ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ

Науково-дослідна частина
Наукове товариство студентів та аспірантів

ЗБІРНИК

наукових праць студентів,
аспірантів і молодих вчених

«МОЛОДА НАУКА-2012»

Том І

Секція №1 «Менеджмент і логістика»
Секція №2 «Філософія та релігія»
Секція №3 «Фізичні науки»

Запоріжжя
2012

УДК: 001(063)
ББК: Ч21л0

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Бондар О.Г. – в.о. ректора ЗНУ
Грищак В.З. – проректор з наукової роботи
Меняйло В.І. – начальник науково-дослідної частини
Доброскок С.О. – голова Наукового товариства студентів та аспірантів
Оспіщева І.В. – завідувач відділу науково-технічної інформації та комерціалізації науково-дослідної частини
Борисенко О.В. – фахівець науково-дослідної частини
Ващенко Л.І. – фахівець науково-дослідної частини
Леонтьєва В.В. – заступник декана з наукової роботи математичного факультету
Багрійчук О.С. – заступник декана з наукової роботи фізичного факультету
Богдановська Н.В. – заступник декана з наукової роботи факультету фізичного виховання
Линенко А.В. – заступник декана з наукової роботи економічного факультету
Лютіков П.С. – заступник декана з наукової роботи юридичного факультету
Ткалич М.Г. – заступник декана з наукової роботи факультету СПП
Мацегора І.Л. – заступник декана з наукової роботи філологічного факультету
Олійник О.М. – заступник декана з наукової роботи факультету менеджменту
Гугнін Е.А. – заступник декана з наукової роботи факультету соціології та управління
Копійка В.В. – заступник декана з наукової роботи біологічного факультету
Ігнатуша О.М. – заступник декана з наукової роботи історичного факультету
Чернявська Л.В. – заступник декана з наукової роботи факультету журналістики
Семенчук А.Б. – заступник декана з наукової роботи факультету іноземної філології
Ель Гуессаб Карім – відповідальний за наукову роботу кафедри філософії
Носик М.О. – заступник директора Економіко-правничого коледжу

Збірник укладено за результатами V університетської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених «Молода наука-2012», що проходила 10-12 квітня 2012 року.

Автори публікацій несуть відповідальність за достовірність фактичних даних, чіткість викладу тексту, цитування, а також за мовно-стилістичний рівень написання матеріалів.

Збірник наукових праць студентів, аспірантів і молодих вчених «Молода наука-2012» : у 7 т. / Запорізький національний університет. – Запоріжжя : Поліграфічний центр «Copy Art», 2012. – Т. 1. – 368 с.

УДК: 001(063)
ББК: Ч21л0

© Запорізький національний університет, 2012
© Автори публікацій, 2012

СЕКЦІЯ №1 МЕНЕДЖМЕНТ І ЛОГІСТИКА

Адамова Анастасія, Голуб Марія
студентки 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Шишкін В.О.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

На сучасному етапі розвитку економіки країни диверсифікація займає важливу роль. Після кризи в економічній сфері, підприємства та компанії все частіше використовують диверсифікацію як метод зниження ризику та запобігання втратам в основній діяльності.

Диверсифікація (від лат diversus – різний і facer – робити) – це одночасний розвиток декількох або багатьох, не взаємозв'язаних технологічних видів виробництва і (або) обслуговування, розширення асортименту вироблених виробів та (або) послуг [2, с. 190].

Диверсифікація дає можливість не тільки захистити бізнес від економічних коливань, збільшити конкурентоспроможність на ринку, розширити сегмент споживачів та наростити обсяги реалізації продукції, але ще й збільшити прибутковість діяльності.

В останні роки диверсифікація стала поширеним явищем діяльності українських компаній, оскільки процес диверсифікації здійснюється з метою розподілу ризику і зменшення залежності бізнесу від одного напрямку в діяльності.

В залежності від обраного підприємством вектору розвитку та відповідно розширення масштабу своєї діяльності розрізняють вертикальну, горизонтальну та конгломеративну диверсифікації.

Вертикальна диверсифікація полягає у виробництві підприємством продукції, яка в технологічному та маркетинговому аспекті пов'язана з існуючими товарами фірми. Наприклад, виробник тракторів може додатково випускати комбайни. До основних переваг застосування підприємством відповідного виду диверсифікації можна віднести стабільність господарських зв'язків у межах підприємства, гарантоване постачання матеріально-технічних ресурсів, тісний контакт з кінцевими споживачами. Разом з тим, існує низка недоліків при використанні підприємством вертикальної диверсифікації, до яких можна віднести взаємозалежність підрозділів підприємства, обмеженість ринок збуту, досить значні витрати, що пов'язані з модернізацією існуючих виробничих потужностей.

Горизонтальна диверсифікація передбачає вхід у нові сегменти ринку, які пов'язані із задоволенням потреб існуючих споживачів продукції підприємства. Наприклад, проникнення пивоварних компаній у сферу виготовлення та збуту безалкогольних напоїв. В даному випадку підприємство, що виробляє певний

вид товарної продукції, може отримати інформацію від своїх споживачів щодо необхідності в інших видах товарів та послуг і бажанні користуватися відповідною можливістю. Саме в цьому полягають переваги горизонтальної диверсифікації, що дає змогу всесторонньо врахувати та задовольнити потреби споживачів.

Конгломеративна диверсифікація полягає у вході підприємства у нові сфери діяльності, які жодним чином не пов’язані ні з існуючою технологією, ні з потребами існуючих у підприємства споживачів. Наприклад, взуттєва фабрика розпочинає виробництво іграшок. Даний вид диверсифікації є найбільш витратним та доступний лише великим підприємствам [3, с. 198-199].

Критеріями вибору та успішного застосування стратегії диверсифікації є: привабливість галузі з точки зору рентабельності і можливості розвитку; стабільний фінансовий стан та місце даного підприємства в галузі на момент диверсифікації; асоціативні зв'язки між профілем підприємства та потребами галузі, куди диверсифікує свою діяльність підприємство; створення замкнутих виробничих циклів; оперативне та адекватне реагування на зміну смаків і переваг споживачів тощо.

Ефективність диверсифікації діяльності підприємства може проявлятися як через динаміку економічних показників, так і мати соціальний аспект. До економічних показників слід віднести збільшення фондовіддачі за рахунок випуску нових товарів, зростання механізації та автоматизації праці, особливо при залученні у виробництво нових прогресивних технологій. Соціальний аспект диверсифікації проявляється через створення нових робочих місць, оскільки диверсифікація передбачає розширення діяльності, випуск нової продукції кращої якості, що дозволяє більш повно задовольняти потреби споживачів [1, с. 141].

Таким чином, в сучасних умовах підприємства приходять до усвідомлення необхідності проведення диверсифікації, зіткнувшись з проблемами, які є наслідком несподіваних змін у зовнішньому середовищі, коли підприємство змушене спішно міняти ринкову стратегію, почати здійснювати нові види діяльності, виробництво нових видів продукції, змінювати спрямованість інвестиційної діяльності. Всі причини диверсифікації викликані одним – підвищити ефективність діяльності підприємства не тільки в даний момент або в найближчому майбутньому, а й на тривалу перспективу.

Література

1. Захарін С.В. Економічна диверсифікація як ефективний механізм забезпечення розвитку підприємства. // Вісник КНУТД. – 2012. – №1. – С. 139-145.

2. Коваленко К.С. Пов’язана та непов’язана диверсифікація як спосіб зниження рівня ризику. // Економічний простір. – 2011. – №54. – С. 189-193.

