу та престижу тощо.

Гроші – найвпливовіший аргумент та інструмент, що найчастіше використовує адміністрація з метою здійснення впливу та винагородження працівників. Заробітна плата, що визначається як грошовий еквівалент вартості спожитої живої праці, задовольняє безпосередньо або опосередковано більшість людських потреб (фізіологічних, впевненості в майбутньому та потреб у визнанні).

Оплата та продуктивність праці мають взаємо пов'язуватися. Повна компенсація за витрачені зусилля, враховуючи заробітну плату, повинна

відображати реальний внесок працівника в кінцеві результати діяльності організації.

Способи поліпшення мотивації праці

Розглянемо способи поліпшення мотивації праці. Вони об'єднуються в п'ять щодо самостійних напрямків:

- 1) матеріальне стимулювання;
- 2) поліпшення якості робочої сили;
- 3) вдосконалення організації праці;
- 4) залучення персоналу до процесу управління;
- 5) негрошове стимулювання.

Перший напрямок відображає роль мотиваційного механізму оплати праці в системі підвищення продуктивності праці. Воно включає в якості елементів вдосконалення системи заробітної плати, надання можливості персоналу брати участь у власності прибутку підприємства.

Безумовно, мотиваційним механізму оплати праці приділяється велика роль, але постійне підвищення рівня оплати праці не сприяє як підтримки трудової активності на належному рівні, так і зростання продуктивності праці. Застосування цього методу може бути корисним для досягнення короткочасних підйомів продуктивності праці. В кінцевому підсумку відбувається певне накладення або звикання до цього виду впливу. Одностороннє вплив на працівників лише грошовими методами не може призвести до довговічного підйому продуктивності праці.

Хоча працю в нашій країні, на відміну від високорозвинених країн, на сьогоднішній день розглядається, в основному, лише як засіб заробітку, можна припустити, що потреба в грошах буде рости до певної межі, що залежить від рівня життя, після якого гроші стануть умовою нормального психологічного стану збереження людського достоїнства. У цьому випадку в якості домінуючих можуть виступити інші групи потреб, пов'язані з потребою у творчості, досягненні успіхів та інші. Для керівника дуже важливе вміння розпізнавати потреби працівників. Потреба більш низького рівня повинна задовольнятися перш, ніж потреба наступного рівня стане більш значним чинником, що визначає поведінку людини.

Потреби постійно змінюються, тому не можна розраховувати, що мотивація, яка спрацювала один раз, виявиться ефективною і надалі. З розвитком особистості розширюються можливості, потреби у самовираженні. Таким чином, процес мотивації шляхом задоволення потреб нескінченний.

Наступний напрямок поліпшення мотивації – вдосконалення організації праці – містить постановку цілей, розширення трудових функцій, збагачення праці, виробничу ротацію, застосування гнучких графіків.

Постановка цілей припускає, що правильно поставлена мета шляхом формування орієнтації на її досягнення є мотивуючим засобом для працівника.

Розширення трудових функцій передбачає внесення різноманітності в роботу персоналу, тобто збільшення числа операцій, виконуваних одним працівником. В результаті подовжується робочий цикл у кожного працівника, зростає інтенсивність праці. Застосування даного методу доцільно у разі недозавантаженості працівників і власного бажання їх розширити коло своєї діяльності, в іншому випадку це може призвести до різкого опору з боку працівників.

Збагачення праці передбачає надання людині такої роботи, яка давала б можливість зростання, творчості, відповідальності, самоактуалізації, включення в його обов'язки деяких функцій планування і контролю за якістю основний, а іноді і суміжної продукції. Даний метод доцільно застосовувати в сфері праці інженерно-технічних працівників.

Поліпшення умов праці – найгостріша проблема сьогодення. На етапі переходу до ринку зростає значущість умов праці як одного з найважливіших потреб людини. Новий рівень соціальної зрілості індивіда заперечує несприятливі умови трудового середовища. Умови праці, виступаючи не тільки потребою, але і, спонукальним мотивом працювати з певною віддачею, можуть бути одночасно чинником і наслідком певної продуктивності праці та його ефективності.

Слід відрізнити ще одну сторону цієї проблеми – низька трудова культура самих працівників. Тривалий час працюючи в незадовільних санітарно-гігієнічних умовах, людина не вміє, так і не хоче правильно організувати своє робоче місце. Останнім часом на наших передових підприємствах в якості експерименту почали впроваджуватися японські методи керування продуктивності, одним з яких є підвищення культури виробництва. Дотримання п'яти принципів роботи є одним з елементів трудової моралі.

- 1) ліквідувати непотрібні предмети на робочих місцях;
- 2) правильно розташовувати і зберігати потрібні предмети;
- 3) постійно підтримувати чистоту і порядок на робочому місці;
- 4) постійна готовність робочого місця до проведення роботи;
- 5) засвоїти дисципліну і дотримуватися перераховані принципи.

Стан робочого місця оцінюється щодня при перевірці побальної оцінки відповідності на його утримання вказаними правилами. Робочі прямо зацікавлені в постійній підтримці в хорошому стані свого місця, так як в цьому випадку збільшується на 10% тарифна частина його заробітку. Застосування такої системи дозволяє підвищити рівень культури виробництва і сприяє зростанню продуктивності праці.

КОНЦЕПЦИЯ ХАРИЗМАТИЧЕСКОГО ЛИДЕРСТВА

Имеются две противоположные позиции формирования имиджа лидера. Одна отрицает вообще какое-либо влияние лидера на организационную эффективность, а другая – ведет к лидерской харизме и попытке последователей приписать лидеру почти магические, а в отдельных случаях божественные качества.

Харизма является формой влияния на других посредством личностной привлекательности, вызывающей поддержку и признание лидерства, что обеспечивает обладателю харизмы власть над последователями. Как источник лидерской власти харизма относится к власти примера, связанной со способностью руководителя влиять на подчиненных в силу своих личных качеств и стиля руководства. Харизма дает руководителю преимущества эффективнее оказывать свое влияние на подчиненных. Многие считают, что получение харизмы связано со способностью лидера находить своих обожателей и почитателей и даже менять их состав в зависимости от ситуации. Другие определяют харизму как набор специфических лидерских качеств. Последнее легло в основу рассматриваемой ниже концепции харизматического лидерства, являющейся, по сути, продолжением концепции атрибутивного лидерства и строящейся на комбинации качеств и поведения лидера.

Харизматическим считается тот лидер, который в силу своих личностных качеств может оказывать глубокое воздействие на последователей. Лидеры этого типа испытывают высокую потребность во власти, имеют сильную потребность в деятельности и убеждены в моральной правоте того, во что они верят. Потребность во власти мотивирует их в стремлении стать лидерами. Их вера в свою правоту деятельным передает людям чувство того, что он способен быть лидером. Эти качества развивают такие черты харизматического поведения, как моделирование роли, создание образа, упрощение целей «фокуса простые и драматического характера цели», упор на большие ожидания, проявление доверительности у последователей импульса к действиям.

Все качества, которыми обычно наделяют харизматического лидера, можно объединить в три большие группы: коммуникативный потенциал, мотивационный потенциал, энергетический потенциал. Кроме этого существует еще один компонент, без которого не может существовать ни один харизматический лидер. Это «экзогенный» компонент, который не относится к характеристикам самого лидера, а принадлежит исключительно окружающему миру – социальному окружению и ситуации.

У харизмы есть негативная сторона, связанная с узурпацией личной власти или полным фокусом лидера на самого себя, и позитивная – связанная с упором на разделяемую власть и тенденцией к делегированию части ее последователям. В целом харизматическому лидеру приписывают наличие уверенности в себе, высокой чувствительности к внешнему окружению, видения решения проблемы за пределами статус-кво, умения свести это видение до уровня, понятного последователям и побуждающего их к действиям; неординарного поведения в реализации своего видения.

Модели харизматического лидерства различаются количеством стадий развития самой харизмы и отношений с последователями. Считается, что вначале необходимо развить чувствительность к обнаружению проблемы, на которую можно было бы обрушиться с критикой. Затем необходимо развить в себе видение идеализированных путей решения этой проблемы. В видение должно быть включено что-то новое, ранее ни кем не предлагавшееся и относительно которого кажется, что оно может немедленно продвинуть решение проблемы.

Следующий шаг связан со способностью лидера передать значение своего видения посредством межличностной коммуникации «публикации, речь, жесты, позы и т. п.» последователям таким образом, чтобы это произвело на них сильное впечатление и стимулировало к действиям. Далее лидеру для сплочения последователей вокруг себя важно развить отношения доверия с ними, проявляя такие качества, как знание дела, умение добиваться успеха, принятия на себя риска и совершение неординарных действий или поступков. На заключительном этапе лидер обязан продемонстрировать способность к реализации своего видения через делегирование полномочий последователям. Это возможно сделать, ставя последователям напряженные и значимые задачи, привлекая их к участию в управлении, ослабляя бюрократические пути, вознаграждая их за результаты соответствующим образом.

Исследование практики деловых организаций показало, что в обычной ситуации харизматическое лидерство не всегда требуется для достижения в бизнесе высоких результатов. Чаще оно подходит к тем случаям, когда последователи сильно идеологизируют свои желания и пути их выполнения. Для бизнеса важность харизматического лидерства возрастает по мере необходимости проведения в организации радикальных изменений в связи с критичностью ситуации. Однако в этих обстоятельствах возникает другая концепция лидерства: концепция лидера-преобразователя или лидера реформатора.

Концепция харизматического лидерства рассматривает харизму лидера. Харизматическим считается тот лидер, который в силу своих личностных качеств способен оказывать глубокое воздействие на последователей. Выделяют следующие черты харизматического поведения.

1. Моделирование роли.
2. Создание образа.

3. Упрощение целей.
4. Упор на большие ожидания.
5. Появление доверительности у последователей и т. д.

Однако харизматическое лидерство не всегда требуется для достижения в бизнесе высоких результатов. Для бизнеса важность харизматического лидерства возрастает по мере необходимости поведения в организации радикальных изменений в связи с критичностью ситуации.

УДК 658.01 (477)

Проскуркіна Д.С.¹, Соріна О.О.²

¹ студ. гр. ФЕУ-528 ЗНТУ

² старш. викл. ЗНТУ

УПРАВЛІНСЬКЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ І РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

За умов мінливої ринкової економіки та швидкого розвитку людства високої цінності набула інформація. Ринкові умови господарювання спонукають організації, підприємства та фірми досить швидко переорієнтовувати свою діяльність – відповідно до ситуації. Як свідчить світовий досвід важливу роль в адаптації суб'єктів господарювання до вимог ринку відіграють консалтингові компанії. Зважаючи на те, що консалтинг як вид діяльності є наймолодшим серед галузей української економіки і розвивається в процесі ринкової трансформації України, мають місце перешкоди пов'язані з недосконалістю існуючої системи функціонування економічного співтовариства та проблеми його розвитку, які до цього часу не досліджені, а інколи і не виявлені.

За визначенням консультантів з економіки та управління (FEACO – ФЕАКО) менеджмент-консалтинг – це надання незалежних порад і допомоги з питань управління, включаючи визначення і оцінку проблем і/або можливостей, рекомендацію відповідних заходів і допомогу в їх реалізації

Змістом управлінського консультування є допомога керівникам у вирішенні управлінських проблем. Діагностика стану підприємства – це початкова стадія процесу управлінського консультування для розроблення будь-якого інвестиційного проекту та для будь-яких заходів, запланованих на підприємстві. Цей вид послуг поряд з такими послугами, як стратегічне планування, реструктуризація, розроблення управлінських рішень, управління організаційними заходами та інноваційний консалтинг, мають відносно постійний попит як в Україні, так і за її межами. Що стосується антикризового управління, то це, здебільшого, специфіка країн СНГ та країн, що розвиваються.

Такі послуги, як управління корпоративними фінансами й управлінський облік також є відносно новими й актуальними під час переходу на західні

стандарти управління фінансовими ресурсами. В основі реалізації майже всіх послуг лежить аналіз існуючих й очікуваних фінансових потоків підприємства. Найбільш ефективна і рекомендована методика – це адаптований до умов постсоціалістичних країн ефективний інструментарій «Business Toolkits», підготовлений групою іноземних компаній, зокрема Arthur Andersen, Carana Corporation, Deloitte Touche Tohmatsu International, а також фахівцями International Executive Service Corps. Новим і перспективним видом консалтингу в Україні є аутсорсинг. Аутсорсинг – особливий вид оренди (одна фірма орендує у другій її спеціалістів, для обслуговування власних потреб, разом з тим «орендуючи» гарантії). Такий тип взаємодії підприємства-замовника з консалтинговою компанією є найбільш віддаленим від «класичного» консалтингу, найбільш «матеріальним» з точки зору вигоди, і тому, на сьогодні, користується значним попитом. Лідером щодо попиту на даний вид послуг, на Україні, є бухгалтерський аутсорсинг

Український консалтинг виникнув у 1991 році під впливом процесів трансформації планової економіки в ринкову. В умовах інтеграційних процесів в світовій економіці питання, пов'язані з обслуговуванням бізнесу, набули вагомого значення для керівників підприємств, оскільки вони стикалися з іноземним інвестуванням, злиттям українських та іноземних капіталів, зміною внутрішньої структури та її перетворенням відповідно до світових стандартів. Проблеми українських підприємств такі ж різнопланові, як і західних, але наявність розвинутого ринку консалтингових послуг може забезпечити їм швидке та ефективне вирішення проблем підприємницької діяльності. На сьогодні можна констатувати, що в Україні не існує сильних національних консалтингових фірм. Вітчизняні консалтингові компанії не проводять «агресивної політики» боротьби за ринок, а намагаються витіснити непрофесійно-демпінгові компанії, які шкодять їх професійній репутації. Але щоб стати дійсно конкурентоспроможними, насамперед необхідно розширити сфери спеціалізації надання консалтингових послуг і розробити гнучку систему розрахунків з тими підприємствами, які потребують консалтингових послуг. Натепер консалтинг залишається однією з галузей, яка найбільш динамічно розвивається. Особливо це стосується тих сфер, де застосовують передові інформаційні технології. Постійно збільшується кількість консалтингових фірм, розширюється перелік послуг, підвищується якість робіт. Подібні тенденції будуть зберігатися і в майбутньому, до того ж, конкурентні умови ринку будуть становитися дедалі жорсткішими завдяки компаніям, що спеціалізуються на наданні послуг у сфері інформаційних технологій і електронної комерції. Ті компанії, що спеціалізуються на традиційних послугах, поступово витіснятимуться з ринку.

УДК 303.42:[007-005]

Кулинич К.Ю.¹, Сорина О.О.²

¹студ. гр. ФЭУ-528 ЗНТУ

²старш. викл. ЗНТУ

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОММУНИКАЦИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Межличностные коммуникации находятся в центре деятельности любого менеджера. По данным исследований Г. Минсберга, менеджеры проводят более половины своего рабочего времени в общении с другими людьми. У менеджеров высшего звена процент рабочего времени, занятый общением, доходит до 80%. Очевидно, что в таких условиях отсутствие навыков межличностных коммуникаций резко снижает эффективность профессиональной деятельности менеджера.

Целью работы является исследование влияния межличностных коммуникаций на эффективность работы организации, а также изучение составляющих эффективного взаимодействия во время личных контактов менеджеров с работниками, и возникающих при этом характерных проблем.

Под коммуникацией следует понимать обмен информацией между двумя и более людьми. Эффективная коммуникация в силу ряда причин очень важна для успеха в управлении как организационной системой в целом, так и её частными подсистемами. Во-первых, решение многих управленческих задач строится на непосредственном взаимодействии людей (руководитель с подчиненными, подчинённые друг с другом) в рамках различных событий. Во-вторых, межличностная коммуникация, возможно, является лучшим способом обсуждения и решения вопросов, характеризующихся неопределённостью и двусмысленностью.

Важность межличностных коммуникаций в менеджменте неоспорима, поскольку они используются руководителем при реализации практически всех его профессиональных функций (согласно исследованиям, руководитель от 50 до 90% всего рабочего времени тратит на коммуникации). Следовательно, межличностные коммуникации – одна из основ существования любой организации.

Вместе с тем, проведенные среди менеджеров опросы показали, что 73% американских, 63% английских и 85% японских руководителей считают коммуникации главным препятствием на пути достижения эффективности их организациями. Согласно другому исследованию (было опрошено примерно 250 тыс. работников из 2000 компаний разного профиля), обмен информацией представляет одну из самых сложных проблем в организациях. Обобщенные выводы данных исследований свидетельствуют о том, что неэффективные коммуникации – одна из главных сфер возникновения проблем.

Межличностные коммуникации характеризуются рядом особенностей, таких как оперативность, избирательность, свобода от формальных регламентирующих форм, а также неограниченные возможности для использования эффекта обратной связи.

Из всех видов коммуникаций межличностные сталкиваются с самым большим количеством барьеров, препятствующих эффективному восприятию информации получателем. Выделяют три типа барьеров: личностные, физические, семантические.

Личностные барьеры – коммуникативные помехи, обусловленные личностными характеристиками отправителя или получателя.

Физические барьеры – коммуникативные помехи, возникающие в материальной среде коммуникаций.

Семантические барьеры – коммуникативные помехи, возникающие вследствие неправильного понимания значения символов, используемых в коммуникациях. Одна из характерных преград такого рода возникает по причине конфликта между сферами компетенции, основами суждений отправителя и получателя.

Для повышения качества межличностных коммуникаций человеку необходимо обдумывать и анализировать вопросы, проблемы и идеи, перед тем, как их «озвучить»; использовать точные слова, вместо слов общего характера; учитывать потенциальные семантические проблемы; следить за языком собственных поз, жестов, а также за интонациями, проявлять эмпатию и открытость в разговоре и т. д.

При использовании таких достаточно простых правила передачи и получения информации, будет достигнуто взаимопонимание при общении, что положительно отразится на эффективности совместной работы в организации.

УДК 330.341.1: 65.012.32

Кожура Д.К.¹, Возянов В.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-518 ЗНТУ

² старш. викл. ЗНТУ

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕХНОЛОГИИ «ФОРСАЙТ»

Предприятие, работающее в рыночной экономике, подвергается воздействию внешней среды, в которой, как правило, происходят быстрые изменения, вызванные различными факторами – изменением конъюнктуры, насыщением рынков сбыта, появлением новых товаров. Происходящие изменения повышают степень неопределенности принятия решений, увеличивают хо-

зыйственный риск при достижении планируемых результатов. В этих условиях предприятию необходимо иметь ориентиры движения вперед, т. е. стратегию развития. Наличие стратегии позволяет осуществить более целенаправленное и взаимосвязанное стратегическое планирование, уменьшающее материальные и финансовые потери при достижении стратегических целей.

Стратегическое планирование представляет собой процесс определения целей организации и их изменений, ресурсов, необходимых для достижения, и политики, направленной на приобретение и использование этих ресурсов. Стратегическое планирование – это одна из функций стратегического управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений. В целях обеспечения успешной перспективной деятельности предприятий, формирование экономически устойчивого бизнеса в долгосрочном периоде необходима такая система планирования, которая позволит осуществлять наращивание темпов развития хозяйствующих субъектов в рыночной среде. Возникает необходимость в разработке теории, позволяющей по-новому посмотреть на проблему взаимодействия предприятия и внешней среды. В этих условиях процесс стратегического планирования рассматривается как современный инструмент развития, эффективное средство преобразований, изменений и адаптации, повышения конкурентоспособности предприятия. Актуальность выбранной темы объясняется необходимостью создания системы стратегического планирования, направленной на ускорение темпов развития предприятия на основе применения результатов инновационной деятельности. Система стратегического планирования должна обеспечивать перспективность развития бизнеса предприятий. Зачастую ориентируясь на достижение сиюминутной выгоды, предприятия недооценивают влияние инновационных процессов. Инновационный менеджмент и инновационная деятельность в современных условиях – это образование в крупнейших фирмах единых научно-технических комплексов, объединяющих в единый процесс исследование и производство. Это определяет тесные связи на всех уровнях цикла «наука – производство – конечный потребитель». Сегодня в инновационной политике крупных фирм отчетливо проявилась тенденция к переориентации направленности научно-технической и производственно-сбытовой деятельности. Она выражается прежде всего в стремлении к повышению в ассортименте выпускаемой продукции удельного веса новых наукоемких и высокотехнологических изделий, сбыт которых ведет к расширению сопутствующих технических услуг: консультационных, инжиниринговых, обслуживающих. Для эффективного осуществления инновационной деятельности на предприятии одного планирования не достаточно. Требуются более современные методы определения наиболее значимых направленностей научных исследований и базируемых на их результатах прикладных разработок. И этим требованиям в значительной

степени отвечает новая технология научно-технического исследования, которая получила название «Форсайт».

«Форсайт» – это систематические попытки оценить долгосрочные перспективы науки, технологий, экономики и общества, чтобы определить стратегические направления исследований и новые технологии, способные принести наибольшие социально-экономические блага.

Появившись не так уж давно «Форсайт» сейчас стал одним из основных инструментов инновационной экономики. Исследование перспектив развития с использованием методов «Форсайта» рассматривается многими не только технологически развитыми, но и развивающимися странами в качестве важного инструмента для формирования национальных и корпоративных стратегий и приоритетов, выявления новых возможностей и угроз, мобилизации ресурсов для реализации скоординированных мер. «Форсайт» позволяет более глубоко понять природу изменений, природу новых проблем и возможностей и, что не менее важно, выявить институциональные структуры, которые должны принять на себя миссию по разработке и реализации стратегий развития. Наконец, в то время как прогнозирование является процессом пассивным, ориентированным на производство информации и знаний о будущем, «Форсайт», напротив, активный инструмент. Исходя из видения будущего, он должен привести к разработке действий, мер, механизмов, которые следует реализовать сегодня.

УДК 65.016

Замасенко М.И.¹, Возиянов В.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-518 ЗНТУ

² старш. викл. ЗНТУ

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В широком смысле устойчивость мы понимаем, как способность системы сохранять текущее состояние при наличии внешних воздействий.

В экономической среде устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование имеющимися ресурсами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции.

Устойчивое развитие – процесс изменений, в котором эксплуатация ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал предприятия.

Выделяют следующие факторы устойчивого развития предприятия:

Внешние факторы

Общэкономические факторы:

- рост объема национального дохода;
- снижение уровня инфляции;
- ускорение платежного оборота;
- стабильность налоговой системы;
- рост реальных доходов населения;
- снижение уровня безработицы.

Рыночные факторы:

- увеличение емкости внутреннего рынка;
- увеличение спроса;
- рост активности фондового рынка;
- стабильность валютного рынка.

Прочие факторы:

- политическая стабильность;
- улучшение криминогенной ситуации.

Внутренние факторы

Операционные факторы:

- эффективный маркетинг;
- достаточно диверсифицированный ассортимент продукции;
- эффективный производственный менеджмент.

Инвестиционные факторы:

- эффективный фондовый портфель;
- рациональное использование инвестиционных ресурсов;
- эффективный инвестиционный менеджмент.

Финансовые факторы

- эффективная финансовая стратегия;
- рост рентабельности собственного капитала.

В настоящее время, очень перспективным инструментом стратегического управления является сбалансированная система показателей, основанная на причинно-следственных связях между стратегическими целями, отражающими их параметрами и факторами получения планируемых результатов.

Сбалансированная система показателей (BSC, Balanced Scorecard) – это система стратегического управления компанией на основе измерения и оценки ее эффективности по набору оптимально подобранных показателей, отражающих все аспекты деятельности организации: финансовые, производственные, маркетинговые, инновационные, управленческие и т. д.

ССП – это инструмент стратегического управления, который позволяет связать операционную деятельность компании с ее стратегией. СПП отражает то равновесие, которое сохраняется между краткосрочными и долгосрочными целями, финансовыми и нефинансовыми показателями, основными и вспомогательными параметрами, а так же внешними и внутренними факторами деятельности.

Сбалансированная система показателей не предназначена для оценки компании в целом, хотя она может включать в себя финансовые показатели, характеризующие в том числе и стоимость компании (стоимость ее чистых активов, выручка, прибыль и т. п.).

В качестве объекта оценки рассматривается деятельность компании, направленная на поддержание отношений с основными заинтересованными сторонами. Такой подход определяет внутреннюю структуру СПП. В связи с чем мы переходим к следующему вопросу: «Как оценивать?»

Американские «бизнес-гуру» Роберт Каплан и Дэвид Нортон, авторы системы, предлагают рассматривать четыре основных аспекта оценивания деятельности компании:

- финансы – успешность оценивается с точки зрения удовлетворения интересов акционеров;
- отношения с потребителями – оценивается, насколько компания успешна в своих отношениях с потребителями;
- внутренние бизнес-процессы – оценивается, насколько разумно менеджеры управляют внутренними процессами в компании, насколько оптимально эти процессы организованы;
- инновации и персонал – оценивается, насколько компания заботится о собственном развитии и, в частности, о развитии такого своего ресурса, как персонал.

Каким же образом можно измерить успех управленческой концепции? Конечной целью всех видов деятельности предприятия является улучшение производственных результатов или повышение его стоимости. Когда речь идет об успехе сбалансированной системы показателей, то здесь нужна своя шкала оценок. Авторы концепции сообщают о ряде известных предприятий, прибыли которых резко выросли после внедрения системы. Однако подобные оценки общего порядка могут быть признаны несостоятельными при более тщательном причинно-следственном анализе. Имеется множество примеров, свидетельствующих о том, что глубокую удовлетворенность от реализации той или иной стратегии часто вызывают второстепенные аспекты.

Следует заметить, что убедительные доказательства успеха многих других управленческих инструментов (управление портфелем, калькуляция издержек процесса и пр.) отсутствуют вовсе. Р. Каплан признает, что его теория несовершенна, поскольку в ней нет критически важного компонента, а именно средства оценки. Поэтому необходимы дальнейшие исследования.

УДК 330.142.26

Євсєєва У.В.¹, Возіянов В.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-518 ЗНТУ

² старш. викл. ЗНТУ

ТЕОРІЯ ОБМЕЖЕНЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ

Економічний механізм формування та ефективного використання оборотних активів викликає інтерес як у теоретиків, так і практиків. В умовах трансформаційної економіки відбувається перехід до ринкових методів господарювання та переосмислюється роль оборотних активів в управлінні промисловістю. Умови в яких функціонують підприємства в типовій економіці динамічно змінюються, тому потребують нових методів та підходів.

Найбільш вживаним поняттям оборотних активів – є грошові кошти та їх еквівалентні, які не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу, або протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Актуальним на разі є питання щодо систематизації показників ефективності використання оборотних активів. Економічна ефективність використання оборотних коштів виражається в корисному результаті, одержаному в процесі діяльності підприємства. Вона визначається показником оборотності. Прискорення оборотних активів сприяє вивільненню коштів які залучені у виробництві. Швидкість обороту залежить від оборотності активів на всіх стадіях кругообігу від рівня запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів.

На сьогодні проблеми раціонального формування і використання оборотних активів підприємств стають все більш актуальними. Сучасна господарська практика потребує прийняття, як відомих, так і нетрадиційних рішень, які базуються на глибокому синтезі досягнень сучасної фінансової теорії та досвіду фінансового управління. Прискорення оборотності коштів та раціональне співвідношення джерел їх формування є першочерговим завданням підприємств у сучасних умовах.

Доцільним є використання нових концепцій та підходів в менеджменті.

Одним із таких методів є теорія обмежень Еліяха Голдратта. Теорія обмежень (Theory of Constraint, TOC) один із основних елементів нової парадигми управління організацією. Сьогодні TOC вивчається більше як у 200 бізнес школах світу. Публічно заявили про використання теорії обмежень всесвітньо відомі компанії: АВВ Швейцарія, Intel Boeing Авіація і космонавтика, ВВС США, База морської піхоти США з технічного обслуговування техніки, Elwood City Forge США, Israeli Aircraft Industry, Amdocs Ізраїль, Dr Reddys фармацевтична компанія Індія. З вітчизняних підприємств окремі принципи TOC впровадила молочна компанія «Галичина» м. Львів. Перший майстер-клас д-ро Голдратта в пройшов в 2005 році в Києві, що свідчить про інтерес до даної теми в Україні.

Стрімкий розвиток технологій змінює основу конкурентної боротьби. Для того, щоб успішно конкурувати, компанії повинні виробляти вдосконалені продукти з низькою собівартістю. При цьому строки виконання замовлення мають бути як найменшими. Особливу роль відіграє складність, пов'язана з сучасними системами обліку затрат.

TOC базується на ствердженні проте що обмежуючим фактором збільшення обсягу продаж (притоку грошей) є «вузьке місце», аналіз наявності «вузьких місць» і послідовне їх усунення збільшує «прохід» (термін TOC), а також прискорення обігових активів (зменшення НЗВ, прискорення виконання замовлень на цій основі прискорення оборотності готівки).

Крім того TOC дозволяє:

– забезпечити постійне завантаження обмеження;

- не допускати простою обмеження під час перерви на обід або перезміну;
- не допускати, щоб простої ресурсів вище потоку призводили до простою обмеження;
- організувати контроль якості деталей (процесу, послуги) до того, як вони потрапляють у ресурс-обмеження, щоб не витратити час на обробку бракованого матеріалу;
- визначити, які продукти (послуги) виготовляти (надавати).

Висновки: Таким чином, ТОС – це певна методологія управління системами. Вона ламає стереотипи і виходить за рамки стандартної практики. Сутність її полягає у виявленні «вузького місця» бізнес-системи, підпорядковані усієї роботі системи особливостями і потребам цього обмеження, усуненні і пошуку чергового обмеження для подальшого удосконалення системи. За допомогою використання теорії обмежень можливо досягти більш ефективне використання оборотних активів на підприємстві і подальшого виявлення та усунення обмеження.

УДК 330.133/.138:[339.13.025.88:346.244/.246]

Петухова Д.Ф.¹, Нечаєва І.А.²

¹ студ. гр. ФЕУ-517 ЗНТУ

² доц. каф. менеджмента ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ З МЕТОЮ ПРИВАТИЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Продаж державних підприємств, є один із найлегших способів поповнити держаний бюджет, не зовсім зрозуміло лише на яких саме засадах і хто визначає такі підприємства і за яку ціну будуть продаватись. Тож треба розібратись.

Підприємствами державної форми власності є: державні комерційні підприємства, казенні підприємства, державні акціонерні товариства, 100% акцій яких перебуває у державній власності.

За даними Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців в Україні існує 11175 утворених при міністерствах і відомствах державних госпрозрахункових підприємств, установ та організацій. Зокрема, 7608 з них входять до сфери управління міністерств, 3567 – інших центральних органів виконавчої влади.

До найбільших державних підприємств належать: Державний авіабудівний концерн «Антонов», Державний ощадний банк України, Укрзалізниця, Донецька вугільна енергетична компанія, Концерн радіомовлення, радіозв'язку та телебачення, Корпорація «ТАСКО», Нафтогаз України, Національна енергетична компанія «Укренерго», та багато інших.

Приватизації підлягають «державні об'єкти, щодо яких не встановлено заборону та обмеження на приватизацію, і які є надлишковими для виконання державою своїх функцій».

Один раз на три роки Фондом державного майна України розробляється державна програма приватизації і затверджується Верховною Радою України згідно з законом України, а також кожен рік затверджена програма корегується.

Так остання державна програма приватизації була затверджена 13 січня 2012 року, який буде діяти на період 2012–2014 роки, що є дивним, бо за законом програма повинна розраховуватись до 2015 року.

Цікавим є те, що:

Однією з цілей діючої програми є «забезпечення високих темпів приватизації об'єктів державної власності», незрозуміло навіть саме зараз потрібно швидко приватизувати державні об'єкти?

Також незрозуміло навіть державі продавати «підприємства, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави» а особливо «із застосування індивідуальних засад приватизації». Про які «індивідуальні засади» взагалі йде мова?

Прийнята програма запроваджує спрощення способів продажу об'єктів державної власності, зокрема: «продаж за методом зниження ціни до рівня фактичного попиту без обмеження мінімальної ціни продажу; дроблення пакетів акцій та продаж їх окремими лотами на фондових біржах; продаж без оголошення ціни».

В цій програмі скоротили перелік критеріїв віднесення об'єктів державної власності до таких, що мають загальнодержавне значення і не підлягають приватизації. Тобто просто збільшили кількість підприємств, що тепер можна продати.

Надання гарантій прав власникам приватизованих об'єктів шляхом встановлення на законодавчому рівні виключних умов, невиконання яких є підставою для розірвання договору купівлі-продажу з ініціативи держави та повернення об'єкта в державну власність. Знову ж таки, про які «виключні умови» йде мова?

Також дивують деякі заходи з виконання Програми: внесення змін до законодавства з питань приватизації на засадах, визначених Програмою; здійснення передприватизаційної підготовки і приватизації об'єктів групи Г на індивідуальних засадах.

При цьому, список підприємств, які підлягаються приватизації ще не сформовано.

Прогнозний обсяг надходжень протягом дії Програми до Державного бюджету України коштів від продажу та управління державним майном становить 40–60 млрд. гривень.

Із усіх «очікуваних результатів» досягнений буде скоріш за все лише один: «зменшення частки державного сектору в економіці до 25–30 відсотків внутрішнього валового продукту».

УДК 334.78

Бережна М.С.¹, Гудзь П.В.²

¹ студ. гр. ФЕУ-527 ЗНТУ

² д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ОБГРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ СТВОРЕННЯ КЛАСТЕРНОГО ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

За умов глобалізації суспільства відбуваються значні зміни в організації виробництва як на національному, так і на міжнародному рівнях. Вони потребують формування новітніх територіально-галузевих та інтеграційних об'єднань – кластерів. Найважливішим показником їхньої діяльності є висока конкурентоспроможність на світовому ринку. Формування та розвиток територіальних і міжгалузевих кластерів являються в сучасний період одним із основних методів активізації інноваційних процесів в ринкових умовах. Кінцева мета – зайняття Україною гідного місця у глобальній системі економічного та політичного розвитку.

Мета роботи – проаналізувати умови та чинники функціонування кластерних об'єднань підприємств, систематизувати їх та запропонувати модель ефективного функціонування кластера.

Можна сказати, що формування кластерних моделей в економіці знаходиться між двома умовно обкресленими «трикутниками»: кластероутворюючим – три «К» і кластеропідтримуючим – три «С».

Перший трикутник, що істотно впливає на утворення кластерів, включає три «К»: концентрацію, комунікацію і конкуренцію, а другий, сприяючий якісним змінам в результаті створення кластерів, – три «С»: спеціалізацію, співпрацю і синергію.

Три «К» є додатковими умовами глобалізації, що об'єктивно приводять до появи в окремих адміністративно-територіальних одиницях нових утворень по типу кластерів. Адже концентрація, як процес зосередження засобів виробництва, працівників, наукових досліджень, інформаційних систем і тому подібне на певних територіях або підприємствах, сприяє множенню зусиль вище перелічених чинників для забезпечення лідируючих позицій галузі в даному регіоні. Комунікація передбачає наявність процесу регулярно обміну інформацією між постійними учасниками кластерних об'єднань. Дуже важливе місце в цьому трикутнику займає конкуренція як економічне суперництво і боротьба між підприємницькими структурами за найбільш вигідні умови виробництва і збуту продукції (товарів і послуг), а особливо за

здобуття максимального прибутку від їх економічної (фінансово-господарською) діяльності.

Три «С» (спеціалізація, співпраця і синергія) є чинниками, похідними від трьох «К», які здатні забезпечувати ефективне функціонування кластерних моделей в економіці того або іншого регіону.

Спеціалізація, як наслідок концентрації, веде до підвищення якості продукції, що випускається, через уніфікацію, вживання нових технологій і устаткування, підвищення кваліфікації працівників і тому подібне.

Співпраця в кластерах передбачає об'єднання зусиль для спільних дій окремих підприємств, фірм, компаній (при частковому збігу їх економічних інтересів) з метою захисту від серйозних втрат в процесі конкурентної боротьби і для здобуття додаткового прибутку.

І, нарешті, об'єднання зусиль, приводять до появи синергії – нової продуктивної сили або якісно нових джерел розвитку, підвищення ефективності діяльності в результаті об'єднання окремих частин, елементів, чинників в єдину систему за рахунок так званого системного ефекту.

Слід також відмітити, що виключно важливими єднальними елементами об'єднувальних процесів між трьома «К» і трьома «С» на різних етапах формування кластерних об'єднань виступають координація і кооперація. Модель ефективного функціонування кластерного об'єднання підприємств зображена на рис. 1.

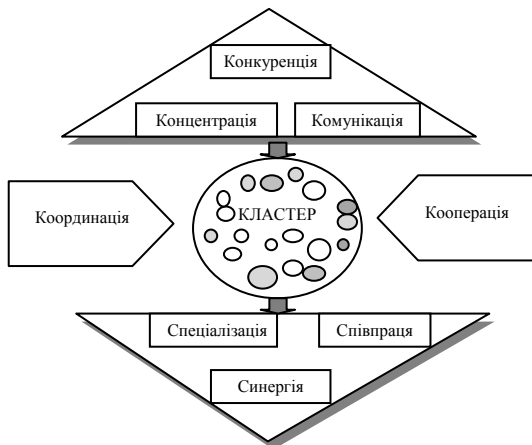


Рисунок 1 – Модель ефективного функціонування кластерного об'єднання підприємств

Таким чином, різні учені і практики, розглядаючи з різних точок зору кластерні моделі об'єднання підприємств в ефективні економічні структури, приходять до думки, що вони можуть бути тими імпульсами, які при вдалій

концентрації виробництва, його спеціалізації, використанні сучасних досягнень комунікації, координації, кооперації і співпраці допоможуть знайти точки зростання кожного конкретного регіону, забезпечуючи його виживання і перемогу в конкурентній боротьбі.

УДК 332.1:334.72:364.446

Бойчук М.Г.¹, Добриніна Ю.В.¹, Касіч-Пилипенко Т.М.²

¹ студ. гр. ФЕУ-519 ЗНТУ

² канд. екон. наук., доц. ЗНТУ

ФОРМИ УЧАСТІ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В СТАЛОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

«Величезне багатство йде поряд з великою відповідальністю, зобов'язаннями поділитися з суспільством і забезпечити найкращий розподіл цього багатства тим, хто його потребує»

Білл Гейтс

Сьогодні для України стає важливим започаткування умов для розвитку корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). В наш час концепцію КСВ поширюють та намагаються інтегрувати у свою ділову активність, насамперед, усі великі вітчизняні підприємства, банки, корпорації. Водночас вона має суттєвий вплив також на малий та середній бізнес, сталий розвиток суспільства.

Насамперед, це пов'язано з тим, що помітно зросла роль бізнесу у розвитку суспільства, підвищилися вимоги до відкритості у діловій сфері. Багато компаній чітко усвідомили, що успішно вести бізнес, функціонуючи в ізольованому просторі, неможливо. Тому інтеграція принципу корпоративної соціальної відповідальності у стратегію сталого розвитку бізнесу стає характерною рисою провідних вітчизняних компаній.

Сучасний світ живе в умовах гострих соціальних проблем і у зв'язку з цим особливо значима соціальна відповідальність бізнесу – підприємств і організацій, пов'язаних з розробкою, виготовленням і постачанням продукції та послуг, торгівлею, фінансами, оскільки вони володіють основними фінансовими та матеріальними ресурсами, що дозволяють вести роботу щодо вирішення поставлених перед світом соціальних проблем.

Цей термін не замінює поняття «доброчинності» та «громадської діяльності», які допомагають компаніям заслужити довіру співробітників та клієнтів – КСВ є набагато сміливішим поняттям. Не обмежується він й поняттями «меценатство» та «спонсорство». КСВ – це системна робота з поліпшення репутаційного капіталу компанії. Сьогодні деякі західні бізнесмени для визначення добровільних зобов'язань використовують вираз – «сталий розвиток». Лише приділяючи увагу своїй корпоративній відповідальності, можна забезпечити надійні та стабільні умови розвитку бізнесу.

Таким чином, КСВ на сьогоднішньому етапі розвитку може визначатися як політика участі у житті суспільства. КСВ – це не тільки традиційна матеріальна і фінансова допомога суспільству, територіальній громаді з прибутку компанії, але й участь працівників корпорації в наданні підтримки суспільству, й активне залучення компанії до обговорення і вирішення життєво важливих питань на території, де розташовано виробництво компанії, і навіть участь компанії в залученні засобів інших меценатів на спільні соціальні проекти.

Виходячи з цього, можна виділити основні форми КСВ:

- корпоративна філантропія у формі підтримки соціально важливих подій / об'єктів;
- кредити на благодійні цілі;
- фінансова і матеріальна допомога;
- стипендіальні програми;
- стажування / освітні програми;
- партнерські проекти з владою, навчальними установами;
- волонтерська діяльність (добровільні безоплатні роботи силами працівників компанії);
- розкриття інформації про склад продуктів, які компанія пропонує;
- етичні підходи до взаємодії із зовнішнім світом – ЗМІ, споживачами, органами влади, партнерами.

Соціально відповідальний підхід до інвестування – вибір об'єктів інвестування, виходячи з ділових, екологічних, етичних засад діяльності.

Нині ж поняття сталого розвитку регіону тісно перплітається зі стратегією соціально відповідальних компаній. Сталий розвиток являє собою загальну концепцію стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі.

Сталий розвиток – це керований розвиток. Основою його керованості є системний підхід та сучасні інформаційні технології, які дозволяють дуже швидко моделювати різні варіанти напрямків розвитку, з високою точністю прогнозувати їхні результати та вибрати найбільш оптимальний.

В Європі та Америці принципи КСВ та сталого розвитку вже давно впливають на політику компаній. Кожна поважаюча себе фірма намагається не тільки заробити гроші, але і допомогти суспільству, взявши на себе частину соціальних функцій держави. Доволі давно вони стали перспективним активом, оскільки соціально відповідальна компанія коштує дорожче. Бізнесмени в усьому світі вважають за краще вкладати в молодь, надаючи стипендії студентам і підтримуючи молодіжні починання, а також в екологію і власний персонал.

Відомо, що в розвинених країнах споживачі за рівних умов обирають продукцію соціально відповідальної компанії. Окрім того, світова практика показує, що КСВ допомагає компаніям підвищити ділову репутацію, встановити збалансовані і довірчі відносини як з державою, так і з суспільством.

Компанії, що не приєдналися, окрім можливостей у бізнесі, втрачають конкурентні переваги і відстають в управлінні. Не впроваджуючи стратегії КСВ, вони, по-перше, не відстежують і не контролюють вплив свого виробництва на суспільство і навколишнє середовище, а по-друге, не можуть в повній мірі реалізувати економічний потенціал.

Адже соціальна відповідальність – це не одна або кілька подій протягом року, це систематична діяльність, спрямована на вирішення актуальних проблем в конкретному регіоні і для конкретної громадськості вона є частиною стратегії компанії, впливає на систему управління, втілює у життя філософію, місію компанії. КСВ не є настільки дорогою, щоб завдавати компанії збитки. Вона має бути органічним і цілісним компонентом життя бізнесу. Таким чином, щоб бізнес здійснював позитивний вплив на суспільство. Ефективна реалізація соціальних програм є одним з показників зрілості компанії, її надійності та сталості її бізнесу.

Сьогодні підприємства та організації Запорізького регіону починають активно впроваджувати стратегії КСВ та сталого розвитку шляхом вирішення деяких соціальних та інфраструктурних проєктів, сприяння підвищенню конкурентності комерційних структур, рівню компетенції своїх співробітників. Якщо досконало розглядати соціально відповідні організації нашого краю, то можна дійти висновку, що вже достатня кількість організацій залучена до такого типу діяльності. В залежності від виду діяльності їх можна класифікувати наступним чином:

Організації спортивного напрямку. Свою діяльність вони спрямовують на спортивний розвиток нації, а також популяризацію різноманітних видів спорту. До них належать: Альпклуб «Мотор» ФаиС; «Асоціація водних видів спорту»; Асоціація яхтостроїтелів «Фарадей-Сейл»; Запорожский велотурклуб «Велотурист».

Економічно направлені організації. Вони надають допомогу стосовно економічного розвитку підприємницької діяльності регіону, розглядають можливі причини та наслідки виникнення банкрутства, надають різноманітні консультації щодо покращення фінансового стану підприємства, проводять конструктивні бізнес-семінари тощо. До них відносяться: «Агентство з питань банкрутства»; Бізнес-клуб «Партнерство и Развитие»; Запорізький обласний союз промисловців і підприємців роботодавців «Потенціал» та ін.

Організації із захисту прав тварин. В програму діяльності даних організацій входять об'єднання людей, небайдужих до цієї проблеми, пропаганда гуманного ставлення до тварин, пошук нових власників для тварин та надання необхідної медичної допомоги та інформації стосовно правильної їх утримання та поводження із ними. Ця група представлена наступними організаціями: ЗМОО «Служба захисту животних»; «Помощь бездомным животным» та ін.

Організації із захисту та задоволення соціальних, духовних, екологічних та інших прав людей в інтересах українського суспільства. Основною метою

таких організацій є допомога у сфері лікування та профілактики тяжких захворювань, покращення якості життя, створення сприятливих умов для розвитку підростаючого покоління, захист навколишнього середовища тощо. До цієї групи входять такі організації: «Сияние Надежды»; «Храм»; «Счастливый ребёнок»; «Наши дети»; «Вариант»; «Чистая вода для жизни»; ЗОМОГ «Наше щасливе життя»; «Патріот Запоріжжя»; «Поможем ветеранам» та ін.