3. Сергійчук І.І. Диверсифікація як складова механізму формування масштабу діяльності машинобудівного підприємства. // Вісник економіка транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 197-200.

Астапенко Людмила
студентка 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.н.держ. упр., доц. Бікулов Д.Т.

НАФТОГАЗОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ

В Україні видобуток нафти та газу ведеться переважно з родовищ, які були утворені 425-275 млн. років тому, палеозойськими та мезозойськими організмами та знаходяться на глибині від 30 до 4000 м. (Донецько-Дніпровський басейн) та більш молодими, що утворені 135-24 млн. років тому та сформовані серед флішових порід (Передкарпатський басейн).

З причин відносно неглибокого розташування родовищ нафти у Прикарпатті її видобуток розпочався з середини IXX сторіччя з 2 тис. тон у 1986 році, до 2 млн тон у 1909 році (що складало 5% світового видобутку).

Дніпровсько-Донецький нафтогазовий регіон представлений родовищами Сумської, Харківської, Полтавської та Чернігівської областей, де на великій глибині (3000 м) розташовані запаси високоякісної нафти та супутніх газів.

Загальна кількість відкритих родовищ нафти – 133, ще 87 – знаходяться у розробці. Кількість підтверджених запасів нафти складає 179 млн. тон.

Найбільша кількість запасів нафти розташована у Сумській області, підтверджений потенціал Причорноморсько-Керчинського родовища відносно невеликий – близько 5 млн. тон. Однак форма прибережної лінії та рельєф місцевості подібні до берегів Перської затоки, що дає підставу розраховувати на подальшу успішну розробку копалин світового значення.

На цей час Україна не забезпечує власних потреб у нафті та покриває їх за рахунок імпорту з Росії. Нафтопереробні заводи (Кременчуцький, Лісічанський та Львівський, Херсонський та Бердянський) використовують лише близько 40% власних потужностей.

Нафта – органічна речовина складного походження, що складається з ароматичних та аліфатичних вуглеводнів різної щільності, які утворюють велику кількість енергії при згоранні. Продукти фракційного розподілу нафти (бітум, мазут, дизельне паливо, бензин, керосин, лігроїн) мають різну щільність, енергію тепловіддачі, та, відповідно, сферу використання. Переробка нафти відбувається на спеціалізованих підприємствах шляхом технології крекінгу, тобто випарювання та уловлювання на різних рівнях реактору. Видобуток зі свердловини відбувається шляхом вивільнення природного фонтанування та утворення зон високого тиску за допомогою бурових насосів.

На відміну від нафти, видобуток та запаси природного газу в Україні більші. У 40-і роки XX сторіччя у Прикарпатті видобували більш ніж 60% усього природного газу Радянського Союзу. Обсяг видобутку газу у 1970 році складав 58 млрд куб. метрів, та нафти 13,8 млн тон (ці цифри у наш час складають) 19,9 млрд куб метрів та 3,2 млн тон відповідно. Найбільшу промислову цінність у наш час представляють собою родовища Полтавської та Харківської областей.

Разом в Україні працює близько 250 родовищ газу, 131 знаходиться у розробці. Запаси газу складають близько 1,5 трлн. куб.метрів.

Найбільшу перспективу несе у собі шельф Чорного моря, оскільки на відносно невеликих глибинах відбувається виділення сірководню, який як правило, є супутником природного газу.

Перспективи видобутку великих обсягів газу з північної частини Чорного моря мають компанії, які здійснюють подібні роботи у Північному морі (Норвегія) або у Мексиканській затоці В Чорному морі ситуація ускладнюється великими глибинами місць де розташовані основні запаси та складністю розвідки, але з іншого боку передбачається, що запаси газу перевищуватимуть решту наявних запасів в Україні у десятки разів.

Література

1. Нефть и газ. Ежемесячный альманах//Институт нефти и газа. № 3,4, 2011.
2. Нефтегазовое обозрение. Научно-популярный журнал//МНЕТИ/№ 5, 2010.

Атамас Євгенія
студентка 2 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.н.держ. упр., доц. Бухаріна Л.М.

ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ДЕМОГРАФІЧНИХ УМОВАХ

Трудоресурсний потенціал країни визначається як сукупність реальних та потенційних якісних та кількісних характеристик працездатного населення, які використовуються або можуть бути використані в процесі праці. Кількісні характеристики визначаються чисельністю працездатного населення. Якісні характеристики робочої сили – це передусім стать, вік, освіта, професійна підготовка, кваліфікація.

Основною характерною ознакою функціонування трудоресурсного потенціалу, яка виокремлює його з-поміж інших видів потенціалів є необхідність забезпечення постійного безперервного процесу відтворення у багаторівневій динамічній системі накопичення та трансформації якісних характеристик робочої сили.[3]

Формування, розвиток і відтворення трудоресурсного потенціалу країни відбувається під безпосереднім впливом наступних взаємопов'язаних чинників: демографічних; соціально-економічних; освітньо-культурних.

Кризові демографічні процеси 90-х-2000-х рр. призвели до сучасних та потенційних масштабних втрат трудового потенціалу і як наслідок деформації його структури, формування вірогідності дефіциту власної робочої сили у майбутньому, суттєвого погіршення якості працездатного населення.

Сучасний національний ринок праці, який знаходиться ще у стадії формування, характеризується недостатньою еластичністю, слабкою здатністю до саморегулювання, низькою ефективністю використання робочої сили, відсутністю ефективних механізмів стимулювання підвищення рівня продуктивності праці, інертністю системи підготовки кадрів. У той же час сучасний ринок праці в Україні характеризується високим рівнем тінізації

зайнятості та руйнацією системи соціального захисту працюючих, масовим ухиляннням роботодавців від виконання законодавчих норм у сфері зайнятості.

Необхідним та обов'язковим є державне управління та регулювання процесів розвитку як ринку праці, так і відтворення трудоресурсного потенціалу. Серед першочергових заходів корегування ситуації є формування стратегічних концептуальних законодавчих, економічних, інституціональних засад державної довгострокової демографічної політики, політики у сфері зайнятості та відтворення трудоресурсного потенціалу.

Демографічні чинники безпосередньо впливають на формування кількісних ознак трудоресурсного потенціалу. Демографічна ситуація, яка склалася в Україні здатна загрожувати національній безпеці, соціально-економічній та суспільній стабільності країни. Демографічна поведінка має виражений інерційних характер, що суттєво обмежує можливості для швидкої зміни демографічної ситуації.

Наслідки демографічних процесів, які необхідно враховувати у програмах відтворення трудоресурсного потенціалу.

1.Зниження та часткова втрата власного демографічного потенціалу. За останні 16 років чисельність населення за рахунок депопуляції зменшилася на 5,7 млн осіб.

Основними чинниками депопуляційних процесів залишаються надзвичайно високий рівень смертності та збереження тенденції до його зростання та відносно невисокий рівень народжуваності. Надзвичайно високою порівняно з країнами ЄС є дитяча смертність як в середньому в Україні (11 ‰), так і в більшості регіонів (рис. 1).

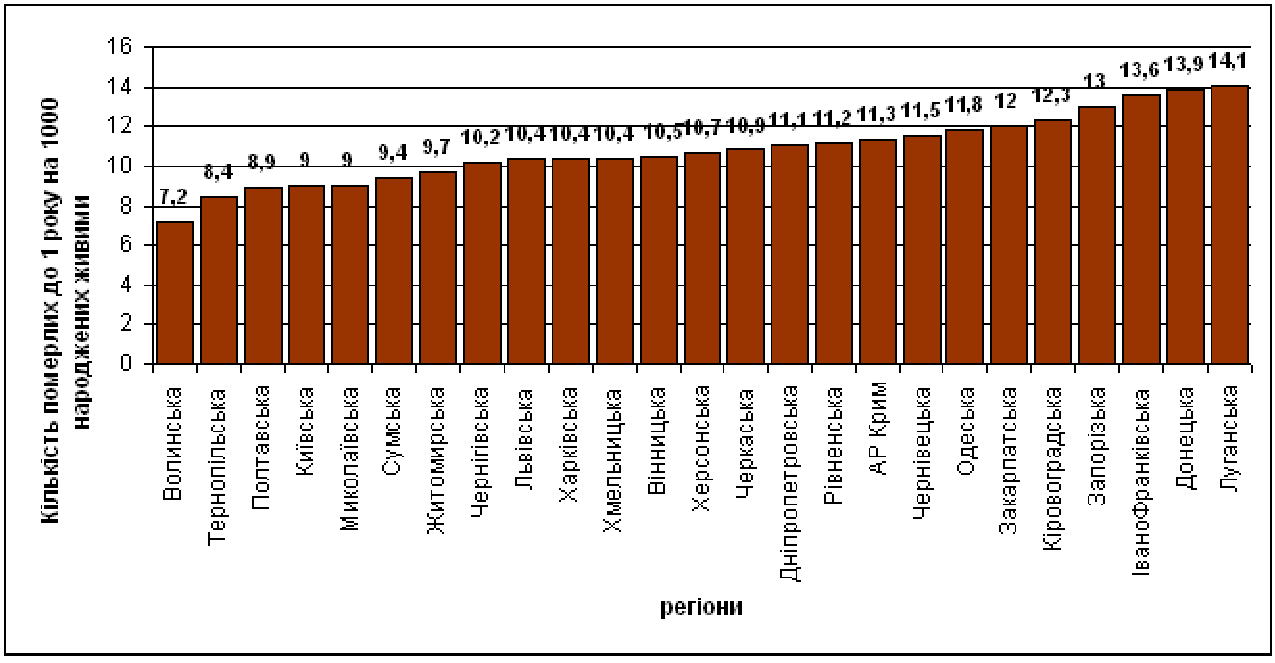


Рис. 1 - Рівень дитячої смертності у віці до 1 року (2010 р., у розрахунку на 1000 осіб народжених живими)

Для України і для всіх обласних регіонів та АР Крим (за виключенням м. Києва) характерним залишається загальне скорочення чисельності населення. Найбільші масштаби загального скорочення населення характерні для

Чернігівської (-14 ‰), Кіровоградської (-12,8 ‰), Сумської (-12,1 ‰) областей, де цей показник у 2 рази вищий ніж у середньому по країні (-5,9 ‰). Разом з тим відносно найсприятливішою ситуація є в Одеській області (-0,3 ‰), для якої збереження масштабів міграційного приросту здатне у найближчій перспективі нівелювати природне скорочення населення. [5]

2. Потенційні та сучасні прямі втрати працездатного населення. Найбільшу загрозу для трудового і демографічного потенціалу становить зростання рівня смертності працездатного населення. Основними причинами передчасної смертності працездатного населення в Україні є: масове поширення нездорового способу життя, стреси, екологічні умови, погіршення умов праці.

Наслідками зовнішньої трудової міграції є незворотна втрата значної частини якісної, найбільш економічно активної національної робочої сили, у тому числі людського, наукового та інтелектуального потенціалу

Отже, відзначається стійка тенденція до зменшення чисельності працездатного населення (рис. 2).

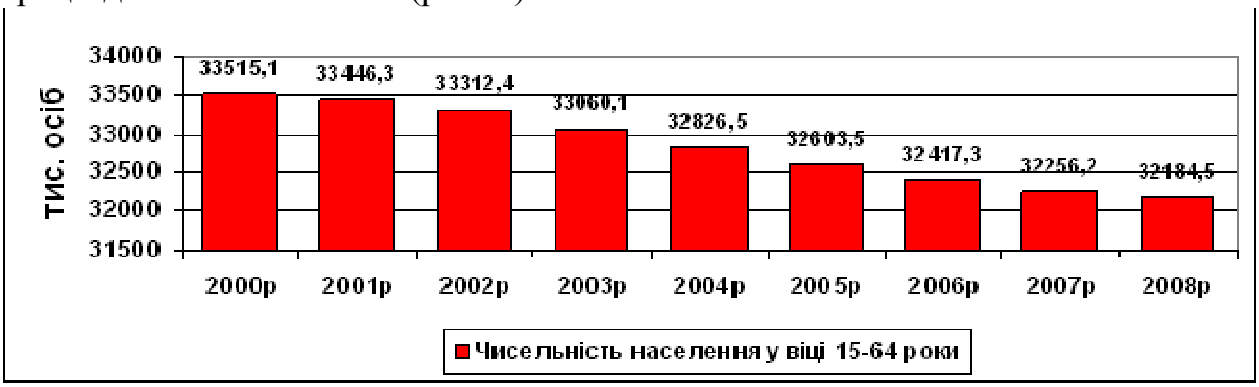


Рис. 2 – Динаміка чисельності населення у віці 15-64 роки

3. Демографічні обмеження для використання залишкової трудової активності пенсіонерів, зростання демографічного навантаження на працюючих, планомірне постарішання робочої сили.

Зростання рівня зайнятості (59,5 %, 2011 р.) на фоні скорочення чисельності працездатного населення свідчить про збільшення частки працюючих пенсіонерів.[4]

Старішання населення протягом останніх років відбувалося виключно завдяки зниженню народжуваності. Отже, деформація вікової структури веде до зростання рівня демографічного навантаження на працюючих, що є причиною зубожіння та бідності.

4. Негативний вплив на відтворення трудоресурсного потенціалу, який буде спричинений у довгостроковій перспективі деградацією інституту сім’ї.

Для України залишається характерним високий рівень розлучуваності, поширення цивільних шлюбів, народження дітей у неповних сім’ях, цивільних шлюбах.

Підписан закон «Про внесення змін до Закону України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» щодо виплати допомоги при народженні дитини. Згідно цього закону на першу дитину батьки отримають 30 прожиткових

мінімумів (з 1 квітня – 24960 грн.), на другого – 60 (49920 грн.), на третю і кожну наступну – 120 (99840 грн.) [1].

Але передбачені фінансові виплати батькам при народженні дитини мають, на сьогоднішній день, короткотерміновий позитивний вплив, і не матимуть позитивної довгострокові перспективи. Крім того залишається фінансово незахищеним життя дитини від 3 до 18 років особливо в малозабезпечених родинах.

5. Територіальна диференціація демографічних процесів у межах України для розробки найбільш ефективних та адекватних заходів, направлених на відтворення трудоресурсного потенціалу та його використання на рівні конкретних регіонів. Аналіз сучасної демографічної ситуації на регіональному рівні дає підстави констатувати існування суттєвих відмінностей між регіонами за основними демографічними характеристиками. Отже, важливим напрямом діяльності для визначення шляхів ефективного відтворення має стати стратегічне планування. [2]

Протягом тривалого часу держава фактично не застосовувала дієвих механізмів впливу на демографічну ситуацію, що призвело до поглиблення кризового характеру явища, руйнації основ та передумов процесу відтворення демографічного та трудового потенціалу України.