Безумовною перевагою цих організацій є те, що вони спрямовують свою діяльність у зовнішнє середовище, а саме на співпрацю з місцевими громадами; взаємини з бізнес партнерами, постачальниками і споживачами; дотримання прав людини в бізнес діяльності; глобальні екологічні проблеми. Але, на жаль, більшість підприємств та організацій спрямовують свою діяльність щодо КСВ виключно у внутрішньому середовищі через надання соціальних пакетів працівникам; інвестицій у людський капітал, проводячи тренінги, стажування та інші форми корпоративного навчання. Саме тому, аби більш суттєво охопити проблеми, наявні в регіоні, компанії повинні більше уваги звертати не лише на внутрішнє середовище, а і на зовнішнє, покращуючи таким чином, економічний, соціальний та екологічний стан своєї місцевості.

До того ж, на практиці кожна компанія, корпорація трактує КСВ як їй буде вигідно і зручно в конкретній ситуації. Бізнес сам вирішує чи буде КСВ «певними обов'язками», а може вона буде «специфічною діяльністю», чи буде «внеском у розвиток суспільства». Теоретичні концепції не підкріплюються практикою. У зв'язку із цим, треба вдосконалити концептуальні підходи, що існують з урахуванням сучасних економічних обставин та потреб бізнесу і суспільства.

Для більш досконалого впровадження КСВ у діяльність підприємств необхідно:

- залучати до обговорення теми КСВ та сталого розвитку урядовців, місцевої влади, представників органів самоврядування, засобів масової інформації, відомих людей;

- для адаптації корпоративного управління потрібно ввести таку посаду, як менеджер із КСВ. Головним завданням якого буде регулювання відносин між конкретним підприємством з однієї сторони та соціумом з іншої;

- об'єднання зусиль комерційних, громадських, урядових організацій та громадян;

- більш широке висвітлення цього питання у різних колах комерційної діяльності;

- носієм ідеї соціальної відповідальності має бути не лише керівник організації або кілька менеджерів, а кожний працівник компанії;

- брати посильну участь та заохочувати колег у їхньому прагненні поліпшувати якість життя найменш захищених соціальних груп і розвивати партнерські відносини з локальними спільнотами;

– налагодження відкритого діалогу між зацікавленими сторонами, широкє впровадження стратегії КСВ як у комерційних компаніях в Україні, так і в інших типах корпорацій.

Таким чином, український бізнес, бажаючи інтегруватися у європейський, або ширше – у світовий діловий простір, має цілеспрямованіше просувати свої стратегії КСВ у відповідь на різноманітні ризики соціального, екологічного, економічного гатунку та виклики глобалізованого середовища.

УДК 3709:371.2-057.87

Коваль М.А.¹, Сорина О.А.²

¹ студ. гр. ФЭУ-518 ЗНТУ

² старш. препод. ЗНТУ

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕБНОЙ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ

Мотивация определяется как сила, стимул или влияние, которое побуждает человека к действию. В основе ее лежат потребности. Потребность понимается, как отраженная в форме переживания нужда индивида в том, что необходимо для поддержания его организма и развития его личности. На основе потребности у человека возникают мотивы деятельности, побуждения к ней. В результате образуется так называемая цепочка целеполагания: потребность (хочу) – мотив (интересуюсь) – цель (умею).

Охарактеризовать мотив – значит ответить на вопрос, ради чего деятельность выполняется. Деятельность без мотива или со слабым мотивом или не осуществляется вообще, или оказывается крайне неустойчивой.

Формирование соответствующей мотивации у студента является одним из основных условий успешного обучения, поскольку усвоение материала на 30% зависит от его личной заинтересованности в освоении учебного материала.

Учебная деятельность студентов побуждается целой системой разнообразных мотивов. Все эти мотивы могут быть разделены на две большие категории – одни из них непосредственно связаны с самой учебной деятельностью, а другие – с более широкими взаимоотношениями студента с окружающей средой, то есть социальные мотивы. В некоторых научных работах первые называют внутренними мотивами, а вторые – внешними.

В общем виде на формирование учебной мотивации оказывают влияния следующие факторы:

- поставленные цели;
- жизненный опыт;
- желание учиться;
- оценка собственной эффективности (самоэффективность).

Мотивация к обучению связана с эмоциональными состояниями или установками – позитивными или негативными. С целью формирования поло-

жительных установок данный вид мотивации желательно рассматривать с двух позиций – с позиции преподавателя (поскольку он может сформировать благоприятное отношение к учебе), и со стороны студента (так как это важно для его будущих жизненных целей).

Для повышения заинтересованности студенту следует сделать акцент на следующих моментах:

- 1) четко осознать свой тип мотивации;
- 2) соединить позитивные эмоции и обучение;
- 3) определить этапы обучения и создать систему позитивной обратной связи;
- 4) поставить ясные достижимые цели в обучении;
- 5) прояснить для себя значимость тех ценностей, которые связаны обучением;
- 6) выработать системное отношение к обучению;
- 7) использовать мотивацию извне (книги, фильмы, рассылки, письма, статьи, друзья), а также мотивацию изнутри («зачем мне это необходимо»).

С другой стороны преподаватель может повысить мотивацию студента к учебе, используя следующие подходы:

- 1) мотивация личным примером, поскольку интерес студента к дисциплине обусловлен не только профессиональностью преподавателя, но и личными качествами преподавателя;
- 2) соблюдение обещаний – если преподаватель обещал показать фильм или провести тест, необходимо реализовать намеченные цели;
- 3) формирование положительного отношения к профессии – необходимо одобрять выбор студентов, акцентировать внимание на важных профессиональных компетенциях и специфических вопросах;
- 4) поддержание доброжелательного, спокойного тона, создание положительного микроклимата в группе – преподаватель не просто организует учебный процесс, но и регулирует, упорядочивает возникающие в этом процессе коммуникации;
- 5) предоставление максимальной свободы студентам – свобода понимается как возможность выбора метода текущего оценивания знаний, формы выполнения индивидуальной самостоятельной работы, темы доклада или варианта задания;
- 6) акцентировать внимание на успехах студентов публично;
- 7) проявлять заинтересованность личным опытом студентов в профессиональной деятельности и их мнением по каким-либо вопросам.

Таким образом, для повышения эффективности обучения студентов необходим комплексный подход к проблеме формирования учебной мотивации.

СЕКЦІЯ «МАРКЕТИНГ»

УДК 658.85

Козицька Г.В.¹

¹ канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

МЕРЧАНДАЙЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ СУЧАСНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

В умовах насичення суспільства матеріальними благами, загострення ринкової конкуренції, формування системи споживацьких цінностей нового типу та клієнтоорієнтованості сучасного бізнес-середовища, проблема збуту товарів актуалізується для всіх суб'єктів господарювання. Дослідження, проведені фахівцями Американського інституту реклами на місці продажу, показали, що 70% рішень про покупку того або іншого продукту приймається покупцями безпосередньо в торговельному закладі. За результатами досліджень компанії Light promotion: 30% покупок українських споживачів приходиться на твердо заплановані, 6% – на покупки заплановані взагалі, 4% – на альтернативні, а 60% – на імпульсивні, тобто рішення про їх придбання приймається безпосередньо в торговельному залі. Саме тому заходи мерчандайзингу є настільки ж важливими, як і розробка бренду чи проведення рекламних акцій, оскільки вони здійснюються в точці продажу, де у продавця є останній шанс показати товар покупцю, вплинути на його вибір та змотивувати купити більше одиниць товару. Усе це визначає важливість та актуальність використання мерчандайзингу як сучасної маркетингової технології.

Проблемам мерчандайзингу присвячені роботи таких сучасних науковців як: Л. В. Балабанова, А. В. Балабаниць, Ю. П. Митрохіна, Є. В. Ромат, В. В. Снегирьова, К. Канаян, Р. Канаян, М. Котляренко, Д. Вейко, Б. В. Іванченко та ін. Критичний аналіз підходів до трактування суті мерчандайзингу, поданих в роботах зазначених авторів дозволив виділити основні характеристики цієї дефініції:

– по-перше, мерчандайзинг являє собою маркетингову технологію, що формується на підставі комплексного підходу та складається із сукупності заходів різного рівня складності, зокрема – формування привабливого товарного асортименту і гнучкої цінової політики; вибір місця розташування торгового закладу, організація торгового приміщення, викладки та демонстрації товарів; використання різноманітних видів упаковки і маркування товарів, а також внутрішньомагазинної реклами; створення привабливої атмосфери у точці продажу; розвиток активних форм продажів товарів; надання додаткових послуг та ін.;

– по-друге, методики та інструменти мерчандайзингу доцільно використовувати у всіх місцях продажу – як роздрібних так і гуртових точках, а також при оформленні стендів на виставках та ярмарках;

– то-третє – головною метою реалізації заходів мерчандайзингу є максимізація обсягів продажу товарів як кінцевим споживачам, так і посередникам.

Виходячи з цього поняття мерчандайзингу пропонується викласти у наступній редакції.

Мерчандайзинг – це маркетингова технологія, що передбачає реалізацію комплексу заходів у всіх місцях продажу та спрямована на максимізацію обсягу реалізації товарів.

Мерчандайзинг є прикладною наукою, що акумулює в собі принципи та методи торгівлі, логістики, реклами, дизайну, композиції, психології та соціології.

Ще однією важливою характеристикою мерчандайзингу є те що реалізують цю маркетингову технологію два типи незалежних партнерів – виробники товарів (продуценти) та торговці (збутовики). У них є спільні стратегічні цілі, найважливіші з яких наступні:

- збільшення загального обсягу продажів товарів;
- створення конкурентних переваг торговельних марок і «співпрацюючих» з ними рітейлерів;
- позиціонування товарів і конкретних торгових точок;
- формування прихильності покупців як до конкретної торговельної марки, так і до «партнерського» торговельного закладу;
- збільшення кількості лояльних покупців і завоювання нових;
- забезпечення покупців необхідною інформацією;
- вплив на споживацьку поведінку покупців;
- збільшення кількості рішень, що приймаються споживачами безпосередньо в торговій точці, збільшення розміру середньої покупки, подовження часу перебування в магазині.

УДК 659.1.012

Соколова Ю.О.

канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

PRODUCT PLACEMENT ЯК ЕЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

Посилення конкуренції на всіх без виключення ринках змушує компанії шукати нові засоби залучення уваги споживачів та присутності в свідомості. Одним з таких засобів є product placement.

Product placement – рекламний прийом, що полягає в тому, що реквізит у фільмах, телевізійних передачах, комп'ютерних іграх, музичних кліпах або книгах має реальний комерційний аналог. Зазвичай демонструється сам рекламований продукт або його логотип, або згадується про його якості. Вважається, що першим досвідом в цій області став мультсеріал про моряка Полая, який вперше з'явився на екранах в 1929 р. Цей персонаж поглинав величезну кількість шпинату, завдяки якому знаходив небачену силу. Ця історія призвела до зростання споживання консервованого шпинату на 30% по всій території США. Однак справжнім символом product placement став знаменитий агент 007. Почавши з реклами горілки і автомобілів в «Dr. No» 1962 р. На основі розміщень у фільмах про Джеймса Бонда будували свої рекламні компанії такі фірми, як BMW, Ericsson, Smirnoff, Omega, Martini, Visa, Catterpillar – і незмінно досягали вражаючих результатів. Відомо, наприклад, що концерн BMW тільки після фільму «Золоте око» збільшив свої продажі на \$ 300 млн. А попит на годинник Omega виріс в 9 разів.

Для замовника грамотний product placement – це завжди трохи більше, ніж просто продукт на екрані або навіть у сюжеті. Він обов'язково пов'язаний в цілий набір маркетингових ходів спрямованих на просування бренду і завжди має на увазі деяку креативність з боку замовників.

Активно product placement застосовується в російському кіно бізнесі, що зараз переживає відродження: «Іронія долі. Продовження» (головний герой в жовто-чорному шарфі від стільникового оператора і автомобілем «Toyota»); продукція ТМ Mercedes-Benz у більшості фільмів та серіалів; «Код апокаліпсису» (позашляховики Chevrolet, Range Rover, BMW X5, Ferrari); «День радіо» (Nokia, Motorola, Marshall, Crate, Ibanez, MusicMan Stingray, Gibson, Fender, Авторадіо) і так можна продовжувати безкінця.

В Україні product placement має характерну особливість: він рідко є дійсно прихованою рекламою. Героїв фільму змушують вимовляти слогани рекламowanego товару, товар або бренд показується крупним планом. Найбільш популярним product placement є в кулінарних шоу та прогнозах погоди. В таких проектах досить часто декорації виконуються під спонсора, або ж його продукція з'являється в кожному випуску – це і кухонна техніка, і окремі продукти, з яких готуються різні страви. Такі дрібні аксесуари, як склянка з соком чи горнятко кави, не рідкість і в ранкових шоу. До product placement вдаються і в різноманітних розважальних ток-шоу. Повний спонсорський пакет з продуманою креативною інтеграцією прихованої реклами в програмі може коштувати дорожче, ніж розміщення прямої реклами під час рекламних блоків в цій же програмі, але і ефективність даного формату може бути набагато вище. У будь-якому разі, для українського ринку органічна й ненав'язлива присутність брендів у кадрі залишається нецікавою, натомість відкрита й впізнаваема реклама постійно мерехтить між спонсорськими заставками.

Основний критерій ефективності реклами – не виграні гран-прі, кубки, медалі та інші призи, видані найоб'єктивнішим журі на фестивалях реклами, а досягнення поставленої перед рекламою мети. Вона може бути різною: зростання продажів, збільшення впізнання тощо. Для того щоб досягти мети, в умовах сучасного ринку дуже важливий вибір каналу комунікації та сама комунікація. Прив'язка бренду до конкретного персонажу буде ефективною за умови, що цей герой зрозумілий, близький і цікавий споживачеві. Але це не завжди можливо. Інший шлях ефективного product placement – використання конкретних ситуацій. Ситуація повинна бути знайомою, зрозумілою та однозначною. Завдяки грамотному використанню цієї моделі у споживача формується потрібний стереотип – «продукт для щасливої мами», «продукт для успішного бізнесмена», «продукт для творчої людини» тощо.

Реклама була, є і залишається одним з найефективніших способів просування товарів, однак поступово пряма реклама втрачає свої лідируючі позиції, стає менш ефективною. Інша справа – прихований вплив на споживачів, які навіть і не підозрюють, що ними маніпулюють. Product placement в українській та російській мові не має аналогів, частіше за все термін вживають, коли мова йде про приховану рекламу. В більшості випадків product placement – це лише частина великої маркетингової акції, спрямованої на позиціонування продукту або торгової марки компанії в цілому. Технологія product placement дозволяє вирішити цілу низку завдань: сформувати імідж торгової марки за допомогою використання методів проекції й асоціювання її з персонажем; збільшити лояльність до торгової марки завдяки позитивному ставленню до персонажу; інформувати про особливості продукту і можливість його використання; передати емоційну складову торгової марки.

УДК 339.137

Антонюк К.І.¹

¹ канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ РИНКОВИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У сучасних реаліях, коли Україну визнано країною з ринковою економікою та всі учасники ринку перебувають у відповідних умовах, актуальним вважаємо питання адаптації наукових досліджень до існуючої ситуації. Ця гіпотеза ґрунтується зокрема на таких положеннях.

1. Більшість вітчизняних розробок базуються на провідних західних теоріях. Таким чином, майже не враховуються стосунки, що склалися історично або під впливом інших чинників. Зазначене в першу чергу є актуальним для промислових підприємств, провідні з яких (відповідні галузі мають знач-

ну частку ВВП), по-перше, орієнтується на зовнішні ринки, по-друге, на цих ринках (країни СНД та Східної Європи тощо) також ще не склалися відносини, які розглядаються у теоріях, про які йдеться мова. В той же час у більшості розвинених країн наша продукція часто виявляється неконкурентоспроможною.

2. Впровадження ринкових методів управління є складнішим для промислового ринку, ніж для споживчого. Оскільки кінцевий споживач швидше реагує на зміни, зокрема ринкові, підприємства відчують необхідність запровадження ринкових технологій.

3. Виходячи з іноземного походження більшості ринкових теорій та різниці в менталітетах, можна стверджувати, що те, що зрозуміло та може бути запроваджено в рідній країні автора відповідної концепції, натикається на перешкоди зокрема в Україні. Наприклад, з одного боку, незважаючи на усвідомлення керівниками необхідності запровадження маркетингових засад на підприємстві, таке розуміння не завжди втілюється у відповідне бажання. З іншого боку, навіть якщо топ-менеджмент «усвідомлює та бажає», відповідні заходи можуть стикатися із численними перешкодами на нижчих ланках управління або в роботі безпосередніх виконавців.

4. Зазначене зокрема може бути обумовлене невідповідністю знань та вмінь робітників вимогам щодо їх посад. Це набуває ще більшої актуальності для регіонів: складніше здобути відповідну освіту, дізнатися про новітні ринкові технології на тренінгах тощо.

5. Незважаючи на проголошення в країні ринкової економіки, ще не створені, а головне – не запроваджені, відповідні умови навіть на державному рівні. Важливість цього питання підсилюється зокрема тим, що не існує дієвого механізму втілення наукових розробок, адаптованих до вітчизняних реалій.

УДК 334.754:332.12

Купрєва О.П.¹

¹ старш. викл. ЗНТУ

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА В УКРАИНЕ

Идея повышения конкурентоспособности национальной экономики на основе реализации кластерных стратегий не нова. Но на этапе выхода из кризиса, когда традиционные методы диверсификации уже не могут дать должной отдачи, использование кластерной модели организации бизнеса в качестве адекватного инструмента модернизации экономики не имеет альтернативы. Взаимобусловленность и взаимосвязи между процессами кластеризации, усиления конкурентоспособности и ускорения инновационной деятельности – это новый экономический феномен, который позволяет про-

тивостоять натиску глобальной конкуренции и должным образом отвечать требованиям национального и регионального развития.

В настоящее время наиболее эффективным и перспективным направлением развития экономики стало формирование и функционирование производственных кластеров – объединений предприятий, научно-исследовательских и образовательных структур, организаций инфраструктуры, поставщиков оборудования и услуг, расположенных в территориальной близости, работающих совместно с целью повышения своей конкурентоспособности через реализацию высокотехнологичной продукции. Формируемая в стране кластерная региональная политика является важной составляющей реализации стратегии экономической безопасности регионов. В настоящее время именно высокая конкурентоспособность регионов и страны, обусловленная сильными позициями производственных кластеров, напрямую обеспечивает их экономическую безопасность.

Для развития кластеризации в европейских странах с переходной экономикой в Праге в мае 2009 г. была утверждена соответствующая программа поддержки развития кластеров. Именно на основе системной поддержки благодаря феномену кластера удалось значительно повысить эффективность и устойчивость экономик Венгрии, Польши, Чехии, Словении и других новых членов ЕС.

Законодательная база кластерной политики в Украине пока отсутствует. Нет ни одного закона по поддержке этой модели развития страны, что и создаёт трудно преодолеваемые барьеры на пути формирования кластеров. С 2000 по 2009 гг. принято 18 постановлений и распоряжений КМУ и 3 Указа Президента Украины по поддержке развития экономики на основе кластеров. 2010–2011 гг. пока не дополнили этот список новыми документами. Однако и ранее принятые документы лишь декларируют поддержку кластерной концепции, пока избегая указаний по разработке конкретных планов и программ кластеризации экономики определённых территорий. Всё это приводит к полному застою в инновационно-инвестиционном развитии страны и её регионов. Рейтинг Украины по уровню развития инновационности и предпринимательства в последние годы катастрофически падает, опустив её в конец списка стран до уровня Сомали, Уганды и др. Как свидетельствует мировая практика, на формирование реально действующих производственных кластеров уходит от 10 до 15 лет при соответствующем реформировании всей социально-экономической системы. Этот процесс осуществляется в рамках нескольких этапов: от этапа поиска наиболее перспективной для региона деловой активности, этапа содействия реализации бизнес-проектов и завершающего этапа – этапа исполнения проектов.

Что же необходимо для формирования в Украине такого экономического механизма? К числу самых срочных и первостепенной важности действий следует отнести:

- формирование и совершенствование законодательной базы;
- создание и развитие особых экономических зон различных типов, технопарков, сети бизнес-инкубаторов;
- создание различных структур, содействующих улучшению инвестиционно-инновационного климата, обеспечивающих выполнение услуг по развитию кластеров;
- развитие информационного обеспечения процесса создания, стимулирования и функционирования кластеров в отраслях и регионах Украины;
- развитие финансового рынка и создание региональных венчурных фондов, способствующих стимулированию инвестиций частных инвесторов;
- создание системы обучения и кадрового обеспечения (представителей бизнеса, власти, научных и общественных организаций) в части специфики и возможностей кластерного развития;
- обеспечение популяризации и распространения положительного опыта функционирования кластеров в регионах Украины и за рубежом (в т. ч. форумы, конференции, семинары, публикации);
- обеспечение государственной поддержки объединения предприятий и организаций в кластеры (особенно на начальном этапе их создания) с целью повышения уровня доверия между органами власти и бизнесом, повышение инвестиционной привлекательности регионов и всей Украины.

Именно на основе производственных кластеров Украина сможет войти в число лидеров мировой экономики.

УДК 366

Кочнова И.В.¹

¹ старш. викл. ЗНТУ

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ФАКТОРОВ, МЕНЯЮЩИХ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА

Изучение и моделирование поведения потребителей является для Украины относительно новой областью маркетинговых исследований. Использование потребительской концепции в маркетинговых исследованиях позволяет продемонстрировать необходимость изменения политики компаний и видения руководства на формирование маркетинговых стратегий компаний, особенно работающих на потребительском рынке, в сторону акцента на интересы потребителей.

В течение долгого времени экономика находилась в стабильном состоянии, но во время мирового кризиса ситуация кардинально изменилась. В кризис объемы продаж падают на 30–50%. Но для потребителя всегда

остается главная цель приобретения – качественный товар, создающий имидж потребителю, по логично согласованной с рынком цене. Поэтому построение взаимовыгодных отношений с клиентами становится приоритетной стратегией.

Потребителям в сложившейся сложной экономической ситуации приходится менять свои привычки и предпочтения, стараясь извлечь для себя максимальную выгоду. Одной из основных тенденций развития современного рынка является то, что потребители стали более грамотными и целеустремленными, с высокими ожиданиями относительно суммарной ценности приобретения. В этой ситуации достичь конкурентного преимущества непосредственно за счет характеристик товара становится все труднее. Компаниям стоит серьезно задуматься над тем, какие параметры товара являются ключевыми для конкретного потребителя во время кризиса, насколько производимый продукт или услуга соответствует новым требованиям. Сегодня меняется все: отношение к товарам, критерии выбора, отношение к рекламе, к маркам, частота покупок, потребительские настроения, склонность к потреблению и сбережениям.

Во время кризиса растет спрос на те товары, которые создают у потребителя иллюзию экономии. В 2008-м словосочетание «антикризисное предложение» стало самым популярным среди потенциальных покупателей. По результатам соцопросов, проведенных в феврале и марте 2009-го альманахом Word of Fashion, целевая аудитория марок premium и medium не просто экономит и отказывается от импульсных трат, а коренным образом пересматривает отношение к деньгам. Меняется набор маркетинговых рычагов влияния на решение о приобретении товара. Если раньше в рекламе ТМ medium-сегмента нежелательно было акцентировать внимание на снижении цены, то теперь это полезно. Одним из самых эффективных во время кризиса методов продвижения является формирование имиджа «выгодной покупки», то есть убеждение потребителя в том, что, приобретая рекламируемый товар, можно сэкономить.

Одинаковым трендом, в масштабах всей страны, является возрастной показатель социально-демографической структуры респондентов. Независимо от региона проживания больше всего кризиса боятся пенсионеры (56%). Это свидетельствует только о том, что на данный момент, это самая незащищенная в социальном плане группа населения, они имеют наименьшие доходы и часто не могут купить самые необходимые продукты. Среди группы возрастом от 18–29 лет тех, кто боится, что может наступить продовольственный кризис на 10% меньше.

Еще одним социокультурным фактором, после региональной принадлежности, что разделяет общественное мнение в Украине, является тип проживания, а именно проживание в селе или городе. На вопрос: «Какие модели

поведении выберут украинцы, если цены на привычные для них продукты питания существенно вырастут?» ответы сельских и городских жителей кардинально отличаются. Если жители села будут увеличивать производство собственных продуктов, то горожане будут стараться экономить, покупая более дешевые продукты. Сельские жители, также, не смотря на то, что имеют меньше проблем с продуктами, (40%) готовы отложить продукты на «черный день». В целом мы видим, что рост цен на продовольствие затронул интересы большинства населения Украины, но при этом наибольшее остро реагируют респонденты более старшей возрастной группы и проживающие на Западе страны.

В настоящее время большинство экспертов в качестве главного антикризисного инструмента называют внедрение крупных инфраструктурных проектов, финансируемых из государственного бюджета. Эти проекты создают рабочие места и стабильный источник заработка для большого числа граждан. В этом вопросе «светом в конце тоннеля» для Украины будет удачное проведение «Евро-2012».

УДК 364.46:659.1(477)

Белецкая И.И.¹, Хитарова А.А.²

¹ канд. экон. наук, доц. ЗНТУ

² студ. гр. ФЭУ-411 ЗНТУ

СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА В УКРАИНЕ: ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Согласно Закону Украины «О рекламе», социальной рекламой называется любая информация, направленная на достижение общественно полезных целей, популяризацию общечеловеческих ценностей, распространение которой не связано с получением прибыли. Непосредственное влияние на социальную рекламу имеют тенденции в обществе: безработица, алкоголизм, наркомания, СПИД, ранние беременности, бездомные люди и собаки, сироты и многое другое.

Социальная реклама должна быть направлена на тех, кто еще или не успел сделать фатального шага, или сделал его пока на сознательном уровне. Такая реклама: создает атмосферу, моду (например, курить не модно, а заниматься спортом); предостерегает; побуждает задуматься, остановиться, не делать того, что является вредным для здоровья и общества; предупреждает о возможных негативных последствиях совершения чего-то плохого с точки зрения общества или охраны здоровья. Таким образом, социальная реклама очень актуальна для разрешения социальных проблем или явлений в Украине и за ее пределами.

В Украине отношение к социальной рекламе складывается неоднозначное: согласно исследованию, которое проводилось по инициативе организаторов IV национального фестиваля социальной рекламы, 54% взрослого населения страны считает, что данная реклама необходима обществу, тогда как 26% респондентов считают ее абсолютно бесполезной, и около 20% затруднились ответить.

На сегодняшний день социальная реклама в Украине стоит на пути интенсивного развития. В основном идет повторение тенденций, которые были ранее актуальны для более развитых стран, но политическая и экономическая ситуация в стране задает особый тон и социальной рекламе. На данном этапе можно выделить такие тенденции развития.

1. Активное использование социальной рекламы бизнесом (тема социальной ответственности все более проникает в маркетинговые коммуникации, ведь бренду больше доверяют, если за ним стоят общественно полезные действия).

2. Гуманизация социальной рекламы (она нацелена уже не на то, чтоб шокировать человека, а вызвать у него позитивные эмоции, которые способствовали бы созданию благоприятного эмоционального состояния для осмысления проблемы, согласно исследованиям наиболее сильно воздействует на аудиторию именно реклама, содержащая объяснение).

3. Отсутствие опыта, финансирования и достаточной мотивации, необходимой для создания по-настоящему действенной социальной рекламы.

4. Расширение тематики. Ранее в подобных проектах доминировали проблемы алкоголизма, наркомании, курения. Сегодня же круг тем гораздо шире. Это не только демотивация к каким-то поступкам, но и мотивация: помощь детским домам, безопасность дорожного движения, особенно после увеличения количества ДТП на дорогах с летальным исходом, развитие спорта и популяризация здорового образа жизни, помощь инвалидам и защита животных.

Роль государства в развитии социальной рекламы можно охарактеризовать как «отстраненно позитивную». Позитивная – потому что государство создало благоприятные законодательные условия для развития социальной рекламы, а именно создало механизм, позволяющий размещать социальную рекламу бесплатно. Отстраненная, потому что государство еще не до конца осознало, что социальная реклама может решать задачи, которые перед государством стоят.

В завершении следует отметить, что роль социальной рекламы в воспитании позитивного мышления в жизни общества, пропаганде здорового образа жизни, формировании менталитета следующего поколения важна и бесспорна.

УДК 796:339.138

Козицька Г.В.¹, Харланова В.В.²

¹ канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

² студ. гр. ФЭУ-418, ЗНТУ

СПОРТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

История спортивного маркетинга насчитывает более 40 лет. Его основателями считаются Патрик Нейли, который в 70-х гг. занимался поиском инвесторов спортивных мероприятий, и Майкл Пейн, который создал первую маркетинговую стратегию для Олимпийских игр, положившую начало олимпийскому спонсорству.

Инвестирование в массовый спорт – один из способов для компании выбраться на глобальный, международный уровень. Классический пример успеха данного подхода в спортивном маркетинге – взаимодействие бренда Соса-Сола и футбольной индустрии. Компания смогла расширить свой потребительский круг, уверенно включив в него молодежь и семейную аудиторию.

Использование имиджа известного спортсмена позволяет потребителям, на которых направлено сообщение с его участием, отождествлять бренд с теми ценностями и позитивными эмоциями, которые присущи самой личности. Спортивное спонсорство в последнее время становится все более популярным в Украине.

Актуальность спортивного маркетинга возрастает еще больше в преддверии Евро-2012. Тем не менее, понимание его неограниченных возможностей и перспективных направлений до сих пор для многих украинских остается открытым вопросом. С учетом европейских прогнозов, по которым в шестерке крупнейших спонсоров спортивных мероприятий находятся телекоммуникационные компании (34%), банки и платежные системы (18%), производители автомобилей (18%), пива (13%), безалкогольных напитков (12%) и собственно спортивных брендов (5%), рынок украинского спортивного маркетинга выглядит достаточно скромно.

Главными причинами слабого развития спортивного маркетинга в Украине являются:

- «неспортивность» украинской нации и пассивное участие в спортивных мероприятиях;
- непостоянство звезд спорта, незначительное количество узнаваемых спортивных персон и слабый культ личностей вокруг спорта;
- слабый интерес спонсоров к молодежным спортивным мероприятиям, позиция ожидания звездных взлетов молодых спортсменов, а не их поддержка и воспитание;

– несоответствие потребительского сегмента и сообщений, атрибутов личности спортсменов, задействованных в спортивном маркетинге определенных брендов;

– а также, отсутствие теоретико-методологической базы спортивного маркетинга, учитывающей национальные особенности его развития.

Поэтому в рамках данной работы нами предлагается авторское определение понятия «спортивный маркетинг» в следующей редакции: «спортивный маркетинг – система планирования, ценообразования, продвижения и распространения спортивного продукта для удовлетворения нужд, потребностей и желаний отдельных лиц и организаций, а также деятельность, направленная на позиционирование неспортивных продуктов через спорт».

Решение проблемных вопросов спортивного маркетинга, на наш взгляд, возможно в следующих направлениях:

- формирование научно-технической базы спортивного маркетинга;
- выяснение и формирование четкого понимания задач и целей для всех субъектов спортивного маркетинга (клиент, маркетинговое агентство, спорт);
- обобщение, адаптация и принятие мирового опыта спортивного маркетинга;
- расширение присутствия спортивного маркетинга путем внедрения технологий и инструментов маркетинга в нишевые виды спорта;
- поиск эффективных направлений работы с клубными командами и сборной страны;
- активный поиск и поддержка талантливой молодежи в сфере спорта, спонсорская помощь спортивным мероприятиям и секциям.

УДК 338.46

Соколова Ю.А.¹, Чекмарева А.Г.²

¹ канд. экон. наук, доц. ЗНТУ

² студ. гр. ФЭУ-419 ЗНТУ

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННЫХ УСЛУГ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Не смотря на глобальный финансово-экономический кризис туристическая индустрия остается в списке самых масштабных отраслей мировой экономики. В Украине развитию туризма также уделяется особое значение, как существенному источнику общих валютных поступлений и важному фактору развития национальной и региональной экономики. В преддверие будущего Чемпионата Европы по футболу в 2012 г. важнейшая составляющая туристического рынка становится отельный бизнес, который демонстрирует готовность к большому потоку клиентов. Поэтому в последние два года, доми-

нирующей стала тенденция строительства новых отелей и гостинично-ресторанных комплексов.

Для принятия верного решения по строительству нового отеля необходимо четко ответить на вопрос – на какой тип клиентов он будет ориентирован. Традиционно выделяются три основные группы – деловые путешествия, конференции и встречи, индивидуальный и групповой туризм. Очевидно, что применение сегментации является одним из важнейших инструментов управления как отдельными гостиничными услугами, так и гостиничным предприятием в целом. Существуют три основных этапа сегментации рынка при целевом маркетинге: непосредственно сегментация, выбор целевого рынка и позиционирование на нем продукта.

Сегментация рынка. В гостиничном бизнесе целесообразно использовать следующие критерии при проведении сегментации рынка: культурно-географические; социально-экономические; поведенческие.

Выбор целевого рынка. После того как основные сегменты рынка определены, гостиничному менеджменту необходимо оценить степень их привлекательности и решить, на какие сегменты рынка оно должно ориентироваться. При выборе целевого сегмента гостиничный менеджмент может использовать три подхода: недифференцированный, дифференцированный и централизованный.

Стратегия недифференцированного маркетинга предполагает игнорирование отелем различий между выявленными сегментами и работу на всем рынке с одним и тем же продуктом при использовании одного и того же набора маркетинговых инструментов воздействия на потребителей. Основная идея – акцентировать внимание на том, что объединяет клиентов отеля, а не на том, что их различает, и предложить такой продукт, который смог бы удовлетворить как можно большее количество гостей. Применение стратегии недифференцированного маркетинга оправдано в следующих случаях:

- гостиничное предприятие в связи со своей спецификой производит более или менее однотипный продукт (например, мотель);

- покупатели рынка имеют примерно одинаковый вкус и одинаково реагируют на воздействие инструментами маркетинга.

При дифференцированной стратегии маркетинга гостиница выбирает несколько приоритетных сегментов рынка для работы и для каждого из них разрабатывает свой собственный продукт или его вариант, а также использует для каждого сегмента именно те наборы инструментов маркетинга, которые наилучшим образом воздействуют на потребителей данного сегмента. Примером подобного подхода может явиться стратегия поведения корпорации Marriott International на рынке гостиничных услуг, которая представляет три продукта для трех разных сегментов. Дифференцированным маркетин-

гом также является стратегия гостиницы «Аэростар», предлагающей, помимо четырехзвездного гостиничного продукта номера экономкласса.

Концентрированная стратегия маркетинга предполагает, что отель выбирает один сегмент рынка и концентрирует свои усилия на работе именно с ним. Главной задачей отеля является охват максимально возможной доли рынка за счет более детального изучения потребностей именно этого сегмента. Если выбранный сегмент является достаточно большим и перспективным, то при правильно спланированной политике маркетинга гостиница может добиться значительных успехов на нем. Подобная стратегия больше всего подходит для отелей с ограниченными ресурсами. Рассматриваемая стратегия больше всего подходит для небольших и средних отелей класса 3–4 звезды с ограниченными ресурсами, действующих в условиях жесткой конкуренции.

Доскональное знание сегментов будет способствовать формированию имиджа «отельера». Для оценки того, что именно необходимо спланировать при реализации нового проекта или реконструкции отеля, необходим комплексный анализ факторов и тенденции, имевших место в прошлом и качественный прогноз на будущее. И, конечно, анализ сегментов спроса на конкретном рынке всегда необходимо осуществить до того, как новый гостиничный проект будет начат.

УДК 338.486

Кочнова И.В.¹, Кулько А.Р.²

¹ старш. викл. ЗНТУ

² студ. гр. ФЭУ-419 ЗНТУ

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

В последнее время туризм получил значительное развитие и стал массовым социально экономическим явлением международного масштаба. Быстрому его развитию способствует расширение политических, экономических, научных и культурных связей между государствами и народами мира. В Украине темпы развития туристической отрасли значительно отстают от мировых.

На фоне бушующего развития мирового туризма закономерно стоит вопрос о роли Украины на мировом рынке туристических услуг. Следует отметить, что объективно она имеет все предпосылки для интенсивного развития внутреннего и иностранного туризма: особенности географического положения и рельефа, благоприятный климат, богатство естественного, историко-культурного и туристическо-рекреационного потенциалов. Однако, сегодня украинские граждане являются своеобразными инвесторами туристической отрасли зарубежных стран, а при этом туризм, по расчетам специалистов,

лишь в виде налогов мог бы каждый год приносить национальному бюджету до 4 млрд. долл.

Одной из основных причин низких темпов развития национальной туристической отрасли является нехватка информации об Украине. Улучшить ситуацию может участие специалистов и представителей турагенств в известных мировых туристических выставках. Первый шаг в этом направлении был сделан в 2011 г., когда правительство впервые профинансировало презентацию Украины на ярмарке туристических услуг ITB в Берлине.

До 2015 г. в Украине будет действовать программа развития туризма. Она предусматривает увеличение части этой области в структуре ВВП с 1,5% до 14% и инвестиции в более чем 11 млрд. грн. При этом государство выделит только сорок миллионов, остальные деньги внесут частные компании. Программа направлена на расширение и улучшение качества туристической инфраструктуры Украины, упрощение процедуры пересечения границы, снижение налогообложения туристических компаний.

Ситуация, которая сложилась в туристической сфере в последнее время, требует активного поиска средств преодоления кризисных явлений и интенсификации производства туристического продукта, с обеспечением необходимого качества. Главными внешними факторами, которые сдерживают развитие туризма в Украине, являются вызванная вялостью и неожиданностью экономических реформ неблагоприятность существующих условий для предпринимательства вообще и туристического в частности, несовершенство и даже определенная агрессивность нормативно-правового поля (в том числе – правил и условий пересечения границ иностранцами) и, как следствие, отсутствие необходимых инвестиций для развития туризма – как внутренних (из-за продолжительного экономического кризиса), так и иностранных (из-за неблагоприятного инвестиционного климата).

Анализ ситуации в Украине показывает, что туристическое хозяйство постепенно развивается, хотя не характеризуется стабильным ростом. Если в 2008 г. Украину посетило 337 000 иностранных туристов, в 2010 г. – 591 000, а в 2011 г. – 436 000. Аналогичная ситуация динамики туристического потока характерна и для внутреннего туризма. Одновременно, в Украине существуют все предпосылки для развития туризма: исторические, географические, естественные, экономические, социально-демографические. Соответственно, причинами нестабильности является ряд проблем, которые замедляют развитие туризма и тормозят развитие туристической индустрии. В первую очередь, отсутствующие средства на реконструкцию достопримечательностей истории и архитектурного искусства, а привлечение инвестиций тормозится через неурегулированную нормативно-законодательную базу страны. Как известно, значительное количество населенных пунктов Украины – Хотин, Междуречье, Изяслав и другие, имеют достопримечательности архитектуры

XVII–XVIII века, для возобновления которых необходимые значительные капиталовложения.

Многообразием туристических услуг, могут похвастаться преимущественно города-миллионеры, города общепризнанных зон рекреации и туризма (Крым, Карпаты), некоторые исторические и культурные центры. В то время когда, в большинстве городов Украины можно развивать промышленный, оздоровительный и другие виды туризма. Но для этого же опять нужны инвестиции для создания центров бизнеса, рекреационных зон отдыха, которые соединяли в себе пассивные и активные виды отдыха.

УДК 33.334

Пецевич Т.О.

студ. гр. ФЭУ-419 ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МАРКЕТИНГУ ТА КОНКУРЕНТСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Метою дослідження є теоретичне узагальнення і розвиток підходів до формування соціально-відповідального маркетингу, обґрунтування ролі державного регулювання темпова та ефективності його становлення, конкурентоспроможність виробленої продукції.

Прояви корпоративної соціальної відповідальності окремими компаніями промислово розвинених країн почали поширюватися кілька десятиліть назад і дістали теоретичне узагальнення у працях багатьох відомих учених. Найбільшу увагу заслуговує концепція соціально-відповідального маркетингу, запропонована в 1997 році Ф. Котлером, що знайшла підтримку Ж.-Ж. Ламбена і багатьох інших відомих закордонних і вітчизняних учених.

«Концепція соціально-відповідального маркетингу проголошує завданням організації встановлення потреб, бажань і інтересів цільових ринків та їхнє задоволення більш ефективними і продуктивними, ніж у конкурентів, способами, що зберігають або підвищують добробут як споживачів, так і суспільства і суспільства загалом». При цьому підкреслено, що «маркетологи повинні знаходити баланс між найбільш суперечливими критеріями: прибутком компанії, задоволенням потреб споживачів і суспільними інтересами».

Пізніше Ф. Котлер і К. Л. Келлер запропонували концепцію холістичного (цілісного) маркетингу, що включає маркетинг взаємин, соціально-відповідальний маркетинг, інтегрований і внутрішній види маркетингу.

На прикладах компанії «Макдональдс», «Ейвон» та ін. Котлер і Келлер виділили деякі типи корпоративних соціальних ініціатив. Причому переконливо виглядають тільки соціальні ініціативи, пов'язані з участю компаній у благодійній, спонсорській діяльності, у фінансуванні заходів, пов'язаних з

проведенням дитячої вакцинації. Деякі ж приклади не можна вважати виявом соціально-відповідального маркетингу, а ряд прикладів може бути пов'язаний як із соціально-відповідальним маркетингом, так і бути PR-акціями компаній з метою залучення додаткових споживачів і збільшення прибутку.

Один із основних недоліків ринкової економіки, добре вивчений ще К. Марксом, полягає в тому, що в гонитві за надприбутками власники капіталу не зупиняються навіть перед найтяжчими злочинами.

У промислово розвинених країнах зі сталою ринковою економікою зафіксовано багато випадків реалізації неякісної, контрафактної продукції. Наприклад, у 2006 р. вибухнув скандал навколо німецької фірми, що у величезних кількостях постачала зіпсоване м'ясо не тільки до своєї країни, але й до країн ЄС для виготовлення «шаурми».

Найважливішою функцією органів державного управління є, з одного боку, створення сприятливих умов для виробництва вітчизняними виробниками конкурентоспроможної продукції, а з іншого – введення ефективного контролю і запровадження високої відповідальності за виробництво неякісної продукції, порушення прав споживачів з метою стимулювання розвитку соціально-відповідального маркетингу.

Особлива увага повинна приділятися виявленню продукції, яка небезпечна для здоров'я, життя і майна людей, а також навколишнього природного середовища. В Україні ця функція поки реалізується дуже погано. Основними причинами такого становища є потужне лобіювання інтересів бізнесу у Верховній Раді, високий рівень корупції, політична нестабільність, що створила пріоритет політики над економікою, низький професіоналізм більшості чиновників, незатребуваність рекомендацій вітчизняних учених.

Ефективне державне регулювання припускає: наявність ретельно розроблених законів і нормативних актів, що забезпечують пріоритетну орієнтацію підприємництва на недопущення випуску і реалізації продуктів та надання послуг, небезпечних для моралі, здоров'я, життя і майна споживачів, навколишнього середовища й суспільства загалом; розробку ефективних механізмів їхньої реалізації; поділ влади і бізнесу; викорінювання корупції.

На жаль, у нашій країні за всіма перерахованими вище напрямками мають місце глибокі проблеми.

Вивчення досвіду Японії та інших індустріальних країн з управління якістю дозволяє відзначити ключову роль науки, технологій, патентно-ліцензійної політики, а також те, що якість результатів залежить від якості поставлених цілей і якості виконання.

Виконання ж, будучи складовою якості, нерозривно пов'язане з проблемою управління і, в свою чергу, залежить від застосовуваних стандартів.

УДК 338.439.63
Чекмарёва А.Г.
студ. гр. ФЭУ-419 ЗНТУ

СРАВНЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ УКРАИНЫ И РОССИИ

Потребительская корзина – расчетный набор, ассортимент товаров, характеризующий типичный уровень и структуру месячного (годового) потребления человека или семьи. Такой набор используется для расчета минимального потребительского бюджета (прожиточного минимума), исходя из стоимости потребительской корзины в действующих ценах.

В России доля затрат на продукты питания в семьях очень велика и может составлять 50% и более от общих семейных расходов. Далее идут непродовольственные товары – одежда, обувь, головные уборы, бельё, лекарства. И третья категория – это услуги, к которым относится плата за жильё, отопление, водоснабжение, электроэнергия (коммунальные услуги), а также расходы на транспорт, культурные мероприятия и прочее.

Потребительская корзина украинца оказалась хуже, чем паек военнопленного в 1941 году. Для сравнения, в 1941 году паек для немецкого военнопленного, содержавшегося в сталинских лагерях, был почти вдвое больше – 600 грамм. В пересчете на день, немецких пленных во время войны кормили так, как украинцев хотя бы кормить в мирное время через 66 лет после войны.