Отже, для ефективного й результативного впливу на ситуацію необхідно застосовувати принцип комплексного підходу на основі конкретизації заходів державної політики, направлених на зміну передумови розвитку демографічних процесів для забезпечення демографічної бази розвитку власного трудового потенціалу, на підвищення ефективності використання наявних трудових ресурсів та оптимізацію системи підготовки кадрів.

Література

1. Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/Monitor/januar2009/26.htm
2. Голубєва І.Є. Молодь у відтворенні населення: теоретико-методичні підходи дослідження / І.Є. Голубєва // Економіка АПК. – 2005. - № 7. – С.23-26.
3. Публикація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2011/rp/rp_reg/reg_u/rzn_2011_u.htm
4. Статистичні таблиці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stat6.stat.lviv.ua/ukrcensus/Dialog/statfile1_c_files/az.html.

Барабась Дар'я
студентка заочного відділення фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.ф.-м.н., доц. Головань О.О.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТУ НА ТОВ «АТИС-ГРУПП»

Головною метою роботи експортної служби є експорт конкурентоспроможної продукції, що досягається шляхом виконання

наступних функцій: - збір на підприємстві інформації про продукцію, підготовленої і планованої на експорт; - складання калькуляції цін на експортну продукцію; - підготовка рекламних матеріалів; - аналіз інформації про експорт за попередні періоди; - аналіз відгуків про товари в кінцевих споживачів; - складання попереднього списку потенційних споживачів; - переписування з питань висновку контракту; - переговори за контрактом і його висновок; - пророоблення і висновок угод з посередниками; - забезпечення упакування і транспортування; - виконання митних обов'язків; - забезпечення одержання платежу; - гарантійне і постгарантійне обслуговування.

Для ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства необхідна адекватна умовам його роботи структура управління.

На ТОВ «Атис-Групп» основні функції в цій сфері виконує відділ зовнішньоекономічної діяльності, який перенавантажений покладеними на нього функціями, що значно погіршує його ефективність, так як експорт продукції займає не останнє місце на підприємстві, а відділ ЗЕД не завжди вчасно виконує свої обов’язки.

У майбутньому передбачається відкриття спеціалізованого експортного відділу.

На ринках підприємство постійно зіштовхується з конкуренцією у всіляких її проявах: пряма конкуренція - фірми, що випускають аналогічні продукти зі схожими технічними показниками; непряма конкуренція - фірми, що випускають інші види продукції.

Метою підприємства при виході на зовнішній ринок і здійсненні експортних операцій є одержання прибутку від експорту. Причому даний прибуток повинний бути більше можливого прибутку при реалізації товару на внутрішньому ринку, інакше витрати на організацію експортних операцій є недоцільними і неефективними.

Необхідною умовою для успішного проведення експортних операцій є аналіз їхньої ефективності з метою встановлення найбільш оптимальної структури експорту і прийняття обґрунтованих рішень в області управління.

Розглянемо комплекс заходів щодо удосконалення організації і підвищення ефективності експортних операцій на ТОВ «Атис-Групп»:

- підвищення конкурентоздатності товарів, вироблених на ТОВ «Атис-Групп» і планованих на експорт;

- диверсифікація виробництва з метою виведення на зовнішні ринки нових видів продукції;

- підвищення кваліфікації персоналу, що приймає участь в організації експортних операцій, шляхом регулярного проведення навчання та атестацій, а також шляхом стимулювання і мотивація персоналу;

- вибір найбільш ефективної форми організації відділу, що здійснює експортні операції;

- поліпшення і оптимізація процесу пошуку контрагентів і встановлення контактів з ними;

- залучення контрагентів для відносин на довгостроковій основі;

- використання ефективних систем контролю якості з метою недопущення відмовлення покупця від чи товару зниження ціни;

- здійснення постачань вчасно з метою забезпечення зобов'язань по виконанню контракту;

- розробка і реалізація комплексу маркетингу при експорті кожного виду продукції і при виході на новий ринок;

- зменшення витрат виробництва з метою зменшення собівартості товару;

- проведення гнучкої цінової політики, тому що при експорті товарів підприємство змушене орієнтуватися не тільки на свої витрати виробництва, але й на світові ціни;

- недопущення простроченої дебіторської заборгованості та ін.

В цілому здійснення експортних операцій ТОВ «»Атис-Групп» є ефективним і прибутковим, але деяких недоліків в організації експортних операцій ТОВ «Атис-Групп» можна уникнути за допомогою зазначеного вище комплексу заходів.

Література

1. Кириченко О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / О. Кириченко, І. Кавас, А. Ятченко. – К.: Фінансист, 2006. – 634с.

2. Сухарський В.С. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: теорія, мегодологія, практика. Курс лекцій. / В.С. Сухарський. ТАМГ, 2004. – 284с.

3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник/ Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, І.Ю. Сіваченко, С.О. Якубовський. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 372 с.

Білецька Я.В.
студентка 6 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Маказан Є. В.

АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Визначення напрямків вкладення коштів з метою отримання максимального чистого доходу є однією з найбільш складних економічних завдань, яке періодично вирішують на кожному підприємстві.

В умовах ринкової економіки тут є ряд альтернативних варіантів. Можна покласти гроші на депозитні рахунки в надійні банки, але це найменш прибуткова форма інвестування. Вкладення у фінансові активи - цінні папери різного походження (акції, облігації і т. п.) - дає часто більший дохід, однак при цьому зростає ризик його отримання та збереження коштів. У сприятливих умовах розвитку основна частина коштів спрямована на реальний сектор економіки, це надійно і вигідно. Існують об'єктивні передумови, які диктують необхідність і доцільність направлення коштів у розвиток власного виробництва. Це пов'язано, насамперед, з тим, що інвестиції визначають зростання фірми, її положення на ринку. В умовах ринку кожне підприємство перебуває під постійним впливом конкурентного середовища[1,134].

Прагнення досягти успіху, уникнути банкрутства - головний спонукальний мотив підприємницької діяльності, який спрямований на зростання фірм, зростання цінності фірми. Щоб забезпечити підвищення цінності фірми, вона повинна здійснити помітні нововведення, з тим, щоб підвищити якість продукції, оновити асортимент, створити умови для підтримки рівня своїх цінностей. Всі нововведення стосуються, насамперед, засобів виробництва, методів організації виробництва. Впроваджуються нові технології та способи виробництва продукції, нові машини, обладнання, інструменти та матеріали, освоюється нова і модернізується випускається продукція, удосконалюються і застосовуються нові прогресивні методи і засоби організації та управління виробництвом.

У сучасній економіці для кожної фірми такого роду нововведення є необхідною умовою збереження і зміцнення позицій на ринку - це ні в кого не викликає сумніву. Сьогодні проблема полягає в тому, щоб виявити пріоритетні напрями розвитку, відібрати і порядок у певну систему ті нововведення, які забезпечують досягнення максимального результату, оцінити майбутні обсяги інвестування і з урахуванням їх обсягу визначити можливі джерела фінансування, в тому числі можливості мобілізації коштів у рамках національної економіки[1].

Інвестиції зумовлюють зростання економіки. Збільшення реального капіталу суспільства (придбання машин, обладнання, модернізація і будівництво будівель, інженерних споруд) підвищує виробничий потенціал економіки. Інвестиції у виробництво, в нові технології допомагають вижити в жорсткій конкурентній боротьбі (як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку), дають можливість більш гнучкого регулювання цін на свою продукцію і т. д.

Інвестиції відіграють виключно важливу роль для досягнення наступних цілей:

- розширення та розвитку виробництва;
- недопущення надмірного морального і фізичного зносу основних фондів;
- підвищення технічного рівня виробництва;
- підвищення якості та забезпечення конкурентоспроможності продукції конкретного підприємства;
- придбання цінних паперів та вкладення коштів в активи інших підприємств.

Під час проведення аналізу інвестицій доцільно вирішити такі завдання:

- розробити стратегію розвитку інвестиційної діяльності суб'єктів господарської діяльності;
- вивчити динаміку і структуру джерел фінансування інвестицій;
- провести аналіз формування інвестиційних ресурсів підприємства;
- оцінити ефективність окремих проектів і вибрати найбільш прийнятний варіант;
- проаналізувати потоки продукції, ресурсів і грошових коштів;
- вивчити вплив фактора інфляції;

- здійснити порівняльний аналіз результатів і затрат із метою досягнення необхідної норми прибутку.

Інвестори, як власники, так і персонал підприємства, мають певні цілі: економічні або соціальні[2,114].

Під ціллю мають на увазі стан, якого можна досягнути в майбутньому. Для більш точної характеристики цілей і способів їх досягнення необхідно розробити стратегію розвитку підприємства. Отже, стратегія розвитку підприємства – більш широке поняття, яке включає цілі, засоби і стимули їх реалізації. За такого підходу стратегія є інструментом, за допомогою якого власники (акціонери) інвестори і працівники намагаються якнайкраще реалізувати свої цілі.

Так, інвестори вкладаючи в підприємство свої фінансові кошти, отримують певний відсоток (доходи), а інколи й участь в управлінні. Цілі підприємства в цьому разі полягають в одержанні такого рівня доходів від результатів фінансово-господарської діяльності, який би дав змогу сплатити податки і виплатити дивіденди або відсотки за кредитами.

Поряд із цим необхідно створити умови для збереження і розвитку капіталу та повернення кредитів. Також варто надати власникам капіталу можливість брати участь в управлінні підприємством.

Персонал підприємства віддає у розпорядження керівників свою робочу силу, знання, досвід і вимагає достатньої оплати праці, участі у використанні прибутків, створення безпечних умов праці та збереження робочих місць.

Цілі підприємства в цьому випадку мають бути зорієнтовані на забезпечення своєчасної виплати заробітної плати відповідно до тарифних угод і премій з прибутку, а також гарантування збереження робочих місць та створення безпечних умов праці.

Держава забезпечує дотримання податкового і правового порядку та вимагає від підприємств сплати необхідних податків і відрахувань у позабюджетні фонди.

Інвесторів і персонал підприємства, особливо керівників, варто розглядати як головних зацікавлених осіб у реалізації прогнозних цілей.

Література

1. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2009, - 424 с.
2. Ковалев, В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2008– 144 с.

Боброва Крістіна
студентка 5 курсу економічного фак-ту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Олійник О.М.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ВІТЧИЗНЯНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

В умовах, що характеризуються наслідками світової фінансової кризи, в Україні особливого значення набуває завдання пошуку нових шляхів

підвищення соціально-економічної ефективності машинобудівної галузі. З метою створення ефективної і дієвої системи управління персоналом на машинобудівних підприємствах виникає необхідність проведення детального аналізу її економічної ефективності, а також визначення особливостей менеджменту персоналу, які притаманні саме підприємствам машинобудівної галузі. Персонал машинобудівних підприємств має складну кількісну та якісну структуру, значний набір повноважень. Саме тому управління персоналом на таких підприємствах є складним процесом і потребує особливого підходу.

Управління людськими ресурсами є ефективним, якщо на підприємствах дотримуються наступних умов.

1. Здійснюється індивідуальне планування кар'єри, підготовка та перепідготовка персоналу, стимулювання професійного росту та ротації кадрів.

2. Використовуються гнучкі системи організації робіт, автономні робочі групи.

3. Система оплати праці побудована на принципах врахування індивідуального вкладу та рівня професійної компетенції працівників.

4. Використовується високий рівень участі працівників і робочих груп у розробці та прийнятті управлінських рішень.

5. Здійснюється практика делегування повноважень підлеглим [2].

Сучасна ситуація на підприємствах машинобудівної галузі України призвела до появи проблем у сфері управління персоналом, зокрема: зменшення кількості працівників; зниження престижності роботи у виробничій сфері, а, разом з цим привабливості праці в машинобудівній галузі; зменшення кількості висококваліфікованих керівників, спеціалістів та робітників у найбільших промислових регіонах України; значного розриву між рівнем заробітної плати і рівнем потреб працівника; відчутного загострення соціальних проблем, погіршення робочої атмосфери, соціально-психологічного клімату у колективах тощо [1].

Отже, умови праці на вітчизняних машинобудівних підприємствах у комбінації із загальною економічною ситуацією призвели до ускладнення стосунків між керівництвом та працівниками, погіршення робочої атмосфери, стану соціально-психологічного клімату і, як наслідок, до підвищення рівня стресів, конфліктів, послаблення фізичного та емоційного здоров’я працівників. Наслідком стало зменшення лояльності персоналу до роботодавців.

Підприємствам вкрай необхідні не стільки кошти, скільки використання усього мотиваційного інструментарію, особливо того, що не потребує значних інвестицій, але вимагає персональної участі і залучення, чим зазвичай нехтують: увага і повага з боку менеджерів, відкритість у комунікаціях, мотивуючий зворотний зв'язок. персоналу підприємств машинобудування. Недооцінка актуальності мотивування продуктивності праці персоналу підприємств машинобудування веде до низької віддачі його трудової діяльності, не сприяє ефективному розвитку виробників. Отже, там, де корінним чином зміняться трудові взаємини, в значній мірі підвищиться продуктивність праці персоналу, якість продукції, конкурентоспроможність

підприємств машинобудування. При цьому зростання ролі фактора персоналу виражається, з одного боку, в підвищенні вимог до нього, з іншої – в збільшенні витрат на його розвиток підприємствами машинобудування [3].

Таким чином, можна запропонувати наступні рекомендації щодо удосконалення системи управління персоналом машинобудівних підприємств: створення гнучкої організаційної структури фірми, ліквідація зайвих підрозділів, часткове звільнення співробітників за рахунок перерозподілу обов'язків; розробка та послідовна реалізація концепції антикризового управління персоналом; впровадження методів кадрового маркетингу, що дозволить підвищити якість кадрової селекції у процесі наймання персоналу; щорічна атестація, аудит персоналу; модернізація культури управління; систематичний перегляд положень про підрозділи, посадових інструкцій та інших регламентуючих діяльність персоналу документів з метою їх удосконалення; розробка системи заходів щодо заохочення робітників з урахуванням їх орієнтації та впливу на кінцеві показники роботи організації [1].

Отже, для стабільного функціонування машинобудівних підприємств необхідно дедалі більше уваги приділяти управлінню персоналом, оскільки в ринковій економіці саме персонал підприємства є головним фактором успішної підприємницької діяльності та потребує значних інвестицій. промисловості. А також дозволить здійснити ті перетворення в нашій державі, які приведуть її до добробуту та процвітання і дозволять їй зайняти достойне місце серед інших високорозвинених, демократичних, правових держав, у яких головними с інтереси людини.

Література

1. Редьква О. Управління персоналом машинобудівних підприємств України в умовах кризи [Електронний ресурс] / О. Редьква, О. Галущак // Соціально(економічні проблеми і держава. — 2011. — Вип. 2 (5).
2. Ганза І.В. Теоретико-методичні аспекти впливу управління персоналом на ефективність системи управління підприємством/ І.В. Ганза// Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – Випуск 1(19). – С. 98-103.
3. Жуковська Т.О. Фактори і причини кризи мотивування продуктивності праці персоналу українських машинобудівних підприємств / Т. О. Жуковська // Економічний простір – 2010. – № 34. – С. 166-178.