В мире существует два вида прожиточного минимума: социальный, учитывающий культурные потребности населения, и физиологический, необходимый для физического выживания человека (потребительская корзина). Последний прожиточный минимум разрабатывали на случай войны из расчета норм продовольствия по продуктовым карточкам.

Статья 21 Закона Украины «О Государственном бюджете Украины на 2011 год» устанавливает прожиточный минимум в размере 941 грн.

Величина прожиточного минимума, согласно Росстату в соответствии с Федеральным законом от 24 октября 1997 г. №134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» составляет 6367 руб. или в пересчете – 1186 грн., что в 1,26 раз больше, чем в Украине.

УДК 338.439.63
Кулько А.Р.
студ. гр. ФЭУ-419 ЗНТУ

АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ ЕВРОПЫ

В потребительскую корзину входят продукты, товары и услуги, необходимые для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности.

Потребительская корзина разрабатывается для трех основных социально-демографических групп населения: трудоспособное население, пенсионеры, дети.

Потребительская корзина используется для расчета прожиточного минимума, а также с целью сравнения интегральных цен на продовольствие в различных регионах. В 1992 по договорённости между Госкомстатом РФ и МВФ определено понятие «потребительская корзина», куда вошло 407 наименований товаров и услуг. Потребительская корзина в США состоит из 300 продуктов и услуг-представителей, во Франции – 250, Англии – 350, Германии – 475. Можно отметить, что больших изменений по сравнению с прошлым годом не произошло. Тройка стран Лихтенштейн, Люксембург и Швейцария удерживают свое первенство, а соотношение между Западной и Восточной Европой по-прежнему остается не в пользу последней.

Например, увеличение покупательской корзины на 7,5% в Норвегии означало бы, что гражданин получил бы возможность распорядиться суммой большей на 1 700 € в год, а вот увеличение на 13% этого показателя в Украине увеличило бы его доход только на 200 €.

Конечно, такое сравнение не совсем корректно, потому как стоимость товаров и услуг в странах и даже регионах внутри страны различается, а к этому следует добавить и разницу в налогообложении, но все равно кое-какое представление о ситуации в Европе получить можно.

Что же касается Чехии, то надо отметить, что уровень жизни (да и экономика в целом) продолжает расти (хотя чехи не устают жаловаться, что у них все плохо). Так вот, в 2010 году покупательская корзина равнялась 5 625 €, а в 2011 году она составила уже 6 412 €, что по моим подсчетам составило рост почти 14% за год.

Раз в пять лет содержимое потребительской корзины пересматривается. Этот срок выбран не случайно. На рынке все время происходят изменения: появляются новые продукты, другие – выходят из употребления.

Потребительская корзина включает в себя около 750 товаров и услуг из различных сфер нашей жизни. Это продукты питания, алкогольные напитки, табачные изделия, одежда, плата за квартиру и т. д. Опираясь на полученные в результате опросов данные, сейчас наблюдается интересный феномен: продукты питания на натуральной основе пользуются все большим спросом у населения.

Также, отмечается, что на содержимое потребительской корзины влияют достижения научно-технического прогресса.

СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО»

УДК 330(47):339.9

Прушківський В.Г.

д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Українська економіка стала на шлях відновлення. Але як і під час попередніх етапів відновлення, провідну роль у поверненні економічного зростання відіграє збільшення зовнішнього попиту. В 2011 р. економічне зростання становило 4,3%. Найбільш активно розвивалися експортоорієнтовані галузі: машинобудування, хімічна промисловість, металургія.

Ситуація яка склалася викликає сумніви щодо якості та стійкості економічного зростання. В зв'язку із цим актуальною стає проблема конкурентоздатності української економіки та можливості управління конкурентоздатністю шляхом реструктуризації.

Проблеми реструктуризації набувають все більшого значення в напрямку суттєвих зрушень, які відбуваються у зовнішньому середовищі. Зокрема, глобалізаційні процеси посилюють конкуренцію на зовнішньому та внутрішньому ринках; інноваційні методи розвитку, які стають пріоритетними в новітніх галузях економіки; залежність від імпорту енергоносіїв. Всі ці тенденції призводять до значних змін завдань державних структур в сфері управління економікою.

В науковій економічній літературі існують безліч теорій, які відображають головні механізми та правила здійснення процесу реструктуризації. Більшість дослідників пов'язує цю категорію з вирішенням проблем великих та неефективних підприємств, які виживають в умовах ринку та повинні бути змінені.

Якщо розглядати цей термін з точки зору економічної думки то вперше «реструктуризація» була використана європейськими економістами і розглядалась як системна трансформація. В українській науковій думці це питання є дискусійним, і не має чіткого загального визначення певного поняття. В основному реструктуризацію розглядають на рівні локальних процесів – реструктуризація підприємства та реструктуризація галузі. Але це поняття на багато ширше, яке складається із цілої низки складових. «Реструктуризацію» слід розглядати через ключове поняття «структури» яке включає сукупність стійких взаємозв'язків системи що забезпечують її цілісність та стійке збереження основних властивостей при зміні внутрішніх та зовнішніх умов господарювання. Виходячи із цієї аксіоми не можна розглядати реструктуризацію тільки в окремих підрозділах та галузях функціональної діяльності підприємств. Її слід розглядати як обумовлене цілеспрямоване, комплексне і плано-

мірне перетворення через секторальну, регіональну, відтворювальну, галузеву, технологічну, інституціональну структури, спрямованої на підвищення конкурентоздатності. Об'єктом реструктуризації на наш погляд може бути така цілісність – глобальна (мега-реструктуризація), національна (макро-реструктуризація), економіка галузі (мезо-реструктуризація), окремих підприємств (мікро-реструктуризація). Прикладом перших двох видів реструктуризації є програма регулювання світової фінансової системи та концепції соціально-економічного розвитку України на 2010–2015 рік. Глобальна фінансова риза не тільки відміняє необхідність розробки і реалізації концепції а навпаки робить її більш актуальною.

В Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізації них викликів передбачена необхідність зміни економічного курсу – в напрямку інноваційного розвитку. В якості пріоритетних для інноваційного розвитку постають проблеми енергоефективності і енергозбереження ядерних технологій, медичних технологій, стратегічних інформаційних технологій. Визначені індикатори економічного розвитку України.

В пошуках зростання продуктивності і підвищення конкурентоздатності продукції необхідно перенести акцент ринкових перетворень з макrorівня розвитку економіки на мікроекономічний рівень. Світовий досвід демонструє ефективне використання методів та механізмів реструктуризації з метою розвитку своїх промислових підприємств та їх «інтернаціоналізації». В якості прикладів можна розглядати італійську економічну моделі «промислових комплексів» які є «однорідними, місцевими виробничими системами». В таких комплексах середні і малі фірми групуються навколо великої провідної компанії, яка в свою чергу спеціалізується на виробництві по формуванню заказів та забезпечує вихід на інші ринки. В процесі реструктуризації повинні бути задіяні різні органи державного управління загальнонаціонального та регіонального рівня, а також власники підприємств. Через реструктуризацію промисловості необхідно сформувати оптимальну структуру економіки з високим рівнем зайнятості, доходності та збільшення податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів. Реструктуризація не являється самоціллю а виступає засобом підвищення соціального благополуччя в національній економіці.

УДК 334.722.001.76 (477)

Палій В.В.

канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ В УКРАЇНІ

Розвиток промислово-розвинутих країн показує, що основними чинниками економічного зростання в сучасних умовах є інновації, тобто створення

нової техніки і високих технологій, нових видів продукції та впровадження нових методів мотивації до творчої праці. Саме вони забезпечують ринкову стійкість і конкурентоспроможність продукції підприємницького сектору (і економіки в цілому) на внутрішньому і світовому ринках.

Враховуючи важливість та необхідність прискорення інноваційного процесу, в останні роки урядом прийнято низку постанов і рішень, державних програм, направлених на підвищення інноваційної спрямованості підприємств, однак в реальній економіці більшість з них не реалізовані в повному обсязі. В наслідок цього стан інноваційної діяльності в Україні більшість дослідників визначають як такий, що не відповідає сучасному рівні інноваційних процесів розвинутих країн. В малому і середньому бізнесі сьогодні функціонують більше 90% зареєстрованих підприємств, але фактично інноваційною діяльністю займаються лише кожне десяте, тоді як у країнах ЄС понад 60% таких підприємств і створюють до 50% інноваційної продукції. По показнику конкурентоспроможності і інноваційності відомий рейтинг «Global Innovation Indetx» розмістив Україну у 2008–2009 р. на 79 місці.

Причини сповільнення інноваційного процесу дослідники вбачають в низькій державній підтримці підприємництва як розробника і провідника інноваційного продукту до масового виробництва. Недосконалість законодавства в частині стимулювання науко-технічної та інноваційної діяльності, відсутність розвинутої інноваційної інфраструктури, недостатнє фінансування НДДКР, відсутність пільгового оподаткування інноваційної діяльності, слабка дієвість механізму комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок і передачі їх до сфери виробництва та високі ризики залучення інвестицій до сфери високих технологій – далеко не повний перелік чинників, що стримують інноваційні процеси та модернізацію виробництва. Отже, щоб досягти суттєвих зрушень в економіці необхідно створити більш сприятливі умови для інвестиційної і інноваційної діяльності шляхом проведення економічних реформ в сфері регуляторної, грошово-кредитної, податкової та амортизаційної політики, які б сприяли впровадженню нових механізмів стимулювання підприємців, науковців і винахідників до науково-технічних і технологічних новацій та їх впровадження у виробництво.

Найбільш реальним механізмом стимулювання підприємництва на державному рівні є удосконалення нормативно-правової бази регулювання його діяльності. Це може бути вирішено шляхом дерегулювання та спрощення порядку створення і реєстрації підприємств, спрощення їх входу на ринок інноваційного продукту, сприяння розвитку конкуренції, впровадження сучасних правових та організаційних механізмів захисту інтелектуальної власності від недобросовісної конкуренції, незаконного відчуження, підробок та обмеження прав у виробничій та науково-технічній сфері. Особливо необхідно вжити заходи щодо усунення адміністративних бар'єрів, скорочення

контролюючих органів і кількості перевірок, заборонити рейдерські наскоки, удосконалити авторське право і патентні відносини, спростити процедури митного оформлення експортно-імпортних операцій.

Найважливішим чинником інноваційної активності є фінансове забезпечення підприємництва. Вдосконалення цього механізму потребує застосування прямих і непрямих інструментів стимулювання у вигляді бюджетного фінансування цільових програм розвитку науки і техніки, державних замовлень на науково-технічну продукцію, надання пільгових кредитів, грантів, прямих інвестицій, державних фінансових гарантій за кредитами, підтримки розвитку венчурних фондів, стимулювання населення в використанні заощаджень в якості інвестицій для інноваційного бізнесу. Крім існуючих податкових пільг слід запровадити: інноваційний податковий кредит у вигляді відстрочки сплати податку на прибуток для виконання інноваційних проектів: виключення суми витрат на НДДКР з суми доход, що оподатковується; запровадити пільгове оподаткування підприємств, що освоюють високі технології, нові види техніки, нові розробки і інноваційні проекти, впроваджують ресурсозберігаючі і екологічнобезпечні технології.

Серед інших інструментів підвищення інноваційної активності ключове значення має посилення уваги до людського фактору, підвищення мотиваційних стимулів до творчої інноваційної діяльності. Враховуючи, що відношення заробітної плати і продуктивності праці в Україні у п'ять разів нижче світового рівня, необхідно забезпечити зростання заробітної плати та більш ефективне використання системи матеріального і морального заохочення працівників-інноваторів підприємств, науково-технічних та науководослідних установ.

УДК 338.43:339.923: 061.1

Афендікова Н.О.

канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АПК У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Вітчизняна аграрна наука послідовно обґрунтувала найважливіші складники аграрної реформи. Враховуючи зміст і характер перетворень, які відбулися на селі за останні роки, можна підкреслити, що здійснено лише загальні організаційні перетворення, а докорінні зміни, які мали б забезпечити ефективність аграрних реформ, досі не реалізовані. Перш за все, це стосується забезпечення ефективності економічних механізмів розвитку аграрної економіки та розв'язання соціальних проблем села.

Деякі законодавчі і нормативні документи, які були ухвалені з огляду на їхню політичну привабливість, негативно вплинули на розвиток АПК, тому

що їх реалізація не відбулася через відсутність потрібного бюджетного фінансування.

Фінансових можливостей самих сільськогосподарських підприємств та існуючої державної підтримки замало для розв'язання аграрних проблем, а відсутність довгострокової послідовної державної політики щодо розвитку АПК сприяє певній недовірі інвесторів, гальмує розвиток ефективного АПК України.

Державна підтримка АПК – це важливий інструмент, який при послідовному та постійному використанні може дати вагомий результат в стислий термін. Вирішення проблем з фінансового забезпечення розвитку АПК може бути ефективним, якщо буде запроваджено ринок землі, але комплект законів щодо його регулювання ще не ухвалено. Для формування розвинутого сучасного ринку землі необхідно створити державну іпотечну установу, наприклад, земельний банк, яка б контролювала рух земель сільськогосподарського призначення та їх ефективне використання.

Важливою складовою аграрної реформи є також створення механізмів формування справедливої ціни на сільськогосподарську продукцію, яка б забезпечила рентабельне виробництво, сприяла ліквідації диспаритету цін на основі перерозподілу прибутку, отриманому у такий спосіб, щоб виробники, переробники, продавці мали рівні доходи.

Монопольне становище окремих галузей вітчизняної економіки поставило їх у найбільш вигідне становище порівняно з сільським господарством, яке за роки формування ринкового механізму втрачало найбільше. Якщо за 2002–2008 рр. норма прибутку у сільському господарстві становила 1,1%, то в економіці в цілому – 5,1, промисловості – 8, транспорті і зв'язку – 7,8, оптовій і роздрібній торгівлі – 5,2, банківській сфері – 14,3%. Такий стан потребує державного втручання у формування економічних міжгалузевих відносин, виваженої цінової політики в АПК.

Інтеграція економіки України у європейський економічний простір вимагає формування і використання певних методів державного регулювання виробництва сільськогосподарської продукції. Спираючись на європейський досвід такого регулювання, зокрема Франції, слід звернути увагу на те, що таке регулювання передбачає укладання міжгалузевих і міжпрофесійних угод між виробниками та продавцями сільгосппродукції щодо обсягів її виробництва і цін. Таке регулювання держава має здійснювати за допомогою закону, або іншого нормативно-правового акту.

Важливим напрямком державного впливу на АПК є переведення сільськогосподарського виробництва зі стану стихійного ринку в контрольований і регульований державою процес, наприклад, на основі складання балансів основних видів сільськогосподарської продукції виробниками усіх форм господарювання. Розроблення конкретних галузевих програм потребує розу-

міння специфіки кожної галузі, окреслення сучасного стану виробництва, ролі і місця різних форм господарювання у загальному балансі виробництва продукції даної галузі.

Реформа АПК буде успішною не тільки тоді, коли держава запропонує для сільгоспвиробників необхідні заходи для підтримки аграрного сектору щодо встановлення справедливої ціни на сільгосппродукцію та залучення в аграрне виробництво коштів тощо, а коли сільгоспвиробники глибоко усвідомлять вимоги держави щодо формування основних засад аграрної політики і їх неухильно виконуватимуть.

УДК 330.3.009.12 (477)

Губарь О.В.

канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

СТРАТЕГІЯ «БЛАКИТНИХ ОКЕАНІВ»: СУТНІСТЬ І АКТУАЛЬНІСТЬ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ

Сучасні реалії економіки потребують активного пошуку нових стратегій поведінки на конкурентному ринку.

Запобігання конкурентній боротьбі можливе за допомогою створення так званих «блакитних океанів» – ринків, на яких конкуренція повністю відсутня. Це недоторкані ділянки ринку, які дають можливість зростати і отримувати високі прибутки. Тут конкуренція нікому не загрожує, оскільки правила гри ще мають бути встановлені.

Створення такого ринку має на увазі випуск унікального продукту, що не забирає клієнтів конкурента, а залучає нових клієнтів. Ідеологи створення безконкурентних ринків (професор стратегії і міжнародного менеджменту INSEAD Чан Ким) закликають не інвестувати в насичені, високо конкурентні ринки, які називають «червоними океанами». У «червоних океанах» межі галузі визначені і погоджені, а правила гри в конкуренцію всім відомі. Тут компанії намагаються перевершити своїх суперників, щоб перетягнути на себе більшу частину існуючого попиту. У міру того як на ринку стає усе тісніше, можливостей росту та одержання прибутку стає усе менше.

«Блакитні океани», навпаки, позначають недоторкані ділянки ринку, вимагають творчого підходу, відкривають можливості для зростання і одержання прибутку. Хоча деякі «блакитні океани» створюються за межами запропонованих меж галузі, більшість із них виникають усередині «червоних океанів», розсовуючи вже існуючі галузеві межі.

Інновація цінності – це новий спосіб мислення і втілення стратегії, що приводить до створення «блакитного океану». Що важливо, інновація цінності ігнорує одну з найбільш розповсюджених догм заснованої на конкуренції стратегії: компроміс – цінності – витрати. Традиційно вважається, що компанія

може або створити більшу цінність для споживачів за рахунок більш високих витрат, або створити розумну цінність, але при низьких витратах. Стратегія в цьому випадку розглядається як вибір між диференціацією та низькими витратами. На противагу ті, хто намагається створити «блакитні океани», ставлять завдання одночасно домогтися і диференціації, і зниження витрат.

Питання створення «блакитних океанів» не є таким актуальним для ринків України, як для Заходу, оскільки жорсткої конкуренції в нашій країні немає. Більше того, на більшості ринків конкуренції немає взагалі. Наші виробники у більшості випадків не почували на собі тиску з боку конкурентів, як це відбувається на більшості розвинутих, сформованих, насичених західних ринків.

Є ряд спостережень і фактів, які дозволяють сміливо спростовувати твердження щодо того, що ринки України є високою конкурентними. Безліч факторів вказують на те, що практично на всіх продуктових ринках відкриті можливості для випуску та розвитку нових продуктів (під новими продуктами маються на увазі нові продукти для існуючих ринків, нові продукти для нових ринків, існуючі продукти для нових ринків).

Для оцінки необхідності виходу на ринки «блакитних океанів» треба проаналізувати ряд питань:

- чи зростає ринок, на якому діє фірма, темпами більше 10% у рік?
- чи є кількість торгових марок на українському ринку менше кількості торгових марок на аналогічних ринках Західної Європи та Америки більш ніж у два рази?
- чи є споживання на душу населення в Україні значно менше споживання аналогічних продуктів на розвинених ринках Заходу?
- чи кількість споживачів, готових пробувати новинки на ринку, перевищує 10%?

Отже, якщо підприємство володіє унікальною технологією, інноваційною продукцією і має позитивні відповіді на наведені вище питання виникає наявна можливість переходу з «червоного океану» до «блакитного», в якому можна не витратити значні ресурси на конкурентну боротьбу, а спрямувати енергію на інноваційний розвиток.

УДК 354:65.024.073

Юрченко В.І.

канд. наук з держ. упр., старш. викл. ЗНТУ

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РІВНІ РЕГІОНУ

Маючи в своєму розпорядженні різні за масштабами, структурою, економічною значущістю об'єкти управління місцеве господарство використо-

вує і різну методику побудови з різним змістом цілей управління цими об'єктами. Це можна побачити на прикладі управління містом і адміністративним районом в різних територіальних одиницях України.

До основних напрямів, до яких варто прикласти зусилля державного регулювання господарської діяльності на рівні регіону, на наш погляд, варто віднести: розвиток державного підприємництва в галузі; галузеве макропрограмування; розробка бюджетної політики з урахуванням державної підтримки промислового комплексу; кредитно-фінансове регулювання діяльності підприємств і організацій промисловості; застосування механізму стимулюючого оподатковування.

Зазначена спрямованість впливу державного регулювання господарської діяльності на рівні регіону передбачає збереження відповідного співвідношення між ринком і державним втручанням. Принципом його дотримання, на нашу думку, може служити формулювання: конкуренція скрізь, де можливо, регулювання там, де необхідно.

Форми державного регулювання господарської діяльності на рівні регіону за своєю сутністю спрямовані на створення економічної бази, яка стабільно розвивається, як основи реальної самостійності розвитку всіх регіонів, що передбачає створення умов для оптимального поєднання адміністративних і економічних методів регулювання господарської діяльності. Як інструмент державного регулювання господарської діяльності на рівні регіону використовуються й витрати бюджету на господарські потреби. Це можуть бути державні кредити, субсидії і гарантії, а також витрати на закупівлю товарів і послуг у приватному секторі. Вони відіграють важливу роль у боротьбі з інфляційними процесами в економіці. Серйозний довід на користь цієї дії держзакупівель в умовах кризи привів у свій час Р. Харрод – один із класиків теорії економічного зростання. Зокрема він писав, що «коли агрегований попит в економіці менший за потенціал пропозиції, скорочення попиту збільшує питомі витрати і буде сприяти інфляції». І навпаки, зростання попиту сприяє зниженню питомих витрат.

Специфікою України є те, що більшість державних підприємств це природні і державні монополії, гіганти промислової індустрії, високорентабельні й із швидкою оборотністю капіталу. Інша частина – муніципальна власність – об'єкт інфраструктури, підприємства не комерційного характеру, що страждають хронічними неплатежами за поставлену продукцію і надані послуги. Підприємства монополії й гіганти є джерелами додаткових надходжень у бюджет за рахунок прибутків, а інші необхідні для забезпечення виробництва і населення нормальними умовами функціонування й життєдіяльності в період становлення ринкової економіки. В даний час в Україні немає альтернативи для них.

У цілому в промислово розвинутих країнах державний сектор служить доповненням приватного господарства там і в такій мірі, де і наскільки мотивація для приватного капіталу виявляється недостатньою. Державний сектор служить підвищенню ефективності економіки в цілому і є одним з інструментів перерозподілу ВВП, до чого ми прийдемо згодом. В останні роки, з переходом на ринкову економіку й підняттям питання про роль держави в регулюванні економічних процесів у цій системі, активно стали обговорювати питання про неприйнятність використання деяких методів, зокрема адміністративних. На наш погляд, така точка зору не має під собою ні теоретичних, ні практичних основ. А, навпаки, світовий розвиток засвідчив, що при «здійсненні політики державного регулювання економіки необхідно використовувати не лише економічні, але й адміністративні методи». Вони повинні мати оптимальне поєднання.

Тому, в процесі державного регулювання господарської діяльності на рівні регіону окремі інструменти можуть вживатися з різними цілями, у різних поєднаннях і з різною інтенсивністю. У залежності від характеру цілей буде змінюватися місце того або іншого інструмента в арсеналі методів державного регулювання господарської діяльності на рівні регіону. З цієї позиції необхідно зосередити зусилля держави на вирішенні таких пріоритетних фундаментальних проблем: вироблення реалістичної економічної політики; підтримка розвитку освіти, охорони здоров'я, а також галузей національної економіки у період реструктуризації; забезпечення законності й порядку; забезпечення захисту навколишнього середовища.

УДК 330.111.62

Кригульська Т.Б.

канд. іст. наук, доц. ЗНТУ

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Концепція сталого розвитку, визнана світовою спільнотою на конференції ООН з навколишнього середовища у Ріо-де-Жанейро 1992 року, стала домінантною ідеологією розвитку цивілізації у XXI столітті, стратегічним орієнтиром забезпечення, соціального та духовного поступу суспільства не випадково.

У світовій практиці необхідність сталого розвитку для суспільства визнано за трьома глобальними вимірами: економічним, соціальним і політичним. Економічний вимір у свою чергу включає два основних складники – конкурентоспроможність та економічну свободу.

Слід зазначити, що сталий розвиток у нинішніх умовах по-різному актуалізується для різних країн. Для розвинених і багатих країн він, насампе-

ред, пов'язаний з такими заходами як утилізація відходів, заощадження ресурсів, ефективне енергоспоживання, відновлення природних ландшафтів. Для бідних країн сталий розвиток здебільшого означає справедливість, законність, соціальну та економічну рівноправність, удосконалення розподілу матеріальних благ та загальне зростання добробуту.

Необхідність та життєва важливість сталого розвитку виявляється на різних рівнях господарювання – у світовому масштабі, на рівні окремих країн та окремих мікроруб'єктів економічної взаємодії. Ця необхідність визначається низкою чинників.

Одним із найважливіших чинників є проблема виживання людської спільноти. Люди створили техногенно-індустріальну цивілізацію, приречену на самознищення. (Події на атомній електростанції Фукусіма і є ще одним красномовним попередженням людству).

По-друге, поглиблення інтеграційних процесів неминуче загострює проблему стійкого розвитку всієї мегаекономічної системи. А це можливо лише на основі сталого розвитку макроекономічних та мікроекономічних підсистем.

Глобалізаційні процеси в економіці складають дію третього важливого чинника сталого розвитку. Сучасна економічна практика свідчить, що високих результатів можна досягнути лише за рахунок систематичного та цілеспрямованого новаторства. Країни, які є інноваційно активними, прагнучи змін, очолюють глобальні рейтинги конкурентоспроможності, займають стійкі позиції на світовому ринку.

В епоху стрімких трансформаційних змін, коли провідна роль у цих змінах належить науково-технічному прогресу, жодна країна світу не обходить увагою проблеми інноваційного розвитку, розуміючи, що її позиції у світі, насамперед, визначаються ступенем вирішення цих проблем. Головним ресурсом поступального розвитку нині є знання та інформаційно-інтелектуальні технології, а формою реалізації науково-технічного прогресу у сучасному світі виступають інновації

Ще Й. фон Шумпетер довів, що ринкові зміни у суспільстві – це процес хвилеподібних змін інновацій. Інноваційний розвиток здатний вирішити проблему нестачі ресурсів, значно підвищити рівень продуктивності суспільної праці, прискорити відтворювальні процеси в економіці та принципово змінити місце і роль в економічній системі самої людини. Це підсилює значення осмислення проблем інноваційного розвитку з наукових позицій та їх практичної реалізації у створенні та впровадженні сучасних інноваційних систем та моделей розвитку.

Проблеми інноваційного розвитку привертають усе більше уваги представників економічної науки, а вивчення інноваційної діяльності в суспільстві залишається однією з найважливіших проблем сучасності. Основи сучасної

теорії інноватики в цілому містяться у працях зарубіжних дослідників Й. фон Шумпетера, В. Беренса, П. Хавранека, Г. Бірмана, С. Шмідта, Л. Гітмана, М. Джонка та інших. Вагомий внесок в теорію інноваційної діяльності зробили вітчизняні вчені: В. Геєць, В. Денисюк, А. Мокій, В. Александров, О. Амоша, В. Ковальов, А. Гойко, В. Соловійов, А. Савчук, А. Пересада та інші.

Економічний підхід до концепції стійкості та сталості розвитку передбачає оптимальне використання обмежених ресурсів на основі природо-, енерго- та матеріало-зберігаючих технологій, включаючи видобуток і переробку сировини, створення екологічно прийнятної продукції, мінімізацію, переробку та знищення відходів. Вирішення цих завдань полягає у розробці та впровадженні інноваційних технологій у всіх сферах суспільного життя.

Інновації покликані скоротити витрати ресурсів, час, енергію та зусилля людей у суспільному виробництві, пом'якшуючи навантаження на економіки від постійно зростаючих непомірних потреб. Нововведення мають охопити не лише економічну сферу діяльності, але й інші сфери суспільного буття.

Головним завданням інновацій у межах концепції сталого розвитку є урівноваження потреб людства в еру масового споживання з витрачанням ресурсів біосфери. Зважаючи на ці чинники, концепцію сталого розвитку можна визначити як модель раціонального ощадливого використання обмежених ресурсів, модель конструктивної взаємодії між людьми і природою, модель розвитку підвалин сучасної цивілізації на основі інновацій. Саме ця модель здатна забезпечити задоволення життєвих потреб нинішнього та майбутніх поколінь разом зі збереженням навколишнього середовища.

УДК 321.01: 332.01
Домбровська С.І.
старш. викл. ЗНТУ

АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМ ВЛАДИ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

На різних етапах становлення та розвитку економічної теорії мали місце намагання вмістити проблематику влади в предмет економічного аналізу. Така спроба була здійснена Марксом, представниками теорії господарського порядку, інституціональної теорії, політичної економії та іншими.

В залежності від підходу до проблеми влади економічні концепції можна поділити на:

– концепції, що не признають вплив влади на економічну поведінку в суспільстві. Владу ж вони ототожнюють виключно з насиллям. Таку концепцію підтримують представники австрійської школи, деякі представники неoinституціоналізму;

– концепції, що признають вплив влади на економічне життя суспільства, наприклад, представники неокласичної теорії. Але вони розглядають вплив влади на економіку як неприродне економіці явище, викликане переважно зовнішніми силами;

– концепції, що розглядають владу як загальну системну характеристику економічних взаємовідносин. Такої точки зору дотримуються представники історичної школи, марксизму, традиційного інституціоналізму. Але системного дослідження влади вони не мають;

– концепції, котрі признають владу як системну внутрішню характеристику економічного життя суспільства. Такої точки зору дотримуються Ф. Перру, Я. Таката, В. Ойкен.

Владні відносини притаманні всім економічним системам. Вони є складовою різноманітних економічних взаємодій, таких як відносин власності, обміну, розподілу і т. д. Можна по-різному оцінювати роль, значення, функції влади в економічному житті суспільства. Але фактом залишається те, що поведінка економічних агентів формується під впливом системи влади. Основою виникнення влади є нерівність між економічними агентами.

Реалізація влади потребує контролю. В свою чергу, здійснення контролю не можливе без влади. Таким чином, контроль над економічними агентами є формою проявлення влади. Влада може бути реальною або формальною. До того ж розрізняють ринкову, адміністративну, арбітражну владу.

Основними інститутами системи влади в соціально-економічній системі являються: влада держави, влада споживачів, влада фірми, влада економічних коаліцій, фінансова влада, влада міжнародних агентів і т. д. Значення того чи іншого інституту влади залежить від економічних позицій суб'єкта. Тому при аналізі системи влади доречно виділяти «кластер влади». Кластер влади – це сукупність її інститутів, під впливом яких формується мотивація конкретного економічного агента і здійснюється його діяльність.

Сукупність інститутів влади утворює систему влади, тобто порядок влади в економічному житті суспільства. Ключову роль у встановленні суспільно необхідного порядку влади відіграє держава.

УДК 339.137.2:330.341.1(477)

Чумак О.В.

старш. викл. ЗНТУ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІ ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Інноваційний розвиток країни передбачає, передусім, зростання суспільного виробництва, зміцнення конкурентоспроможності національної економіки та досягнення соціального прогресу у державі переважно за рахунок

використання нових знань і реалізації всіх можливостей інноваційного потенціалу країни.

На жаль, протягом багатьох років спостерігається досить низький рівень конкурентоспроможності українських підприємств і країни в цілому, що є результатом неухважного ставлення керівників різного рівня до проблеми інновацій і економічного розвитку на її основі.

Як показує досвід успішних підприємств значний інноваційний потенціал мають технології п'ятого та шостого укладів (інформаційні, біологічні, медичні тощо), які ґрунтуються на новітніх досягненнях науки та освіти. Але в Україні пріоритетними для державного фінансування залишаються такі види діяльності, які відносяться, як правило, до другого (видобуток мінеральної сировини, чорна металургія тощо) та третього (виробництво електротехнічного устаткування, продуктів неорганічної хімії, електроенергії тощо) технологічних укладів. Це є однією із причин того, що продукція українських підприємств жорстко і не завжди успішно конкурує на міжнародних ринках. Так, за даними дослідження Фонду «Ефективне управління» рейтингу глобальної конкурентоспроможності України за 2009–2010 роки серед 133 країн світу вона посіла лише 82 позицію (поряд з латиноамериканськими та африканськими країнами, що розвиваються).

Частка України у світовому обсязі торгівлі високотехнологічною, наукоємною продукцією поки що залишається дуже низькою і за оцінками експертів становить лише десяту частку відсотка від світових обсягів, що на порядок менше, ніж у Польщі та Китаї, і на два порядки нижче ніж у Німеччині. На відміну від розвинених країн, які до 85–90% приросту ВВП забезпечують через виробництво та експорт високотехнологічної продукції, Україна, посідаючи за кількістю науковців одне із чільних місць у світі, продовжує розвиватися без суттєвого використання свого інноваційного потенціалу. Щорічні витрати з бюджету на науку та інноваційну діяльність в Україні становлять не більше 1,2% від ВВП, в той час як у високорозвинених країнах світу цей показник складає не менше 3,5% від ВВП.

Продовжує деградувати і внутрішній ринок науково-технічної продукції внаслідок незначного попиту на інноваційні розробки через низький рівень платоспроможності вітчизняних споживачів, які мають потреби у високотехнологічній, наукоємній продукції. Якщо в розвинених країнах питома вага інноваційно активних підприємств знаходиться в межах 60–70%, то в Україні цей показник скоротився удвічі: з 26% у 1994 році до 11,7% у 2009 році. Викликає занепокоєння і той факт, що майже 95% промислової продукції не має сучасного високотехнологічного забезпечення, зменшується чисельність висококваліфікованих фахівців науково-технічної сфери.

На відміну від інших країн, де невеликі підприємства проявляють інноваційну активність і пропонують на ринку нову продукцію, в Україні спосте-

рігається зовсім протилежна ситуація. Так лише одне з кожних 17 підприємств із кількістю працюючих до 50 осіб здійснює інноваційну діяльність, кожне десяте (до 100 осіб) та кожне п'яте підприємство (до 200 осіб), за даними статистики, забезпечують інноваційний розвиток власного виробництва, фінансуючи проведення НДДКР, придбання ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності та супутні їм ноу-хау, машини, прилади та технологічне устаткування, здійснюючи технологічну підготовку виробництва або інші інноваційні заходи. Зазначені явища є серйозним фактором консервації в країні застарілих технологічних укладів.

Підвищити якість і темпи соціально-економічного зростання українського суспільства можливо тільки за рахунок науково-дослідної, дослідно-технічної та інноваційної діяльності, що є етапами інноваційного процесу. Для прискорення створення, впровадження у виробництво та комерціалізації інноваційної продукції необхідно забезпечити повноцінне функціонування національної інноваційної системи та державне регулювання інноваційних процесів в країні.

Науковцям, державним чиновникам центральних і регіональних органів влади та підприємцям доцільно переглянути своє ставлення до проблеми формування сприятливого інноваційного середовища в Україні в напрямі сприяння створенню інноваційних підприємств, що можуть стати джерелом соціально-економічного зростання суспільства.

УДК 330.341.1

Федорченко О.К.

старш. викл. ЗНТУ

ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА В СИСТЕМІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Економічне зростання держав у ХХІ ст. забезпечуються провідною роллю НТП та інтелектуалізацією основних складових виробництва в усіх сферах економіки і головним чином у промисловості. Частка нових або вдосконалених технологій, продукції, обладнання, в які вкладено нові знання, в розвинених країнах становить від 70 до 85% приросту ВВП. Освіта перетворюється на одну з найважливіших сфер, що визначають перспективи економічного й культурного розвитку будь-якої країни. Структурний аналіз конкурентоспроможності економічно розвинених країн засвічує, що нецінові чинники конкурентоспроможності зумовлені новизною продуктів, їхньою якістю, наукомісткістю та високою технологічністю. Такі характеристики продуктів досягнуті за рахунок інноваційних чинників розвитку. Водночас країнам з інноваційним типом економіки властива значна частка експорту товарів високого ступеня переробки, а також експорту технологій у загальному обсязі експорту товарів.

Інноваційна економіка – це економіка суспільства, заснованого на знаннях, інноваціях, на позитивному ставленні до нових ідей, нових машин, систем і технологій, на готовності їх практично реалізувати в різних сферах людської діяльності.

Нині конкурентоспроможною може бути тільки наукоміська, високотехнологічна економіка з високим рівнем комп'ютеризації продуктивних сил і робочих місць. Однією з особливостей останнього періоду є виникнення пост-індустріальних економічних систем, які становлять наступний, вищий рівень організації господарства. Це стає можливим тільки в умовах глобалізації світової економіки і тільки в тих економічно розвинутих країнах, які до цього часу були безумовними лідерами в науково-технічній та освітній сферах.

Постіндустріальний господарський уклад передбачає, що основну частку свого багатства країна створює за рахунок не матеріального виробництва, а виробництва нових знань (технологій, ноу-хау, способів організації діяльності, дизайну, проектування тощо), та наступної їх реалізації у сферах виробництва, послуг. При цьому власні потреби у продукції матеріального виробництва постіндустріальні системи задовольняють більшою мірою через кооперування з господарськими системами інших країн.

Якщо до 70-х років розвинуті індустріальні країни самостійно забезпечували свої внутрішні потреби в індустріальній продукції, то в кінці ХХ ст. міжнародні ринки індустріальної продукції частіше стають полем діяльності нових індустріальних держав. А традиційні лідери зосереджуються на експорті продукції матеріального виробництва, особливо складної (авіатехніки, діагностичного обладнання, лікарських препаратів тощо).

Економіка суспільства є інноваційною, якщо в суспільстві:

- будь-який індивідум, група осіб, підприємств у будь-якому місці країни на основі автоматизованого доступу і систем комунікацій можуть отримати вичерпну інформацію про нові або відомі знання, інновації;
- наявна розвинута інфраструктура;
- відбувається процес прискореної автоматизації та комп'ютеризації всіх сфер і галузей виробництва й управління;
- доброзичливо сприймаються нові ідеї, знання, технології;
- чітко налагоджена система підготовки та перепідготовки кадрів у галузі інноваційної діяльності.

Проблеми і перспективи розвитку інноваційної економіки в Україні.

Україна має достатній природний, промисловий, технологічний і науковий потенціал, але конкурентні переваги недостатньо розвинені. Причини:

- низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів;
- розбалансованість всіх сфер економіки (промисловість, сільське господарство, низький ВВП);
- брак науково-промислової політики в галузі інноваційної діяльності;

- слабка привабливість української економіки для інвестування;
- скорочується попит на якісну освіту. Знижується рівень престижності праці вченого, науковця;
- необхідне технологічне переоснащення та піднесення наукомістких галузей виробництва;
- політика уряду повинна бути спрямована на розвиток творчих здібностей людини, на структурні, позитивні зрушення в економіці країни;
- постійне зростання продуктивності праці.

УДК 334.01

Бурма С.І.

асп. ЗНТУ

ОСНОВНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР

Останніми роками у багатьох сферах економічного життя відбувається зміна характеру та умов конкуренції, зокрема посилюється роль інновацій, які сьогодні знаходяться у фокусі інституціональних, економічних та технологічних факторів, та оптимальне сполучення яких створює умови для ефективного розвитку економік провідних країн світу. Зазначені процеси потребують пошуку якісно нових форм прискорення інноваційного процесу, до яких, у тому числі, відносяться й кластери.

Сьогодні увага теоретиків та практиків зосереджена на проблемах розробки найбільш чіткого визначення кластеру, дослідженні властивих характеристик кластеру, формуванні концептуальних підходів створення кластерів. Великий інтерес представляють дослідження Л. С. Маркова, С. І. Соколенко, Л. І. Федулової.

У роботах, присвячених кластерам, виділяють наступні ключові елементи (детермінанти) кластерних структур:

- географічна концентрація;
- спеціалізація;
- кооперативна конкуренція;
- інноваційність;
- критична маса;
- активні канали комунікації.

Географічна концентрація є ядром кластерної концепції. Більшість дослідників розглядаючи кластер, відзначають обов'язковість просторової концентрації його учасників. Географічна концентрація дає учасникам кластеру ряд конкурентних переваг, зокрема сприяє більш раціональному використанню всіх видів ресурсів та зниженню трансакційних витрат.

Однак, науковці вказуючи на певну територіальну локалізованість кластерів, як правило, не визначають їх конкретні територіальні межі. На практиці, більш поширеними географічними межами кластерів є місто або регіон. Варто підкреслити, що територіальна прив'язка кластера ніяк не означає замикання галузі на тій території, у межах якої розміщуються кластероутворюючі підприємства.

Спеціалізація кластеру обумовлюється провідною галуззю, або сукупністю галузей, в яких він функціонує. На нашу думку, ключовим фактором успіху є спеціалізація кластера на тих галузях, які здатні стати точками росту як самого кластеру, так і економіки окремого регіону та держави в цілому.

Кластери являють собою таке сполучення конкуренції та кооперації, що об'єднання в одних сферах (спеціалізовані інвестиції в інфраструктуру, маркетингові дослідження, сприяння торгівлі та експорту, лобювання інтересів тощо) допомагають успішно вести конкурентну боротьбу в інших.

На сучасному етапі розвитку інноваційність є однією із визначальних ознак кластерів. Фірма стає на постійній основі інноваційною тільки в інноваційному оточенні, яке створюється учасниками кластеру, з якими фірма співпрацює або конкурує.

Інноваційність кластеру залежить від широкого ряду умов. Серед яких слід виділити науку, відкритість учасників кластеру до нових ідей, інтелектуальний, венчурний капітал тощо. Вважається, що кластери мають більшу здатність до нововведень в силу наступних причин:

- членство у кластері полегшує доступ до нових технологій;
- в інноваційний процес включаються постачальники і споживачі;
- у результаті кооперації зменшуються витрати на НДДКР;
- учасники кластеру здатні більш адекватно і швидко реагувати на потреби покупців;
- учасники кластеру знаходяться під інтенсивним конкурентним тиском, який посилюється можливістю постійного порівняння результатів власної господарської діяльності з роботою партнерів та конкурентів.

Як правило, кластер потребує залучення багатьох учасників для досягнення певної критичної маси. Оптимальна кількість учасників, перш за все, залежить від кластероутворюючої галузі. Великі кластери можуть мати значну владу на ринку; користуючись потужною ресурсною базою, можуть використовувати ефект масштабу; формувати регіональне лобі тощо. Малі кластери є більш оперативними та здатні активніше реагувати на запити ринку. Отже як великі, так і малі кластери мають певні переваги, які сприяють приношенню економічного ефекту від інтеграційної взаємодії його учасників.

Більшість економістів погоджуються з тим, що без активних каналів комунікації, навіть критична маса відповідних фірм не стає певною соціально-економічною системою і, таким чином, не функціонує як кластер. Тому, як

правило, кластери включають в себе так звані координаційні платформи або інститути співпраці.

Розглянуті нами основні детермінанти кластерних структур можуть бути використані при формуванні концептуальних підходів до створення кластерів у запорізькому регіоні.

УДК 658.8.01
Блонський А.І.
асп. ЗНТУ

ПЕРЕДУМОВИ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Керування реструктуризацією на промислових підприємствах регіону передбачає цілеспрямоване ініціювання та реалізацію внутрішніх перетворень для забезпечення адекватності підприємства мінливим умовам зовнішнього середовища з метою забезпечення стратегічної стійкості компанії.

Розвиток промисловості регіону відбувається на тлі прискорення динаміки зовнішніх змін, що змінює вимоги до форм і методів управління промисловою компанією. Проте він гальмується неготовністю учасників і систем управління: основні технології управління склалися в епоху домінування великого промислового виробництва та стабільного зовнішнього середовища.

Коли виникає необхідність у реструктуризації підприємства пов'язана з реалізацією стратегічних задач компанії, маркетинг-мікс, в традиційній інтерпретації, виявляється обмеженим, оскільки не охоплює всі ресурси, види діяльності та бізнес-процеси по взаємодії з зовнішнім середовищем, перш за все з клієнтами.

Передумови формування маркетингової моделі управління реструктуризацією знаходяться в теоретичній та практичній областях розвитку маркетингової науки.

В сучасній теорії маркетингу на даному етапі існує великий обсяг праць на тему загального маркетингу, в яких, традиційно, описується сутність маркетингового підходу взагалі, мета, завдання, функції маркетингу, компоненти маркетинг-мікс, засади проведення маркетингових досліджень, методологія організації маркетингу на підприємстві. Публікуються видання по галузевому маркетингу («Промисловий маркетинг», «Банківський маркетинг», «Маркетинг в роздрібній торгівлі» і т. д.) В той же час чітко сформульовані маркетингові підходи до комплексного вирішення проблем промислового підприємства на сьогоднішній день ще не отримали конкретної реалізації в спеціально посвячених цій темі виданнях.

Розвиток системи маркетингу, пов'язаний з підвищенням адаптованості промислового підприємства до ризиків та непередбачуваних факторів зовнішнього середовища, призводить до того, що відношення до складу та якості виконуваних функцій зазнає суттєвих змін. Як комплекс заходів, так і характер використання маркетингового інструментарію мають певну специфіку в управлінні реструктуризацією на промисловому підприємстві. Це означає, що маркетинг несе дещо інші функції у порівнянні з існуванням підприємства у «звичайному» режимі без проведення реструктуризації або без покладання на маркетинг ключової ролі в управлінні перетвореннями.

Тому виявляється актуальною ідея розвитку теорії маркетингового управління компаніями, зокрема, маркетингової методології управління реструктуризацією на промислових підприємствах регіону.

На даній момент з'явилися питання про те, яким повинен бути маркетинговий механізм управління реструктуризацією, як змінюються функції маркетингу в процесі трансформації систем підприємства та за допомогою яких інструментів найбільш ефективно керувати перетвореннями.