Брутян Катерина Сергіївна, к.е.н., ст. викладач,
Брутян Рафаел, студент
Криворізький факультет ЗНУ

АНАЛІЗ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економічних відносин актуальним є раціонально, ефективно та якісно контролювати процес надання послуг. Особливе значення як для процесу планування діяльності, так і для процесу управління ним, має здійснення контролю за виконанням планових завдань, без впровадження якого ефективність процесу планування значно знижується, і не

виконуються планові показники.

В економічній літературі система контролю діяльності підприємства розглядається як сукупний процес поточного та кінцевого контролю при реалізації рішень та вибір оптимального варіанту вирішення проблеми при наявності повної, достовірної інформації. Серед українських авторів дослідженням процесів системи контролю займаються В.М. Геєць, І.І. Лукінов, Ю.В. Макогон, А.К. Покрита, А.Г. Семенов, Н.Г. Чумаченько, А.А. Чухно та інші.

Практика показує, що несвоєчасно проведений поверхневий контроль за виконанням рішень принесе не стільки користі, скільки шкоди. Слід зазначити, що не бракує кількості прийнятих рішень, але їхня результативність залишається низькою, а дієвість контролю – слабкою.

Причин низької результативності рішень чимало і вони різноманітні. Однак багато в чому ефективність рішень залежить від організації діючої системи контролю зі їх виконанням. На процес прийняття рішень певною мірою можуть впливати об'єктивні і суб'єктивні фактори. Щоб враховувати дію всіх факторів і підвищувати науковий рівень рішень, потрібно систематично контролювати господарські операції і процеси, заздалегідь визначати економічний ефект їх реалізації.

Пропонуємо провести експеримент системи контролю виконання планів. Основною метою системи контролю виконання планів є концентрація його уваги не на аспектах виконання програм, а на управлінських рішеннях досягнення результатів, що вимірюються порівняно з наміченими завданнями. Така система виконання дає можливість: чітко формулювати мету і завдання, а також показники їх досягнення; надавати керівникам своєчасну інформацію про результати досягнення мети; приймати найбільш обґрунтовані рішення на всіх рівнях управління і вчасно реагувати на відхилення, що виникають у ході виконання програм, за допомогою коригувальних впливів.

Для здійснення контролю поточної діяльності повинні бути розроблені й затверджені відповідні Стандарти, що регламентують порядок роботи управлінських служб і структурних підрозділів у ході моніторингу виконання планів та контролю за їх виконанням. Створення таких внутрішніх нормативних документів входить у контрольні функції планового органу.

Важливою інформацією для управління за відхиленнями при поточному контролі планової діяльності є природа відхилень, залежно від якої відхилення умовно розподіляються на: відхилення внаслідок планування, які пов'язані з помилками та прорахунками у процесі складання плану; відхилення внаслідок діяльності, причиною яких є результат неадекватних дій персоналу або вплив певних подій.

Для керівників, при передачі інформації, велике значення має й селективність і складання проміжних звітів, тобто отримання найбільш необхідної і оперативної інформації. Звіти, що відображають особливі випадки, призначені для ідентифікації і виділення найбільш важливої і критичної інформації, характерної для даної ситуації, і передачі її зацікавленій особі в мінімальний проміжок часу для прийняття відповідних рішень і подальших дій.

Інформація про стан робіт подається у вигляді контрольного звіту про хід виконання робіт.

Пропонуємо загальну схему поточного контролю якості надання послуг та результатами діяльності, яку можна представити наступним чином (рис. 1).

Рис. 1. Схема поточного планового контролю якості надання послуг в авторській інтерпретації

Система контролю повинна бути простою, але в той же час забезпечувати всіх осіб, що приймають ключові рішення, своєчасною інформацією, щоб вони вчасно могли вжити коригувальних заходів у випадку виникнення відхилень.

Із метою ефективного управління та контролю за ходом реалізації планів, звіти повинні мати певну періодичність. Вона залежить від тривалості плану, ризику, рівня звітування. Крім того, звіти потрібно обговорювати на зборах, зібраннях, нарадах, у неформальній обстановці, але ці обговорення повинні вирішувати проблеми, які виникають, давати поштовх для прийняття відповідних рішень щодо розробки можливих шляхів і дій для усунення відхилень, які можуть негативно вплинути на хід виконання планів та результати досягнення цілей стратегічного плану в цілому.

Ефективна система контролю має бути періодичною і визначати основні аспекти діяльності та області результатів, що підлягають контролю й важливі для забезпечення успіху організації. Ці аспекти включають, як правило, виробничий потенціал, маркетинговий потенціал, трудовий потенціал,

інноваційний потенціал, фінанси тощо. Для кожного із цих напрямків встановлюються свої власні періоди й показники, за якими буде, здійснюватися контроль.

Отже, контроль стає засобом спостереження за здійсненням планової діяльності та виконання планів з метою гарантованого досягнення відповідних результатів. Основне завдання контролю – вчасне виявлення причин невиконання плану й подальше прийняття управлінських рішень або по усуненню цих причин, або по коригуванню планів.

Література

1. Виноградський М. Д. Менеджмент в організації / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шкапова. : [навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вузів]. – К. : „КОНДОР” – 2004. – 598 с.
2. Сердюк О. Д. Теорія та практика менеджменту : [навчальний посібник] / О. Д. Сердюк— К. : Професіонал, 2004. – 432 с.
3. Мартиненко М. М. Стратегічний менеджмент: [підручник] / М. М. Мартиненко, І. А. Ігнатієва К. : Каравела, 2006. – 320 с.

Брутян Катерина Сергіївна, к.е.н., ст. викладач,
Курбатов Сергій, студент
Криворізький факультет ЗНУ

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Світовий досвід свідчить, що у ринковій економіці основне місце займають малі підприємства, які протистоять монополіям і є економічним фактором, що гальмує зростання цін і сприяє насиченню ринку товарами та послугами.

У сучасних умовах для більшості підприємств типовим наслідком кризових явищ їхнього економічного розвитку стала гостра нестача необхідного обсягу активів, що істотно позначається на ефективності їхнього господарювання. Разом із цим низька забезпеченість підприємств активами супроводжується низьким рівнем їх використання.

Теоретичні та прикладні аспекти проблеми управління фінансовими ресурсами підприємств розглянуто в низці праць вітчизняних вчених, серед яких варто відзначити І. Алексєєва, Н. Бицьку, О. Бровкову, О. Василика, А. Гальчинського, В. Геєця, М. Денисенка, О. Зарубу, О. Захарчука, А. Калинину, Н. Костіну, А. Мороза, А. Пересаду, В. Пелішенка, М. Савлука.

Процеси приватизації державної власності, що розвертаються повсюдно приводять до того, що з'являється і вже грає важливу роль ще одне джерело фінансових ресурсів — пайові і інші внески членів трудового колективу.

Значні фінансові ресурси, особливо по знову створеним і реконструйованим підприємствам, можуть бути мобілізовані на фінансовому ринку. Формами їх мобілізації є продаж акцій, облігацій і інших видів цінних паперів, що випускаються даним підприємством, кредитні інвестиції [1, С. 75].

З переходом на ринкові основи господарювання надзвичайно зростає не тільки роль керівників підприємств, членів правлінь акціонерних компаній, але і фінансових служб, що грали другорядну роль в умовах адміністративно-командних методів управління.

Розглядаючи джерела фінансування можна визначити наступні заходи з вдосконалення фінансового забезпечення підприємства:

1. За рахунок статутного капіталу можна формувати ряд необоротних засобів, тобто він повинний завжди знаходитися в розпорядженні організації. Його збільшення і зменшення твердо закріплено законодавчо. Як джерело фінансування статутний капітал працює в двох випадках:

- при становленні підприємства;
- при додатковій емісії акцій чи залучення додаткових паїв.

Це означає, що як джерело фінансування статутний капітал працює досить рідко. Якщо при становленні підприємства він є основою для його організації і початку господарської діяльності, то залучення засобів на вже працюючому підприємстві переслідує визначені цілі:

– залучення додаткового капіталу (у випадку, якщо ціна залучення засобів з інших джерел робить їх недоступними, або потрібно залучити значну кількість засобів для фінансування інвестиційного проекту);

– зміна структури капіталу.

В останньому випадку перед керівництвом може виникнути проблема, що при новому випуску акцій (паїв) можуть відбутися істотні зміни в структурі власників, і не завжди ці зміни можуть позитивно відбитися на подальшому положенні підприємства [2, С. 159].

2. Додатковий капітал узагалі складно вважати джерелом фінансування діяльності підприємства, тому що він утвориться в основному за рахунок майна, придбаного підприємством за рахунок прибутку чи його переоцінки, а також різних надходжень, закріплених законодавством України. В основному додатковий капітал додає різницю вартості вже наявного майна і статутним капіталом. Витрату цих засобів також жорстко закріплено.

3. Резервний капітал також складно розглядати як джерело фінансування, тому що напрямки його використання для окремих організацій законодавчо закріплені, для всіх інших – закріплюються установчими документами. В основному, резервний капітал використовується на покриття непередбачених збитків, втрат і виконання своїх зобов'язань, у випадку, якщо їх виконання за рахунок інших джерел неможливо.

4. Фонди спеціального призначення в основному спрямовані на акумулювання коштів за рахунок чистого прибутку для фінансування цільових заходів. Вони утворяться по нормах і видам, затверджуваним власниками, вони ж затверджують і напрямки використання. Так як ці фонди, як і резервний капітал, утворяться за рахунок прибутку, те їх необхідно вважати похідними джерелами.

5. Нерозподілений прибуток, як видно, є найбільшим і найефективнішим джерелом власних засобів на підприємстві, яким воно може оперувати у своїй

господарській діяльності. Однак його розмір також залежить від ряду зовнішніх і внутрішніх факторів.

6. У складі резервів по залученню власного капіталу в даний час як основний елемент можна виділити доход від здачі майна в оренду. Найбільш широке застосування орендних відносини знайшли на підприємствах, на балансі яких знаходиться численне нерухоме майно, що підходить для цієї мети. Це досить негативне явище, тому що найчастіше, здача майна в оренду ведеться за рахунок скорочення виробництва і демонтажу устаткування, що знаходиться в приміщенні яке здається. Напевно керівництво таких підприємств або не бачить інших можливостей у використанні виробничих площ і устаткування, або в погоні за матеріальною вигодою завдають шкоди виробництву [4, С. 273].

У підсумку, самим головним джерелом фінансування діяльності підприємства можна назвати нерозподілений прибуток.

Шляхи та основні заходи щодо покращення аналізу фінансових ресурсів підприємства:

– залучити в кадри підприємства спеціаліста-фінансиста, його робота повинна бути спрямована на пошук резервів збільшення прибутку, контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів;

– здати частину площі підприємства в оренду;

– розширити торгівельну мережу підприємства, відкрити ще один підрозділ з цілодобовим робочим часом.

Підприємства самостійно здійснюють матеріально-технічне забезпечення, капітальні та поточні ремонти через систему прямих угод і контрактів. Джерелом утворення фінансових ресурсів є прибуток, амортизаційні відрахування, внески членів колективу, громадян та інших надходжень. Вирішення цільових напрямів та розмірів використання прибутку, який знаходиться в розпорядженні підприємства, приймається трудовим колективом згідно з законодавством. Данні пасиву балансу дозволяють визначити, які зміни відбулися в структурі власного та залученого капіталу, скільки залучено в обороті підприємства довгострокових і короткострокових засобів, тобто пасив показує, звідки взялися засоби направлені на формування майна підприємства. Оцінюючи доцільність використання залученого капіталу необхідно орієнтуватися виключно на данні з джерел фінансування, тобто на капітал. В цьому випадку застосуємо показники фінансової стійкості підприємства, та розрахуємо її коефіцієнти.

Таким чином, фінансова стійкість підприємства це такий стан, коли вкладені в підприємницьку діяльність ресурси окупаються за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечує самофінансування та незалежність підприємств від зовнішніх залучених джерел формування активів. Визначається фінансова стійкість відношенням вартості матеріальних обігових активів (запасів та витрат) до величини власних та позичених джерел коштів для їх формування.

Література
1. Бандурака О. М., Коробов Н. Л. Фінансова діяльність підприємств: Підручник. – К.: Либідь, 2009. – 265 с.
2. Брігхем Е.Ф. Основи фінансового менеджменту. – К.: Знання, 2007. – 278 с.
3. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності – Х.: Фактор, 2010. – 144 с.
4. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. пос. – 3-є вид. / М. Я. Коробов. – Київ: "Знання", 2010. – 370 с.

Брутян Катерина Сергіївна, к.е.н., ст. викладач,
Литвин Наталя, студентка
Криворізький факультет ЗНУ

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сучасному етапі економіки пріоритетним напрямом в управлінні персоналом стає творче, продуктивне, інтелектуальне ставлення працівника, спрямоване на досягнення високих показників діяльності підприємства. Сьогодні в Україні з різних засобів мотивації праці застосовують тільки її окремі елементи – ця обставина наголошує на потребі створення цілісної системи мотивації праці персоналу, орієнтованої на розвиток трудового потенціалу працівників та результативність діяльності підприємства загалом. Тому вирішення цього завдання є науковою проблемою, вирішення якої потребує удосконалення науково-теоретичного й методичного забезпечення.

Пошук підходів до формування ефективної системи мотивації праці персоналу зумовлює здійснення комплексних досліджень та визначає актуальність теми.

Проблеми мотивації праці досліджували такі вчені, як: К. Альдефер, В. Врум, Ф. Герцберґ, Д. Мак-Ґреґор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мескон та ін. Теоретичною базою для аналізу мотивації праці стали наукові праці російських учених В. Адамчука, О. Виханського, Б. Генкіна, А. Здравомислова, С. Каверіна, А. Леонтьєва, В. Травіна, Л. Шаховської, В. Ядова та ін. З-поміж українських науковців вагомий внесок у розвиток проблеми мотивації праці персоналу зробили В. Абрамов, Д. Богиня, В. Данюк, В. Гриньова, О. Грішнова, Г. Дмитренко, М. Дороніна, О. Єськов, Й. Завадський, Т. Завіновська, М. Карлін, А. Колот, В. Пономаренко, О. Пушкар, Л. Червинська та ін.

Мотивація трудової діяльності включає власне мотивацію праці, мотивацію зайнятості, мотивацію до володіння засобами виробництва, мотивацію підготовки до трудового процесу, мотивацію до розвитку конкурентоспроможності працівника. Так, наприклад, теорія очікувань підкреслює важливість трьох взаємозв'язків: затрати праці – результати; результати – винагорода; ступінь задоволення винагородою [1, с. 20].