Відповіді на ці питання повинні бути знайденими в теоретичному аспекті моделі управління маркетинговими перетвореннями, а в практичному аспекті повинні бути закладені на самому початковому етапі планування реструктуризації.

Маркетинг в реструктуризації промислового підприємства – це керування формуванням орієнтованої на споживача та адаптованої до мінливого зовнішнього середовища системи управління підприємством на основі своєчасного виявлення та передбачення змін умов ведення господарської діяльності підприємства.

Маркетингова модель управління реструктуризацією на промисловості повинна одночасно передбачати орієнтацію на споживача, координацію та консолідацію внутрішньої та зовнішньої інформації, підпорядкування всіх проектів (заходів з реструктуризації) загальним цілям, стратегії та місії компанії.

УДК 330.322:332.1(477)

Бессара К.В.

асп. ЗНТУ

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Питання сучасного регіонального економічного розвитку нерозривно пов'язане із підвищенням інвестиційної привабливості. На жаль, сучасна практика формування інвестиційних програм регіонального рівня є надто недосконалою. У переважній більшості обласні інвестиційні програми є про-

стим зведенням зібраних з районів проектів збільшення виробництва певних підприємств, в яких економічне обґрунтування вкрай недосконале.

Формування інвестиційної політики регіону – ключова економічна проблема сучасності. Формування ефективних інструментів залучення інвестицій в економіку регіонів є одним із головних шляхів забезпечення їх економічного розвитку. Механізм залучення фінансових ресурсів у соціально-економічний розвиток територій потребує нових наукових підходів та детального всебічного дослідження. Для цього необхідно об'єднати економічні інтереси населення та органів місцевого самоврядування.

Кваліфіковане управління регіональним розвитком потребує фахівців із навичками аналітичної роботи, здатних вивчати ринок і можливі ризики підприємницької діяльності, використовувати системний підхід у вирішенні завдань управління чи супроводу інвестиційних проектів. Представники місцевої влади чи фахівці, уповноважені здійснювати безпосередній контакт з інвестором, повинні не тільки досконало володіти інформацією щодо місцевого економічного розвитку, його стратегічних напрямів і перспектив, але враховувати професійну, ментальну, національну специфіку кожного потенційного інвестора. З іншого боку, успішна робота представників влади з інвесторами є запорукою формування сприятливого інвестиційного клімату регіону, чинником залучення додаткових інвестиційних ресурсів у його розвиток.

Інвестиційна політика у кожному регіоні України має свої особливості, які зумовлені такими факторами:

- економічною і соціальною політикою, що були проведені в регіоні;
- величиною наявного виробничого потенціалу;
- географічним місцезнаходженням;
- природно-кліматичними умовами;
- привабливістю регіону для іноземних інвестицій тощо.

Основними завданнями системи управління інвестиційної діяльності в регіоні є:

- визначення пріоритетних напрямів вкладення інвестицій;
- створення інфраструктури інвестиційного ринку;
- створення умов для залучення позабюджетних джерел фінансування інвестицій, у тому числі вільних коштів населення, іноземних та інвестицій з інших регіонів країни;

– забезпечення інтеграції регіонального інвестиційного ринку з міжнародним ринком інвестиційних ресурсів

В Україні мають місце суттєві регіональні диспропорції в обсягах інвестицій в основний капітал. Це свідчить про різну інвестиційну привабливість регіонів. Подальше розшарування регіонів за рівнем інвестиційної активності стає перепорою на шляху до формування єдиного господарського простору в країні, зміцнення господарських зв'язків, становлення регіонів як суб'єктів

міжнародної інвестиційної діяльності. Слабкі інвестиційні позиції окремих регіонів не дають змогу розширювати виробництво, розбудовувати господарський комплекс території, відповідно не розвивається соціальна сфера.

Формування ефективної інвестиційної стратегії повинно проходити в два етапи: формування інвестиційних ресурсів та вкладання інвестицій.

Оптимальний подальший розвиток може полягати у визначенні інвестиційної стратегії соціально-економічного розвитку регіону як системи короткострокових і довгострокових цілей нагромадження інвестиційних ресурсів в регіоні для здійснення інвестиційної діяльності в його межах і вкладання в умовах впливу факторів часу, ризику і ліквідності нагромадженого капіталу в усіх його формах в конкретні об'єкти господарювання з метою отримання прибутку та інших соціальних і економічних ефектів.

З метою стабілізації економіки і залучення необхідних інвестицій в Україні необхідно формувати таку інвестиційну політику, яка спрямована насамперед на підвищення інвестиційної привабливості регіонів і поліпшення умов для бізнесу.

Управління інвестиційною діяльністю залишається стратегічним напрямком політики регіонального розвитку. Держава в цьому процесі відіграватиме роль координуючого та направляючого центру, запобігаючи економічній відокремленості регіонів. За таких умов регіональний і державний потенціал отримає необхідні інвестиційні нагромадження для економічного оновлення та зростання.

УДК 669. 013: 330.322

Сиволап Т.Г.

асп. ЗНТУ

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ТА ЇЇ МІСЦЕ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Під час кризи та післякризової депресії вивчення проблем реструктуризації промислових комплексів є особливим та значним завданням просторової економіки. Інноваційним підходом до створення промислових комплексів та удосконалення механізму керування на фінансовому рівні в групі промислових підприємств – є новим напрямом фінансової реструктуризації промисловості. Реструктуризація – (від латинської «*structura*» – будова, розташування, порядок та англійської «*ге*» – знову, наново, ще раз, назад) перебудова, котра, як процес перманентний, пропонує шляхи до стабілізації роботи промислових підприємств в особливій економічній ситуації не тільки в однорідних галузях, які мають зв'язки між підприємствами на основі взаємозамінної продукції, а й у групах різних підприємств, що знаходять додаткові джерела

функціонування, пов'язаних між собою виробничими спільними цілями та спрямовують свою діяльність на розв'язання регіональної та народногосподарської проблеми.

Серед науковців найбільшу увагу проблемам фінансової реструктуризації промисловості приділяли І. М. Акімов, Л. Батенко, Л. П. Белих, М. Д. Білик, Л. Водачек, Л. Воротіна, Н. Волошанюк, А. Гальчинський, В. Геєць, В. М. Гриньова, Н. А. Москаленко, І. П. Отенко, О. О. Терещенко, В. П. Семиноженко, М. В. Стецько.

Створення та розвиток промислових комплексів дозволяє більш ретельно аналізувати стан галузі та дозволяє чітко уявити напрямок для генерування ресурсів – такий підхід підтримують напрямки фінансової реструктуризації промисловості.

Слід підкреслити, що ключовим напрямком, який охоплює заходи у розрізі усіх видів реструктуризації, є фінансова реструктуризація.

Проте вчені-економісти уявляють термінологічне значення фінансової реструктуризації по-різному.

Наприклад, науковці Л. Воротіна та З. Шершньова вважають фінансове реструктурування одним з інструментів пасивної (короткострокової) реструктуризації, де головним є саме стабілізація промислового підприємства. М. Д. Білик вважає метою проведення фінансової реструктуризації відновлення фінансової рівноваги при загрозі банкрутства.

Підкреслює таке положення й точка зору Л. І. Федулової, яка розуміє під оздоровчою реструктуризацією також саме фінансову реструктуризацію, яка направлена на поліпшення фінансового стану підприємства шляхом вжиття експрес-заходів: збільшення (зменшення) заборгованості, зниження вартості капіталу. Звідси ми можемо констатувати, що фінансова реструктуризація – низка заходів, яка направлена на стабілізацію роботи промислових підприємств, яка включає експрес-заходи з короткостроковим (захисним) характером на фінансовому рівні. Метою фінансової реструктуризації не є масштабні зміни в промисловому виробництві. Фінансова реструктуризація не має чіткої стратегії, проте прагне забезпечити виживання підприємства в короткостроковому періоді.

На думку вітчизняних науковців Є. Андрушак, О. Підхомного, Л. Батенко, Л. Федулової під фінансовою реструктуризацією слід розуміти здійснення змін у структурі капіталу з метою підвищення ефективності формування і використання фінансових ресурсів підприємства. Наприклад, різні види конвертації боргу, вчасне проведення емісії звичайних акцій серед акціонерів (за рахунок яких в подальшому проводиться викуп звичайних акцій, які перебувають на ринку в руках сильних акціонерів – таке положення дозволяє уникнути ворожого поглинання). Проте виникає особлива проблема: як зазначено українськими вченими, до теперішнього часу перед вітчизняною

наукою питання про управління оборотним капіталом не стояло, тому що в нашій країні всі складові процесу управління, такі як облік, аналіз, контроль і прогнозування були і є предметами різних наук. Таким чином, слід розуміти під фінансовою реструктуризацією й розв'язання проблем управління капіталом (регулювання притоку коштів) – що є первинною необхідністю для створення стабільної ситуації підприємства або групи підприємств.

Фінансові фактори, на думку О. Зборовської, обмежують ефективність формування й використання оборотного капіталу. Недостатня розвиненість ринку капіталів, висока вартість банківських кредитів, незначні фінансові можливості більшості підприємств не дають змогу одержати джерела оборотного капіталу на прийнятних умовах. Тому одним з завдань саме фінансової реструктуризації цілком можливо уявити й вирішення проблем управління оборотним капіталом як окремих підприємств, так і підприємств-суміжників промислового комплексу.

УДК 336:338:346

Стоєв В.Л.

асист. ЗНТУ

ІНТЕГРУВАННЯ ІНТЕРЕСІВ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАВДАНЬ ДЕРЖАВИ ЧЕРЕЗ МЕХАНІЗМ РЕГІОНАЛЬНИХ НЕДЕРЖАВНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПАРКІВ

Вдосконалення соціально-економічної політики держави та регіонів повинне будуватися на діалектичній основі врахування інтересів держави, місцевих органів влади та громадян і підприємств – платників податків. На підставі проведених досліджень слід визначити необхідність внесення змін до структури організаційно-інституційного забезпечення реалізації фіскальної політики шляхом включення нової структури до механізму фіскальної політики регіону. З урахуванням наявності вже існуючого законодавчого процесу по поступовому зниженню ставки податків на прибуток та податку на додану вартість, можна запропонувати створення нової організаційно-інституційної одиниці в механізмі фіскальної політики, яка повинна бути спрямована на вирішення завдань фіскальної політики регіону, що не вирішуються існуючими організаціями та інститутами фіскальної політики, а саме:

- забезпечення органів місцевої влади, платників податків додатковими важелями впливу на формування фіскальної політики на місцевому рівні;
- забезпечення додаткових фінансових ресурсів для виконання регіональних проектів;

- забезпечення проведення фіскальних витрат у напрямках, які мають найбільшу ефективність для регіонального розвитку;
- забезпечення об'єктивного контролю за ефективністю фіскальних витрат;
- забезпечення підвищення мотивації платників податків у добровільній сплаті податків до бюджетів.

Необхідність поєднання впливу місцевих органів влади та громадського контролю обумовлює недержавний статус організаційної одиниці. Необхідність забезпечення витрат у напрямках, які повинні мати найбільшу ефективність для розвитку регіону обумовлює інвестиційний та інноваційний характер витрат, які потрібно здійснити. Необхідність забезпечення громадського контролю обумовлює відкритість та прозорість структури, вільний доступ до інформації щодо проєктів, які здійснюються, стану їх виконання тощо. Спрямованість на вирішення завдань фіскальної політики регіону обумовлює регіональний характер організації.

На підставі наведених характеристик структуру, яка відповідає зазначеним завданням, доцільно найменувати регіональний недержавний інноваційний парк (РНІП).

На базі існуючого законодавства України можна запропонувати наступну організаційну форму РНІП, яка включає:

1) Територіальне об'єднання «Регіональний недержавний інноваційний парк» відповідного регіону, членами якого на добровільних засадах є власники суб'єктів господарювання, фізичні особи-платники податків, які бажають участь приймати участь у виконанні інноваційних проєктів.

Функціями зазначеного громадського об'єднання є ведення обліку інвестиційних та інноваційних проєктів, які провадяться суб'єктами господарювання в рамках процедур використання податкової економії та забезпечення контролю за виконанням проєктів, здійснення подання відповідної звітності органам місцевої влади;

2) органи місцевої влади пропонують пріоритетні напрями проєктів РНІПу, та здійснюють контроль за належним виконанням проєктів, які провадяться суб'єктами господарювання в рамках процедур використання податкової економії, аналізують звіти РНІП, співвідносять дані звітів із регіональними даними, оцінюють фіскальну ефективність проєктів, подають зведену звітність до органів державної влади;

3) суб'єкти господарювання, які бажають отримати податкові пільги за умови їх використання на інноваційний розвиток, зобов'язані зареєструвати відповідний проєкт у РНІП та укласти договір із РНІП, після чого набувають право отримувати податкові пільги в розмірах, визначених законодавством, протягом періоду провадження зареєстрованого проєкт.

Умовою надання податкової пільги пропонується визначити зобов'язання суб'єкта господарювання збільшити обсяг виробництва протягом довгострокового періоду до рівня, який за сукупністю податкового навантаження (за показниками податок на прибуток, податок на додану вартість, обов'язкові платежі із заробітної плати та умовно доданого до податкового навантаження податку з доходів фізичних осіб, сплаченого працівниками суб'єкта господарської діяльності) буде не нижчим, аніж отримані податкові пільги. В разі недосягнення зазначеного рівня у визначений період суб'єкт господарювання повинен повернути до бюджету суму податкової економії, яка була ним отримана, але не була ним компенсована через збільшення податкового навантаження.

УДК 331.567

Шмигля Я.О.

студ. гр. ФЕУ-610 ЗНТУ

БЕЗРОБІТТЯ ЯК МАКРОЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМА

Актуальність теми визначається неминучістю безробіття у сучасній ринковій економіці та необхідністю вживання заходів щодо усунення та зменшення негативних наслідків безробіття. З одного боку, безробіття вважається стимулятором активності працюючого населення, з іншого боку – великою суспільною проблемою.

Безробіття – це незайнятність працездатного населення у суспільному виробництві, яке бажає мати роботу для задоволення особистих і суспільних потреб.

Кількість зареєстрованих безробітних в Україні в 2010 році склала 544,9 тис. осіб. Переважна кількість українських безробітних – це люди, що не мають роботи менше року – 478,1 тис. осіб, що складає 87,7% від усієї кількості безробітних в 2010 році. Що свідчить про те що на ринку праці в Україні закріпилися негативні тенденції щодо збільшення частки зайнятого населення і скорочення безробіття.

Характерний для більшості країн з перехідною економікою високий рівень безробіття є наслідком недостатньо динамічного розвитку економіки, невисокої мобільності робочої сили та загальної негнучкості ринку праці.

Розглядаючи ринок праці в Україні та його державне регулювання, можна відзначити що, не склалися відповідні умови для забезпечення зайнятості населення та зниження безробіття в Україні. Вирішення цих проблем пов'язано з політикою уряду, націленою на вдосконалення системи оплати праці, підвищення її стимулюючої функції, що дасть можливість збільшити сукупний попит і забезпечить динаміку розвитку економіки.

Також існує тісний зв'язок економічних показників: зайнятості, економічного зростання, та людського розвитку в результаті чого високий рівень працевлаштованості призводить до того, що виробниче становище стає навколишнім середовищем багатьох людей, тому умови праці визначають якість трудового життя (тобто економічне зростання) і відповідно умови та стандарти життя людей (людський розвиток). Без трудової діяльності не може бути людського розвитку, тому що зникають матеріальна основа і стимули, що забезпечують у майбутньому затребуваність результатів цього розвитку. Значну роль у забезпеченні того, щоб економічне зростання супроводжувалося розширенням можливостей зайнятості та сприяло людському розвитку, відіграють не лише темпи такого зростання, а й чинники, за рахунок яких досягається економічне зростання та які впливають на кількість і характеристики створюваних робочих місць.

Виділяють наступні негативні наслідки безробіття:

- загострення криміногенної ситуації;
- падіння трудової активності;
- зменшення ВВП країни;
- падіння рівня населення країни;
- падіння життєвого рівня, втрата кваліфікації безробітними;
- зростання витрат на допомогу.

Українські дослідники погоджуються, що для подолання безробіття необхідно стимулювати збільшення натуральних обсягів виробництва за рахунок інвестицій. Забезпечення зайнятості залежатиме від зростання обсягів виробництва, спрямованих на створення нових робочих місць. З огляду на це, для зниження рівня безробіття на наш погляд необхідно вжити заходів щодо:

- заохочення економічного зростання, підвищення ефективності виробництва, продуктивності праці, що розглядаються як найважливіші умови підтримки і створення додаткової зайнятості;
- реорганізації системи оплати праці;
- активізації капіталовкладень у сферу матеріального виробництва та сферу послуг.

Держава має здійснювати збалансування ринку праці шляхом зростання рівня зайнятості та зниження рівня вивільнення зайнятих через:

- реструктуризацію зайнятості у бюджетній сфері, особливо у сфері державного управління;
- спрощення реєстрації малого і середнього підприємництва у секторах сільського господарства, сфери послуг, транспорту, будівництва;
- підтримку новостворених підприємств, гнучкість рівнів оплати праці у секторах виробництва товарів і послуг, зниження рівня оподаткування новостворених підприємств на 3–5 років і виведення з тіні оплати праці «у конвертах».

Впровадження запропонованих заходів дозволить Україні: стабілізувати ринок праці; зупинити зростання безробіття; знизити загальне соціальне напруження в країні; покращити рівень життя людей; значно зменшити економічні, демографічні та соціальні витрати для суспільства; зменшити кількість кримінальних випадків; зменшити трудову міграцію та підвищити промислове виробництво.

УДК 330.341.1

Олексенко Т.В.

студ. гр. ФЕУ-620 ЗНТУ

ІННОВАЦІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ

Безпосереднім результатом науково-технічного прогресу є інновації або нововведення. Це зміни техніки і технології, в яких реалізуються наукові знання.

У країнах з інноваційними моделями економіки – основний масштаб виконання науково-технічних розробок характерний для корпоративного сектору, головним чином приватного. В Україні ж наука, особливо прикладна, відокремлена від реального сектору економіки, головним чином підпорядкована державі – 71% наукових організацій є державними і таке співвідношення майже не змінюється з 1995 року, тому наукове середовище слабо сприймає інноваційні потреби вітчизняної економіки.

Аналіз інноваційної активності промислових підприємств свідчить про негативний стан інноваційних процесів в Україні. Наявного інноваційного потенціалу недостатньо для сталого розвитку інноваційної діяльності в країні: таке твердження базується на тому, що загалом інноваційна активність може бути визначена кількістю промислових підприємств, які створювали або впроваджували інноваційну продукцію.

На сьогодні нормальному розвитку інноваційної діяльності в нашій країні перешкоджає ряд проблем. Україна у перетворенні науки на продуктивну силу значно відстає від розвинутих країн. Крім скорочення витрат на розвиток науки, це виявилось у зменшенні кількості наукових працівників та мережі проектних та науково-дослідних установ.

Не виконуються норми Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність», в якій йдеться про гарантування 30% загального обсягу витрат на науку з Державного бюджету України на фінансування державних наукових і науково-технічних програм за пріоритетними напрямками. Нерідко фінансування державних програм призупиняється або переноситься на невідзначений термін.

Основними перешкодами інноваційного розвитку є політична нестабільність, відсутність належної державної уваги інвестиційно-інноваційним процесам, недостатнє фінансування, відсутність сприятливих умов кредитування. Недоліком системи національного регулювання розвитку інноваційної сфери є те, що вона не сприяє розширенню та залученню джерел фінансування інноваційного розвитку. В Україні інноваційні процеси ще й досі не набули належного розвитку, а державна інвестиційна політика не стала пріоритетним напрямком економічної стратегії динамічного розвитку суспільного виробництва.

Щоб протидіяти ряду проблем визначені шляхи стимулювання розвитку інновацій, серед яких незамінною складовою є податки, оскільки в них закладено стимулююче спрямування, яке проявляється у системі податкових пільг.

В сучасних умовах економічного розвитку стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності потрібно продовжувати непрямыми методами регулювання, особливе місце серед яких займають фінансові важелі і механізм стимулювання інновацій. Для цього необхідно:

- повернути систему надання податкових пільг суб'єктам науково-технічної та інноваційної діяльності. Основний принцип системи полягає в тому, що податкові пільги надаються не науковим організаціям, а підприємствам та інвесторам. Пільги разом із конкуренцією забезпечують високий попит на дослідження та інновації;

- запровадити практику використання прискорених методів нарахування амортизації. Амортизаційна політика повинна бути спрямованою на оновлення виробничого потенціалу. Амортизаційні відрахування могли б бути важливим джерелом фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності;

- сприяти функціонуванню інноваційних компаній та запровадженню цільових податкових платежів;

- запровадити податок на нерухоме майно, що стимулюватиме суб'єкти господарювання позбавлятися від надлишкового майна та збільшуватиме завантаженість виробничих потужностей і рентабельність капіталу. При цьому, в разі спрямування доходів від продажу надлишкового або зношеного обладнання на здійснення науково-технічної та інноваційної діяльності звільнити їх від оподаткування.

Отже, виконуючи ці заходи країна зможе подолати проблеми пов'язані розвитком інноваційної діяльності та створити передумови для економічного зростання.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Малий бізнес в Україні перебуває на етапі удосконалення нормативно-правової бази. Основою українського малого бізнесу є торгівля та сектор послуг.

Малий і середній бізнес в Україні важко назвати драйвером економіки. До малого і середнього бізнесу можна зарахувати понад 90% підприємств та компаній, зареєстрованих в Україні, але реальний внесок цих підприємств у ВВП – близько 11%.

Такий низький показник пов'язаний з низкою проблем, що існують в країні.

1. Труднощі з реєстрацією відкриття власної справи. За витратами часу, коштів, нервових зусиль діюча в Україні процедура реєстрації підприємства є громіздкою і зайво ускладненою, особливо в порівнянні з тією, що діє в розвинених країнах.

2. Дефіцит фінансів. Власних капіталів більшість не має, банківські кредити даються на 2–3 місяці і з високою процентною ставкою, а інших масово доступних джерел фінансової підтримки малого бізнесу в Україні немає: приватні благодійні фонди відсутні, союзи й асоціації підприємців не мають коштів для кредитування малого бізнесу. Основним державним органом, який надає фінансову підтримку малим підприємствам, є Український фонд підтримки підприємництва (УФПП). Він фінансує за пільговими відсотками цільові програми і проекти, проводить консультації. Проте кошти, які держава направляє до фонду, дуже обмежені. УФПП отримує з Фонду держмайна 5% коштів, отриманих від приватизації. Цих сум далеко недостатньо для фінансування всіх заявок.

3. Доступ до приміщень та устаткування. Рівень пропозиції кредитів і приміщень залежить від фактору концентрації діяльності в місті, а рівень цін на ринку кредитів і приміщень визначається попитом не всієї маси потенційних клієнтів, а верхівки найбільш платоспроможних з них.

4. Дефіцит інформації та нестача кваліфікованого персоналу. Бізнесмени скаржаться на труднощі одержання інформації (довідок, консультацій), відсутність літератури по бізнесу стосовно до реальних умов нашої країни.

5. Доступ до сировини і матеріалів. В Україні ще не створений механізм вільної ринкової реалізації сировини і як і раніше здійснюється її розподіл між державними підприємствами, частка яких по галузях коливається від 60 до 90%. Великі біржі з дрібним бізнесом не працюють, а дрібнооптова торгівля вирішує питання постачання підприємців через неформальні канали.

Частково цим пояснюється такий феномен нинішньої України, як розрахунки між недержавними підприємствами переважно у вигляді готівкових грошей.

6. Реалізація продукції (внутрішня і зовнішня). Реалізувати продукцію на внутрішньому ринку України важко не тому, що вона не потрібна: попит є, але у споживачів немає грошей для розрахунків. У багатоланковому ланцюгу підприємств, що постачають один одному продукцію, ні в кого немає грошей для оплати. Ця ситуація триває вже не один рік і відома як «криза взаємних платежів».

7. Відносини з податковою адміністрацією і з банками. Українські бізнесмени відзначають некомпетентність службовців податкової адміністрації і банків, що породжує необґрунтовані претензії, а також неправильне розуміння службовцями того, яким повинен бути характер взаємин із клієнтами, через що до клієнта відносяться як до дратівної перешкоди або ж з готовим попередженням як до суб'єкта із заздалегідь передбачуваною презумпцією винності.

8. Недостатня власне підготовленість до бізнесу. Сфера підготовки до підприємництва знаходиться в Україні в зародковому стані.

Очевидно, що країні потрібний комплексний підхід для вирішення проблем щодо підтримки та розвитку малого підприємництва в Україні. Він передбачає впровадження цілої низки заходів, а саме:

- удосконалення регуляторної політики;
- зменшення податкового тиску, зокрема в системі спрощеного оподаткування;
- поліпшення обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва
- посилення фінансової та майнової підтримки малого підприємництва, в тому числі законодавче врегулювання діяльності спеціалізованих установ з мікрокредитування;
- побудова інфраструктури підтримки малого підприємництва;
- «детінізація» малого підприємництва;
- підтримка і розвиток форм самоорганізації підприємництва (спілки, асоціації).

Актуальність вирішення проблем малого бізнесу полягає в тому, що розвиток малого підприємництва впливає на економічний ріст, на прискорення науково-технічного прогресу, насичення ринку товарами необхідної якості, створення нових додаткових робочих місць (у розвинених країнах на нього припадає до 50–60% всіх зайнятих та до 70–80% нових робочих місць), тобто вирішується безліч актуальних економічних, соціальних та інших проблем. Притаманні малому бізнесу гнучкість і висока пристосовність до мінливості ринкової кон'юнктури сприяють стабілізації макроекономічних процесів у країні, досягненню оптимальної структури економіки.

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН ТА РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

Об'єктивним змістом економіки України було формування дійсних (а не формальних) ринкових відносин. Але зовнішні форми їх існування не були наповнені адекватним змістом.

Перехід до ринкових відносин передбачав насамперед лібералізацію економіки, здійснення якої пов'язане з:

- переходом до вільного ціноутворювання;
- організацією торгівлі на основі використання принципу свободи торгівлі для всіх суб'єктів господарської діяльності;
- підпорядкування діяльності виробників умовам ринку.

Зазначені проблеми охоплюють лише внутрішню економічну лібералізацію економіки. Але для повноцінного функціонування ринку цього замало. Необхідно здійснити також лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків.

Основними її формами є:

- ліквідація повного одержавлення зовнішньоекономічних зв'язків;
- створення умов для припливу зарубіжних інвестицій;
- помірна лібералізація експорту та імпорту (відміна невинуватих обмежень і пільг);
- забезпечення конвертабельності національної валюти – гривні.

Формування повноцінних ринкових відносин неможливе без створення ринкової інфраструктури – системи економічних і надбудованих закладів (інститутів), які покликані обслуговувати ринковий механізм з метою безперервного руху товарних і грошових потоків, їх відповідального розподілу в просторі та часі.

Процес формування ринкової інфраструктури у економіці України має певні особливості:

- багато з інститутів ринкової інфраструктури створюються, як кажуть, на «порожньому місці», тобто без аналогів у минулому;
- створення цих інститутів не завжди базується на належній правовій основі, що призводить до масових зловживань (один з найяскравіших прикладів – фінансові «піраміди»);
- новостворені інститути не завжди чітко визначають своє місце у ринковій інфраструктурі, не завжди усвідомлюють і виконують покладені на них функції;

– має місце непропорційність у виникненні та розвитку окремих елементів ринкової інфраструктури. Наприклад, бурхливий розвиток мережі комерційних банків не корелюється зі становленням пенсійних фондів.

Процес формування ринкових відносин і ринкової інфраструктури супроводжується встановленням ринкового і державного механізму регулювання економіки.

Особливості ринкової трансформації економіки України можна визначити так:

1) вихідний стан ринкових перетворень – антипод ринку – планова економіка. Тому перехід до ринкових відносин здійснюється шляхом глибоких якісних перетворень попередніх відносин;

2) зростання ролі неекономічних факторів розвитку. Це насамперед стосується правильності вибраного курсу економічних перетворень і засобів їх здійснення;

3) високий рівень тіньової економіки (близько 50% ВВП) та засилля олігархічно-кланових структур;

4) затяжна тривалість трансформаційного періоду порівняно з рядом інших постсоціалістичних країн;

5) складність інтеграції України у світове господарство;

6) необхідність налагодження принципово інших економічних відносин із країнами колишнього СРСР;

7) глобальний характер трансформаційних перетворень. Зміні підлягає все: відносини власності, спосіб розподілу ресурсів, мотивація, цілі і засоби економічного розвитку, елементи надбудови та ін.

У зв'язку з особливостями функціонування ринкових відносин в Україні необхідно удосконалити систему регулювання, яка буде контролювати та регламентувати ці відносини.

УДК 331.56/.57(477.64)

Лайкова К.М.

студ. гр. ФЕУ-111 ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Одним з актуальних питань сьогодення є проблема формування та функціонування ринку праці. Регіональний ринок праці населення Запорізької області являє собою складну систему, яка постійно розвивається і вдосконалюється. Впродовж останніх років ситуація на національному ринку формувалась під впливом позитивної динаміки макроекономічних показників, яка є наслідком послідовного здійснення заходів державного регулювання зайня-

тості та характеризується зростанням зайнятості населення та адекватним зменшенням безробіття.

У окремих областях України, не дивлячись на заяви центральної влади, процвітає безробіття. За даними Запорізького обласного центру зайнятості, кількість зареєстрованих безробітних в нашому регіоні станом на 1 червня 2011 року становить майже 21 тис. осіб (Запоріжжя – 7 тис.). Роком раніше за цей же період втратили роботу менше осіб – 18,4 тис. людей (Запоріжжя – 6,3 тис.). За 5 місяців 2011 року працевлаштовано 14,1 тис. в 2010 році за цей же період отримали роботу 11,4 тис. жителів області. Програмою зайнятості населення області на 2011 рік передбачалось введення 23,5 тис. робочих місць. Фактично за 4 місяці 2011 року створено і укомплектовано 12,3 тис. робочих місць (52,1%) разом з тим, ліквідовано 10 тис. робочих місць.

Як негативний фактор слід відзначити зростання в Запорізькій області навантаження на одне вільне робоче місце. Якщо в жовтні 2011 р. на одне робоче місце претендувало 6 осіб, то в листопаді ця цифра збільшилась до 9, при цьому потреба підприємств у робочих на заміщення вільних робочих місць і вакантних посад скоротилася з 2 884 до 2 384. Державну грошову допомогу з безробіття отримує 11 448 жителів області.

Аналіз стану зайнятості в Запорізькій області в 2011 р. привертає увагу на такі його особливості:

- зберігається становище, пов'язане з тим, що потреба в робочій силі зменшилась, а чисельність непрацюючих працездатних громадян збільшилась (з 18 122 в жовтні 2011 р. до 20 762 людей в грудні 2011 р., тобто на 2 640 осіб, або на 11,03%);

- збільшилась допомога по безробіттю (так як в 2010 р. становила 750,50 грн., то в 2011 р. склала 776,83.);

- найнижчий по Запорізькій області відсоток безробіття зареєстрований в Бердянську, станом на 1 липня 2011 року він склав 1,5% проти 2,1% по області. Проте, особливих підстав для радості немає, тому, що промислові підприємства не стали працювати на повну потужність і набирати співробітників, тільки завдяки сезонним робітникам вдалося покращити показники;

- у Василівському районі протягом року рівень зареєстрованого безробіття склав 1,8%. Навантаження на 1 вільне робоче місце становить 92 особи. Зареєстровано у службі зайнятості станом на 01.01.2012 р. – 2351 чол. У загальному обсязі безробітних частка жінок становить 452 особи та молоді віком до 35 років – 288 осіб. Кількість працевлаштованих за допомогою служби зайнятості – 1382 особи;

- у Пологівському районі, рівень зареєстрованого безробіття складає 3%. Навантаження на одне робоче місце – 65 чол., тобто на 27 осіб менше, ніж у Василівському районі.

В місті Запоріжжі на 1 січня 2012 р. зареєстровано 471 вільне робоче місце. Навантаження на одне вільне робоче місце складає 10 осіб. Протягом року працевлаштовано 12 384 людини. Це на 28,5% більше, ніж у 2010 р. Рівень працевлаштування в кінці 2011 р. – 46% (у 2010 р. – 35,8%).

Таким чином, світова економічна криза в цілому негативно вплинула на економіку України і спричинила загострення проблеми безробіття. Різко зменшилась кількість робочих місць, помітно знизився рівень зайнятості населення серед сільських мешканців. Економічний спад, відсутність роботи штовхають певну частину людей на шлях неробства і алкоголізму, серед яких, велика кількість молоді. В нашій країні склалася специфічна ситуація на ринку праці. На нашу думку, найбільш ефективними і дійовими методами в боротьбі з існуючим безробіттям в Запорізькій області є: здійснення професійно-освітньої підготовки кадрів, підвищення якості робочої сили; зберігання і створення робочих місць; сприяння розвитку підприємництва та самостійної зайнятості населення; розв'язання проблем зайнятості населення у сільській місцевості; надання соціальних послуг зареєстрованим безробітним; розширення сфери послуг; дотації на створення робочих місць, пільги при найманні, допомога малому і середньому бізнесу; підвищення ефективності роботи служб зайнятості; поновлення практики обов'язкового працевлаштування молодих спеціалістів, створення нові робочі місця. Такі заходи дадуть можливість поступово вирішувати проблему зайнятості населення України.

УДК 330.54 (075.8)
Маркова Ю.О.
студ. гр. Т-819 ЗНТУ

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ГОСПОДАРЬСЬКОГО ЖИТТЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Важливою особливістю сучасності є зростання взаємозалежності економік різних країн, розвиток інтеграційних процесів, інтенсивний перехід цивілізованих країн від замкнутих національних господарств до економіки відкритого типу. У процесі глобальної інтернаціоналізації світового господарства, розвитку нової «архітектури» геоекономічного простору сформувалася специфічна форма взаємин – міжнародні економічні відносини. Найбільш характерною рисою ХХ – початку ХХІ століття є зростаюча інтернаціоналізація соціально-економічних процесів.

Економічною основою становлення світового господарства та зовнішньоекономічних зв'язків країн є міжнародний поділ праці.

Передумовою розвитку міжнародного поділу праці була Промислова революція. Велике машинне виробництво дало змогу продукувати більший обсяг продукції, задовольняючи не лише власні потреби, а й обмінюючи її надлишок на світовому ринку. Це стимулювало розвиток зовнішньої торгівлі. Відтак вигоди від зовнішньої торгівлі призвели до розширення виробництва певних товарів, що зумовило спеціалізацію країн на їх виробництві.

Міжнародна спеціалізація сприяє підвищенню ефективності використання ресурсів і продуктивності праці, забезпечуючи зростання обсягу національного виробництва і підвищення життєвого рівня населення країн-учасників.

Поглиблення міжнародного поділу праці, розвиток та вдосконалення його форм сприяють інтернаціоналізації господарського життя.

Інтернаціоналізація господарського життя – це процес зближення та посилення взаємозалежності національних економік. Основою цього зближення є переплетення капіталів, факторів виробництва та економічних інтересів країн.

Інтернаціоналізація господарського життя проявляється як на мікро-, так і на макрорівні. Зокрема на мікрорівні вона означає участь фірм країни у міжнародних операціях, починаючи з вибору зарубіжних ринків і закінчуючи утворенням сучасних ТНК.

На макрорівні інтернаціоналізація господарського життя означає розширення та поглиблення міжнародних економічних зв'язків за рахунок полегшення вільного переміщення факторів і результатів виробництва між країнами. Безпосереднім виявом інтернаціоналізації на макрорівні є утворення регіональних інтеграційних об'єднань.

Інтернаціоналізація супроводжується підвищенням ефективності виробництва в окремих країнах, прискоренням розвитку економіки та підвищенням життєвого рівня населення.

Національні економіки взаємодіють, як відомо, через систему зовнішньоекономічних зв'язків, які нині є найдинамічнішими в системі міжнародних відносин. Вони базуються на міжнародному поділі праці та охоплюють торгівлю товарами і послугами, переміщення капіталу і робочої сили, фінансово-кредитні операції, науково-технічну співпрацю, валютні розрахунки тощо.

Сучасні зовнішньоекономічні зв'язки характеризують такі особливості:

- залучення до зовнішньоекономічних зв'язків ділових одиниць практично всіх країн світу;
- інтенсифікація інтеграційних процесів у світовому господарстві;
- зростання масштабів міжнародного руху капіталу та міграції робочої сили;
- активізація науково-технічного співробітництва країн;

– посилення співпраці у розв’язанні глобальних проблем сучасності.

З розвитком світового господарства під впливом НТР зовнішньоекономічні зв’язки поглиблюються та розширюються. Окрім традиційних, таких як міжнародна торгівля, міжнародний рух капіталу та міжнародна міграція робочої сили, починають виникати і нові перспективні форми зовнішньоекономічних зв’язків, зокрема міжнародна передача технологій та міжнародні валютно-фінансові операції. Вони є похідними від традиційних, однак на сучасному етапі виокремилися у самостійні форми зовнішньоекономічних зв’язків.

Загалом, сучасні зовнішньоекономічні зв’язки характеризуються процесами інтенсифікації та глобалізації. Основними формами прояву цих процесів є зростання обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій, диверсифікація світових фінансових ринків робочої сили, значне зростання впливу транснаціональних корпорацій на світові господарські процеси, загострення світової конкуренції тощо. Крім того, у світовому господарстві простежується нині тенденція до гармонізації економічної політики та узгодженості економічних інтересів різних країн світу.

УДК 332.32

Новосьолова Т.А.

студ. гр. Т-329 ЗНТУ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Розглянемо транспортну галузь України, зокрема ринок транспортних послуг, проаналізуємо основні показники діяльності автотранспортних господарств та ключові проблемні моменти державного регулювання, що ускладнюють розвиток галузі. Визначимо основні цілі та завдання національної транспортної політики. Зробимо висновок, зокрема, що для забезпечення ефективності функціонування системи правового регулювання ринку транспортних послуг потрібно створити й ефективну систему контролю.

Глобальна фінансова криза і погіршення економічних прогнозів негативно відобразились на галузевій сучасного ринку послуг, що найдинамічніше розвивалась, – логістики.

У I півріччі 2011 р. обсяги надання послуг за різними напрямками знизились на 30–40%. Особливо це торкнулось транспортної логістики, оскільки саме вона – це певний індикатор економічної ситуації в країні. Керуючись цими пріоритетами, Міністерство транспорту та зв’язку України шляхом реалізації єдиної економічної, інвестиційної, науково-технічної і соціальної політики формує ринок транспортних послуг. Сьогодні повністю забезпечу-

ються потреби національного господарського комплексу і населення в перевезеннях.

Вигідне географічне положення України на шляху основних транзитних потоків між Європою та Азією, наявність незамерзаючих чорноморських портів, розвиненої мережі залізниць, автомобільних доріг, трубопроводів у широтних та меридіональних напрямках створює всі потрібні передумови для збільшення обсягів транзиту вантажів.

Через Україну пролягають потужні трансконтинентальні трубопровідні магістралі, такі як газопроводи «Союз» (з Уралу в країні Європи) та «Уренгой – Ужгород» (із Західного Сибіру в країні Європи), а також нафтопровід «Дружба» (Західний Сибір – країні Європи).

Кризова ситуація, не може не накласти відбиток на розвиток бізнесу в галузі транспорту і на українські підприємства, що формують сектор малого та середнього бізнесу. Укладання договорів українськими перевізниками з іноземними партнерами щодо надання послуг на міжнародні перевезення поступово скорочуються, придбання та оновлення нового рухомого складу характеризується спадом обсягів перевезень українськими перевізниками та витіснення з ринку транспортних послуг іноземних перевізників.

Незважаючи на кризові явища, водночас спостерігається наростання структурних змін за рахунок тенденцій глобалізації. Найбільш актуальними завданнями у сфері державного регулювання транспортної галузі є: визначення основних цілей та завдань національної транспортної політики; розроблення та прийняття концепції розвитку ринку транспортних послуг в Україні; подальший розвиток національної мережі міжнародних транспортних коридорів; кодифікація та гармонізація транспортного законодавства України тощо.

Виходячи із вище зазначеного, зробимо висновок, що потрібно зазначити, що фінансова криза, крім свого негативного впливу, дала стимул для подальшого розвитку транспортної галузі, а також можливість реально оцінити потенціал підприємства та отримати великий досвід антикризового управління. Уже сьогодні можна стверджувати, що кризу зможуть пережити лише більш фінансово стійкі і великі компанії. Насамперед, вона сприятиме якісним змінам на ринку транспортних послуг. Більшість непрофільних або непрофесійних гравців будуть змушені піти з ринку. У господарсько-правовому контексті ринок транспортних послуг – це система відносин між перевізниками (експедиторами) та замовниками транспортних послуг, а також іншими учасниками та державою в особі уповноважених органів державної влади з приводу перевезення пасажирів та вантажів як на національному, так і на міжнародному рівні. Крім того, для забезпечення ефективності функціонування системи правового регулювання ринку транспортних послуг потрібно створити й ефективну систему контролю, оскільки регулювання покликане усунути всі вади і відхилення, виявлені у процесі контролювання.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ

Україна за своїм природно-ресурсним потенціалом посідає провідне місце серед країн світу, однак сучасний аграрний сектор економіки поки що не використовує свій потенціал повною мірою. Агропромисловий комплекс України за рівнем розвитку значно відстає від передових країн світу та характеризується такими негараздами: падіння родючості ґрунтів та зростання ерозії, структурний дисбаланс в експорті продукції сільського господарства в бік сировини; імпорт продуктів харчування; занепад соціальної інфраструктури в сільській місцевості; загострення демографічної ситуації, безробіття та бідність; низька конкурентоспроможність продукції та невідповідність її міжнародним стандартам якості та ін. За основними показниками виробництва в галузі сільського господарства Україна значно поступається провідним країнам світу, про що свідчать показники ефективності сільського господарства України у порівнянні з країнами світу: урожайність зернових в Україні становить 34,6, а в Німеччині – 70,7 ц/га; надій на одну корову в Україні – 3793, а США – 9343 кг; виробництво м'яса у забійній вазі на 100 га для України становить 51,7, Німеччини – 191, для Великобританії – 453.

Причинами низької ефективності сільського господарства є: непривабливість с/г для інвесторів; незавершеність земельної реформи; недостатній рівень розвитку інфраструктури аграрного ринку; монополізація та тінізація каналів реалізації продукції; проведення неефективної державної політики щодо створення умов для розвитку кооперативних та інших некомерційних об'єднань сільськогосподарських товаровиробників; неефективність та заполітизованість системи державного управління; відсутність координації міжгалузевих відносин; невідповідність вимогам та стандартам світового продовольчого ринку вітчизняної системи стандартизації сільськогосподарської продукції, відсутність ефективної системи відповідальності за порушення стандартів якості.

Основним шляхом підвищення ефективності всіх структурних підрозділів АПК є перехід на інтенсивний розвиток. Хоча цей процес сьогодні вже стає реальністю, зростання собівартості продукції, зниження фондівдачі свідчать про те, що збільшення капіталовкладень випереджає збільшення валової продукції. Протягом багатьох років підвищення продуктивності праці відстає від темпів зростання її оплати. Усе це істотно сповільнює темпи підвищення ефективності с/г виробництва. В інтенсифікації виробництва найбільш важливими є заходи науково-технічного характеру, спрямовані на перехід від випуску окремих механізмів до комплексу машин, що дають змо-

гу забезпечити поточну технологію. Інтенсивний розвиток сільськогосподарського виробництва має супроводжуватися зниженням витрат живої праці на виробництво одиниці продукції. Однак формування АПК відбувається в умовах загострення проблеми трудових ресурсів, оскільки в аграрних підприємствах зростає дефіцит робочої сили. Так, за останні роки середньорічна кількість працівників зменшилась майже на 30%. Потреба у сільськогосподарських робітниках за рахунок механізації праці, удосконалення її організації та інших факторів скорочується повільніше, що погіршує забезпечення господарства робочою силою.

Сучасна Україна не має ні достатніх доступних покладів енергоносіїв, ні потрібного рівня розвитку галузей промисловості, які б дали змогу розв'язати продовольчу проблему країни завдяки імпорту. Єдиний шлях – це розвиток власного сільськогосподарського виробництва на інноваційній основі.

Для задоволення населення продуктами харчування на рівні медичних норм споживання Україна має найближчим часом збільшити виробництво с/г продукції, зокрема, м'яса та м'ясопродуктів – на 1,8 млн т., молока і молочнопродуктів – майже на 6, плодів ягід і винограду – майже на 2 млн т.

До нарощування виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції спонукає не лише внутрішній ринок і продовольча безпека країни. Потужним стимулом збільшення її виробництва є експорт вітчизняної продукції. В імпорті продуктів, за оцінками експертів ООН, мають потребу 36 країн світу, тому вихід сучасного АПК на міжнародний ринок має стати складовою державної аграрної політики.

Досвід розвинутих країн свідчить, що в ситуації, яка склалась, не можна обійтися без органічного поєднання заходів державної підтримки, державного регулювання на всіх рівнях управління з одночасним і всебічним використанням внутрішніх резервів. Обов'язковими умовами економічного зростання галузі є створення ефективних систем ціноутворення, податкової політики, кредитування та інвестування. І не менш важливим для подальшого розвитку є потреба залучати до сфери АПК висококваліфіковані кадри задля підвищення ефективності його розвитку.

УДК 330.1(075.8)

Осадчук К.М.

студ. гр. Т-819 ЗНТУ

СУЧАСНИЙ СТАН КОНКУРЕНЦІЇ В УКРАЇНІ

Зараз Україна має статус країни з ринковою економікою. В процесі розвитку держави відбуваються глибокі зміни в різних сферах економічного життя. Найвагомішою зміною є те, що конкуренцію почали розглядати, як важливий інструмент мікроекономічного аналізу.

Конкуренція – важливий елемент механізму саморегулювання ринкової економіки і водночас конкретна форма її функціонування. Конкуренція – це суперництво між суб'єктами ринкової економіки за найкращі умови виробництва, вигідну позицію на ринку. Закон конкуренції відображає причинно-наслідковий зв'язок між можливостями створити продукт, потрібний споживачам, і можливостями реалізувати його з вигодою насамперед для покупця, а потім уже для виробника.

Основні напрями дії конкуренції проявляються в її функціях:

– функція стимулювання. Завдяки конкуренції на ринку встановлюється рівна ціна на однорідні продукти. Ринкова ціна для усіх виробників є нормативом, що спонукає їх до підвищення ефективності господарювання, зниження собівартості продукції, підвищення її якості;

– функція регулювання. На думку А. Сміта, регулювання економічної діяльності здійснюється «невидимою рукою ринку», яка спрямовує власників особистих інтересів дієвим способом слугувати інтересам суспільства. Орієнтиром для виробника є попит на його продукцію, що проявляється у рівні прибутковості підприємства. Маючи за мету максимізацію прибутку, капітали спрямовуються у найбільш прибуткові галузі;

– функція розподілу. Конкуренція дозволяє розподіляти прибуток серед суб'єктів господарювання відповідно до їхнього внеску у створення нової вартості. Це відповідає панівному у ринковій економіці принципу винагороди за результати. Як стверджував відомий австрійський економіст Ф. А. Хайєк, суспільства, які спираються на конкуренцію, успішніше за інших досягають своїх цілей, оскільки конкуренція показує, як ефективніше можна виробляти економічні блага;

– функція інформування. Конкуренція – це своєрідний інформаційний механізм, який забезпечує отримання систематичних і повноцінних знань про економіку, без яких неможлива ефективна господарська діяльність. Джерелом інформації про кон'юнктуру ринку слугують ціни, точніше їхня динаміка, а також рівень прибутковості різних напрямів економічної діяльності;

– функція координації реалізується в узгодженні структури виробництва і споживання через ціновий механізм;

– функція санації. Санація (від лат. – лікування, оздоровлення). Механізм конкуренції призводить до відбору серед суб'єктів господарювання найбільш ефективних учасників та очищує економіку від неефективних підприємств через їхнє банкрутство;

– функція контролю. Конкуренція контролює і обмежує економічну силу кожного підприємства, унеможливаючи ціновий диктат виробника над покупцем.

Без конкуренції не можуть існувати і розвиватися ринкові відносини. Саме тому конкуренція всіляко заохочується і підтримується державою шля-

хом пошуку найбільш ефективних засобів регулювання умов підприємницької діяльності. Передусім держава здійснює правовий захист підприємців і споживачів від недобросовісної конкуренції. В Україні діє Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції», який спрямований на встановлення, розвиток і забезпечення торгових та інших чесних засобів ведення конкуренції при здійсненні підприємницької діяльності в умовах ринкових відносин. Закон створює сприятливі умови захисту прав і інтересів учасників ринкових відносин, формує основи цивілізованої економічної конкуренції. Крім того, держава забезпечує необхідний рівень конкуренції шляхом застосування певних критеріїв для оцінки стану ринків. Наприклад, у практиці країн з розвинутою ринковою економікою використовують індекс Хіршмана. Згідно з цим індексом, безпечний рівень ринку з погляду його монополізації вимагає присутності на ньому не менше десяти конкуруючих фірм.

Головним напрямком регулювання конкуренції є сприяння розвитку середнього та малого підприємництва, забезпечення сприятливих умов для розширення мережі нових підприємств. Активна політика держави щодо підтримки малого та середнього підприємництва, посилення контролю за ринками є заходом створення конкурентного середовища. Саме таке середовище у найкращий спосіб стимулює підприємництво, пошук нових шляхів задоволення суспільних потреб.

Наближення економіки України до світових та європейських господарських процесів детермінує необхідність подальшого поглиблення ринкових реформ, здійснення широкомасштабних структурних перетворень, прискорення інституційних змін, відчутного скорочення тіньового сектору. Надзвичайно важливим є вивчення і глибокий аналіз провідних тенденцій розвитку світових ринків, міжнародного поділу праці з метою повнішого та ефективнішого включення економіки України в сучасні цивілізаційні процеси.

УДК 330.59

Пецевич Т.О.

студ. гр. ФЕУ-411 ЗНТУ

ПРОБЛЕМА РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ВІДТВОРЮВАЛЬНІ ПРОЦЕСИ

На сучасному етапі розвитку економіки України проблема підвищення рівня життя населення є однією з найбільш актуальних. Одним з напрямків державної політики в соціальній сфері є створення сприятливих умов для довгого, безпечного, здорового і щасливого життя людей та забезпечення економічного розвитку і соціальної стабільності в суспільстві. В сучасних умовах функціонування економіки й критичного стану демографічних проце-

сів пріоритетним завданням стає пошук можливостей підвищення рівня якості життя як вирішального чинника відтворювальних процесів населення України. Дослідження життєвого рівня в Україні не втратили актуальності внаслідок глобального переосмислення стратегічної мети розвитку, оскільки досягнення високих стандартів життя є невід'ємною складовою побудови загального добробуту держави.

У 2011 р. Україна погіршила свої показники в рейтингу якості життя, де порівнюються умови проживання в 192 країнах. Згідно з рейтингу журналу «International Living» наша країна посідає 73 місце між Намібією і Ботсваною. У 2010 році Україна була на 5 позицій вище.

За даними обстеження умов життя домогосподарств за 9 місяців 2010 р. відповідно до прийнятого критерію рівень бідності знизився на 1,5 в. п. порівняно з відповідним періодом 2009 р. і становив 25,1 відсотка. При цьому, межа бідності становила 921 грн. на місяць і перевищила значення межі бідності за 9 місяців 2009 р. на 110 гривень.

На регіональному рівні високий рівень бідності зафіксовано у Волинській (44,0%), Житомирській (41,7%), Кіровоградській (40,8%), Херсонській (40,5%), Тернопільській (39,4%), Рівненській (31,8%) областях.

Враховуючи те, що якість життя є основним чинником для розвитку людського капіталу та конкурентоспроможності країни, який впливає на соціально-економічні, демографічні, міграційні процеси, можна стверджувати, що якість життя суттєво впливає на процес відтворення робочої сили в економіці.

На нашу думку, сучасна держава може стійко розвиватися тільки за умови, якщо її економічна політика спрямована на поліпшення рівня і якості життя громадян, розширення їх можливостей формувати власне майбутнє. Для цього необхідно не тільки збільшувати доходи населення, а й поліпшувати багато інших складових рівня і якості життя населення: створювати реальну рівність для здобуття освіти і працевлаштування; забезпечувати рівні можливості для чоловіків та жінок; забезпечення високого рівня медичного обслуговування; якісне харчування й ін. До цього також необхідно додати чистоту і сталість навколишнього середовища, в якому живе людина.

Зниження рівня якості життя пересічного українця та відсутність системи заходів щодо покращення якості життя може призвести у подальшому до: ускладнення демографічної ситуації через високий рівень смертності та погіршення вікової структури населення; погіршення співвідношення між працездатним і непрацездатним населенням (в 2010 р. частка працездатного населення склала лише 61,4%); погіршення здоров'я громадян до критично загрозливих меж і людського капіталу загалом; зниження рівня людського розвитку і, відповідно, подальшого послаблення конкурентоспроможності держави; зростання кількості бідних і зменшення споживчого попиту.

Для підвищення якості рівня життя населення та покращення відтворювальних процесів населення України необхідно реалізувати такі заходи: запровадити у стратегічних програмних документах соціально-економічного розвитку країни категорію якості життя як визначального чинника відтворювального процесу населення України, без якого неможливе забезпечення конкурентоспроможності країни в подальшому; необхідно подолати вкрай негативну тенденцію соціальної поляризації суспільства, забезпечити зниження економічної нерівності шляхом запровадження гнучкої податкової політики, раціональних соціальних трансфертів, стимулювання малого та середнього бізнесу, захисту прав дрібних акціонерів, легалізації тіньової діяльності і незареєстрованих доходів; впровадити повномасштабну пенсійну реформу, оскільки тільки так можна докорінно поліпшити становище сьогднішніх пенсіонерів при стимулюванні економічної активності населення працездатного віку; розробити загальнонаціональні та регіональні програми охорони здоров'я населення, покращення демографічної ситуації, підтримки молодих родин репродуктивного віку; підняти стимулюючу роль заробітної плати; забезпечити соціальний захист окремих категорій громадян шляхом надання додаткових пільг і допомоги з метою поступового вирішення проблеми бідності; запровадити систему громадського моніторингу з метою забезпечення прозорості дій органів влади, громадських організацій і бізнес-структур щодо якості життя та реалізації соціальних програм.

УДК 338.48(477.64)

Савчук І.О.

студ. гр. ФЕУ-511 ЗНТУ

ОЦІНКА РЕКРЕАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Останні десятиліття для індустріально розвинутих країн характеризуються рекреаційним бумом, зумовленим зростаючим прагненням значної частини населення задовольнити свої потреби у відпочинку.

Стан сучасного туристичного ринку Запорізької області характеризується існуванням як конкуренції, тобто стану співіснування схожих суб'єктів, що виконують однакові функції, так і конкурентної боротьби, тобто стану протистояння схожих суб'єктів, що виконують однакові соціальні функції. Наприклад, на ринку туристичних послуг Запорізької області в Інтернеті присутні більше 100 сайтів туристичних фірм, які надають майже однакові за змістом і ціною послуги. Однак більшість з них навіть не є конкурентами, а тим більш не беруть участь у конкурентній боротьбі.

Кількість туристів, які відвідували нашу область зростала до 2008 року і досягла показника 120151 осіб за рік. Це пояснюється постійним зростанням інтересу до історії нашого міста, його мальовничих краєвидів. У 2010 року показник кількості туристів знизився до 88821 осіб за рік. Причинами такого явища є, як зменшення рекреаційних підприємств краю, так і соціально-політичні і економічні обставини в країні.

Також в області спостерігається оптимальний баланс внутрішнього та зовнішнього туризму, про який доповідають розробки Всесвітньої туристичної організації для збалансованого туристичного ринку: не менше одного іноземного туриста на того, що виїжджає, та на чотири внутрішніх. Наприклад, в 2010 році кількість іноземних туристів склала – 17656, туристів – громадян України, що виїхали за кордон – 24938, внутрішніх туристів – 46227 осіб. Досвід провідних країн в сфері туризму запевняє, що розвиток цієї сфери повинен будуватися на розумовому балансі різних видів туризму з пріоритетом в'їзного та внутрішнього туризму, а перебільшення доходів від іноземних туристів над витратами власних громадян закордоном визначається як активний баланс с позитивним сальдо.

В Запоріжжі, як і в усій Україні досі спостерігається поширення підпільного туристичного бізнесу, використання можливостей туристичних структур для «відмивання» тіншового капіталу, укладання юридично-неправомірних контрактів з інофірмами, укривання від сплати податків. Окремі кількісні показники можуть бути від цього неточними, але вони передають дійсну ситуацію на туристичному ринку.

Метою відвідування нашої області туристів є дозвілля і відпочинок, велике значення також має туризм з метою лікування та службовий або діловий туризм.

Незважаючи на значні бальнеологічні ресурси області, спостерігається повільне, але постійне зменшення кількості санаторіїв та закладів відпочинку з 21 санаторію в 1995 до 18 в 2011, санаторії-профілакторії 1995 – 27, 2011 – 17; пансіонати з 9 в 1995 до 8 в 2011 році. Це пояснюється недостатньою державною і інвестиційною підтримкою санаторно-курортної галузі, яка, в свою чергу є наслідком недооцінювання унікальної ролі галузі в соціально-економічній структурі всієї країни. Така роль, на мою думку, полягає в необмежених можливостях курортно-рекреаційної системи в збереженні не тільки здоров'я населення, а й у підтримці і розвитку генофонду нації.

Що стосується використання пляжних ресурсів області, то слід звернути увагу на збільшення кількості баз та інших закладів відпочинку, які функціонують протягом купального сезону на берегах Дніпра та узбережжі Азовського моря з переважним значенням останнього. При цьому попит на цей ресурс реалізується не тільки населенням області.

Для підвищення ефективності функціонування туристичної сфери Запорізької області необхідно створити фірмовий стиль обслуговування з урахуванням особливостей рекреаційного впливу; для рекреаційного продукту та виду діяльності повинні існувати супутні послуги; об'єкти рекреаційного призначення мають бути доступні людям, для яких вони створюються; досконалість потребує і законодавча база, яка б мала стимулювати темпи зростання показників діяльності з одного боку, а з іншого – забезпечувала б охорону природних рекреаційних територій.

Виходячи з вищенаведеного доцільно сформулювати такі рекомендації щодо вдосконалення розробки стратегічного плану розвитку туризму в Запорізькій області як запровадження сучасних підходів до планування та програмування розвитку; підвищення прозорості рівня дій влади, вдосконалення форм залучення громадськості до вироблення регіональної політики; професійний розвиток кадрів; інформаційний розвиток туризму в країні; залучення інвесторів та ін.

Реалізація основних напрямів стимулюватиме туристичну діяльність, посилить взаємозв'язок туризму з іншими пріоритетними сферами соціального, економічного та культурного розвитку регіону.

УДК 336.225.674:334.012.64

Самокиш С.В.

студ. гр. Т-319 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ АУДИТУ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Одним із перспективних напрямів створення конкурентно-ринкового середовища є розвиток малого бізнесу.

З 01.05.2011 р. в Україні в якості національних стандартів аудиту використовуються Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг.

Положення з міжнародної практики аудиту (ПМПА) 1005 «Особливості аудиту малих підприємств» розкриває основні характеристики малих підприємств і визначає ступінь їх впливу на застосування Міжнародних стандартів аудиту.

Згідно ПМПА 1005, суб'єктом малого бізнесу є будь-який суб'єкт, право власності і управління яким сконцентровано в межах вузького кола осіб.

Суб'єкти малого бізнесу часто пропонують обмежений асортимент товарів чи послуг та здійснюють свою діяльність на одному чи обмеженій кількості об'єктів.

Також суб'єктам малого бізнесу приходится вести бухгалтерський облік в необхідному обсязі з метою дотримання вимог законодавства і регулюючих органів.

З урахуванням розмірів і економічних показників суб'єктів малого бізнесу, використання такими суб'єктами складної системи внутрішнього контролю недоцільно.

Безпосередній контроль власника за прийманням всіх рішень і можливість його особистого втручання в будь-який час часто є важливими характеристиками системи управління суб'єктами малого бізнесу.

Особистий контроль інколи дозволяє компенсувати недоліки процедур внутрішнього контролю.

Відповідно до Міжнародного стандарту аудиту 210 «Домовленості про аудит» складається лист-погодження, в якому вказується чіткий опис відповідних обов'язків власника і аудитора.

Згідно з Міжнародним стандартом аудиту 250 «Облік законів і нормативних актів при аудиті фінансової звітності» аудитор повинен мати загальну уяву про нормативно-правову базу.

До структури управління також можуть входити родичі, які не займаються управлінням або контролем за підприємством на постійній основі.

Згідно Міжнародного стандарту аудиту 320 «Істотність в аудиті» та Положення з міжнародної практики аудиту 1005 для цілей планування аудиту слід оцінити рівень суттєвості з якісної та кількісної точки зору.

Аудитор може здійснювати переоцінку суттєвості малого бізнесу в процесі аналізу результатів аудиторських процедур.

На етапі надання звітності рівень суттєвості переоцінки розраховується в кількісних показниках.

Згідно Міжнародного стандарту аудиту 520 «Аналітичні процедури» аудитор застосовує аналітичні процедури на стадії планування аудиту.

В деяких випадках ефективними є прості моделі прогнозування.

Згідно з Міжнародним стандартом аудиту 530 «Аудиторська вибірка та інші процедури вибіркової перевірки» існують різні методи вибірки статей обліку для тестування всіх об'єктів обліку.

Суб'єкти малого бізнесу рідко застосовують детально розроблену політику і етичні норми у відношенні операцій між пов'язаними сторонами.

Аудит звичайно здійснює процедури по суті для виявлення пов'язаних сторін і операцій між ними.

В Міжнародному стандарті аудиту 720 «Інша інформація в документах, що містять перевірену фінансову звітність» говориться про те, що аудитор повинен ознайомитися з іншою інформацією для виявлення суттєвих невідповідностей з перевіреною фінансовою звітністю.

Прикладами «іншої інформації», яка часто включається до фінансової звітності суб'єкта малого бізнесу, може бути детальний звіт про доходи і витрати з метою оподаткування, звіт керівництва суб'єкта малого бізнесу й інші.

Решта Міжнародних стандартів застосовується без коригувань і врахувань особливостей суб'єктів малого бізнесу.

Використання Міжнародних стандартів аудиту в процесі здійснення аудиторської перевірки малих підприємств забезпечить отримання об'єктивних результатів, які відображають стан підприємства з усіх боків та будуть втілені у висновку аудитора.

УДК 336.711 (477)

Скиба В. С.

студ. гр. Т-319 ЗНТУ

ІНСТРУМЕНТИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НБУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДЕПОЗИТНИЙ І КРЕДИТНИЙ РИНКИ

Сучасний етап розвитку економіки України висуває нові вимоги до економічної політики держави, де важливу роль займає механізм макроекономічного регулювання.

Стабільне економічне зростання на основі розширеного відтворення потребує активізації кредитної діяльності банків.

На сьогодні актуальною залишається необхідність розробки нових ефективних інструментів для управління ліквідністю банківської системи.

У науковій економічній літературі значна увага приділяється теоретичним та практичним проблемам грошово-кредитної політики в цілому.

Вітчизняні та зарубіжні фінансисти та економісти прагнуть знайти шляхи стабілізації фінансово-економічної ситуації в післякризовий період.

Є доцільним активізувати вивчення інструментарію грошово-кредитної політики в сучасних умовах, зосереджуючись на депозитному та кредитному ринках.

Монетарна політика – один із видів макроекономічної політики, що є сукупністю заходів, за допомогою яких здійснюється вплив на стан грошового обігу і кредитної сфери з метою контролю і регулювання пропозиції грошей, відсоткових ставок, ринків капіталу тощо.

Грошово-кредитна політика є політикою у сфері управління кількістю грошей в обігу, яку здійснює НБУ.

В залежності від стану господарської кон'юнктури центральний банк може реалізовувати два основних типи грошово-кредитної політики: регулювання грошової бази, регулювання валютного курсу.

Фінансова криза, в якій опинилася Україна у 2008 році, справила суттєвий вплив на дестабілізацію грошового та кредитного ринків.

Головним дестабілізуючим фактором для грошової системи в період кризи, та одним з основних факторів, що знижує інвестиційну привабливість держави, є інфляція.

Основним методом для боротьби з інфляцією і для стабілізації грошової маси в обігу є підвищення облікової ставки.

Заходи боротьби з дестабілізацією на кредитні та депозитні ресурси, а саме: обмеження кредитування в іноземній валюті, проведення валютних інтервенцій, обмеження на готівковому валютному ринку, тимчасовий мораторій на дострокове зняття депозитів, введення тимчасових адміністрацій та інші.

Зниження облікової ставки (експансійна політика) спрямована на подолання спаду виробництва.

Суб'єктом грошово-кредитної політики виступає держава.

В післякризовий період пріоритетом центральних банків є цінова стабільність.

У загальному виді завдання грошово-кредитної політики НБУ направлені на забезпечення фінансової та макроекономічної стабільності.

Важливу роль у реалізації грошово-кредитної політики відіграє систематичний контроль за виконанням показників та індикаторів, таких як ВВП, індекс інфляції, реальні грошові доходи громадян, обмінний курс, обсяг золотовалютних резервів, інтервенції на валютному ринку, обсяг зовнішнього боргу, сальдо платіжного балансу та інші.

В основному, всі регулюючі інструменти НБУ направлені на стабілізацію роботи банківських установ.

Депозитні та кредитні операції – важливий інструмент грошово-кредитної політики центральних банків.

У післякризовий період завданнями грошово-кредитної політики центрального банку, що регулюють кредитний та депозитний ринок, можна визначити: підтримка стійкості фінансової системи до стресових ситуацій, обмеження фінансових ризиків, згладжування циклів фінансових коливань.

Одним з основних елементів повноважень банку є правильна постановка стратегічних цілей.

Індикатором стратегії банку є процентна ставка.

На сучасному етапі у вітчизняній науковій літературі не знайшли повного висвітлення і потребують уточнення принципи побудови показників (індикаторів) діяльності банків на кредитному та депозитному ринках.

Цілі роботи банківських установ визначаються в залежності від рівня розвитку банківської системи, розвитку економіки та взаємовідносин з клієнтами та НБУ.

Головна мета роботи банку – отримання прибутку при найменшому ризику та мінімальних витратах.

НБУ проводить грошово-кредитну політику, основним завданням якої є стабілізація грошового та кредитного ринків, підвищення конкурентоспроможності банків та використання їхнього стабілізуючого впливу на реальний сектор економіки.

УДК 343.533.6.(477)

Хітарова А.А.

студ. гр. ФЕУ-411 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ ЗАХИСТУ КОНКУРЕНЦІЇ В УКРАЇНІ

Антимонопольна діяльність – це комплекс заходів, розроблених і впроваджених у багатьох країнах світу, які спрямовані на обмеження діяльності монополій. Таке обмеження випливає з того, що монополія не є ефективною формою ринкового господарювання, вона підвищує ціни та зменшуючи обсяги виробництва, негативно впливає на суспільну економіку.

Актуальність антимонопольного законодавства сьогодні є безперечним, оскільки про порушення його постійно проводяться справи, деякі з яких набувають неабиякого розмаху. Діяльність органів, покликаних наглядати за дотриманням антимонопольного законодавства показує, що дані порушення надають шкоди суспільству у величезних розмірах. Необхідність постійного вдосконалення даного законодавства пояснюється тим, що фірми-порушники постійно знаходять шляхи того, як зробити свої антиконкурентні дії, або зловживання монополієм становитим законними.

Серед факторів, які на сучасному етапі сприяють монополізації можна виділити: недостатній розвиток інфраструктури, здебільшого неефективний процес приватизації, відсутність ефективних заходів щодо стимулювання конкуренції, нерівномірний розвиток регіонів, надмірний бюрократизм при реєстрації нового підприємства та надмірне оподаткування підприємців, що призводить до тінізації економіки.

Основним змістом сучасного етапу антимонопольної політики в Україні є захист уже створеного конкурентного середовища, підвищення ефективності функціонування існуючих конкурентних відносин. Основними методами боротьби з монополізацією є такі як: накладання штрафів та прийняття відповідних законодавчих та нормативно-правових актів. Проте можна сказати, що особливого успіху не спостерігається, адже починаючи з 2005 року розмір штрафів невпинно зростав, і в 2010 році сягав вже 289,8 млн. грн. (2005 – лише 4 млн. грн.). Проте зростав лише розмір накладених штрафів, але виплати – зменшувались (2005 рік – 57,5% – частка сплачених штрафів у загальній вартості накладених, а 2010 рік лише 4,21%). Таким чином, суб'єкти господарюван-

ня пристосувалися до нового клімату в країні, нормативно-правова база не є досконалою та не підкріплена логічними в даній ситуації діями.

Основними ринками, на яких виявлені порушення законодавства про захист економічної конкуренції, були ринки агропромислового комплексу (16,7% усіх порушень), житлово-комунального господарства (16,1%), паливно-енергетичного комплексу (11,8%), охорони здоров'я (7,5%), транспорту (5,7%), будівництва та будівельних матеріалів (4,6%). Будівництво знаходиться в досить таки кризовій ситуації. У 2010 році Україні знаходилась на 181 місці в світовому рейтингу по видачі дозволів на будівництво. На даний момент ця галузь є неприбутковою, адже для отримання дозволу на будівництво потрібно пройти через 30 процедур, які тривають 476 днів та коштують 1449,3% від середньодушового доходу населення. Такий стан справ у галузі суттєво мірою послаблює не тільки потенціну, але й чинну конкуренцію.

Таке ж становище і в підприємстві. Для отримання дозволу потрібно витратити 10 реєстраційних процедур. Держава не лише не надає пільг, а й обкладає непромірними податками. Сьогодні, якщо навіть фізична особа і зареєструвала своє підприємство, вона стикається з іншим – з 147 різних податків та платежів. Тому відкривати свою справу досить таки не вигідно. В 2010 році в світовому рейтингу Україна займає 134 місце (з 183 країн) по кількості зареєстрованих підприємств. Що тривалішою є процедура входження в ринок, то менший тиск здійснює потенційна конкуренція на можливості його монополізації з боку уже присутніх на ринку фірм, то вищим є бар'єр входження на ринок. Згідно з рейтингом сприятливості ведення бізнесу, який формується Світовим банком, серед європейських та пострадянських країн Україна займає 45 місце (з 47 країн), випереджаючи лише Узбекистан та Таджикистан.

Характер розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України також залежить від рівня розвитку ринкової інфраструктури. Наприклад, нерозвинена транспортна інфраструктура (відсутність мережі доріг з якісним твердим покриттям в Україні) збільшує транспортні витрати та зменшує територіальні межі ринку.

За умови неналежної інформаційної інфраструктури зростають трансакційні витрати контрактації, збільшується ризик здійснення недобросовісної господарської практики, внутрішній ринок країни ізолюється від іноземного капіталу та від нововведень.

Для покращення конкурентного середовища в країні слід застосовувати такі заходи: обмеження бюрократизму, вдосконалення нормативно-правової бази, актуальної для нашої економіки та нашої країни з урахуванням світової практики антимонопольного законодавства, боротьба з корупцією, підтримка малого та середнього бізнесу, захист інвестицій, скорочення кількості податків для підприємств, боротьба з тіньовою економікою.

ПРОБЛЕМА СТАБІЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У сучасному світі проблеми управління валютним курсом притаманні будь-якій економічній системі, оскільки його коливання спостерігаються як в країнах із розвинутою ринковою економікою, так і в країнах з трансформаційною економікою. Забезпечення стабільності національної грошової одиниці є ключовим завданням діяльності центрального банку кожної країни і головною складовою економічних перетворень та макроекономічного розвитку. Тому дане питання є надзвичайно актуальним на сьогодні і забезпечує досягнення макроекономічних цілей зростання, підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Формування валютних курсів та їх регулювання відбувається під дією не тільки економічних, а й політичних чинників як міжнародного, так і внутрішнього характеру. Особливо відчутним вплив цих чинників став в умовах світової фінансової кризи. У країнах з незрілими ринковими відносинами, до яких відноситься й Україна, зовнішні та внутрішні чинники спричинили виникнення девальваційного шоку національних валют. Зокрема, румунський лей знецінився на 20%, російський рубль – на 12,3%, польський злотий – на 23%, українська гривня – на 41,9%.

Знецінення національної валюти і дестабілізація курсу гривні виявилось у вигляді стрімкої, обвальної девальвації гривні. В Україні в період з жовтня 2008 р. по листопад 2009 р. гривня здевальвувала на 60%: від 5 грн. до 7,9 грн. за \$1. Такого карколомного знецінення не зазнала жодна національна валюта у світі в часи тогочасної кризи. Через здешевлення гривні сукупна вартість потенціалу України, тобто її ліквідність у рамках світового господарства, зменшилася наполовину. Подібна ситуація на грошовому ринку дуже нагадувала 1993–1995 рр., коли відбувалася астрономічна девальвація українського карбованця, який виконував тоді роль сурогатної національної валюти.

Дестабілізація курсу гривні в Україні у 2008–2009 рр. сталася через низку факторів переважно суб'єктивного характеру. Першим, початковим фактором, що дестабілізував валютний курс у країні, стала кризова ситуація, яка виникла в одному із п'яти найбільших банків України – Промінвестбанку. Другий фактор негативного впливу на валютний курс – це перманентний вихід на міжбанківський валютний ринок державної монополії НАК «Нафтогаз України», що купувала великі обсяги доларів для сплати боргів. Отже, вихід НАК «Нафтогаз України» на міжбанківську валютну біржу пояснити

нескладно, але це спричинило значне збільшення попиту на вільноконвертовану валюту. Третій фактор, що зумовив здешевлення національної валюти, – поширення спекулятивних операцій на валютному ринку України. Не є таємницею, що на цьому ринку оперують групи валютних спекулянтів, які зацікавлені в послабленні курсу гривні. Четвертий фактор дестабілізації національної валюти – це необґрунтоване зростання монетарної бази і грошової маси (готівки та безготівки).

Що стосується 2010–2011 рр., то протягом цього періоду спостерігається відносна стабільність національної валюти України. Проте необхідно наголосити, що тенденція до знецінення гривні все ж зберігається, хоча й в не таких обсягах. Це зумовлено низкою структурних та зовнішньоторговельних дисбалансів, які пов'язані насамперед з: недостатньою конкурентоспроможністю вітчизняних товаровиробників як на зовнішньому, так і внутрішньому ринках збуту; недостатньо ефективним використанням зовнішніх запозичень, які за активним стимулюванням споживчого попиту спрямовувалися на інвестиційні цілі за остаточним принципом; надмірною енергоємністю вітчизняного виробництва та відсутністю цілеспрямованої урядової політики щодо її зниження; бюджетними диспропорціями, що провокувалися надвисокими соціальними зобов'язаннями держави та повільними інвестиціями в основний виробничий капітал; формуванням на цій основі стійких товарних дефіцитів та одночасного прискорення інфляції тощо; значні масштаби доларизації економіки України; постійні дискусії в засобах масової інформації посадових осіб, політичних діячів та некомпетентних експертів.

Для збереження умов стабільного функціонування валютного ринку і забезпечення позитивного впливу курсової політики на економіку та макроекономічні чинники необхідно здійснити комплекс заходів державної економічної політики: 1) щодо державного стимулювання та підтримки українського експорту, 2) державного стимулювання прямих іноземних інвестицій і створення сприятливого інвестиційного середовища, 3) формування системи ефективного управління зовнішнім державним боргом і зменшення витрат на його погашення та обслуговування, 4) збалансування Державного бюджету, 5) утримання від внутрішніх і зовнішніх запозичень, 6) спрощення умов для ведення малого та середнього бізнесу в Україні, 7) визначення пріоритетами економічного розвитку на нинішньому етапі сферу переробки сільськогосподарської продукції, а також сектори, які виробляють продукцію харчової, легкої промисловості та інші товари широкого вжитку, 8) вивчення питання щодо запровадження державної монополії на виробництво та торгівлю алкогольними і тютюновими виробами, а також на гральний бізнес, 9) вдосконалення методології складання платіжного балансу, 10) запровадження прямих обмежень на операції з купівлі-продажу валюти.

Таким чином, для стабілізації ситуації на валютному ринку необхідні наступні заходи: встановлення жорсткого контролю за коштами, які отримують банки через канал рефінансування, суттєве посилення ролі валютних обмежень у системі валютного регулювання Національного банку України до моменту стабілізації ситуації на ринку, заборона будь-яких розрахунків на території України в іноземній валюті. Єдиним засобом платежу повинна стати національна валюта, посилення нагляду за якістю капіталу фінансових установ, ліквідністю та ризиками, підвищення прозорості діяльності фінансових установ, підвищення оперативності реагування на ризики з боку органів регулювання і нагляду, використання нових механізмів грошово-кредитного регулювання та діяльності центральних банків.

УДК 334.722

Шаповалов М.Д.

студ. гр. Т-129 ЗНТУ

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

На даному етапі економічної реформи в Україні особливо важливим є пошук додаткових резервів підвищення ефективності господарчого механізму, прийняття кардинальних мій зі створення умов для виходу країни з кризової ситуації. Пошук найбільш прийнятних для України методів оздоровлення економіки у першу чергу призводить до необхідності звернутися до світового досвіду вирішення таких проблем. Серед ряду різноманітних факторів економічного зростання найбільш значимою вважають умілу реалізацію підприємницького потенціалу громадян країни, ефективне використання в економічному механізмі самостійної господарської ініціативи людини, визнання підприємництва незамінною силою господарської динаміки, конкурентоспроможності і суспільного процвітання.

Для активації зусиль у цьому напрямку і більш повного розуміння усього комплексу проблем перед усім треба зупинитися на теоретичному аспекті проблеми підприємництва. Основну умову можливості існування підприємництва вчені та практики бачать у створенні конкуруючого середовища і надання економічної свободи суб'єкту господарювання. Вже таке розуміння сутності проблеми дозволяє пояснити важливу особливість розвитку сучасної світової економіки – усе більш зростаючу роль малого бізнесу.

Практично повсюдно відбувається ототожнення підприємництва та малого бізнесу, широке використання у вітчизняній науці і практиці «терміну мале підприємництво». Очевидна і причина цього явища – широке розповсюдження підприємництва у галузях малого бізнесу. Саме цей сектор економіки

являє собою найбільш ефективну систему відбору талановитих і підприємливих людей, дозволяють створювати необхідну атмосферу конкуренції, сприяє швидкому рішенню цілого ряду проблем, які не можуть бути вирішені більш крупними структурами господарювання.

Конкуренція – це основна умова, за якої працюють риночні механізми, що генерують цифрові сигнали, породжують стимули, формують ринковий достаток, різноманіття асортименту та високу якість товарів та послуг.

Україні, як і іншим країнам СНГ з ринковою економікою, у спадщину від радянської державно-монополістичної системи дісталася сукупність відносин між підприємствами, не сумісна з конкурентним середовищем. У системі, оснований на суцільній державній власності та над централізації, значно переважали великі та надвеликі підприємства. Такий рівень концентрації був адекватний до планово-директивної системи, теорія і практика якої надходила з уявленням про економіку як єдиний комплекс. Малою кількістю великих підприємств зручно керувати, устанавлювати ім. планові завдання і норми, розподіляти між ними ресурси, назначати і зсувати керівників.

Таким чином проблеми підприємництва в Україні вирішуються шляхом позбавлення від залишків радянської системи керування економікою, та надання можливостей для розвитку малого підприємництва.

УДК 336.748.12(47757.64)

Жаравіна Н.В.

студ. гр. ФЕУ-111 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ІНФЛЯЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

Найефективнішим індикатором «здоров'я» економіки кожного регіону є її фінансовий стан. Адже фінансова система забезпечує не тільки взаємозв'язки в економіці, вона є одним з найвпливовіших важелів макроекономічного регулювання. Саме тому діяльність виконавчої влади Запорізької області спрямована на забезпечення стабільності фінансово-кредитної системи та фінансового стану в цілому. Запорукою цього має бути стан «керованості» інфляційними процесами. Ця проблема актуальна, бо інфляція призводить до стихійного перерозподілу доходів та багатства між соціальними групами населення, зниження матеріального стимулювання праці, до спаду виробництва, скорочення інвестицій, гальмування науково-технічного прогресу, звуження внутрішнього ринку, спотворення структури, що сприяє «тіньовому бізнесу», зменшення конкурентних можливостей економіки країни на світовому ринку.

Україна, на жаль, сьогодні переживає не найкращі свої часи, проте в окремих регіонах спостерігається покращення цінової ситуації на споживчому ринку, прикладом цього є Запорізька область.

За оперативними статистичними даними індекс споживчих цін на ринку регіону у жовтні 2011 року по відношенню до вересня склав 99,9%, в той час, як в цілому по Україні цей показник становив 100,5%. Що ж до безпосередньо продуктів харчування, то індекс споживчих цін на них у той же період зафіксовано на рівні 99,7%. Суттєво здешевшали фрукти – на 6,2%, овочі – на 4,2%. Ціни на м'ясо також понизилися, на деякі його види – до 0,7%. Таким чином, вперше за останні півтора року на споживчому ринку області експерти відмічають дефляцію. Запорізький край став одним із трьох регіонів, де відбувається реальне зниження цін на продукти харчування, товари першого вжитку і послуги.

Темпи зростання споживчих цін продовжили зменшуватись у річному вимірі (з 9,1% до 7,7% за I квартал). Цьому сприяли чинники пропозиції, тобто надлишок внутрішньої пропозиції на продуктових ринках в умовах високого врожаю зумовив зниження цін на фрукти і широку групу овочів, зокрема, помідори (на 44,2%), ріпчаста цибуля (на 28,6%), картопля (на 22,7%), капуста (на 21,4%), а також буряк (на 17,3%), морква (12,8%) і перець (на 10,3%). У грудні продовжилася тенденція до зниження цін на крупи і борошно. В цілому сирі продукти за рік подешевшали на 4% (за місяць збільшилися на 0,6%). Базова інфляція продовжила знижуватися (до 7% з 7,9% в попередньому кварталі).

За інформацією НБУ споживча інфляція у 2011 році становила 4,6%, що є найнижчим показником за останні 9 років. У грудні зміна ІСЦ становила 0,2% (– 0,3% з врахуванням сезонного чинника).

Показник інфляції є ключовим для планування діяльності як уряду, так і бізнесу кожної конкретної людини. Реалістичність цього показника довіра до нього з боку бізнесу та суспільства є запорукою економічного зростання. Влада Запорізької області з метою стабілізації цінової ситуації в торговельній мережі області забезпечує реалізацію соціально значущих продовольчих товарів та організовано його продажу на проведених в області ярмарках. Тільки за серпень місяць в області проведено 85 ярмарок. Жителі області мають можливість придбати на цих ярмарках якісні продукти харчування від виробників – без додаткових накруток від перекупників. Також на території Запоріжжя зводиться оптовий ринок «Січовий». Будівництво ОРСП створить досконалу систему продовольчої логістики та дозволить покупцеві отримати якісну сільгосппродукцію за помірною ціною. У розбудові ОРСП є й інтерес області – це безпека продукції, надходження до бюджету, створення робочих місць та розвиток дрібного та середнього підприємництва. Суттєвим інструментом регуляції і стабілізації цін стали меморандуми, що були підписані з

виробниками і постачальниками продуктів харчування, медикаментів. Вагомим фактором, що впливає на зниження інфляції є розвиток малого бізнесу, бо власне виробництво товарів зменшує додаткові витрати, що водночас зменшує і ціну. Влада Запорізької області намагається підтримувати малий та середній бізнес завдяки спрощеній системі реєстрації суб'єктів малого підприємництва за принципом «єдиного вікна» та пріоритетності малих виробничих, наукових та сільськогосподарських підприємств, кредитування небанківськими установами заборони створення при фіскальних органах госпрозрахункових підрозділів з надання платних послуг суб'єктам підприємництва.

Досвід такої практики забезпечує, окрім стабільної антиінфляційної політики у регіоні, структурну та конверсійну перебудову економіки; скорочення дефіциту державного бюджету; стимулювання нагромаджень і інвестицій; проведення обґрунтованої кредитної та податкової політики; приватизацію і стимулювання середнього і малого підприємництва; обмеження емісії грошей; збільшення багату готівкового обігу; скорочення ставок податків; регулювання валютного курсу; ослаблення інфляційних очікувань; роздержавлення, приватизацію, розвиток підприємництва; проведення грошової реформи конфіскаційного типу.

УДК [338.45: 621]:330.341.1

Шумакова К.В.

студ. гр. ФЕУ-110 ЗНТУ

МОТИВАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогоднішній день однією із основних галузей, яка має найбільші перспективи стати рушійною силою в інноваційному розвитку держави, є машинобудування. Машинобудівний комплекс є основою важкої індустрії й відіграє вирішальну роль у створенні матеріально-технічної бази. Випускаючи знаряддя праці для різних галузей народного господарства, машинобудування реалізує досягнення науково-технічного прогресу і забезпечує комплексну механізацію та автоматизацію виробництва.

Інноваційна діяльність машинобудівних підприємств передбачає також постійний розвиток та зміну видів творчої праці, яка впливає на оновлення продукції та технології виробництва. Впровадження інновацій на підприємстві є складним процесом трансформації новоотриманих ідей та знань. Для успішного економічного розвитку машинобудівних підприємств необхідно підтримувати та реалізовувати сучасні досягнення науково-технічного прогресу, що дасть змогу зменшити витрати на виробництво продукції та підвищити її конкурентоспроможність.

У сучасних умовах машинобудівні підприємства зможуть вистояти та зменшити свої витрати тільки завдяки впровадженню найбільш ефективних інновацій. Загалом, інновація на машинобудівному підприємстві – це зміна технології та організації виробництва, які безпосередньо впливають на продуктивність і є більш ефективним використанням ресурсів. Інновації значною мірою впливають і на витрати. Оскільки машинобудування належить до найбільш матеріаломістких і енергомістких галузей, то впровадження інновацій на підприємствах сприятиме зменшенню витрат на сировину, матеріали, паливо, а також витрат на утримання та експлуатацію устаткування.

Нині машинобудівний комплекс України об'єднує понад 30 великих галузей та понад 50 підгалузей, серед яких найбільш важливим є тракторне і сільськогосподарське машинобудування, транспортне машинобудування, електротехнічне машинобудування, верстатобудування.

На машинобудівний комплекс України припадає 40% усього промислово-виробничого потенціалу індустріального виробництва країни.

На сучасному технологічному рівні в Україні зростають потреби в оновленні обладнання у різних галузях машинобудування. Сьогодні надзвичайно високий коефіцієнт зносу основних фондів у промисловості в цілому, та зокрема в машинобудуванні (у 1998 р. – 0,50, у 2000 р. – 0,53, у 2001 р. – 0,56, у 2009 р. – 1,2). Це свідчить про існування стійкого попиту на обладнання в Україні на найближчі роки.

Згідно зі статистичними даними, починаючи з 2008 р. і донині інноваційна діяльність промислових підприємств зазнає спаду. З січня по вересень 2009 р. обсяги виготовленої продукції підприємствами машинобудівного комплексу скоротилися на понад 50%. Згідно з даними Держкомстату України кількість підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, знизилась з 444 у 2004 р. до 421 одиниці у 2007 р. У машинобудівній галузі також стрімко зменшується кількість інноваційно активних підприємств і становить лише 4% від загальної кількості машинобудівних підприємств. Серед напрямків інноваційної діяльності в машинобудуванні найбільш поширеним є впровадження новітніх технологій.

Незважаючи на те, що інноваційна діяльність забезпечує конкурентоспроможність машинобудівних підприємств, вона перебуває на стадії розвитку та вимагає розроблення нових наукових підходів до управління. Серед іншого, удосконаленню підлягають процеси мотивування працівників на здійснення інноваційної діяльності, незрозумілим є алгоритм побудови системи стимулів і мотивів інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, що не дозволяє сформувати цілісний мотиваційний механізм.

При побудові системи мотивів і стимулів інноваційної діяльності машинобудівного підприємства виникає низка питань. По-перше, слід визначити залежність між розміром стимулу інноваційної діяльності та очікуваним при-

ростом прибутку підприємства внаслідок її здійснення. По-друге, виникає потреба дослідити механізми впливу стимулів на результативність діяльності підприємства.

Інноваційна діяльність є чинником забезпечення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств. Проте у порівнянні з іншими галузями національної економіки інноваційна діяльність у машинобудуванні перебуває на стадії розвитку. Це вимагає розроблення нових підходів до управління: удосконалення процесів мотивування працівників на здійснення інноваційної діяльності, формування системи стимулів і мотивів тощо.

УДК 330

Пироговська Ю.О.

студ. гр. МТУ-210 ЗНТУ

РОЗРОБКА ТЕОРІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

В історії економічної думки однією з найвизначніших подій стало створення теорії людського капіталу, яка мала величезний вплив на становлення економічної науки і знайшла своє відображення і подальший розвиток у концепціях управління персоналом та теорії підприємництва

Сучасна теорія людського капіталу виникла на основі попередньому розвитку економічної науки. Вона почала формуватися у XVIII ст. в творах таких видатних вчених-економістів, як В. Петті, А. Сміт, К. Маркс, Дж. Мілль та ін. в контексті наукових ідей про зміст і форми продуктивних сил людини. Потім продовжувала розвиватися в XIX – початку XX ст. такими вченими як Ф. Ліст, А. Маршалл, Дж. Мілль, Л. Вальрас, Дж. Маккулох, І. Фішер та ін., які робили спроби трактувати людину або її знання і здібності до праці як капітал. На основі теорії капіталу І. Фішера в першій половині XX ст. виникають різноманітні альтернативні концепції людського капіталу.

Поняття людський капітал увійшло в науку на початку 60-х років XX ст. в західній економічній літературі. Виникнення і розвиток теорії людського капіталу пов'язано з іменами вчених-економістів Т. Шульца і Г. Беккера. За недовгий час нова теорія здобула загальне наукове визнання. Основні положення теорії людського капіталу згодом були розвинені такими відомими західними теоретиками як Бартон Вейсброд, Джордж Мінцер, Чи Хансен. Пізніше великий внесок у її розробку внесли С. Боулс, Е. Денісон, Дж. Кендрік, Ф. Уелч та ін.

Однією з причин бурхливого розвитку теорії людського капіталу в другій половині XX ст. можна назвати зміну поглядів на роль людини як суб'єкта економічної діяльності. В цей час все більше поширюються ідеї про

те, що люди та їхній розвиток є найважливішою метою суспільного прогресу. Ці ідеї набувають дедалі ширшої підтримки як у наукових економічних дослідженнях, так і в розробці національних програм розвитку та проектів міжнародного співробітництва.

У наш час теорія людського капіталу відіграє визначну роль в економічній науці. Багато вчених вважають, що вона здійснила революцію в економічній думці. Це проявляється в тому, що людина визнається вже не як робоча сила, яка виконує рутинну механічну працю, а як об'єкт найефективніших інвестицій; носій інтелектуальної діяльності, яка стає головним джерелом економічного зростання.

Як свідчать дослідження західних вчених, в останні десятиріччя частка і роль людського капіталу постійно збільшується, в результаті чого він перетворюється на головний фактор економічного росту на всіх рівнях. Виробничі інвестиції за їх безперечно важливого значення, все більше поступаються інвестиціям у розвиток людини, і найважливіші зміни у відтворювальному процесі розвинутих країн відбуваються поза сферою матеріального виробництва. Таким чином, людський капітал перетворюється на найцінніший ресурс набагато важливіший, ніж природні ресурси чи фізичний капітал.

Серед вітчизняних науковців визначне місце в дослідженні новітньої концепції людського капіталу належить Богині Д. П., Куценку В. І., Шпаразі Т. І., Лагутіну В. Д., Голіковій Н. В., та ін. Особливо значний вклад в розробку проблем людського капіталу внесла своїми працями Грішнова О. А.

Не зважаючи на те, що теорія людського капіталу вже на протязі достатньо довгого часу досліджується як зарубіжними так і вітчизняними науковцями, єдиного визначення поняттю людського капіталу до сих пір не існує.

На нашу думку, найкраще визначення поняттю людського капіталу змогла дати Грішнова О. А, яке увібрало в себе найважливіші характеристики і складові цієї економічної категорії. Це визначення звучить так: «Людський капітал – це сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його власника».

Отже, теорія людського капіталу має величезне значення в економічній науці. Бурхливого розвитку вона набула у другій половині ХХ ст. і продовжує стрімко розвиватися в сучасних умовах. Теорія людського капіталу в центр уваги ставить людину, визначаючи її інтелектуальну діяльність головним джерелом економічного зростання. Використовуючи теорію людського капіталу на практиці ми можемо побачити ефективність вкладення інвестицій в людину, а саме в її здоров'я, освіту, охорону і т. д. Підтвердженням цьому є те, що в розвинутих країнах світу інвестиції в людський капітал випереджають інвестиції в речовий капітал.

СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІКА»

УДК 658.012.334

Бобровникова Р.Г.

канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ РЕСУРСІВ ТА ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В поточний час в управлінні ресурсами та витратами використовуються методи оптимізації, які дозволяють знизити витрати, забезпечити економію ресурсів та прийняти обґрунтоване рішення.

Метод беззбитковості достатньо описаний в літературі і широко використовується для оцінки та визначення оптимального (критичного) обсягу виробництва і продажу продукції. Аналіз результатів розрахунку дозволяє встановити ефективність (прибутковість) виробництва, оптимізувати витрати, здійснити оцінку ефективності використання виробничих потужностей.

Метод співставлення валових показників використовується відповідно ринку, на якому функціонує підприємство.

Ринок чистої конкуренції характеризується тим, що продавець не впливає на формування ринкової ціни. Продавець приймає управлінське рішення щодо кількості товару, яку він може пропонувати за цінами, що склалися на ринку.

Максимальний валовий прибуток підприємства отримує при оптимальному обсязі продажу в натуральному виміру та оптимальних витратах.

Метод співставлення додаткових показників надає можливість визначити додатковий дохід, додаткові витрати та прибуток на кожну додаткову одиницю виготовленої та проданої продукції. На ринку чистої конкуренції продавець визначає «поле прибутковості» та встановлює границю обсягів виробництва і продажу продукції.

Монопольний ринок характеризується тим, що ціну на ринку визначає фірма-монополіст. За методом співставлення валових показників монопольне підприємство отримує максимальний валовий прибуток при оптимальних обсягах продажу та оптимальних витратах.

На монопольному ринку за допомогою методу співставлення додаткових показників визначається «поле прибутковості», а також оптимальна ціна, яка характеризується «точкою монополії». За результатами розрахунку необхідно прийняти управлінське рішення щодо можливості збільшення (зменшення) обсягів продажу за оптимальною ціною.

Метод співставлення мінімально допустимої ціни продажу товару дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів в коротко- та довгостроковій перспективі. Підприємство якщо воно буде нести збитки на протязі тривалого часу, тому в довгостроковій перспективі ціна продажу товару по-

винне бути не нижча за середні валові витрати. В короткостроковій перспективі підприємство завжди несе постійні витрати, тому з економічної точки зору необхідно отримати незначну частину грошей для покриття постійних витрат. Тому мінімально допустима ціна продажу в короткостроковій перспективі повинна бути не нижча за середні змінні витрати.

Втілення методів оптимізації на підприємствах енергетики та електротехнічної промисловості підтвердило доцільність їх використання. Економія ресурсів та витрат забезпечується за рахунок оптимального обсягу виробництва і продажу продукції та прийняття обґрунтованого управлінського рішення.

УДК 658.5

Круглікова В.В.¹, Леженко Е.О.²

¹ канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

² старш. викл. ЗНТУ

ВДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ ЯК ЧИННИКІВ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні системи управління якістю ще при виконанні функції планування здатні враховувати значну кількість факторів якості. Однак незалежно від рівня управління одними з найдієвіших чинників якості є система підготовки кадрів та мотивування персоналу у системі якості.

На основі існуючих підходів до мотивування працівників доцільно переглянути можливий спектр мотиваційних механізмів, які можуть успішно використовуватися в управлінні якістю машинобудівного підприємства. Кінцевою метою системи мотивування персоналу у системі якості є досягнення належного конкурентоспроможного рівня якості продукції та послуг підприємства.

Один з шляхів пошуку можливостей для удосконалення мотивування в системі забезпечення якості на підприємстві – це пошук недоліків у мотивуванні, які спричиняють певні недоліки у системі якості. Як свідчить практика, особливо на машинобудівному підприємстві з його технологіями та специфікою виробничих процесів надзвичайно важко налагодити систему відділення браку від відходів виробництва. Переважно контролювання якості зводиться до перевірки готових виробів. Однак як мотивувати працівників не приховувати у відходах виробництва недоліки своєї роботи? Система контрольних заходів в цьому випадку може значно ускладнитися і спричинити для підприємства в істотні витрати фінансових та інших ресурсів.

В управлінні якістю є методичний підхід, названий «системою Ішікави», або схема «риб'ячий скелет», яка дає змогу схематично зобразити причини і наслідки певних явищ і процесів та поєднати ці причини і наслідки у певній послідовності.

Беручи за основу схему мотивування через потреби, можна побудувати схему мотивування через потреби з погляду управління персоналом у сфері якості. Потреби розвивають у свідомості людини інтереси, виникають мотиви як «усвідомлені спонукання до дій». Тобто мотиви впливають на поведінку працівника, визначають діяльність з метою отримання винагороди та досягнення цілей. Ритмічність циклу цієї схеми залежить від результату ступеня задоволення потреб персоналу. Потреби, які певним чином задовольнялися у минулому, більшою мірою формують інтереси в майбутньому.

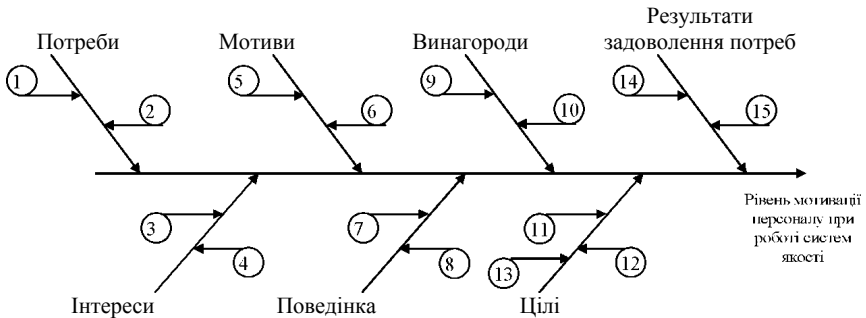


Рисунок 1 – Модель мотивації робітників машинобудівного підприємства через потребу у системі якості:

1 – характеристики зрілості працівників; 2 – статуси працівників в організації; 3 – особистий інтерес; 4 – інтерес в розвитку організації; 5 – мотиви особистого характеру; 6 – мотиви причетності; 7 – особисті рамки поведінки; 8 – регламентовані рамки поведінки; 9 – винагороди матеріальні; 10 – винагороди морально-статусного характеру; 11 – цілі особисті; 12. – цілі організації; 13 – цілі організації щодо системи якості; 14 – відповідність результатів особистим потребам; 15 – відповідність результатів потребам причетності.

Запропонована схема дає змогу системно підходити до питання планування заходів з мотивування та визначення причинно-наслідкових зв'язків у існуючій системі мотивування у системі забезпечення якості. Згідно з сучасними підходами до методичного забезпечення якості на машинобудівному підприємстві, недоцільно використовувати штрафні та морально-каральні заходи за недотримання вимог щодо якості, оскільки існує загроза зниження продуктивності та ініціативності персоналу.

Відтак стимулюючі заходи слід вживати системно і головне – доцільно широко інформувати працівників про можливості задоволення їх особистих та організаційних потреб у випадку успішної інтеграції та діяльності у системі забезпечення якості на підприємстві.

ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

За підсумками 2011 року в порівнянні з відповідним періодом 2010 року в цілому по Запорізькій області обсяги промислової продукції збільшилися на 7,3% (індекс промислової продукції – 107,3). У загальному обсязі промислової продукції м. Запоріжжя металургійне виробництво готових металевих виробів складає 46,9%, машинобудування – 24,4%.

Обсяг реалізованої промислової продукції за 2011 рік по області склав 70649,2 млн. грн., по м. Запоріжжю – 54280,0 млн. грн. (76,8 до обласного показника та на 24,2% більше, ніж у відповідному періоді 2010 року), у розрахунку на одного мешканця показник дорівнював 69,71 тис. грн.

Переробна промисловість: 1. Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів.

За 2011 рік в порівнянні з відповідним періодом 2010 року обсяги промислового виробництва по Запорізькій області збільшилися на 11,6%.

У м. Запоріжжі за 2011 рік в порівнянні з відповідним періодом 2010 року збільшено виробництво сталі на 11,6%; дроту з міді – на 3,0%; конструкцій інших, частин конструкцій, плит, панелів та виробів аналогічних з металів чорних або алюмінію – в 2 рази; виробів, одержаних холодним штампуванням і гнуттям зі сталі нелегованої (вуглецевої) – на 42,8% при цьому зменшено виробництво феросплавів на 20,2%; дроту з алюмінію – на 6,5%; металоконструкцій будівельних збірних – на 82,5%; резервуарів та цистерн металевих місткістю понад 300 літрів – на 53,2%.

Протягом звітнього періоду промисловими підприємствами міста вироблено 24,1% всієї сталі, виробленої в Україні, та 20,2% резервуарів та цистерн металевих місткістю понад 300 літрів.

Обсяг реалізованої промислової продукції за 2011 рік по області складав 25873,7 млн. грн., по м. Запоріжжю – 25455,1 млн. грн. (98,4% до обласного показника та на 26,9% більше, ніж у аналогічному періоді 2010 року).

2. Машинобудування. За 2011 рік в порівнянні з відповідним періодом 2010 року по Запорізькій області спостерігалось збільшення виробництва промислової продукції в галузі на 14,6%. У м. Запоріжжі на підприємствах машинобудування за 2011 рік в порівнянні з відповідним періодом 2010 року збільшено виробництво трансформаторів електричних на 15,0%; апаратури електричної високовольтної – на 54,7%; реакторів електричних, котушок індуктивності та перетворювачів статичних електричних – на 22,9%; автомобілів легкових – на 72,9%; апаратури електричної низьковольтної – на 24,2%;

зменшено виробництво пристроїв керувальних електричних комплектних низьковольтних на 35,5%.

Протягом звітного періоду машинобудівними підприємствами міста вироблено 57,5% всіх автомобілів легкових, вироблених на території країни, 24,2% апаратури електричної високовольтної.

Обсяг реалізованої промислової продукції за 2011 рік по області склав 14469,6 млн. грн., по м. Запоріжжю – 13238,4 млн. грн. (91,5% до обласного показника та на 30,1% більше, ніж у аналогічному періоді 2010 року).

УДК 316.6; 338.2

Остапенко В. В.

канд. техн. наук, доц. ЗНТУ

ИССЛЕДОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИЙ ПЕРСОНАЛА И МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ИГРАМИ

В работе были собраны более 60 классификаций, применяющихся в той или иной степени к персоналу. Классификации, как инструменты мышления были совмещены с моделями мира, представленными настольными играми, что позволило получить интересные результаты применительно к развитию экономики и общества.

Известно, что кадры определяют «способность предлагать клиентам новые решения». Однако лозунг «кадры решают всё» при всей его гениальной простоте ещё надо научиться использовать. Нужно уметь отделять работников, приносящих прибыль, нулевые результаты и убытки, понимая, что неквалифицированный, нетворческий труд, а тем более негативный труд, не создает положительной рентабельности.

Проведенное исследование подтверждает высказывание Х. Р. Кауфман в книге «Тактики успеха в бизнесе и науке», что «культура не в меньшей, а в большей степени ограничивает прогресс, чем экономика. Похоже, что отечественные проблемы не отличаются от проблем США, о которых Кауфман пишет: «В США принято, чтобы учёные всегда стремились засучить рукава и при необходимости испачкать руки. Эта традиция, кажется, сходит на нет. И если почти все наши учёные станут бояться испачкать руки, мы окажемся быстро отброшенными назад».

Результаты исследований показали связь между высокими моральными принципами и превосходными финансовыми результатами. Были собраны подходы к возможному изменению восприятия мира людьми, что позволит переходить к более плодотворным и успешным моделям поведения. В частности:

- подъём вверх по шкале эмоциональных тонов;
- смена базовой перинатальной матрицы по Станиславу Грофу;

– отказ от деструктивных игр и изменение позиции отношения человека к человеку по Эрику Бёрнуи т. д.

Исследование позволяет понять, высказывание специалиста по менеджменту с мировым именем Питер Друкер, который в книге «Эффективное управление» пишет: «руководителями рождаются». И не только понять эту мысль, но и выйти за её пределы!

УДК 620.9

Варинская Л.А.

канд. тех. наук, доц. ЗНТУ

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИКИ МИРА И УКРАИНСКИЕ РЕАЛИИ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

Человечество в достаточной мере обеспечено энергетическими ресурсами на XXI век, но удорожание энергии неизбежно. По оценкам экспертов, ежегодные затраты на мировую энергетику к середине века возрастут в 2,5–3 раза, а к концу в 4–6 раз по сравнению с 1990 г. Средняя стоимость единицы конечной энергии увеличится, соответственно, на 20–30 и 40–80% (увеличение цен на топливо и энергию может быть еще значительнее). Введение глобальных ограничений на выбросы CO₂ окажет сильное влияние на структуру энергетики регионов и мира в целом. Чернобыль и Фукусима – две крупные катастрофы всего за 25 лет, а также другие менее известные нештатные ситуации в атомной энергетике свидетельствуют о необходимости постепенной замены этих опасных технологий на более экологичные во всех отношениях способы получения энергии. Как, например, готовится это сделать Германия. Непременное условие обеспечения устойчивого мирового развития заключается в оказании помощи (финансовой, технической) со стороны развитых стран. наиболее отсталым странам. Это необходимо для ускорения приближения уровня жизни развивающихся стран к уровню стран с высоким ВВП на душу населения.

Зависимость Украины от импорта основных энергоносителей вынуждает правительство и бизнес развивать альтернативную энергетику, которая сейчас занимает всего 0,2% в общем энергобалансе страны. Спрос на возобновляемые источники энергии в Украине увеличился весной 2009 года с принятием Верховной радой Украины «зеленых» тарифов для разных видов нетрадиционной энергии. Компании, получившие лицензию Нацкомиссии регулирования электроэнергетики (НКРЭ), имеют право продавать электроэнергию в общую сеть с коэффициентом 0,8–4,6 от розничного тарифа для потребителей второго класса напряжения (свыше 35 кВт). А привязка тарифа к курсу евро позволила снизить валютные риски инвесторов. Введение «зе-

ленных» тарифов снизило срок окупаемости таких проектов с 15–18 лет до 6–8 лет. Развитию рынка способствуют и вступившие в силу с 1 января 2011 года налоговые льготы для производителей альтернативной энергетики – до 2020 года они освобождены от уплаты налога на прибыль. Компании еще 10 лет смогут ввозить энергосберегающее оборудование без уплаты НДС и таможенных пошлин. Наиболее перспективными регионами для развития ветровой и солнечной электроэнергетики являются Запорожская, Херсонская, Донецкая, Луганская области и Крым, а также ряд областей на Западной Украине. Эти регионы имеют также и достаточно высокий уровень солнечного излучения – 3–3,5 кВт/кв. м и силы ветра – 15–25 м/сек. Однако, украинский рынок производства и сбыта энергии, полученной из нетрадиционных источников, еще не сформирован. Единственным покупателем альтернативной электроэнергии является госпредприятие «Энергорынок», хотя законодательством предусмотрена возможность продажи ее потребителям напрямую. Сейчас еще отсутствуют экономические стимулы, которые заставят потребителей выкупать у участников рынка более дорогую экологически чистую энергию. Расширить рынок сбыта, по мнению экспертов, позволит обязательное квотирование потребления альтернативной электроэнергии. Еще одним препятствием к увеличению спроса на возобновляемую энергию является сложная процедура подключения производителей к энергосети. По законодательству, процесс получения разрешительной документации на генерацию и сброс в энергосеть должен занимать месяц, но на практике госрегулятор затягивает процедуру до полугода. Кроме того, развитие рынка альтернативной электроэнергетики сдерживает необходимость значительных инвестиций. Стоимость строительства ВЭС мощностью 100 МВт составляет \$200–250 млн. евро, а установка солнечных модулей на 100 МВт – \$350–500 млн. евро. Эксперты считают, что наиболее привлекательным для иностранных инвесторов станет сегмент ветроэнергетики, который до 2015 года займет 1,5% в структуре энергобаланса страны. Еще 1,3% займет солнечная энергетика. При этом работа одной ветровой электростанции мощностью 2 МВт позволит сэкономить 4,7–5 тыс. кубометров природного газа. 18 февраля 2011 г. Американский представитель фирмы «Еувгосаре» П. Брайан выступал перед депутатами Приазовского района Запорожской области с презентацией программы по ветроэнергетике. Это уже третья компания, желающая внедрить альтернативные технологии в этом регионе. «Еувгосаре» вышла на украинский рынок в 2008 г., сейчас активно работает в Запорожской области. Депутаты приняли к сведению информацию Питера Брайана 18 февраля 2011 г. Американский представитель фирмы «Еувгосаре» П. Брайан выступал перед депутатами Приазовского района Запорожской области с презентацией программы по ветроэнергетике. Это уже третья компания, желающая внедрить альтернативные технологии в этом регионе.

ОЦІНКА РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ І ЙОГО ЯКОСТІ

Рівень життя як характеристика добробуту народу є найважливішим елементом більш широкого поняття «спосіб життя».

Рівень життя, його динаміка й диференціація в значній мірі визначаються рівнем розвитку продуктивних сил, обсягом і структурою національного багатства, виробництвом і використанням валового національного продукту, характером розподілу й перерозподілу доходів.

Рівень життя є досить складною й багатогранною категорією. Незважаючи на те, що багато елементів життєвого рівня взаємозалежні між собою, вони мають значні особливості, специфіку й для їхньої комплексної характеристики потрібне використання відповідної системи специфічних показників. Через відсутність раціонального способу об'єднання різнорідних показників такої системи в якийсь єдиний показник у вітчизняній і міжнародній практиці визнана неможливість використання одного показника, що всебічно характеризує рівень життя.

Рівень життя, характеризується насамперед показниками споживання, однак рівень і структура споживання в значній мірі детермінуються тими ресурсами, які перебувають у розпорядженні окремої людини, родини й суспільства в цілому. Тому поряд з показниками споживання в систему показників рівня життя входить і ряд показників, що характеризують можливості споживання. До них відносяться, наприклад, фонд споживання або рівень доходу. Детально розроблена система показників, що застосовувалися в практиці державної статистики – у ній 284 основних показника, зведені в 20 тематичних груп.

Система показників, її обсяг і, головне, структура, що включає поряд з показниками добробуту характеристики соціальних сторін життя, більш підходять для опису рівня життя. Раніше, у роки «розвиненого соціалізму», такий підхід був дуже зручний для виправдання істотного відставання нашої країни за багатьма показниками рівня життя від розвинених капіталістичних і більшості європейських країн соціалістичного табору. Однак у сучасних умовах використовувати дану систему показників неможливо, навіть знявши з неї ідеологічне навантаження й виділивши лише ті показники, які характеризують саме рівень життя. Неможливо, насамперед з наступних причин: змінилися соціально-економічні основи суспільного розвитку в країні, значно зросла диференціація, більше того, виникла навіть поляризація населення за рівнем життя, нарешті, відбулися зміни й у практиці та методології статистики й обліку (наприклад, стало неможливо використовувати в якості інформа-

ційної бази дані суцільної статистичної звітності, намітився перехід до системи національних рахунків і т. д.).

Тому необхідною й закономірною стала розробка системи показників рівня життя, адаптованої до сучасних соціально-економічних умов.

Однак з методичної точки зору і дана система показників не виглядає довершеною. Так, у неї включені й використовуються на практиці два близьких за змістом показника: прожитковий мінімум і мінімальний споживчий бюджет. Згідно з методичними поясненнями, «прожитковий мінімум – це рівень доходу, що забезпечує придбання мінімального набору матеріальних благ і послуг», а «мінімальний споживчий бюджет – це вартість набору матеріальних благ і послуг, відповідного до прожиткового мінімуму. Із цих визначень неясно, у чому, властиво, тут різниця й чому в публікаціях величина другого показника виявляється в 3–4 рази більше, ніж першого. Однак усе стає зрозуміло, якщо врахувати, що конкретна методика розрахунку прожиткового мінімуму була розроблена в 2002 р., на п'ять років пізніше, чим мінімального споживчого бюджету, і розрахована «на короткий кризовий період часу». Розрахунок прожиткового мінімуму ведеться по десятиєм показникам мінімуму споживання продуктів харчування з додаванням також мінімуму інших витрат на базі непрямих розрахунків. Розрахунок же мінімального споживчого бюджету не тільки заснований на обліку значно більшого числа показників, але й самі нормативи мінімального споживання значно вище.

Рівень життя багато в чому визначається доходами населення, від розміру яких головним чином і залежить ступінь задоволення особистих потреб.

УДК 331.101.26

Шитікова Л.В.

старш. викл. ЗНТУ

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Кардинальні зміни, які відбулися в економіці України в останні роки потребують всебічного аналізу і подальшого розвитку управління підприємством, а особливо трудовими ресурсами. Це також пов'язано зі зростанням їх ролі в сучасних умовах становлення національної економіки, а також з демографічними і міграційними процесами, які призвели до зменшення чисельності трудових ресурсів, погіршення їх якісної структури, зниження інтелектуального потенціалу.

Управління трудовими ресурсами на підприємстві здійснюється в межах визначених цілей і принципів з використанням різних економічних методів та технологічної основи, тобто за допомогою механізму управління тру-

довими ресурсами. Тому першочерговою задачею підприємства в напрямку досягнення економічного, соціального та інших позаекономічних ефектів стає формування і розвиток механізму управління трудовими ресурсами.

Механізм управління трудовими ресурсами є частиною загальної системи управління, яка активно впливає на результат діяльності суб'єкта господарювання, він націлений на досягнення і збереження певного рівня економічної стійкості, за якого підприємство буде отримувати прибуток, забезпечувати конкурентоспроможність та рентабельність. Побудова механізму управління трудовими ресурсами повинна носити досить універсальний характер, що забезпечить її використання на різних підприємствах. Дане утворення має складну структуру, ланки якої, з одного боку, виступають як специфічні об'єктивні форми прояву відносин у сфері праці, а, з іншого боку, у сфері практичної реалізації вони виступають в якості методів і способів управління працевикористанням. Створений механізм знаходить цілісність і стійкість завдяки наявності системоутворюючих елементів, якими є інформаційні, фінансові, енергетичні, технологічні, правові зв'язки. Слід зазначити, що такий механізм є збиральною категорією, яка характеризується високим ступенем абстракції.

Методичним підходом формування механізму управління трудовими ресурсами на підприємстві є послідовна конкретизація алгоритму його створення. Механізм управління трудовими ресурсами базується на інтеграції функцій управління працею, кадрами і соціальним розвитком. Таким чином, механізм управління трудовими ресурсами являє собою комплекс цілей, завдань і основних напрямків діяльності, а також різних видів, форм, методів, спрямованих на підвищення продуктивності праці та якості роботи підприємства.

Визначимо групи принципів формування ефективного механізму управління трудовими ресурсами підприємства:

1 група – принципи, які характеризують вимоги до формування механізму управління трудовими ресурсами підприємства: обумовленості функцій механізму управління трудовими ресурсами цілям виробництва, прогресивності, перспективності, економічності, комплексності, оперативності, оптимальності, науковості, узгодженості, стійкості, багатоаспектності;

2 група – принципи, які визначають напрямки розвитку механізму управління трудовими ресурсами: концентрації, адаптивності (гнучкості), спеціалізації, наступності, паралельності.

Створення ефективного і динамічно функціонуючого механізму управління трудовими ресурсами є проблемою вкрай актуальною. Тому робота по його подальшому удосконаленню повинна здійснюватися постійно.

Дослідження в цьому напрямку повинні узгодити інтереси різних груп працюючих на підприємстві, визначити рівень якості, вибрати найвагоміші складові даної проблеми та удосконалити методичні засади оцінки впливу

результатів покращення механізму управління трудовими ресурсами на ефективність діяльності підприємства.

Таким чином, в сучасних умовах конкурентної економіки процес ефективного управління трудовими ресурсами набирає більшої чинності. Для забезпечення якості і конкурентоспроможності продукції, розширення ринкових можливостей, отримання додаткового доходу необхідно компетентно управляти трудовими ресурсами, визначати продуктивні етапи управління і, таким чином, використовуючи новітні наукові розробки та практичний узагальнений досвід вітчизняних та зарубіжних підприємств, створювати таку систему управління, яка буде найефективнішою на конкретному підприємстві.

УДК 658.2

Антоненко Т.А.

старш. викл. ЗНТУ

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Економічна ефективність є наслідком економії грошових, матеріальних, людських та інших ресурсів, яка відбувається за рахунок впровадження нових або оновлених технологій. Високі нові технології приводять показники якості продукції у відповідність з досягненнями науки і техніки, що робить продукцію конкурентоспроможнішою, комплексно ув'язують властивості сировини, матеріалів, напівполуфабрикатів і готової продукції. Крім того, вони допомагають скоротити термін розробки, освоєння та виготовлення продукції, підвищити рівень спеціалізації виробництва.

Для визначення економічної ефективності виконують спеціальні економічні розрахунки, які проводяться відповідно до існуючих нормативних документів. Критерієм економічної ефективності впровадження високих технологій є показник сумарного економічного ефекту:

$$E = E_g + E_e,$$

де E – сумарний економічний ефект, грн.; E_v – ефект отриманий при виробництві продукції, грн.; E_e – ефект отриманий при експлуатації, грн.

Для розрахунку ефекту, отриманому при виробництві, необхідно знати ціну виробу, виготовленого при використанні високих технологій, і виробу-аналога. За аналог приймається кращий із закордонних чи вітчизняних виробів, що випускається не більше 3-х років.

$$E_g = C_a + C_n,$$

де C_a – ціна аналога, грн.; C_n – ціна нового виробу, грн.

Щоб знати ціну, необхідно визначити собівартість. Для цього використовуються такі методи: метод питомих ваг, графо-аналітичний (коли немає конкретних даних по вибору – аналогу), та складання калькуляції за статтями витрат.

Ефект отриманий при експлуатації це ефект споживача і визначається за формулою:

$$E_e = E_{ef} + T_{cp},$$

де E_{ef} – річний економічний ефект при експлуатації, грн.; T_{cp} – термін служби, років.

Річний економічний ефект при експлуатації – це ефект на економії матеріальні ресурсів, ефект на економії заробітної плати, ефект на економії витрат на впровадження ремонтів та інша економія в процесі експлуатації.

Термін окупності витрат на впровадження нових технологій:

$$T_{ок} = \frac{E_g}{E_{ef}}.$$

Невід’ємною частиною процесу виробництва є процес управління. В удосконаленні системи управління, головне місце належить використанню нових ефективних організаційних структур управління, електронним системам обробки, збереження та передачі інформації і перетворені її в цифрову форму.

Показники ефективності управління можна представити в наступному вигляді:

$$E_y = \frac{P_y}{P_g},$$

де P_y – результативність управління, коеф.; P_g – питомі витрати на управління, коеф.

Підставивши значення результативності управління та питомих витрат на управління буде розраховуватись за формулою:

$$E_y = \frac{T_1}{T_2} : \frac{B_y \cdot 100}{\Phi_{осн} + \Phi_{об}} = \frac{T_1 \cdot \Phi_{пр}}{T_2 \cdot B_y \cdot 100},$$

де T_1 – ріст продуктивності праці, %; T_2 – ріст фондоозброєності, %; B_y – витрати на управління, тис. грн.; $\Phi_{осн}$ – вартість основних виробничих фондів, тис. грн.; $\Phi_{об}$ – вартість оборотних коштів, тис. грн.; $\Phi_{пр}$ – вартість виробничих (основних та оборотних) фондів, тис. грн.; 100 – вводиться для збільшення абсолютної величини показника.

Розрахована за формулою ефективність управління виражається у виді коефіцієнта. Чим вище значення цього показника, тим краще функціонує система управління (вище ефективність управління) підприємства.

УДК 338.1

Борисенко О.Є.

старш. викл. ЗНТУ

КЛАСИФІКАЦІЯ РЕСУРСІВ ЯК ОСНОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ

Процес формування потенціалу підприємства є одним з основних напрямків його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенції таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних цілей діяльності підприємства.

Важливу роль у формуванні конкурентоспроможного потенціалу підприємства займає саме класифікація ресурсів, яка необхідна для визначення та обґрунтування потреб ресурсів, встановлення раціональної їх спеціалізації та ефективної політики управління. Тобто є базою для формування системи управління ресурсами конкретного бізнесу.

В свою чергу, система управління ресурсами є сукупністю взаємо-з'язаних структурних елементів до яких відносяться: інформація, технічні засоби її обробки, фахівці з управління, зв'язки і стосунки між ними, відповідні функції, методи і процеси управління. Інформація, як сукупність даних і знань, є мірою організації системи і є її надбанням. Саме від якості інформації певною мірою залежить ефективність системи управління. Завдяки створенню об'єктивної класифікації формується якісна база інформації, яка дозволяє ефективно управляти виробничим процесом.

Однозначної думки стосовно класифікації ресурсів промислового підприємства немає, хоча науковцями, які проводили дослідження в цьому напрямку, було виділено набір з шістьох ознак, за яким відбувається групування ресурсів.

Але на наш погляд класифікація ресурсів промислового підприємства повинна складатись з набору саме таких ознак, які надані в табл. 1, що дозволить формувати найбільш раціональну інформаційну базу для моделювання процесу ресурсного забезпечення виробничої діяльності промислового підприємства. Така класифікація ресурсів дозволить, за рахунок якісної інформатизації всіх процесів управління, створити необхідний ресурсний потенціал для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Таблиця 1 – Класифікація ресурсів промислового підприємства

Класифікаційні ознаки	Види ресурсів	Складові
За видами	Природні (первинні)	Сировина, просторові ресурси, водні, повітряні
	Промислові	Кадрові, матеріальні, технічні, технологічні, інформаційні
	Фінансові	Власний капітал, залучений та позиковий капітал, грошові кошти, відкладені платежі, гудвіл, інвестиційні ресурси
	Організаційно-управлінські	Стратегія, організаційна структура, система управління, система постачання, система планування, розподілу та контролю
	Часові ресурси	Перспективний період, поточний та оперативний періоди
За характером організації та регулювання	Нормовані	Виробничі
	Ненормовані	Організаційно-управлінські
За можливістю відновлення	Вичерпані	Сировинні, матеріальні, технічні, грошові
	Невичерпані	Повітряні, гідроенергія, тепла енергія, ресурси що капіталізуються
За характером відтворюваності	Відтворювані	Кадрові, технічні, енергетичні
	Не відтворювані	Матеріальні, фінансові, сировинні
За можливістю заміни	Замінні	Енергетичні ресурси, трудові ресурси, технологічні
	Незамінні	Просторові,
За характером впливу на продукт	Прямі	Матеріальні, технологічні
	Непрямі	Організаційно-управлінські
За характером реагування на зміни обсягів виробництва	Постійні	Ресурси, які використовуються незалежно від змін обсягів виробництва: адміністративні ресурси, організаційно-управлінські та інші.
	Змінні	Виробничі ресурси, які змінюються відповідно змін обсягів виробництва
За процесами та продуктами	Види продукції	Продукт №1, продукт №2 і т. ін.
	Види процесів	Ресурси на виробничі процеси, ресурси на соціальні процеси, ресурси на управління і т. ін.
За фінансовим підходом	Активні	Технічні та технологічні ресурси, матеріальні та нематеріальні ресурси
	Пасивні	Фінансові ресурси
За використанням у часі і просторі	Запаси	Матеріально-технічні
	Потоки	Енергетичні, фінансові

УДК 621.5
Тіховська Т.М.
старш. викл. ЗНТУ

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ В РУХОМОМУ ПОТЯЗІ

У загальному комплексі проблем розвитку електроенергетики України важливе місце в умовах сучасного дефіциту паливно-енергетичних ресурсів займають питання енергосбереження у всіх галузях промисловості, зокрема при експлуатації електричних і дизельних потягів.

У відповідності з «Державною програмою стратегічного розвитку залізниць України», а також з «Програмою оновлення тягового рухомого складу залізниць на період до 2020 р.», схваленою Науково-технічною радою Укрзалізниці 25 березня 2008 р., яка встановлює основні напрямки та обсяги розвитку залізничного рухомого складу на перспективу, перспективний рухомий склад залізниць України повинен мати показники, спрямовані на підвищення його продуктивності, економічності, швидкості руху, ресурсу, надійності, безпечності, комфорту, а також на зменшення питомої вартості та витрат на своє утримання і усунення негативного впливу на довкілля.

Для зниження собівартості і підвищення рентабельності перевезень необхідно залучення як економічних, так і технічних важелів.

Для наукового обґрунтування можливості підвищення ефективності перевезень підлягає ретельному аналізу.

Для наукового обґрунтування можливості підвищення ефективності перевезень підлягає ретельному аналізу калькулювання собівартості не тільки за фактом, а й за прогнозними значеннями з урахуванням економічних ризиків.

З точки зору технічного вдосконалення потребує дослідження питання використання напівпровідникових перетворювачів в джерелах живлення і управління. Досвід використання таких перетворювачів є в багатьох розвинутих країнах світу і зовсім відсутній в потягах вітчизняного виробництва.

УДК 338.3
Онуфрієнко Н.Л.
асист. ЗНТУ

ДОСЛІДЖЕННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Економічна сутність і загальний підхід до вимірювання ефективності виробництва і господарської діяльності підприємства в цілому – полягають в тому, що постійно і стабільно можна бачити результати діяльності виробниц-

тва, активно впливати на стан виробництва, раціонально використовувати всі наявні фінансові й матеріальні ресурси, добиватися підвищення ефективності виробництва.

Ефективність виробництва – це комплексний кінцевий результат використання засобів виробництва та робочої сили за певний проміжок часу.

Головною ознакою ефективності є досягнення кінцевої мети, тобто результатів виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу.

Ефективність виробництва має свою видову класифікацію за окремими ознаками. Кожний із видів ефективності має певне практичне значення для системи господарювання.

Підвищення ефективності виробництва залежить від багатьох чинників, які класифікуються за певними ознаками.

Зростання ефективності виробничо-економічних та інших систем діяльності на практиці здійснюють за трьома основними ознаками: видами витрат і ресурсів (джерелами підвищення); напрямками розвитку та вдосконалення виробництва; місцем реалізації в системі управління виробництвом.

Система показників ефективності виробництва має включати кілька груп: узагальнюючі показники ефективності виробництва (діяльності); показники ефективності використання праці (персоналу); показники ефективності використання виробничих (основних та оборотних) фондів; показники ефективності використання фінансових коштів (оборотних коштів та інвестицій).

В результаті дослідження був проведений аналіз ефективності діяльності ПАТ «МОТОР СІЧ», отже, маємо наступні висновки.

Протягом 2003–2010 рр. на підприємстві мала місце тенденція неухильного зростання обсягів виробництва та доходів від реалізації товарів, робіт, послуг. Розширення ринків збуту продукції, реалізація проектів виробництва нових двигунів призвели до збільшення чистого прибутку у 2009–2010 рр.

Кадрова програма підприємства спрямована на забезпечення відповідного рівня кваліфікації працівників операційним потребам підприємства, а також на підвищення ефективності використання персоналу – підвищенню продуктивності праці.

Отже, завданнями кадрової політики підприємства є: надання працівникам реальних можливостей професійного розвитку; забезпечення конкурентоспроможної оплати праці; створення умов для службового росту; забезпечення сприятливих і безпечних умов праці; забезпечення соціального захисту працівників, у тому числі після виходу на пенсію.

ПАТ «МОТОР СІЧ» достатньо ефективно використовує свої основні фонди. Протягом періоду, що досліджувався, спостерігалось зростання показника фондоддачі, а показник фондоємності продукції – навпаки – зменшився.

Показники використання обігових коштів на підприємстві також позитивні, але підвищення коефіцієнту оборотності обігових коштів на підприємстві неможливе, тому що це пов'язано зі специфікою виробничого процесу.

Стійке фінансове становище підприємства впливає на виконання виробничих планів і забезпечення потреб виробництва необхідними ресурсами. Фінансовий стан підприємства в 2009–2010 рр. значно покращився, порівняно з 2008 р., це було спричинено збільшенням обсягів продажу, покращенням кон'юнктури ринку.

Отже, фінансова діяльність підприємства як складова господарської діяльності повинна бути спрямована на забезпечення планомірного надходження й витрат грошових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціональних пропорцій власного й позикового капіталу й найбільш ефективного його використання.

Отже, для подальшого підвищення ефективності виробництва необхідно: подальше впровадження нових технологій та інновацій, що вносять суттєві зміни в технічний рівень та продуктивність технологічного устаткування, методи і форми організації процесів виробництва, підготовку і кваліфікації кадрів; впровадження нового обладнання; подальше випровадження в виробництво ресурсозберігаючих технологій та зниження енергомісткості продукції, раціональне управління запасами матеріальних ресурсів; підвищувати якість продукції; створювати відповідні сприятливі умови на виробництві, системи матеріальної зацікавленості та дієвого механізму мотивації праці; вдосконалювати форми і методи праці.

УДК 519.87:621.311

Сердюк Є.М.

асист. ЗНТУ

ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ТА КОНТРОЛЬ НАД ВИКОРИСТАННЯМ РЕСУРСІВ

Дослідження показали, що серед напрямів енергозбереження провідну роль відіграє технологічна перебудова економіки та соціальної сфери країни. За умови досягнення показників енергетичної ефективності, що характерні для промислово розвинених країн, обсяги заощадження енергоресурсів в Україні за рахунок технологічного фактору можуть становити сотні мільйонів тонн умовного палива.

Технологічна перебудова економіки країни в цілому, її окремих галузей та підприємств передбачає виведення з роботи морально застарілого та фізично зношеного устаткування, припинення випуску енергетично неефективної

продукції і впровадження новітніх технологій, обладнання, облікових приладів та систем.

У зв'язку з цим в комплексній програмі енергозбереження основна увага повинна приділяється науково-технічним основам створення і впровадження прогресивного технологічного устаткування, процесів та систем, що забезпечують технологічну перебудову і основні обсяги енергозбереження в базових галузях економіки і соціальної сфері України.

За своєю суттю енергозбереження по технологічному фактору розділяється на галузеве та міжгалузеве. Оцінку потенціалу та досяжних рівнів галузевого енергозбереження доцільно провести за наступними основними напрямками:

- впровадження нових енергозберігаючих технологій;
- впровадження нового енергоекономічного обладнання;
- удосконалення існуючих технологій;
- удосконалення енерговикористовуючого обладнання;
- підвищення якості продукції, вдосконалення сировини та матеріалів;
- заміщення і вибір найбільш ефективних енергоносіїв;
- зменшення втрат сировини та матеріалів;
- скорочення втрат енергоресурсів;
- організаційно-технічні заходи.

Міжгалузеве енергозбереження з огляду на технологічний фактор є одним із найбільш ефективних і масштабних напрямів енергозбереження, що може суттєво впливати на рівні енергоспоживання. До основних міжгалузевих заходів відносяться:

- використання сучасних ефективних систем обліку та контролю за витратами енергоресурсів;
- використання вторинних енергетичних ресурсів;
- впровадження автоматизованих систем керування енергоспоживанням;
- використання економічних систем і приладів електроосвітлення;
- впровадження сучасних систем і засобів силової електроніки;
- вдосконалення систем теплопостачання;
- вдосконалення структури парку електроприладів у галузях тощо.

У відповідності з викладеним в межах комплексної програми енергозбереження необхідні проведення наступних досліджень:

- наукові основи та методологія визначення потенціалів, економічно доцільних обсягів енергозбереження та показників енергетичної ефективності на макроекономічному, галузевому і технологічному рівнях;
- науково-технічні основи та заходи зі створення і реалізації інформатизаційних технологій обліку виробництва, транспортування і споживання енергоресурсів;

– науково-технічні основи і заходи зі створення та впровадження систем і приладів електроосвітлення, силової електроніки, вдосконалення систем теплозабезпечення;

– прогресивні технології і енергозберігаючі заходи в металургії, металообробці, будівництві, електрозварюванні та в споріднених процесах;

– науково-технічні основи та енергозберігаючі заходи у виробництві, транспортуванні і використанні електричної і теплової енергії;

– прогресивні технології та енергозберігаючі заходи у видобутку та збагаченні вугілля;

– енергозберігаючі технології та заходи у видобутку, транспортуванні та споживанні нафти і природного газу;

– енергозберігаючі технології і заходи в житлово-комунальному господарстві та на транспорті.

Дослідження і впровадження прогресивних енергозберігаючих технологій дають можливість реалізувати великі обсяги заощадження енергоресурсів в Україні і підвищити показники енергоефективності до рівнів провідних країн світу.

УДК 658.012.334

Шумілова О.А.

асист. ЗНТУ

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА У РИНКОВИХ УМОВАХ

Підприємство як складна виробнича система має виробничу та організаційну диференціацію, що виражається в поділі його на виробничі, обслуговуючі підрозділи та апарат управління з певною функціональною структурою.

Господарський механізм – це механізм, що забезпечує взаємодію підсистеми, яка управляє, та підсистеми, якою управляють. Він складається із сукупності конкретних форм і методів свідомого впливу на економіку. Основними елементами будь-якого господарського механізму є господарюючі суб'єкти (організатори виробництва) і відносини, у які вони вступають з приводу організації суспільного виробництва (або господарські відносини).

Центральним у системі господарського механізму є економічний механізм, що діє через економічні інтереси як усвідомлені матеріальні потреби людей та складається з комплексу економічних способів, методів, важелів, нормативів, показників, за допомогою яких реалізуються об'єктивні економічні закони. Економічний механізм підприємства має складну структуру, однак можна виділити такі його складові, як механізм формування і використання ресурсів (капіталу); механізм управління затратами; механізм управління фінансами; мотиваційний механізм; механізм взаємодії з ринком.

Економічний механізм підприємства, з одного боку, має забезпечувати зовнішні зв'язки останнього і створювати відповідні умови отримання доходу. З іншого боку, цей механізм спрямований на розвиток виробничих відносин усередині підприємства. Функціонування підприємства як системи господарюючих елементів (підрозділів) забезпечується через його внутрішній економічний механізм.

Структура цього механізму визначається через:

- організаційно-технічну систему або формування вертикальних зв'язків між підрозділами й адміністративним центром та горизонтальних зв'язків між окремими підрозділами;
- систему планування діяльності підрозділів;
- систему контролю й оцінки діяльності підрозділів;
- установа матеріальної відповідальності підрозділів;
- мотиваційний механізм функціонування.

Таким чином, можна зробити висновок, що господарський механізм не може бути розрізненим набором методик і розпоряджень, відірваним від реальних завдань виробництва, які, у свою чергу, визначаються не тільки державним законодавством, а й об'єктивними законами виробництва, у тому числі законом відповідності рівня розвитку інтелектуального та виробничого потенціалу суспільства і характеру суспільно-виробничих і політичних відносин.

УДК 330.341.1.

Азаров І.І.¹, Алтухова М.А.²

¹ канд. техн. наук, доц. ЗНТУ

² студ. гр. ФЕУ-110 ЗНТУ

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

Сьогодні Україна стоїть перед необхідністю глибокого коригування економіки, мета якого – не просто економічне зростання, а набуття ним інноваційної природи як основи стійкого економічного прогресу.

Вирішальне значення у підвищенні економічної ефективності і технічної досконалості суспільного виробництва відіграє взаємопов'язаний процес розвитку науки, техніки і технології. Великого значення НТП надавали вчені-економісти, які вивчали проблеми економічного зростання (І. Шумпетер; М. І. Туган-Барановський, Р. Солоу, Б. Твісс та інші).

У зарубіжній і вітчизняній літературі науково-технічний прогрес пов'язується із інноваційними процесами. Як зазначив американський економіст Джеймс Брайт, це єдині процеси, що об'єднують науку, техніку, економіку, підприємництво і управління. Інноваційні процеси можна трактувати як сукупність безперервно виникаючих якісно нових, прогресивних у технологічному відношенні явищ, що забезпечують зміну поколінь техніки і техноло-

гії, а тривають вони від зародження ідеї до її комерційної реалізації. Інноваційні процеси охоплюють увесь комплекс відносин: виробництво, обмін, споживання.

Процеси розвитку науково-технічної сфери і її фінансування потребують наукового дослідження й аналізу, як усі явища та процеси в суспільстві, для виявлення головних тенденцій і закономірностей їхнього розвитку.

Останнім часом опубліковано низку робіт українських дослідників, що торкаються аналізу бюджетного фінансування досліджень і розробок (І. Белкін), джерел фінансування інноваційної діяльності й ролі фінансових інститутів у залученні коштів до інноваційної сфери (О. Лапко, О. Красовська), обґрунтування умов і оцінки фінансової ефективності упровадження інноваційних програм (В. Пазинич, С. Кравченко), розвитку фінансового механізму нововведень (О. Яковлева).

Активний розвиток будь-якої галузі, у т. ч. і промисловості, залежить, значною мірою, від сприйнятливості її підприємств до нововведень. Проте в останні роки рівень інноваційної активності промислових підприємств знижується через недостатнє фінансування.

УДК 658.8.012.12:637.2

Бобровникова Р.Г.¹, Малишкіна Н.С.²

¹ канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

² студ. гр. ФЕУ-519 ЗНТУ

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ НА РИНКУ МАСЛЯНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Маркетингові дослідження товарної, цінової та комунікаційної політики підприємства дозволили визначити конкурентоспроможність товару.

За оцінюючий товар прийняте вершкове масло «Яготинське» виробництва ВАТ «Яготинський маслосирзавод», а за базовий товар конкурента – вершкове масло «Фермерське» виробництва РОСН. Визначити конкурентоспроможність вершкового масла «Яготинське» виробництва ВАТ «Яготинський маслосирзавод» можна, застосувавши експертний метод. Для цього потрібно використати технічні та економічні параметри для визначення інтегрального показника конкурентоспроможності. Група технічних параметрів характеризує технічний рівень і якість товару. До їх складу входять класифікаційні конструкторські, нормативні, ергономічні, естетичні параметри тощо. Економічні параметри враховують не тільки вартість придбання товару, а й витрати на його подальшу експлуатацію. Отже, витрати споживача складаються з 2-х частин: – витрати на купівлю товару (його ціна) і витрати пов'язані із споживанням товару. Сума цих витрат називається ціною споживання – перевищує ціну продажу.

Кількісна оцінка рівня конкурентоспроможності робиться через систему показників: одиничний, груповий, інтегральний.

Одиничний показник за кожним параметром визначається як відсоткове відношення величини даного параметра оцінюваного виробу до величини того самого параметра базового виробу:

$$q_i = \frac{P_{\text{оцін}}}{P_{\text{баз}}} \cdot P_{\text{баз}}.$$

Паралельно визначаємо коефіцієнт вагомості кожного параметра (V_i). Далі розраховуємо групові показники:

– для технічних параметрів – індекс якості:

$$I_{\text{тн}} = \sum_{i=1}^n V_i \cdot q_i,$$

– для економічних параметрів – індекс цін споживання:

$$I_{\text{ен}} = \frac{Ц_{\text{спож}}^{\text{оцін}}}{Ц_{\text{спож}}^{\text{баз}}}.$$

Інтегральний показник конкурентоспроможності визначається:

$$K_{\text{інт}} = I_{\text{тн}} / I_{\text{ен}}.$$

Якщо коефіцієнт $K_{\text{інт}} < 1$, то аналізований товар поступається перед базовим товаром конкурентів. Якщо $K_{\text{інт}} > 1$ то аналізований товар має вищу конкурентоспроможність ніж базовий. Для визначення індексу якості використовуємо табл. 1:

Таблиця 1

№	Технічний показник	Оцінка експертів		Одиничний показник q_s	Коефіцієнт вагомості V_s	$q_s \cdot V_s$
		Яготинське	Фермерське			
1	якість	10	7	1,4	10	14,0
2	жирність	8	9	0,9	8	7,2
3	смак	9	8	1,1	9	9,9
4	термін збер.	5	10	0,5	6	3,0
5	місткість	1	1	1,0	1	1,0
6	запах	7	5	1,4	5	7,0
7	колір	2	3	0,7	2	1,4
8	калорійність	6	6	1,0	7	7,0
9	білки	3	2	1,5	4	6,0
10	вуглеводи	4	4	1,0	3	3,0
Сума						59,5

Отже, $I_{mn} = 59,5$

Для розрахунку ціни споживання використовують дані табл. 2.

Таблиця 2

Економічний показник	Ціна оцін спож ТМЗС «Яготинське»	Ціна оцін спож РОСН «Фермерське»
Ціна за 200 г., 72,5%, грн.	2,65	1,85

Обчислюємо індекс цін споживання:

$$I_{en} = \frac{\text{Ц}_{\text{спож}}^{\text{оцін}}}{\text{Ц}_{\text{спож}}^{\text{баз}}} = 2,65 / 1,85 = 1,4.$$

Тепер визначаємо інтегральний показник конкурентоспроможності:

$$K_{int} = I_{mn} / I_{en} = 59,5 / 1,4 = 42,5.$$

Отже, $K_{int} > 1$. З цього випливає, що аналізований товар, тобто, масло «Яготинське» має вищу конкурентоспроможність ніж масло «Фермерське».

УДК 657.21

Антоненко Т.А.¹, Шаров М.Ю.²

¹ старш. викл. ЗНТУ

² студ. гр. ФЕУ-518 ЗНТУ

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

Управлінський облік – це вид облікової діяльності, який характеризується збором, аналізом, підготовкою та надання інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень в області планування, контролю, організації та регулювання діяльності підприємства в цілому і його окремих підрозділів. Управлінський облік використовує дані виробничого обліку, в якому акумулюється інформація про витрати собівартості продукції.

У залежності від повноти включення різних груп витрат у собівартість продукції виділяють два основні методи обліку витрат: облік по повній собівартості («абзорпшен-костинг»), званий також урахуванням поглинених витрат, і повної собівартості («директ-костинг»).

При обліку за повною собівартості в собівартість продукції включаються всі витрати підприємства незалежно від їх розподілу на прямі і непрямі. Поряд з урахуванням по повній собівартості все частіше застосовують облік за обліковою собівартості. У відповідності з цим методом на продукцію розподіляють не всі витрати підприємства, а тільки їх частину – змінні витрати, тобто змінюються пропорційно зміні обсягу випуску.

Переваги обліку за усіченою собівартості полягає в наступному:

– фінансовий результат всього підприємства і по окремих видах продукції не залежить від вибору методу розподілу постійних витрат, що особливо важливо для підприємств з широким асортиментом продукції;

– можливість порівняння собівартості різних періодів тільки в частині релевантних витрат; в результаті – зміна структури підприємства та пов'язані з цим нерелевантні, непідконтрольні витрати не впливають на результат порівняння;

Увага до характеру поведінки витрат у залежності від обсягу.

Головна перевага обліку за системою «директ-костинг» полягає в поділі витрат на змінні і постійні. Це дозволить вирішувати такі найважливіші завдання управління витратами, як:

– визначення нижньої межі ціни продукції або замовлення (відповідає змінних витрат);

– порівняльний аналіз прибутковості різних видів продукції;

– визначення оптимальної програми випуску і реалізації продукції;

– вибір між власним виробництвом продукції або послуг та їх закупівлею на стороні;

– визначення точки беззбитковості і запасу фінансової міцності підприємства.

Однак, облік за усіченою собівартості характеризується рядом недоліків:

– відсутній розрахунок повної собівартості продукції, необхідний згідно законодавству;

– собівартість запасів незавершеної і готової продукції виявляється заниженою;

– складність поділу постійних і змінних витрат.

Особливістю сучасної собівартості системи директ-костинг є використання стандартів (норм) не тільки за змінними витратам, а й по постійним, зокрема по перемінній частині постійних накладних витрат.

Облік витрат за системою «директ-костинг» грає найважливішу роль в управлінні витратами.

УДК 658.2

Бобровникова Р.Г.¹, Наливайко А.В.²

¹ канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

² студ. гр. ФЕУЗ-519 ЗНТУ

СУКУПНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний економічний розвиток свідчить про необхідність використання нових теоретичних підходів, прикладного інструментарію, які уможливають ефективне подолання складними соціально-економічними системами

господарювання різних рівнів невизначеності динамічного ринкового середовища та дасть змогу своєчасно адаптуватися до нього.

Термін «потенціал» означає наявність у кого-небудь прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатності діяти у відповідних сферах.

Вивчення еволюції наукового розуміння терміна «потенціал» дає змогу зробити висновок, що його запровадження в економічні дослідження було пов'язане з розробкою проблем комплексної оцінки рівня розвитку виробничих сил у двадцять роки минулого століття.

Потенціал, що об'єднує в собі як просторові, так і тимчасові характеристики, концентрує одночасно три рівні зв'язків і відносин:

– відображає минуле, тобто сукупність властивостей, нагромаджених в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її існування та розвитку. У цьому плані поняття «потенціал» фактично набуває значення поняття «ресурс»;

– характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей. У цій своїй функції поняття «потенціал» частково збігається з поняттям «резерв»;

– орієнтується на розвиток (на майбутнє). Будучи єдністю стійкого і мінливого станів, потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку.

Рівень потенціалу, характеризуючи наявний стан системи, обумовлений тісною взаємодією всіх трьох перелічених станів, що і відрізняє його від таких, на наш погляд близьких, понять, як «ресурс» і «резерв».

Отже, потенціал підприємства характеризується чотирма основними рисами. 1. Потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин. 2. Можливості будь-якого підприємства здебільшого залежать від наявності ресурсів і резервів (економічних, соціальних), не залучених у виробництво. 3. Потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, але ще й навичками різних категорій персоналу до його використання з метою виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи. 4. Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу (прибутку)) визначаються також формою підприємництва та адекватною їй організаційною структурою.

Спираючись на основні характеристики потенціалу підприємства, можна стверджувати, що його модель визначається: обсягом та якістю наявних у нього ресурсів (кількістю зайнятих працівників основними виробничими і невиробничими фондами або матеріальними запасами, фінансовими та нема-

теріальними ресурсами – патентами, ліцензіями, інформацією, технологією); можливостями керівників та інших категорій персоналу створювати певні види продукції, інакше кажучи, їхнім освітнім, кваліфікаційним, психофізіологічним та мотиваційним потенціалом; можливостями менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси підприємства (професійною підготовкою, талантом, умінням створювати\ й оновлювати організаційні структури підприємства); інформаційними можливостями, тобто можливостями підприємства генерувати і трансформувати інформаційні ресурси для використання їх у виробничій, комерційній та управлінській діяльності; інноваційними можливостями підприємства щодо оновлення техніко-технологічної бази виробництва, переходу на випуск нової конкурентоспроможної продукції, використання сучасних форм і методів організації та управління господарськими процесами; фінансовими можливостями залучення коштів, що їх бракує (кредитоспроможністю, внутрішньою та зовнішньою заборгованістю у сфері фінансів); іншими можливостями.

Разом усі ці можливості створюють сукупний (економічний та соціальний) потенціал підприємства, відображає рівень його конкурентоспроможності.

З урахуванням викладеного можна чіткіше уявити не тільки сутність потенціалу підприємства, а і його структурну побудову.

УДК 342.721:681.3.02(477)

Варинская Л.А.¹, Варинский Р.Ю.², Скворцов С.А.²

¹ канд. тех. наук, доц. ЗНТУ

² студ. гр. РП-717 ЗНТУ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ЗАКОНА О ЗАЩИТЕ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

Информация во всем мире признается товаром. Персональные данные – это информация, представляющая определенный экономический интерес и может быть признана товаром, поскольку в нее вложен труд по аккумулированию сведений в банках, базах данных или картотеках. Но этот товар не имеет охраноспособного характера и не подпадает в полной мере под действие механизмов, связанных с защитой интеллектуальной собственности, т. к. персональные данные не есть результат творчества. Экономический аспект персональных данных выражается в том, что в процессе становления, формирования и функционирования внутреннего рынка основанного на постоянном движении товаров, услуг, капиталов, возникает объективная необходимость в движении персональных данных, а также действенном обеспечении защиты их потребительской и меновой стоимости и, тем самым, защиты прав и свобод человека. В условиях конкуренции часто возникают проблемы, при которых инте-

рессы каких-либо субъектов и конкретного физического лица не совпадают, а сведения о нем без согласия лица могут быть использованы для удовлетворения потребностей экономической деятельности. Следовательно, персональные данные должны иметь не только средства организационной, технической и технологической защиты от несанкционированного их использования, но и получить качественно новый статус объекта права собственности соответствующего физического лица. Такое видение проблемы обеспечения прав человека предоставляет ему дополнительную защиту, а также – возможность введения информации о физическом лице в товарно-денежный оборот, при определенных законом условиях. Это становится более понятным при широком развитии внешнеэкономических связей, экономической интеграции и углубления процессов информатизации, создании трансконтинентальных сетей связи, а также росте активности в процессе формировании различных информационных ресурсов и баз персональных данных (финансового, социального, научно-технического, правоохранительного и др. характера).

УДК 330.341

Остапенко В.В.¹, Слободчуков А.Ю.²

¹ канд. техн. наук, доц. ЗНТУ

² студ. гр. ИОТ-719 ЗНТУ

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО МЕСТА КОНТРОЛЯ МАКРОСТРУКТУРЫ СТАЛИ С ПРИМЕНЕНИЕМ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Существующие методы контроля качества макроструктуры включают травление поверхности образцов слитков и их сечения в травильных ваннах. Тяжёлый ручной труд и превышение ПДК и ПДВ вредных веществ данного технологического процесса на рабочих местах делают его не просто архаичным, но и морально требующим замены. В результате реакций, а также перемешивания растворов воздухом в ванне, образуются пузырьки газов (H_2 , O_2 , NO_x , SO_x), которые при разрыве на поверхности жидкости образуют аэрозоли в виде брызг и туманов. Эти выбросы представляют наибольшую опасность для здоровья человека, а очистка этих выбросов является настолько сложной задачей, что даже остатков агрессивных паров достаточно, чтобы сделать невозможной работу компьютера и фотокамеры на данном рабочем месте.

В результате радикального изменения технологии контроля качества макроструктуры стали появилась возможность установить непосредственно на месте выявления макроструктуры фотокамеру и компьютер, что позволяет передавать фотографии макроструктуры в режиме реального времени всем, кому их необходимо предоставить.

Проведена робота по підбору варіантів оснащення данного робочого места вычислительной техникой. Для данной работы достаточно компьютера с такими характеристиками:

- процессор с суммарной тактовой частотой 2 ГГц;
- видеоадаптер с частотой 512 МГц;
- жёсткий диск ёмкостью 100 Гбайт.

Фотокамера требуется с матрицей не ниже 7 мегапикселей, с режимом «макросъёмка» и носителем перезаписываемой памяти.

Показано, что такое оснащение является экономически эффективным, может привести к экономии как времени контроля, так и площади рабочего помещения для контроля качества макроструктуры, а при разработке соответствующего программного обеспечения, возможна предварительная оценка качества в автоматическом режиме.

УДК 330.341.1(477)

Тіховська Т.М.¹, Шмигля Я.О.²

¹ старш. викл. ЗНТУ

² студ. гр. ФЕУ-610 ЗНТУ

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ЯК ШЛЯХ ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Перехід економіки України до ринкового типу вимагає докорінних змін структури та якості праці, основного та оборотного капіталу, системи фінансів і напрямів капіталовкладень. Ринкова економіка базується на пріоритеті економічної свободи людини, лібералізації її виробничої діяльності, передбачуваної державної економічної, бюджетної і грошової політики, посилення конкуренції між виробниками. Конкурентоспроможність продукції виробника стає чи не найважливішим критерієм його діяльності, оскільки вона забезпечує йому міцні позиції на ринку, стабільні доходи і прибутки. У свою чергу високий рівень конкурентоспроможності виробник може досягти лише постійними якісними змінами праці, технічних засобів виробництва, технологій, тобто оновлення виробництва і продукції. Стає очевидним, що ринок спонукає виробників здійснювати інновації задля збереження конкурентоспроможності їхньої продукції і послуг.

У нинішній період ринкових відносин науково-технічної революції інноваційні процеси стали основою розвитку будь-якої галузі народного господарства. Вони є передумовою розвитку економіки в майбутньому. Значний внесок в розробки різних проблем інноваційної діяльності на різних рівнях управління інноваціями внесли такі фахівці: В. М. Геєць та В. Семіноженко.

При сучасних масштабах НТП багато які з інноваційних проектів не спроможна здійснити одна, навіть найрозвинутіша країна. Активізація міжнародного науково-технічного співробітництва істотно підвищує загальнодержавне значення інноваційних процесів. Повноцінна інтеграція у світові інноваційні процеси не можлива без наявності у країні адекватної науково-технологічної бази, а також механізмів, які б забезпечували сприйняття інновацій з-за кордону.

Інноваційні процеси є результатом наукових досліджень і розробок певними галузями науки. В Україні також здійснюються науково-технічні роботи. Обсяг цих робіт показано у табл. 1.

Таблиця 1 – Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні

	Всього, у фактичних цінах	У тому числі		Питома вага обсягу викон. наук. і наук.-тех. робіт у ВВП
		Фундаментальні дослідження	Розробки	
		Млн. грн.		
2001	1978,4	266,6	1106,3	1,16
2002	2275	353,3	1317,2	1,11
2003	2496,8	424,9	1386,6	1,11
2004	3319,8	491,2	1900,2	1,24
2005	4112,4	629,7	2214	1,19
2006	4818,6	902,1	2406,9	1,09
2007	5354,6	1141	2741,6	0,98
2008	6700,7	1504	3303,1	0,93
2009	8538,9	1927,4	4088,2	0,9
2010	8653,7	1916,6	4215,9	0,95

Згідно цих даних спостерігається збільшення затрат на виконання наукових робіт протягом 2001–2010 років. У 2010 році всі витрати збільшилися у 4,37 разів порівняно з 2001 роком. Найбільшу питому вагу у затратах займають розробки (у 2010 році – це 48,7% від загальної маси). Цікавим є зменшення обсягу виконаних наукових робіт у загальному обсязі ВВП держави. Однією з причин цього є нераціональне використання результатів цих робіт у процесі суспільного виробництва.

В Україні практично не створені умови для ефективного здійснення інноваційної діяльності. Перешкоди фінансового, політичного, право-організаційного характеру постають на шляху масової реалізації інновацій. Процеси ж створення нових інноваційних структур, які здатні реалізувати цілком комерційні проекти, мають стихійний характер.

Отже, реалізація програми активізації інноваційної діяльності в Україні дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, ефективно використовувати наявні ресурси на інноваційну діяльність.

УДК 331.2

Шитікова Л.В.¹, Людвікевич Н.Л.²

¹ старш. викл. ЗНТУ

² студ. гр. ФЕУ-128 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Особливе місце у трудових відносинах займають питання оплати праці працівників і саме в цій сфері виникають найбільш складні ситуації, які необхідно оперативно вирішувати відповідно до законодавства України. В економічній системі змішаного типу з різними формами власності організація оплати праці здійснюється у формі державного регулювання, договірної регулювання і механізму встановлення індивідуальної заробітної плати на підприємстві. Саме тому розробка шляхів удосконалення оплати праці в Україні і шляхів її реформування є дуже актуальною темою дослідження, яка заслуговує на детальний розгляд.

Згідно із Законом України «Про оплату праці» сутність оплати праці визначається як «винагорода, що розрахована, як правило, у грошовому вираженні, яку власник або вповноважений ним орган виплачує робітнику за виконану їм роботу». Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства. Стимулююча роль заробітної платні полягає у покращенні результатів праці для збільшення розміру отриманої винагороди.

Заробітна платня виконує мотиваційну та відтворюючу функцію, бо вона є формою платні за працю і важливим стимулом для працівників. Заробітна платня повинна збільшуватися відповідно темпам росту інфляції, але разом із тим ріст середньої заробітної платні повинний бути менше росту продуктивності праці на підприємстві.

Тож, існує певний граничний рівень, який не можна перевищувати під час встановлення розміру заробітної платні. Заробітна платня повинна бути достатньо високою, щоб стимулювати попит, але за її надмірного підвищення є небезпека, що попит перевищить пропозицію, а це призведе до росту цін та запустить інфляційні процеси. Крім того, викличе стрімке скорочення зайнятості у суспільстві та зростання безробіття.

Відомо, що основна заробітна платня нараховується за виконану роботу за тарифними ставками, посадовими окладами. Основна заробітна платня переробного підприємства є основою нормального відтворення робочої сили, вона залежить від складності праці, результатів праці робітника, якості робочої сили, кваліфікації. До складу фонду оплати праці робітників переробних підприємств входить додаткова заробітна платня, в яку включаються витрати на оплату праці, що не пов'язані із виплатами за фактично відпрацьований час. Її нараховують в залежності від досягнутих і запланованих показників, умов виробництва, кваліфікації виконавця. Розміри додаткової заробітної платні залежать від результатів господарської діяльності та прибутку переробного підприємства.

Рівень заробітної платні залежить не тільки від розвитку суспільного виробництва, але й від ефективності праці окремих робітників. Тому на переробних підприємствах разом із нормуванням праці і тарифікацією робіт велике значення має впровадження до економічних розрахунків раціональних форм і систем нарахування заробітної плати, що реально відображують міру праці та міру її оплати. За допомогою форм та систем оплати праці підприємство здійснює диференціацію рівня заробітної платні, визначає конкретні співвідношення у рівнях оплати праці різної кількості та якості. Для цього використовуються різні показники, що відображають результати праці та фактично відпрацьований час. Іншими словами, форма оплати праці встановлює, як оцінюється праця за її оплати: по конкретній продукції, по часу, що витрачається або по особистим чи колективним результатам діяльності. Від того, яка форма оплати праці використовується на підприємстві, залежить структура заробітної платні: чи переважає в ній умовно-постійна частина (тариф, оклад) або змінна (премія тощо). Відповідно різним буде і вплив матеріального заохочення на показники діяльності окремого працівника або колективу бригади, дільниці, цеху.

Слід відзначити, що в країнах із розвинутою ринковою економікою поступово відмовляються від традиційних форм оплати праці в залежності від індивідуального виробітку. Це пояснюється тим, що в умовах науково-технічного прогресу все більш складно виміряти особистий внесок окремого робітника в загальний виробничий процес, з одного боку, а з іншого – на перший план висуваються завдання стимулювання співпраці всередині трудового колективу, здатностей їхніх членів до сприйняття нововведень, відчуття відповідності за надійність та якість продукції. Тому і українські підприємства повинні орієнтуватися на почасові форми оплати праці, в основі яких лежить врахування ступеню використання машин, економії сировини та енергії, наполегливості у роботі, тощо, тобто показників успіхів на рівні групи (бригади) та колективу підприємства в цілому.

УДК 338.3

Онуфрієнко Н.Л.¹, Кулагіна К.О.²

¹ асист. ЗНТУ

² студ. гр. Е-317

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА: СУТНІСТЬ ТА СПОСОБИ ВИМІРЮВАННЯ

Процес виробництва на будь-якому підприємстві здійснюється за належної взаємодії трьох чинників: персоналу (робочої сили), засобів праці та предметів праці.

У зарубіжній практиці як синонім терміна «результативність господарювання» застосовується термін «продуктивність системи виробництва та обслуговування», коли під продуктивністю розуміють ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) за виробництва різноманітних товарів і послуг.

Родовою ознакою ефективності (продуктивності) може бути необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства (організації) з найменшими витратами суспільної праці або часу.

У кінцевому підсумку змістове тлумачення ефективності (продуктивності) як економічної категорії визначається об'єктивно діючим законом економії робочого часу.

Математично (у формалізованому виразі) закон економії робочого часу, який відображає механізм зниження сукупних витрат на виробництво продукції або надання послуг.

Сутнісна характеристика ефективності виробництва (продуктивності системи) знаходить відображення в загальній методології її визначення, формалізована форма якої має вигляд:

$$\text{Ефективність (продуктивність)} = \frac{\text{Результати}}{\text{Ресурси (витрати)}}. \quad (1)$$

Процес вимірювання очікуваного або досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства методологічно пов'язаний із визначенням належного критерію і формуванням відповідної системи показників.

Сутність проблеми підвищення ефективності виробництва полягає в тому, щоб на кожну одиницю ресурсів (витрат) – трудових, матеріальних і фінансових – досягати максимально можливого збільшення обсягу виробництва (доходу, прибутку).

Єдиним макроекономічним критерієм ефективності виробництва стає зростання продуктивності суспільної (живої та уречевленої) праці.

Формуючи систему показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання, доцільно дотримуватися певних принципів: а саме: забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності; відображення ефективності використання всіх видів застосовуваних ресурсів; можливості застосування показників ефективності до управління різними ланками виробництва на підприємстві (діяльності в організації); виконання провідними показниками стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва (діяльності).

Для всебічної оцінки рівня й динаміки абсолютної економічної ефективності виробництва, результатів виробничо-господарської та комерційної діяльності підприємства необхідно використовувати як основні, узагальнюючі, так і специфічні показники, що відбивають ступінь використання кадрового потенціалу, виробничих потужностей, устаткування, окремих видів матеріальних ресурсів тощо.

Конкретні види ефективності можуть виокремлюватися не лише за різноманітністю результатів або ефектів діяльності підприємства, а й залежно від того, які ресурси беруться для розрахунків.

У практиці господарювання варто виокремлювати ефективність застосовуваних і споживаних ресурсів як специфічні форми прояву загальної ефективності виробництва. Йдеться про так звані ресурсні та витратні підходи до визначення ефективності із застосуванням відповідних типів показників.

З-поміж узагальнюючих показників ефективності виробництва виокремлюють відносний рівень задоволення потреб ринку. Він визначається як відношення очікуваного або фактичного обсягу продажу товарів (надання послуг) суб'єктом господарювання до виявленого попиту споживачів.

До важливих узагальнюючих показників ефективності виробництва належить частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва.

Народногосподарський ефект використання одиниці продукції як узагальнюючий показник ефективності виробництва обчислюється як приріст чистого прибутку (доходу), тобто як приріст загального ефекту (збільшення прибутку внаслідок зростання обсягу виробництва і продуктивності праці, економії експлуатаційних витрат та інвестиційних ресурсів тощо) за відрахуванням вартості придбаної (купленої) продукції виробничо-технічного призначення.

NON-MATERIAL ASSETS OF THE ENTERPRISE – THE INDICATOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

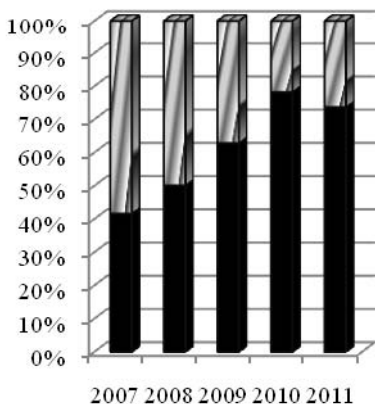
For Ukrainian enterprises in modern conditions of managing the competitiveness support of an industrial output it is extremely necessary and they should be developed on a new high quality level. New technologies and information become the major factors of manufacture, that's why the value of intellectual property as product and capital rises. There is no solution of such questions as determination the value of non-material assets, their structure, displaying registration adequacy, the system of analytical indicators, ways to raise the protection of enterprises rights on intellectual property and direction of strategic planning for non-material assets in our country and abroad.

For the last few years these questions attracted attention of experts and scientists in Ukraine and in other countries. So the problems of intellectual capital are considered in works of: Brukking E., Leontiev B. B., Lykicheva L. I. Among foreign authors we can gate out works of: Lev B., which carried out complex scientific research, devoted to character study and influence on non-material assets. The question of non-material assets value determination and intellectual property is considered in works: Valdaiceva S. V., Kozyrev A. N., Novoselcev V. L., Parra R. L., Reilly R., Smitt, Fedotova M. A, Fridman D., Shvais R., Harrison G. The question is in changing the relation of material production into intellectual with benefit that acts in the form of scientific knowledge of informational and technological product, insufficiently uncovered by scientists-economists. That's why the chosen theme is actual.

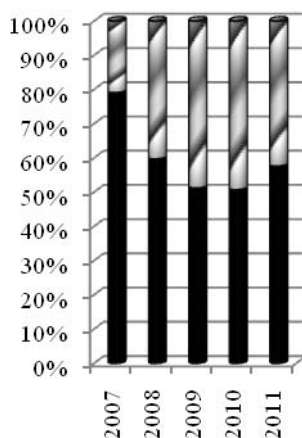
Non-material assets of enterprise are objects of intellectual property. To non-material assets we take values which have a value estimation and thus are not physical objects.

Non-material assets (NMA) – are Ukrainian new object of financial account, which generalize special kinds of enterprise capital and also characterizes economic potential and financial stability.

If we consider availability and dynamics changing as a part of non-material assets in a total value of capital enterprises from manufacture of electro technical production of Zaporozhye, it is possible to approve that only the, PJSC «Zaporozhtransformator» has an insignificant part of non-material assets which is 2% of the basic means. But the dynamics of change is negative. The depreciation NMA makes almost 80% (fig. 1). Structure of non-material assets consist only of copyrights and adjacent with them rights and other non-material assets (fig. 2).



■ Remaining cost ■ Depreciation



■ Other ■ Copyrights

Fig. 1 – Depreciation end Remaining cost

Fig. 2 – Structure of NMA

The conducted researches specify that other enterprises also have intellectual property. But in most cases, the enterprise does not estimate objects of intellectual property. That does not allow to estimate value of all business objectively.

Therefore, in our opinion for the enterprise it is extremely necessary to create classification, of non-material assets which would allow to define objectively the basic sources of formation of these assets, term of their creation, use and security degree. It will give possibility the enterprise to operate with non-material assets effectively and allow to correct strategic plans in the conditions of uncertainty and to create conditions for the competitiveness strengthening both production and the whole enterprise.

УДК 330.31 (477)

Леженко Э.А.¹, Беседенко А.В.²

¹ старш. викл. ЗНТУ

² студ. гр. ІФ-417 ЗНТУ

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Слово «инновация» является синонимом нововведения, или новшества, и может использоваться наряду с ними. Наиболее распространены две точки

зрения: в одном случае нововведение представляется как результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т. д; в другом – как процесс введения новых изделий, элементов, подходов, принципов вместо действующих. Нам представляется более правильным определить сущность инновации как результат творческого процесса в виде созданных (либо внедренных) новых потребительских стоимостей, применение которых требует от использующих их лиц либо организаций изменения привычных стереотипов и навыков. Таким образом, понятие инновации распространяется на новый продукт или услугу, способ их производства, новшество в организационной, финансовой научно-исследовательской и других сферах, т. е. любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условия для такой экономии.

Инновации тесно связаны с научно-техническим прогрессом (НТП), являясь его результатом. НТП – существенный фактор производства продукции, обеспечивающий за счет совершенствования средств производства и технологии на базе открытия наукой новых закономерностей, явлений и свойств окружающего мира повышение производительности труда.

Инновационный процесс – это процесс преобразования научного знания в инновацию, который можно представить как последовательную цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги.

В отличие от НТП инновационный процесс не заканчивается внедрением, т. е. первым появлением на рынке нового продукта услуги или доведением до проектной мощности новой технологии. Этот процесс не прерывается и после внедрения, ибо по мере распространения новшество совершенствуется, делается более эффективным, приобретает ранее не известные потребительские свойства.

Основой инновационного процесса является процесс создания и освоения новой техники (ПСИТ).

Второй стадией являются прикладные исследования (ПИ). Они направлены на исследование путей практического применения открытых ранее явлений и процессов.

Планирование инноваций обязательно предусматривает разработку планов различного упреждения во времени: долго-, средне- и краткосрочных. Наличие планов различной продолжительности устанавливает определенную периодичность их формирования, превышающую планирование в непрерывный процесс разработки, детализации (уточнения), внесение изменений и продление планов.

УДК 659.127

Круглікова В.В.¹, Фандеєва К.О.²

¹ канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

² студ. гр. ІОТ-717 ЗНТУ

АВТОМАТИЗАЦІЯ ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Реклама – є цілеспрямованим інформативним впливом неособистого характеру на споживача для просування товарів на ринку збуту.

Вибір засобів розповсюдження реклами повинен визначитися після ретельного аналізу всіх можливих варіантів і вибору найбільш ефективних з них виходячи з маркетингової ситуації, цілей і можливостей підприємства [1].

Медіаплан – це план розміщення рекламних звернень. Медіаплан формується в результаті аналізу значного числа факторів, що характеризують те чи інше медіазасобів.

Завдяки можливості СППР оперувати з неструктурованими або слабкоструктурованих завданнями створення методу для підтримки прийняття рішень в сфері реклами і формуванні медіаплану може допомогти в пошуку найбільш ефективних стратегій ведення бізнесу.

Прийняття рішень в галузі рекламування передбачає вибір одного з декількох варіантів планів. Метою дослідження процесу прийняття рішень є аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на цей процес. Необхідно зрозуміти, що дослідження – це спосіб аналізу ринку, а рекламна кампанія – це засіб, за допомогою якого фірма спілкується з ринком.

Аналіз ситуації та розробка програми маркетингу є етапами, які визначають цілі рекламної кампанії та її бюджет. Вони передують прийняттю рішень про проведення рекламної кампанії. На цих етапах визначають і принципи створення тексту рекламного звернення, вибирають засоби масової інформації для його поширення.

На сьогодні провідні світові підприємства у рекламному бізнесі використовують новітні технології та дороге програмне забезпечення. В нашій країні не кожне підприємство та рекламне агентство може дозволити собі великі затрати, тому примушені спиратися лише на досвід співробітників. Тому виникає необхідність розробки нових методів планування рекламної кампанії, які б за невелику собівартість давали добрі результати.

Для медіапланування та прийняття рішень у цій сфері основну увагу необхідно приділити аналізу ринку, мотивації поведінки споживача у виборі послуг, ідей або інших об'єктів, які необхідно рекламувати.

Здійснення вибору моделі сценарію буде відбуватися відповідно до вхідних характеристик підприємства (фактів) та обраних цілей рекламної кампанії (відношень). У цьому випадку запропонуємо вирішення цієї задачі за

допомогою *семантичної мережі представлення знань*, що використовує асоціативні зв'язки. Перевагами семантичних мереж є: великі виразні можливості мережних моделей, зручність та логічна прозорість, відношення між поняттями і подіями утворюють досить невелику і добре формалізовану множину.

Вибір засобів медіа для реалізації сценарію пропонується здійснювати за методом аналізу ієрархій для вирішення завдань в умовах невизначеності. В рамках даного методу немає загальних правил для формування структури моделі прийняття рішень. Це є відображенням реальної ситуації прийняття рішення, адже для вирішення проблеми вибору ЗМІ є цілий спектр рішень, кожне з яких має свої переваги. Метод дозволяє врахувати це за допомогою побудови додаткової моделі для узгодження різних рішень за допомогою зазначення їх пріоритетів. Таким чином метод аналізу ієрархії дозволяє враховувати «людський фактор» при підготовки прийняття рішення.

В результаті отримано найбільш ефективну стратегію, план розміщення та рекламоносії. Дані, отримані за допомогою цього методу, надають можливість рекламисту, враховуючи усі аспекти та фактори, прийняти правильне рішення при плануванні РК та складанні медіаплану реклами різного роду товарів і послуг.

СЕКЦІЯ «ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ І ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ»

УДК 796.89

Щербій С.А.

старш. викл. ЗНТУ

ВИКОРИСТАННЯ ПАУЕРЛІФТИНГУ В ПРОЦЕСІ ПРОВЕДЕННЯ ЗАНЯТЬ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ У ВНЗ

У нашій роботі для збільшення зацікавленості молоді при проведенні навчальної та тренувальної діяльності ми намагаємось використовувати оригінальні та нетрадиційні засоби. Відомо, що у навчальному та тренувальному процесах особливо важливим і необхідним постає питання різноманітності.

Відповідно до класифікації у важкій атлетиці, стосовно до силового триборства в першу групу входять змагальні вправи. Присідання, жим, лежачи на горизонтальній лаві й тяга.

Друга група поєднує спеціально підготовлені вправи, які поширюються на кілька груп: вправи, для присідання; вправи, для жиму лежачи.

У третій групі вправ концентруються додаткові розвиваючі вправи. Вони виконуються не тільки зі штангою, але й на тренажерах, з використання гир і інших обтяжень.

Розвиваючі вправи здебільшого роблять локальний вплив, через своєрідну структуру техніки, якщо виконуються з відносно невеликою вагою (обтяженням), потужність, що розвивається звідси при цьому, порівняно невелика.

Пропонуємо комплексну програму атлетичних тренувань силового напрямлення з пропорційним навантаженням на всі групи м'язів з акцентом на форсування результатів в жимі лежачи. Вона розрахована на тренування студентів на парах. Тому розроблений двотижневий тренувальний мікроцикл з мінімальною кількістю занять. Їх усього чотири за два тижня. це дозволяє економити час для тренувань та відновлювання сил. Вона проста, економна і достатньо ефективна при правильному використанні. Програма забезпечує пропорційний розвиток основних рухових частин тіла.

Тренувальна програма «Хвиля»

Підготовча частина: загальнорозвиваючі вправи на місці.

Основна частина.

Заняття №1.

Жим лежачи, 80% 4–5×6–8 р.

Присідання темпові, 70% 4–5×5–8 р.

Розведення гантелей лежачи горизонтально або в нахилі, 3×6–8 р.

Станова тяга, 80% 4×5–6 р.

Жим штанги лежачи вузьким хватом, 3×4–6 р.

Підйом штанги на біцепс, 3×4–6 р.

Вправи для м'язів пресу, 2×20 р.

Заняття №2.

Присідання, 80% 4–5×6 р.

Жим штанги лежачи, 80% 2×4 р; 90% 2×2 р; 80% 1×6 р.

Тяга штанги до підборіддя стоячи, лікті вгору, 3×8 р.

Тяга верхнього блоку широким хватом до потилиці, 4×6–8 р.

Жим (швунг) за голову стоячи, 4–5×6 р.

Прес: верхня частина, 2×20 р; нижня частина, 2×20 р.

Стрибки у довжину з місця, 15–20 р.

Заняття №3.

Жим лежачи (під час опускання 3 зупинки×3 секунди), 70% 4–5×max.

Присідання темпові, 70% 4×6 р.

Віджимання на брусах з навантаженням, 4×6–8 р.

Гіперекстензії на коні, 4–5×10 р.

Підйом гантелей на біцепс стоячи, 3×6–10 р.

Французький жим штанги лежачи, 3×6–10 р.

Прес: верхня частина, 20–30 р; нижня частина, 20–30 р.

Заняття №4.

Жим штанги лежачи, 70% 1×3 р; 80% 2×2 р; 90% 1×1 р; 100% 1×1 р;
max 1×1 р; 80% 1×3–5 р.

Присідання, 80% 1×6 р; 90% 2×2 р; 80% 1×6 р.

Опускання ваги за голову лежачи (пуловер), 3×6–8 р.

Піднімання штанги з полу над головою (протяжка), 3×6 р.

Розведення гантелей стоячи, 3×6–10 р.

Розведення гантелей стоячи з нахилом уперед, 3×6–10 р.

Прес: верхня частина, 2×20–40 р; нижня частина, 2×20–40 р.

Заключна частина: вправи для розслаблення м'язів.

Цікавою особливістю програми є наявність у кожному тренуванні 1–2 вправи за вибором студента, це 5–6 вправи кожного заняття. Самокритичне оцінювання особистого розвитку кожним студентом. У процесі заняття відбувається зміцнення опорно-рухового апарата; підсилюється кровообіг м'язових тканин, що сприяє їхньому розвитку. Тренування з вагою позитивно впливає на білковий обмін, підсилює анаболічні процеси, а також зростає опір до захворювань. Думка сучасних дослідників майже однозначно – недостатня рухова активність викликає атрофію та дегенерацію м'язових волокон і зниження імунітету в той час, як м'язова активність покращує працездатність організму і розвиває його фізичні можливості.

РУХЛИВІ ІГРИ У ФІЗИЧНІЙ ПІДГОТОВЦІ СТУДЕНТА

Виховання фізичних якостей ґрунтується на постійному прагненні зробити щось надмірне над собою, здивувати всіх своїми можливостями. Але для цього вже з народження дитини треба регулярно виконувати правила системного виховання.

Метою фізичного виховання у вузах є сприяння підготовці гармонійно розвинутих, висококваліфікованих спеціалістів. В процесі навчання у вузі курсу фізичного виховання передбачається вирішення таких завдань:

- збереження й зміцнення здоров'я;
- сприяння правильному формуванню всебічному розвитку організму;
- підтримка високої працездатності протягом всього періоду навчання.

Характер впливу фізичного тренування на організм залежить перш за все від виду прав, структури рухливого акту. В оздоровчих тренуваннях розрізняють три основні типи вправ, які володіють різною виборчою направленістю:

1 тип – циклічні вправи аеробної направленості, що сприяють розвитку загальної витривалості;

2 тип – циклічні вправи змішаної аеробно-анаеробної направленості, що розвивають загальну й спеціальну (швидкісну) витривалість;

3 тип – ациклічні вправи, що підвищують силову витривалість.

Ігровий метод використовується для закріплення навиків, необхідних студенту, допомагає викладачу надати заняттям емоційну окрасу, змагальний характер, що позитивно відмітиться на процесі навчання. Гра може бути використана як засіб для розвитку уваги, запам'ятовування окремих зв'язок та елементів, вдосконалення деяких із них в ході веселого змагання. Велике значення мають ігри з елементами акробатики. В них включаються темпові підскоки, перекиди, перевороти, перекати, шпагати, мости, вправи для розвитку гнучкості.

У студента при виконанні деяких вправ виникає відчуття страху й непевненості. Рухливі ігри, які впливають на емоції тих, що займаються, допомагають спортсмену долати це відчуття. Цьому сприяє колективний характер гри, почуття суперництва й бажання не підвести колектив. На заняття з аеробіки ігри під музику з використанням предметів, танцювальних кроків допомагають придбати почуття ритму, пластичність рухів, надають заняттям емоційну забарвленість, виховують вміння почувати швидкість і протяжність рухів, регулювати м'язові зусилля. Музикально-ритмічні ігри можуть слугувати й своєрідною розрядкою після виконання вправ, пов'язаних з великою напругою.

Існують багато рухливих ігор, що допомагають розвивати риси й навички, що необхідні легкоатлетам. На заняттях з бігу, як правило, застосовуються ігри, направлені на вирішення завдань, специфічних для даного виду. Одні ігри сприяють вихованню швидкої реакції, допомагають вдосконалити техніку старту або фінішний ривок, інші направлені в основному на засвоєння бігу по повороту, передачу естафети. Важливо вміти пристосувати ігри до виду спорту. Ігри по пересічній місцевості допомагають студентам краще засвоїти техніку бігу з додання перешкод, навчитися розраховувати час проходження бігових відрізків.

Істотною особливістю багатьох рухливих ігор є їх вибірковий вплив на розвиток тих чи інших якостей. Це робить можливим застосування рухливих ігор для спрямованого розвитку якостей в залежності від того, до задачі якого нормативу готуються студенти. Так, ігри, що характеризуються переважним проявом швидкості, можуть бути використані для оволодіння нормативами в бігу на 30–60 м; швидкісно-силових якостей – в стрибках; витривалості – в кросі; сили – в підтягуванні на перекладині; спритності – в подоланні смуги перешкод.

Емоційний фон ігрової обстановки стимулює рухливу активність, підвищує щільність занять, висуває особливі вимоги до ефективних систем, сприяє максимальному вдосконаленню функціональних можливостей. Застосування рухливих ігор та ігрового методу для засвоєння вправ, що входять в комплекс, дуже важливе для підвищення цікавості студентів до занять з фізкультури.

УДК 613.71:371.7

Терьохіна О.Л.

викл. ЗНТУ

ЗАСОБИ ЛФК У РОБОТІ З СПЕЦІАЛЬНОЮ МЕДИЧНОЮ ГРУПОЮ

Лікувальна фізична культура застосовується з лікувальними і профілактичними цілями. Однак з особливостей лікувальної фізкультури є безпосередньо активна участь самого хворого в процесі свого лікування; він проробляє призначені лікарем фізичні вправи, сам контролює їх виконання. Лікувальна фізкультура застосовується в різноманітних формах. Гігієнічна гімнастика, лікувальна гімнастика, рухливі ігри, різноманітні форми ходьби, спортивні розваги. Гігієнічна гімнастика – комплекс фізичних вправ, призначених хворому з лікувально-профілактичними цілями. Комплекс складається не тільки зі спеціальних вправ залежно від даного захворювання, але й обов'язково з вправ, що мають загальний вплив на організм. У залежності від захворювання, зміст комплексів лікувальної гімнастики і методика їх проведення різноманітні. У хворих із недостатністю кровообігу лікувальна фізкультура, крім

впливу, що зміцнює, має на меті полегшення роботи серця, боротьбу з явищами серцевої слабкості, зміцнення серцевого м'яза і пристосування його до поступового навантаження, відновлення нормального кровообігу і поліпшення обміну речовин. При захворюванні органів дихання лікувальна фізкультура сприяє ліквідації або зменшенню проявів дихальної недостатності шляхом розвитку рухливості грудної клітини і збільшення об'єму легені. Опорно-руховий апарат відчуває безпосередній і найбільший вплив фізичних вправ: суглоби при відсутності руху втрачають свої функції. Гімнастика, що корегує, призначується при скривленнях хребта, переслідує цілі виправити скривлення, а також зміцнити м'язи, що оточують хребет. Широко в практиці лікувальної фізкультури застосовані ігри, спортивні розваги – прогулянку пішки, верхи, на лижах, на велосипеді, інші. Застосовувані головним чином у санаторіях повинні бути чітко дозовані в залежності від стану здоров'я, підготовленості, метеорологічних та інших умов.

Оздоровчий і профілактичний ефект масової фізичної культури нерозривно пов'язаний із підвищеною фізичною активністю, посиленням функції опорно-рухового апарату, активізацією обміну речовин. Для нормального функціонування людського організму і зберігання здоров'я необхідна визначена доза рухової активності. Рухова активність належить до числа основних чинників, що визначають рівень обмінних процесів організму і стан його кісткової м'язової і серцево-судинної систем. М'язи людини є потужним генератором енергії. Вони посилюють сильний потік нервових імпульсів для підтримки оптимального тону ЦНС, полегшують прямування венозної крові по судинах до серця, створюють необхідну напругу для нормального функціонування рухового апарату. Розрізняють загальний і спеціальний ефект фізичних вправ, а також їхній опосередкований вплив на чинники ризику. Найбільш загальний ефект тренування полягає у витраті енергії, прямо пропорціональної тривалості й інтенсивності м'язової діяльності, що дозволяє компенсувати дефіцит енерговитрат. Спеціальний ефект оздоровчого тренування зв'язаний з підвищенням функціональних можливостей серцево-судинної системи. Він полягає в економізації роботи серця в стані спокою і підвищенні резервних можливостей апарату кровообігу при м'язовій діяльності.

Один із важливих ефектів фізичного тренування є зменшення частоти серцевих скорочень у стані спокою як прояв економізації серцевої діяльності і більш низької потреби міокарда в кисні. Збільшення тривалості фази розслаблення забезпечує більший кровоток і краще постачання серцевого м'яза киснем. Захисну роль у профілактиці серцево-судинних захворювань грає також підвищення фібрінолітичної активності крові при оздоровчому тренуванні (максимум у 6 разів) зниження тону симпатичної нервової системи. У результаті зростає стійкість організму до стресових впливів. Крім збільшення резервних можливостей організму під впливом оздоровчого тренування,

надзвичайно важливим є профілактичний ефект, пов'язаний з опосередкованим впливом на чинники розвитку серцево-судинних захворювань. З ростом тренуваності (за підвищення рівня фізичної працездатності) спостерігається певне зниження всіх основних факторів ризику – рівня холестерину в крові, артеріального тиску і маси тіла. Оздоровчий ефект занять масовою фізичною культурою, пов'язаний насамперед із підвищенням аеробних можливостей організму, рівня загальної витривалості і фізичної працездатності. Виконання фізичних вправ позитивно впливає на всі ланки рухового апарату, перешкоджаючи розвитку дегенеративних змін. Підвищується мінералізація кісткової тканини й утримання кальцію в організмі, що перешкоджає розвитку остеопороза. Збільшується приток лімфи до суглобних хрящів і міжпозвоночних дисків, що є кращим засобом профілактики артроза й остеохондроза. Всі ці дані свідчать про неоцінений позитивний вплив занять оздоровчою культурою на організм людини.

УДК 796.011.1

Чмихал А.І.¹, Шеховцова К.В.¹

¹ викл. каф. ОІВС, ЗНТУ

ВПЛИВ СПОРТУ НА ВИХОВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ, МОРАЛЬНИХ ЯКОСТЕЙ

«Спорт є органічною частиною фізичної культури, особливою сферою виявлення та уніфікованого порівняння досягнень людей у певних видах фізичних вправ, технічної, інтелектуальної та іншої підготовки шляхом змагальної діяльності» (стаття І Закону України «Про фізичну культуру і спорт»).

Спорт є ефективним засобом фізичного виховання. Його цінність визначається стимулюючим впливом на поширення фізичної культури серед різних верств населення, і в цьому плані спорт має міжнародне значення.

Але він не зводиться лише до фізичного виховання. Спорт має самостійне загальнокультурне, педагогічне, естетичне та інші значення. З іншого боку, фізичне виховання не може обмежуватись лише спортом, і він не може розглядатись як універсальний засіб фізичного виховання, тому що ставить підвищені, часто граничні вимоги до функціональних можливостей організму людей, їх віку, стану здоров'я і рівня підготовленості.

Сучасний спорт займає важливе місце як у фізичній, так і духовній культурі суспільства. Як суспільному явищу йому притаманні різноманітні соціальні функції.

Визначальною функцією спорту є змагальна функція. Змагальній діяльності в спорті властиве гостре (але не антагоністичне) суперництво, чітка регламентація взаємодій учасників змагань, уніфікація змагальних дій, умов

їх виконання і способів оцінки досягнень. Все це обумовлено відповідними (локальними, національними, міжнародними) спортивними класифікаціями та правилами змагань.

Безпосередня мета змагальної діяльності в спорті – досягнення найвищого результату, вираженого в умовних показниках перемоги над суперником, або в інших показниках, прийнятих умовно як критерій досягнень. Змагальна діяльність допомагає виявляти резервні можливості людини.

Виховна функція передбачає, з одного боку, підвищення ефективності змагальної діяльності, з другого – сприяє всебічному вихованню соціально активної особистості. Однак, спортивна діяльність сама по собі бажаного виховного ефекту не забезпечує. Вплив спорту може мати як позитивний, так і негативний ефект.

Функція підвищення фізичної активності передбачає підготовку до різних видів суспільної діяльності і покликана сприяти всебічному розвитку людини, удосконалювати її фізичні і духовні здібності, розширювати арсенал життєво важливих рухових умінь, підвищувати їх надійність у складних умовах.

Оздоровча і рекреаційно-культурна функції спрямовані на зміцнення здоров'я людей, забезпечення активного відпочинку, формування естетичних смаків.

Виробнича функція дозволяє сприяти підвищенню продуктивності праці через згуртування виробничих колективів, встановлення сприятливого психологічного мікроклімату, впровадження норм і правил здорового способу життя.

Пізнавальна функція передбачає використання спортивної діяльності як моделі для вивчення фізичних і психічних можливостей людського організму в екстремальних умовах.

Видовищна функція, з одного боку, задовольняє прагнення великої кількості людей одержати емоційний заряд як учасників змагань у ролі вболівальників, з другого – створює прекрасні умови для просвітницької роботи з метою залучення широкої аудиторії глядачів до регулярних занять фізичними вправами.

Економічна функція полягає в самозабезпеченні фінансовими засобами розвитку спорту. Джерелом фінансування можуть бути: спортивні лотереї, виробнича і видавнича діяльність, реклама і атрибутика, комерційні спортивні заходи тощо.

Престижна функція полягає в тому, що успіхи в розвитку спорту та перемоги спортсменів піднімають престиж окремих людей і колективів, регіонів і держави загалом.

Залежно від рівня розвитку спорту (масовий, великий спорт, олімпійський і професійний) певні функції можуть проявлятися у більшій, або в меншій мірі.

МЕТОДИ ВІДНОВЛЕННЯ ФІЗИЧНОЇ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ СПОРТСМЕНІВ

У сучасному спорті проблема відновлення (реабілітації) так само важлива, як і саме тренування, оскільки неможливо досягти високих результатів тільки за рахунок збільшення обсягу та інтенсивності навантажень. У зв'язку з цим методи відновлення та зняття втоми у спортсменів набувають першорядного значення.

Характерною рисою сучасного спорту є значні за обсягом та інтенсивністю тренувальні навантаження, які пред'являють виключно високі вимоги до організму спортсмена. Нерідко тренувальні заняття проводяться, на жаль, на тлі хронічної втоми. Часті фізичні перевантаження призводять до перенапруження локомо і до різних предпатологічних і патологічних станів. Це має місце в тих випадках, коли організація тренувального процесу не відповідає науковим вимогам і навантаження не відповідають віковим та індивідуальним можливостям (особливостям) спортсмена.

У комплекс відновлювальних заходів входять найрізноманітніші засоби – раціональна побудова тренування, масаж, фармакологічні засоби, аутогенне тренування, кисневі коктейлі та ін

Особливого значення набуває вивчення закономірностей відновних процесів, характеру втомлення і методів, що підвищують ефективність відновлення та активного відпочинку. Розумне застосування засобів відновлення в тренувальному (змагальному) режимі можливо при чіткому розумінні тренером, лікарем, спортсменом суті стомлення, його характеру, особливостей виду спорту.

Вміле поєднання всіх форм відновлення на різних етапах навчально-тренувального процесу є запорукою ефективності тренувального процесу, дає можливість уникнути несприятливих наслідків від тренувальних навантажень.

Вивчення методів відновлення в спорті важливо ще й тому, що вони спрямовані на зміцнення здоров'я та продовження життя спортсменів, на створення умов які забезпечують найбільш успішне відновлення їх працездатності.

У зв'язку з можливістю варіювати величину тренувальних навантажень (починаючи з ходьби) в широких межах, абсолютні протипоказання до тренування на витривалість мають:

– вроджені вади серця і стеноз (звуження) передсердно-шлуночкового отвору;

– серцева або легенева недостатність будь-якої етіології;

- виражена коронарна недостатність, що виявляється у спокої або при мінімальному навантаженні;
- хронічні захворювання нирок;
- високий артеріальний тиск (200/120 мм рт. ст.), яке не вдається знизити з допомогою гіпотензивних засобів;
- ранній період після перенесеного інфаркту міокарда (3–6 місяців і більше – в залежності від тяжкості захворювання);
- виражені порушення серцевого ритму (миготлива аритмія);
- тромбофлебіт;
- гіперфункція щитовидної залози (тиреотоксикоз).

Заняття фізкультурою тимчасово протипоказані також після будь-якого гострого захворювання або ж загострення хронічної хвороби. Важливим засобом лікарського контролю є діагноста УФС шляхом проведення субмаксимальної проби (75% УЯВЛЯЮ, визначальної верхній рівень толерантності (переносимості) фізичного навантаження. При проведенні цього тесту навантаження на велоергометрі збільшується ступінчасто (по 4 мін кожен ступінь) до тих пір, поки ЧСС випробовуваного не досягне рівня, відповідного 75% МПК; наприклад, для здорових чоловіків середнього віку 300 – 600 – 900 кгм / хв. Динаміка цих показників в процесі лікарського контролю об'єктивно відбиває зміни функціонального стану організму і ефективність використання оздоровчих програм. Додаткова цінна інформація при медичному огляді буде одержана також при вимірюванні артеріального тиску, записи ЕКГ у спокої і після навантаження, визначенні ЖЕЛ і маси тіла.

Не менш важливе значення при вирішенні питання про дозування тренувальних навантажень, їх ефективності має і грамотний самоконтроль, який дозволяє займатися оперативно і регулярно контролювати поточний функціональний стан. Він включає визначення об'єктивних показників діяльності серцево-судинної системи і оцінку суб'єктивних відчуттів. Основним об'єктивним критерієм переносимості і ефективності тренування є ЧСС. Величина ЧСС, одержана за перші 10 с після закінчення навантаження, характеризує її інтенсивність. Вона не повинна перевищувати середніх значень для даного віку і рівня тренуваності.

Сумарним показником величини навантаження (обсяг плюс інтенсивність) є величина ЧСС, ізморення через 10 і 60 хв після закінчення заняття. Через 10 хв пульс не повинен перевищувати 96 уд./хв, або 16 ударів за 10 с, а через 1 ч повинен бути на 10–12 уд./хв (не більше) вище до робочої величини. Наприклад, якщо до початку бігу пульс був 60 уд./хв, то в разі адекватності навантаження через 1 год після фінішу він повинен бути не більше 72 уд./хв. Якщо ж протягом декількох годин після тренування значення ЧСС значно вище вихідних, це свідчить про надмірності навантаження, значить, її необхідно зменшити. Тривале збільшення ЧСС (протягом декількох діб) звичайно спостерігається після подолання марафонської дистанції.

Об'єктивні дані, що відображають сумарну величину тренувальної дії на організм (за тижневий і місячний цикл занять) і ступінь відновлення, можна отримати, щодня підраховуючи пульс вранці після сну, в положенні лежачи. Якщо його коливання не перевищують 2–4 уд./хв, це свідчить про хорошу переносимість навантажень і повне відновлення організму. Якщо ж різниця пульсових ударів більше цієї величини, це сигнал починається перевтоми; в цьому випадку навантаження слід негайно зменшити.

УДК 796. 022
Гавриленко В.В.
викл. ЗНТУ

ВИКОРИСТАННЯ ТРЕНАЖЕРА-КОРЕГУВАЛЬНИКА ПРИ НАВЧАННІ УДАРНИЙ ТЕХНІЦІ

В різних видах спорту для успішного оволодіння спортивною майстерністю у тренувальному процесі використовуються різноманітні технічні засоби. Однак, у таких видах єдиноборств, як карате, бокс, кікбоксінг, рукопашний бій і т. д. спортивні знаряддя практично не змінилися. Це все той же боксерський мішок, гідравлічні та насипні боксерські груші, лапи і т. д. Так оснащені в основному всі спеціалізовані спортивні зали з єдиноборств. У даній розробці пропонується проект тренажера-коректувальника призначеного для вдосконалення методики відпрацювання ударної техніки як одиночних, так і складних комбінованих ударів.

Технічний і споживчий результат, досягнутий завдяки використанню всієї сукупності відмітних ознак пропонованого пристрою, полягає у тому, що вдалося створити стаціонарний пристрій для відпрацювання техніки удару, який контролює відхилення направляючого імпульсу ударів відносно місця ударів, що дасть змогу корегувати динаміку рухів учнів.

Конкретно стаціонарний тренажер-коректувальник має ударний снаряд у вигляді диска, в центральній частині якого кріпиться датчик удару. Рухливе положення диска відносно корпусу забезпечується шаровим з'єднанням і пружинами. Механізм контролю відхилень ударного імпульсу відбувається датчиками контролю розташованими у корпусі навпроти пружин та світловим табло із електронним блоком. Рухливість ударного снаряда досягається регулюючим механізмом.

Користуватися стаціонарним тренажером-коректувальником «ударної» техніки слід таким чином. Перед початком тренувань перш за все необхідно регулюючим механізмом виставити необхідну висоту ударного снаряду, підключити до мережі електронне світлове табло та лічильник сили і кількості ударів.

Працюючи на тренажері-коректувальнику спортсмен має можливість постійно спостерігати за якістю виконання своїх технічних дій згідно показників світлового табло та лічильника сили і кількості ударів. При кожному контакті ударної кінцівки з центром ударного снаряда на світловому табло буде зафіксовано напрямок відхилення силового імпульсу удару по відношенню датчика удару. У разі виявлення напрямку цього відхилення учень повинен внести певні корективи у свої дії. Наприклад, звернути увагу під яким кутом по відношенню з ударним снарядом розташовується його ударна кінцівка. Постійно корегуючи динаміку своїх дій на тренажері-коректувальнику, учень досить швидко навчиться приймати найбільш оптимальне положення свого тіла, при якому його ударна кінцівка по відношенню центра ударного снаряда 1 знаходилась би приблизно під кутом 90° та була максимально напружена і заблокована пертворюючись миттєво у жорсткий важіль, це дозволило б значно зменшити розходження силового вектора на правляючої удару покращуючи його силові характеристики.

Залежно від режиму роботи, поверхня по якій виконуються удари, має два варіанти тренувань: жорстке – для починаючих навчання та рухаючи – для більш кваліфікованих спортсменів, при цьому є можливість задавати необхідну вагу макету-імітатора (від 10 до 100 кг).

Таким чином, технічною і споживчою перевагою стаціонарного тренажера-коректувальника над прототипами (РФ42960, А69/20,1992: а. с. СССР №38 7720 1972: а. с. СССР №42 34 79, 1974: та інші) є те, що вдалося значно і суттєво покращити умови тренувань ударної техніки спортсменів, особливо у початківців. Такі тренажери можуть бути використані як у боксі, так і в інших видах силових єдиноборств. Також тренажер може застосовуватись і при обладнанні спортивних атракціонів.

Актуальність такого пристрою та можливе його застосування у навчанні підтверджується висновком від 10.10.2011 р. №20959/ЗУ/11 Державної служби інтелектуальної власності України про позитивне рішення на видачу деклараційного патенту на корисну модель згідно заявки №2011 08647.

УДК 796.015.2
Корниенко Д.С.
препод. ЗНТУ

ТЕХНИКО-ТАКТИЧЕСКИЕ ДЕЙСТВИЯ ИГРОКОВ ПРИ АКТИВНОЙ ЗАЩИТЕ В ГАНДБОЛЕ

Введение. Тактическая подготовка игры в защите в учебно-тренировочной и соревновательной практике ведётся в двух направлениях. Первое – обучение и совершенствование приёмам индивидуальной защиты

игроков. Второе направление тактической деятельности – преимущественно групповые или звеньевые действия, командные действия. Тактика команды делится на тактику защиты и тактику нападения.

Защитные порядки команды непременно должны учитывать все сильные и слабые стороны игры нападения противника. Правильные действия игрока в защите, взаимосвязанные с действиями других членов команды, и создают защитный барьер, затрудняющий манёвры атакующей команды. Индивидуальная игра в защите – основа для командной подвижной защиты, а в сочетании с решительным, агрессивным настроем на игру – верный путь к успеху команды.

Формулировка целей работы. На основании результатов анализа теоретических данных современной литературы и практических наблюдений за командами высокого спортивного мастерства, определить основные составляющие тактических взаимодействий игроков в защите по системе «3–3 веер».

Результаты исследований. В практике гандбола сложились три основные системы защиты командной игры: персональная, зонная и смешанная.

Система активной защиты «3–3 веер» относится к числу смешанных видов командных взаимодействий в защите. Основным отличием этого вида защиты от классической системы «3–3» заключается в расположении игроков по 6-ти и 9-ти метровой линии с учётом расположения линейного игрока атакующей команды. Например, если линейный игрок атакующей команды занимает позицию в зоне атаки левого полусреднего, тогда первый центральный защитник, правый полусредний и правый крайний игрок команды, которая ведёт оборонительные действия, занимают позицию по 6-ти метровой линии. Такая постановка зонных защитных действий препятствует получению мяча линейному игроку, и способствует активной защите и постановке блока против атаки левого полусреднего команды соперника. В свою очередь, левый крайний, левый полусредний, и второй центральный защитник занимают позицию по 9-ти метровой дуге. Основная задача такого перемещения на 9-ти метровую линию является активная защита против центрального, правого полусреднего и правого крайнего атакующей команды. Защитные действия выдвинутой тройки игроков являются практически персональной опекой. Что способствует нейтрализации броскового потенциала правого полусреднего атакующей команды, центрального нападающего и крайнего игрока. Если же, линейный игрок атакующей команды занимает позицию в зоне атаки правого полусреднего тогда левый крайний, левый полусредний и второй центральный обороняющейся команды, занимают позицию на 6-ти метровой линии. В свою очередь правое «крыло» команды, которая обороняется, выдвигается на 9-ти метровую линию. Таким образом, при графическом изображении команды, которая защищается, постановка игроков напоминает изображение веера, поэтому этот вид активной защиты в гандболе получил название «3–3 веер».

На данном этапе развития гандбола, система активной защиты «3–3 вер» есть наиболее прогрессивным видом защиты, который применяется ведущими клубами и национальными сборными командами Европы.

Выводы. Командная тактика всегда определяется уровнем подготовленности команды с учётом реальных возможностей соперника.

Правильные тактические взаимодействия послужат развитию этого вида защиты, что приведёт к повышению качественного уровня игры.

УДК 796. 012. 2

Черненко А.Є.¹, Черненко К.Г.²

¹ старш. викл. ЗНТУ

² викл. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ НАПРЯМУ ПОБУДОВИ ТА КОНЦЕПЦІЯ СИСТЕМИ ТРЕНУВАНЬ КООРДИНАЦІЙНИХ ЗДІБНОСТЕЙ

Аналіз літератури показує, що за аспектами проблеми тренування координаційних здібностей отримані цікаві, але неоднозначні дані. Але вчені одноставно вважають, що координаційне тренування є однією з невід’ємних частин комплексного тренувального процесу, але й містить у собі недооцінені задачі.

Багато вчених вважають, що тренування координаційних здібностей слід проводити інтегровано при здійсненні технічної підготовки спортсменів через призму тренування спритності, що не виокремлює цей процес від технічної та фізичної підготовки. Разом з тим, багато вчених, що займаються проблемами спортивної моторики, впевнені у самостійній ролі вмісту координаційної підготовки у системі багаторічної підготовки спортсменів. На захист цієї думки стає спортивна практика багатьох спортсменів світового класу, що включають координаційні вправи до тренувальних програм, таким чином специфікуючи їх вплив на координаційні здібності, сприяючи процесам економізації техніки, свідомо акцентуючи опорні її компоненти, що одночасно компенсує одноманітність тренувань «на витривалість».

Одночасно сучасний стан розвитку знань про координаційне тренування дають змогу стверджувати, що наявні концепції вдосконалення координаційних здібностей в спорті, можуть бути адаптовані лише для спортсменів з низьким рівнем майстерності, в той час як проблему вдосконалення специфічних координаційних здібностей у спортсменів високої кваліфікації намагаються вирішити засобами класичних рекомендацій для вдосконалення координаційних засобів.

На базі цих тверджень можна зробити висновок, що на сьогодні не можна говорити про існування єдиної універсальної концепції координаційної підготовки в спорті. Це визначається тим, що ті чи інші спортивні дисциплі-

ни висувають об'єктивно різні координаційні вимоги до спортсмена. Так, безпосередньо, зміст координаційного тренування та його обсяги в технічно-композиційних видах спорту, в спортивних іграх та єдиноборствах відрізняються від відповідних у спортивних дисциплінах, що мають відносно невелику кількість спортивно-специфічних навиків та мають обмежений набір спеціальних вправ.

Треба зауважити, що на більш високих етапах спортивної майстерності, у зв'язку із зростаючою працездатністю положення з розробкою питань координаційних тренувань ускладнюється. Справа в тому, що в цей час зменшується генералізація та позитивний переніс в сфері здібностей та навичок і збільшується специфічність, комплексність та індивідуалізація в виборі необхідних координаційних вправ.

Планування і контроль тренувальних навантажень молодих спортсменів в більшості видів спорту ґрунтуються на реєстрації часу, витраченого на фізичну, технічну і інші види підготовки. Як показує практика, фахівці в ході багатолітнього планування тренувальних навантажень спеціально не виділяють такі розділи, як загальна і спеціальна координаційна підготовка.

Аналіз учбової літератури, посібників для тренерів також показує, що питання координаційного тренування і контролю координаційних здібностей викладені в них в руслі загальних положень діагностики і тренування загальної і спеціальної спритності.

Таким чином, наріжним каменем в розробці вчень про координаційні здібності лежить специфікація підходу до вдосконалення координаційних здібностей в окремих видах спорту шляхом їх індивідуалізації та подальшої концептуалізації.

УДК 796. 012. 2

Черненко К.Г.¹, Черненко А.Є.²

¹ викл. ЗНТУ

² старш. викл. ЗНТУ

ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ В ПРОЦЕСІ ТЕХНІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ АЕРОБНИХ ГІМНАСТІВ

Технічна підготовка відіграє надзвичайно велику роль у досягненні високої спортивної майстерності, оскільки одним з критеріїв для оцінки майстерності аеробних гімнастів є їх вміння тонко володіти координацією складних рухів, виконувати їх вільно, красиво, з широкою амплітудою. Складністю цього процесу є необхідність виконувати вправи різної складності та рухової структури.

Технічна підготовка аеробних гімнастів – це складний, тривалий та безперервний процес, який починається з початкової підготовки і не припиня-

ється протягом усього спортивного життя. Цей процес включає в себе наступні завдання: оволодіння колом різноманітних за складністю рухових навичок та закріплення й удосконалення раніше набутих рухових навичок.

Змістом технічної підготовки є утримання раціональної робочої постави в умовах виконання складної координаційної вправи; володіння технікою силових переміщень й фіксацій тіла під час переходу до статичних силових положень і положень з рівноваги; вміння зберігати статичну стійкість, балансування в складних положеннях з рівноваги; володіння основними відштовхуваннями ногами та руками; володіння безопорними обертаннями різної складності; володіння приземленням й технікою відновлення рівноваги в стрибках.

Важливим моментом технічної підготовки є оволодіння також «службовими» елементами, що являють собою самостійні рухи (опускання, підйоми, декоративні партери), без яких неможлива компоновка комбінацій, високоякісне виконання більш складних вправ та побудова самої композиції.

Особливу увагу в процесі підготовки слід приділити параметру, що складає оцінку складності та є основним компонентом технічної оцінки спортсменів – це техніка виконання елементів складності, що представляють собою набір обов'язкових елементів (для спортсменів вікових груп) або ж елементів довільного набору, які закривають чотири існуючі групи елементів складності в аеробній гімнастиці: елементи динамічної сили, елементи статичної сили, стрибкові елементи та елементи групи балансу.

Все це неможливо без постійного технічного удосконалення рухів гімнаста, що віддзеркалюється у виразних деталях техніки руху гімнаста та його стиля роботи, у амплітуді рухів рук, ніг та махів, у ритмі рухів та їх поєднань, у стабільності цих рухів, точності попадання у кінцеве положення. Надійним та беззаперечним показником ступені технічної підготовленості спортсмена для тренера може стати надійність виконання рухів спортсменом при багатократних повтореннях та при зміні їх поєднань.

Безперечно, технічна підготовка гімнаста не обмежується високою культурою виконання простих вправ. Запорукою оволодіння високою технічною майстерністю не є лише старання спортсмена та тренера. Рівень розвитку аеробної гімнастики диктує необхідність інтелектуального підходу до оволодіння високим рівнем володіння руховими навичками та загальним рівнем технічної майстерності. Спортсмен та тренер повинні добре розуміти сучасну техніку виконання рухів та елементів, структуру вправи, тонко відчувати та свідомо керувати параметрами простору та часу.

Саме тому, при організації тренувального процесу та оптимізації балансу при побудові тренування слід звернути увагу на суть справи, що дасть змогу шляхом ретельного аналізу знайти оптимальний підхід для досягнення високого рівня технічної майстерності.

ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ФУТБОЛІСТІВ У ВНЗ

Прогрес сучасного спорту пов'язаний з удосконаленням методики підготовки спортсменів високої кваліфікації та забезпеченням рівня їх підготовленості у відповідності з вимогами змагальної діяльності. Підвищення майстерності футболістів, у свою чергу, пов'язане із кваліфікованим навчанням грі дітей, які займаються футболом, а згодом і кваліфікованою тактичною підготовкою футболістів.

Особливе місце в процесі підготовки футболістів повинно бути відведене процесу виховання індивідуальної та командної «тактичної грамотності» гравців. При сучасному високому рівневі спортивних досягнень саме тактична підготовленість окремих футболістів і команд в цілому набуває першочергового значення. Проте, низка аспектів, які стосуються побудови моделей у футболі, свідчить, що проблема моделювання тактичних дій у процесі підготовки футболістів залишається недостатньо дослідженою і вимагає ґрунтовнішого наукового аналізу. Вищезазначене доводить актуальність даного дослідження, в якому зроблена спроба вдосконалення методики використання інформації про змагальну діяльність футболістів з метою моделювання тренувальних і змагальних навантажень. Метою дослідження було вдосконалення тактичної підготовки на основі використання моделей тактичних дій у процесі змагальної та тренувальної діяльності футболістів. 1. Вивчити застосування методів моделювання у процесі підготовки команд з футболу; 2. Виявити індивідуальну, групову та командну структури змагальної діяльності футболістів. 3. Охарактеризувати методи удосконалення техніко-тактичної підготовки футболістів з обліком їх особистісних особливостей. Об'єкт дослідження – тактична підготовка футболістів. Предметом вивчення в роботі виступали моделі побудови та ведення гри командами з футболу. Практичне значення отриманих результатів обумовлене можливістю застосування методики вдосконалення тактичних дій на основі використання методів моделювання змагальної діяльності футболістів. Структура курсової роботи. Курсова робота складається зі вступу, двох розділів, висновків та списку використаної літератури, який містить 20 найменувань. Особливості тактичної підготовки футболістів Футбол має велику кількість різноманітних технічних прийомів. Від того наскільки вміло і обдумано гравець їх застосує, залежить багато чого, у тому числі й кінцевий результат матчу. Трапляється так, що непродумане використання гравцем того або іншого технічного прийому, іде врозріз із командною тактикою й установкою тренера на матч. Застосування методів моделювання у процесі підготовки команд з футболу.

Практика підготовки провідних команд з футболу засвідчує ефективність застосування методів моделювання в цьому виді спорту. Завдяки змодельованим на навчально-тренувальних заняттях ситуаціям, наближеним до реальних умов змагальної діяльності, апробуються моделі гри з конкретним суперником.

У сучасному футболі нагромаджено певний досвід моделювання тактичної підготовки, розроблено значну кількість моделей тренувальних програм. Проте стратегія підготовки футболістів, і особливо юних футболістів, практично не відпрацьовується. У сучасному футболі гра «зв'язками» гравців викликана практичною необхідністю.

УДК 796.001.1

Римар Ю.И.

препод. ЗНТУ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В МОРАЛЬНОМ ВОСПИТАНИИ СОВРЕМЕННОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Существует необходимость исследования объективных и субъективных условий, определяющих роль и возможности физической культуры как фактора физического и нравственного воспитания в вузе. Связь физического воспитания с нравственным воспитанием – это объективный процесс, но он требует усилий со стороны кафедр и преподавателей, как субъекта процессов физвоспитания. Нравственные нормы должны прививаться преподавателями и тренерами по определенной разработанной системе в ходе самих занятий.

Результаты исследования. Исследования проводились в три этапа. Первый этап носил преимущественно теоретическо-поисковый характер. Проводился анализ документов и литературных источников. На втором этапе проводился целенаправленный сбор и обработка материалов. Эксперимент проводился с целью выявления взаимосвязи физической подготовленности с нравственной целостностью личности. Третий этап носил внедренческий характер.

Анализ исследований показывает большие различия в мироощущениях отдельных студентов. Если такие различия возникают надо в каждом случае выяснить, что стоит за ними – не сформированная нравственная позиция или сложившийся нравственный стереотип. Большинство испытуемых считает, что занятия по физическому воспитанию способствует развитию нравственных качеств.

Данные обследования физической подготовленности были подвергнуты математической обработке, что позволило выделить три уровня. В первую

группу вошли студенты с высоким уровнем физической подготовленности – 39%. Во вторую группу вошли студенты со средним уровнем физической подготовленности – 23%. В третью группу вошли студенты с низким уровнем физической подготовленности – 38%. На основании анкетирования нами определен уровень развития нравственности студентов, из чего они были разбиты на три группы в первую группу вошли студенты с высокой степенью развития нравственности – 41%. Во вторую группу вошли студенты со средней степенью развития нравственности – 44%. В третью группу вошли с низкой степенью развития нравственности – 15%.

Выводы. Уровень нравственной воспитанности студентов не одинаков и требует дифференцированной и индивидуальной работы преподавателя. Ориентация преподавателя на коллективную оценку уровня нравственной воспитанности позволяет ему объективно подходить к нравственному воспитанию в целом. Изучение состояния нравственного воспитания студентов связано с организованной систематической воспитательной работой как в учебное так и в не учебное время.

УДК 796.015.2

Горобей Н.В.

старш. препод. ЗНТУ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНЫХ ИГР В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

Введение. Одним из актуальных вопросов современного спорта является реализация общетеоретических подходов и принципов системы спортивной тренировки непосредственно в управлении тренировочным процессом. Важнейшим аспектом является обязательное планирование круглогодичной учебно-тренировочной работы, создание и применение круглогодичного учебно-тренировочного плана студенческих команд игровых видов спорта в ВУЗах, для подготовки спортсменов высшего класса.

Результаты исследования. Планирование учебно-тренировочной работы рассматривается как длительный многолетний процесс, который разделяется на определённые части – циклы, периоды, этапы.

Обычно полный цикл тренировочной работы охватывает один год. Годичные планы учебно-тренировочной работы на протяжении ряда лет строятся по одинаковой структуре. Однако они не подобны один другому. План работы на год составляется с учётом того, что сделано в прошлом году, и задач, которые должна решить команда в последующие годы.

Годичные планы составляются не на календарные годы, а в соответствии с календарём соревнований. Однако учебно-тренировочный процесс должен проводиться круглый год, с перерывом не более 30 дней подряд.

Весь процесс учебно-тренировочной работы можно разделить на четыре цикла: летний, осенний, зимний, весенний. Каждый из циклов может быть условно разделен на три периода – переходный, подготовительный, основной, в течение которых последовательно решаются различные задачи. Эта периодизация проводится в соответствии с календарём соревнований, что позволяет более эффективно решать задачи того или иного периода тренировки команды (см. табл. 1).

Переходный период. После частых выступлений в соревнованиях и продолжительного напряжения игроки команды нуждаются в отдыхе. Содержание учебно-тренировочного процесса в этот период должно быть направлено на повышение общего физического развития студентов-спортсменов. Рекомендуется предусмотреть время для активного отдыха.

Таблица 1 – Примерная периодизация циклов учебно-тренировочного процесса

Периоды учебно-тренировочного процесса	Переходный период	Подготовительный период	Основной период
Летний	2-я половина мая – июнь	июль, август	
Осенний			сентябрь, октябрь, ноябрь
Зимний	январь	февраль	декабрь
Весенний	июнь	1-я половина мая	март, апрель,

Подготовительный период. В этом периоде осуществляется:

- комплектование команд, поступление абитуриентов и отбор в спортивные команды ВУЗа;
- укрепление здоровья и воспитания студентов-спортсменов;
- содействие всестороннему физическому развитию и развитию качеств, необходимых для овладения основными приёмами игры;
- обучение и тренировка основным приёмам игры;
- теоретическая подготовка студентов-спортсменов.

Основной период. В основном периоде решаются следующие задачи:

- дальнейшее повышение спортивного мастерства студентов-спортсменов. Повышение способностей игроков применять приёмы игры, системы нападения и защиты в условиях соревнования;
- специальная подготовка к определённым календарным играм;
- поддержание физического и морального состояния игроков на высоком уровне, дальнейшее содействие развитию качеств необходимых игрокам в их виде спорта для повышения спортивного мастерства;
- участие в календарных играх чемпионата, универсиадах, спартакиадах, турнирах.

Выводы. На данном этапе развития игровых видов спорта в ВУЗах Украины, одной из основных проблем является отсутствие каких либо учебно-тренировочных планов подготовки команд игровых видов спорта. Решением такой проблемы является написание методических работ по теме составления и ведения учебно-тренировочных планов, лекционные занятия на курсах повышения квалификации тренеров – преподавателей командных видов спорта.

УДК 796. 012. 2

Атаманюк С.І.¹, Пасічна Т.В.²

¹ доц. каф. ОІВС ЗНТУ

² старш. викл. КПІ НТУУ

ТРЕНИРОВОЧНЫЕ ПРИНЦИПЫ В СОВРЕМЕННЫХ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ ТАНЦЕВАЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ

Планирование тренировочного процесса исходит из целей физической тренировки: в профессиональных направлениях (спорте, профессиональных танцах) целью является постоянное улучшение результатов за счет увеличения нагрузки; в оздоровительных направлениях (фитнесе, любительском танцевальном искусстве) – начальное повышение результатов до оптимального уровня и последующее поддержание этого уровня как можно более длительное время. Рассмотрим общие тренировочные принципы:

– Прогрессивность – постепенное увеличение нагрузок. Организм приспосабливается к нагрузкам, поэтому необходимо повышать требования в процессе тренировок. Сочетание адекватной нагрузки и полноценного восстановления дает наилучшие результаты.

– Регулярность. Повышение возможностей организма происходит только при повторных нагрузках, углубляющих изменения в состоянии различных систем. Физическая нагрузка время от времени не дает положительных результатов и может вызвать ухудшение состояния.

– Вариативность. Варьирование интенсивности, продолжительности и разнонаправленности нагрузки необходимо для предупреждения стагнации организма и предотвращения травм.

Физическая тренировка оказывает мощное позитивное воздействие на организм человека. В результате улучшаются:

– общее физическое и психическое состояние людей (повышаются жизненный тонус, активность, работоспособность, улучшается повседневное самочувствие);

– физические кондиции (сила и выносливость мышц, гибкость и координация);

– фигура (снижается количество жира в теле, нормализуется объем мышц, улучшается осанка, походка) и т. д.

Однако физическая тренировка может привести и к негативным последствиям:

- травмирование суставов конечностей и позвоночника;
- мышечные боли;
- ухудшение сна;
- перенапряжение сердечно-сосудистой системы, нарушения в работе других систем и внутренних органов.

Необходимо умение организовать тренировочный процесс в соответствии с законами биологии, психологии и с социальными реалиями общества. Одинаковая физическая нагрузка неодинаково влияет на разных людей, так как у каждого свои возможности и реакции. Планирование тренировочного процесса должно идти с учетом индивидуальных возможностей человека.

Во время проведения занятия необходимо контролировать реакцию занимающихся на нагрузку и вносить своевременную корректировку. Корректироваться может время разминки, продолжительность занятия, координационная сложность движений, уровень нагрузки и количество повторений.

После окончания занятия необходимо провести его анализ с точки зрения соответствия плану и поставленным целям, а также возможностям занимающихся. В случае необходимости внести изменения в план.

Утомление организма негативно сказывается на проявлении координационных возможностей из-за замедления передачи нервного импульса в мозг. При планировании тренировок нельзя оставлять сложные координационные действия на конец занятия. Оптимально тренировать координационные возможности после разминки в основной части урока. Выбирая одно движение, необходимо его постоянно усложнять.

Координационные возможности заложены генетически, но постоянные тренировки улучшают навыки. Самое главное в процессе координации – исключить использование лишних мышечных групп.

УДК 796. 012. 2

Кокарев Б.В.¹, Кокарева С.Н.²

¹ старш. препод. каф. ОПС ЗНУ

² старш. препод. ЗНТУ

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ СФП И ОФП В СПОРТИВНОЙ АЭРОБИКЕ

Введение. Популярность спорта в современном мире постоянно возрастает, что проявляется в повышении внимания к развитию спорта в подав-

ляющем большинстве стран мира. Следствие этого – увеличение числа соревнований по различным видам спорта, расширение программы Олимпийских игр, Чемпионатов Мира и др. крупнейших соревнований. Неоспоримым подтверждением данного утверждения является включение спортивной аэробики в программу Всемирной универсиады 2011 г. Одной из наиболее острых проблем большого спорта во все времена была и остается проблема поиска дополнительных резервов подготовки, как спортсменов высокого класса, так и юных спортсменов, которые являются спортивным резервом будущего, что дает дополнительные возможности реализовать спортивный потенциал спортсмена. В попытке представить свое видение решения данной проблемы и заключается актуальность рассматриваемого вопроса.

Цель и задачи работы. Целью данной работы является разработка методики общей и специальной физической подготовки спортсменов в спортивной аэробике. На данном этапе, работа входит в основную фазу и ставит конечной целью создать систему оценки и контроля за специальной физической подготовленностью спортсменов, занимающихся спортивной аэробикой, начиная с групп начальной подготовки и заканчивая группами высшего спортивного мастерства и членами Национальной сборной команды по спортивной аэробике. Для решения в данной работе выносятся следующие задачи.

1. Выявить недостатки существующей методики физической подготовки юных спортсменов, занимающихся спортивной аэробикой на этапе начальной подготовки.

2. Разработать доступные и эффективные средства и методы контроля за развитием и совершенствованием общей и специальной физической подготовленности занимающихся спортивной аэробикой.

Результаты начального исследования. В результате анализа имеющихся видеозаписей соревнований по спортивной аэробике нами была составлена классификация элементов специальной физической подготовки (СФП) согласно правил соревнований в возрастных группах по данному виду спорта. В нее вошли как элементы, содержащиеся в соревновательных композициях, так и перспективные элементы, представляющиеся нам особо важными («опорными») для совершенствования физической подготовленности с целью соответствия лучшим мировым стандартам.

Сравнивая систему контроля за специальной физической подготовленностью, которая давно существует и успешно применяется в тренировочном процессе в таком родственном виде спорта, как спортивная гимнастика, с возможностью создания подобной системы в спортивной аэробике, мы пришли к выводу, что несмотря на гораздо большее количество специфических элементов СФП в спортивной гимнастике, сам процесс физической подготовки в обоих видах спорта имеет много общего. Так, в спортивной гимнастике давно существует общепринятая классификация элементов СФП, чего

до сих пор нет на национальном уровне в спортивной аэробике. Нормативы СФП для спортсменов-гимнастов подбираются на основе возрастного критерия, а оцениваются с позиции спортивной квалификации, т. е. в каждом конкретном возрасте уровень оценки СФП рассматривают как: минимально необходимые требования; средне-статистический уровень; уровень сборной команды в данной возрастной группе.

Такая система оценки развития уровня СФП была взята нами за основу при создании собственной (экспериментальной) системы и критериев оценки уровня СФП в спортивной аэробике.

На первом этапе исследования, нами был рассчитан процент успешной реализации попыток выполнения элементов специальной физической подготовки в соревновательных композициях юных спортсменов во время их выступления на соревнованиях. При этом, успешным считалось выполнение, при котором спортсмен не допускал грубых ошибок в выполнении (которые наказываются сбавкой от 0,3 до 0,5 балла). Мы исходили из того, что в среднем каждый спортсмен во время выступления выполняет (согласно нашей классификации) от 8 до 10 специальных технических элементов, в т. ч. силовой направленности.

Согласно анализа первичных судейских протоколов с чемпионатов Запорожской области и Украины по спортивной аэробике, в которых отображаются сбавки и их уровень выраженный в баллах, за все произведенные спортсменом технические действия, мы имеем возможность констатировать, что успешность выполнения элементов специальной физической подготовки во время соревнований детьми 7–10 лет находится на довольно низком уровне, составляя 48,8–42,4% реализации попыток выполнения от среднего уровня (4 засчитанных элемента СФП – 100% реализованных попыток и т. д.). Следовательно, практически каждый второй специальный элемент силовой направленности являлся не засчитанным или выполняется с большими ошибками. В свою очередь, это заставляет сделать вывод о низком уровне не только специальной, но и общей физической подготовленности спортсменов.

Сравнивая результаты соревнований, показанные на соревнованиях детьми, занимающимися спортивной аэробикой с результатами юных гимнастов соответствующего мы наблюдали, что гимнасты значительно превосходят своих сверстников из родственного вида спорта. На наш взгляд, это происходит из-за наличия стройной методики специальной физической подготовки гимнастов, регламентированной программными документами для спортивных школ по гимнастике – с одной стороны, и полным отсутствием какой-либо системы физической подготовки и документов, ее регламентирующих, в спортивной аэробике – с другой стороны.

Наукове видання

ТИЖДЕНЬ НАУКИ

Тези доповідей
науково-практичної конференції

Том 3

Упорядник **Висоцька** Наталя Іванівна

Технічний редактор *Висоцька Н. І.*
Відповідальний за випуск *Висоцька Н. І.*

Оригінал-макет підготовлено в науково-дослідній частині ЗНТУ

Підписано до друку 20.12.2012. Формат 60×84 1/16.
Ум. друк. арк. 22,2. Тираж 12 прим. Зам. № 1712.
69063, м. Запоріжжя, ЗНТУ, вул. Жуковського, 64, друкарня ЗНТУ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
від 27.12.2005 р., серія ДК № 2394