Стимулювання праці – спосіб винагороди працівників за участь у виробництві, заснований на зіставленні ефективності праці і вимог технології.

Істотна проблема в області управління виробництвом – значне випередження темпів росту заробітної плати над темпами росту продуктивності праці, що приводить до зниження стимулюючої сили заробітної плати [2, с.. 54].

Система оплати повинна створювати в людей почуття впевненості і захищеності, включати діючі засоби стимулювання і мотивації, забезпечувати процес відтворення витраченої енергії (відновлення працівників). Значну роль в цьому відіграє структура заробітної плати.

Структура заробітної плати – це базові ставки, преміальні виплати, соціальні програми [4, с. 87].

Базова ставка. Вважається, що базова оплата повинна бути достатньою, щоб залучити на фірму працівників потрібної кваліфікації і підготовки. Вона не повинна перевищувати 70-90% загального доходу, одержуваного працівником. Збільшення розміру базової заробітної плати повинне вироблятися строго відповідно до підвищення продуктивності на рівні групи працівників чи підприємства в цілому. Досягнутий рівень життя не може розглядатися як основа для визначення базового рівня заробітної плати.

Розмір базової ставки повинний бути пов'язаний з рівнем відповідальності працівника і його ефективністю. Співвідношення базових ставок по рівнях відповідальності носить східчастий характер, так індивідуальна ставка для працівників компанії МакДональдз може коливатися від 80 до 120% базової. За результатами оцінки праці доцільно визначити чотири зони ефективності, що показують відповідність трудової діяльності вимогам праці (табл.1).

Таблиця 1

Зони ефективності базових ставок компанії "МакДональдз Юкрейн Лтд." (м. Кривий Ріг)

Зона ефективності	1	2	3	4	5
Показники ефективності	R1	R2	R3	R4	S
Відсоток ефективності	80 %	100 %	110%	120%	150 %

R1 - не виконується одна чи кілька головних трудових функцій;
R2 - у цілому результати праці відповідають заданим;
R3 - працівник виконує свої функції вище за середні показники;
R4 - працівник істотно процвітає в роботі;
S - уводиться для виняткових випадків.

Система матеріальних стимулів ґрунтується на всебічному моніторингу економічних інтересів працівників, урахуванні умов їхньої праці і життя, сімейного стану, трудових навичок. Матеріальна мотивація – прагнення достатку, певного рівня добробуту, певного матеріального стандарту життя. Трудова мотивація – потреба у змістовній, цікавій, корисній роботі, пристойних

умовах праці, самовираженні, самореалізації. Статусна мотивація – прагнення зайняти вищу посаду, працювати у сфері діяльності, яка вважається престижною, суспільно значущою, бути визнаним фахівцем своєї справи, неофіційним лідером, користуватись авторитетом.

Дуже важливим для підвищення ефективності управління підприємством являється стимулювання адміністративно-управлінського персоналу – начальників, менеджерів, логістиків.

Доцільним є використання матеріального стимулювання – різного роду премії та доплат.

Матеріальне стимулювання – заробітна плата – винагорода, обчислена, як правило, в грошовому вираженні, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган сплачує працівникові за виконану ним роботу. Джерелом коштів на оплату праці є власні кошти – дохід підприємства.

Принципи матеріального стимулювання: забезпечення зростання заробітної плати в міру підвищення ефективності діяльності; диференціювання зарплати; матеріальне стягнення.

Розглянемо економічну ефективність наслідків матеріального стимулювання в філії компанії МакДональдз.

Розраховані показники економічної ефективності використання трудових ресурсів у господарстві протягом 2008-2010 років свідчать, що ефективність дещо знизилась (а з урахуванням наслідків кризових явищ в 2008-2009р.р, розрахунково, зменшилась ще на 24,1% до 2010 року).

Таблиця 2

Показники економічної ефективності використання трудових ресурсів в "МакДональдз Юкрейн Лтд." (м. Кривий Ріг) за 2008-2010 рр.

Показники	Роки			2010 р. у % до 2008 р.
	2008	2009	2010	
Отримано в розрахунку на 1 середньорічного працівника, грн.:				
- товарообороту	25052,7	10543,2	17127,6	68,3
- валового доходу від організації швидкого харчування	10245,1	8089,6	12921,4	126,1
- прибутку	2438,6	2031,1	510,5	21,0

Це підтверджує зниження обсягу наданих послуг громадського харчування і реалізації продукції власного виготовлення у порівняних цінах в розрахунку на одного працівника на 31,7% та зниження обсягу прибутку на 79%. Ріст у 2010 році, порівняно з 2008 роком, обсягу валового доходу на 1 працівника на 26,1% викликаний високим курсом долара і пов'язаний із зростанням цін на продукцію.

Нематеріальне стимулювання, зазвичай, не потребує додаткових коштів або значних витрат.

Моральне стимулювання – це розробка та впровадження: програм гуманізації праці; програм професійно-кваліфікаційного розвитку робочої сили;

нетрадиційних методів матеріального стимулювання (індивідуалізація зарплати, участь працівників у прибутках, плани групового стимулювання) програми широкого залучення працівників до управління [3, С. 129]. Моральне стимулювання є найрозвиненішою підсистемою духовного стимулювання праці й ґрунтується на специфічних духовних цінностях людини. Моральні стимули - це такі стимули, дія яких ґрунтується на потребі людини в суспільному визнанні. Сутністю морального стимулювання є передача інформації про заслуги людини, результати її діяльності в соціальному середовищі. Воно має інформаційну природу, будучи інформаційним процесом, у якому джерелом інформації про заслуги працівників виступає суб'єкт керування; приймачем - об'єкт стимулювання, працівник і колектив, каналом зв'язку - засоби передачі інформації. Тому, чим точніше передається така інформація, тим краще система виконує свою функцію.

Моральні стимули пов'язані з потребами людини у визнанні й повазі, моральному схваленні. Ці стимули проявляються в таких формах, як усна й письмова подяка, різні нагородження, присвоєння відмітних звань і т.п.

Стимулом може служити і безпосередньо процес праці, насамперед рівень його змістовності, творчий характер.

Отже, мотивація розглядається як сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації.

Ефективність трудової діяльності залежить від мотивації, яка в свою чергу залежить від індивідуальних особливостей людей, мотиваційної спрямованості, зусиль, наполегливості, сумлінності. Мотивація праці є спонуканням працівника до ефективної праці, що забезпечує необхідні винагороди і задовольняє певні потреби.

Література

1. Братченко В.Ф Управління персоналом організації в сучасних умовах // Персонал. – № 3. – 2008. – С. 17-29.
2. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу – К., 2008. – 288 с.
3. Кохно П.А., Микрюков В.А., Коморов С.Е. Менеджмент. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 100 с.
4. Хандій О.О. Управління персоналом підприємства: концептуальне визначення та механізм розвитку : монографія / О.О. Хандій. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – 240 с.

Брутян Катерина Сергіївна, к.е.н., ст. викладач,
Волошина Валентина, студентка
Криворізький факультет ЗНУ

УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ «АЛЬТЕРНАТИВА»

Сучасний розвиток банківських структур дає змогу населенню України здійснювати певні фінансові операції стосовно заощаджень, кредитних

програм та інших. Для проведення спільного фінансування банк може укладати угоди про консорціум не кредитування.

Активне зростання споживчого кредитування, на наш погляд, викликане двома факторами - високим рівнем доходності і спрощенням процедури видачі коштів. Обидва фактори підкріплені агресивною рекламою, яка обіцяє безпроцентні (нульові) ставки, "швидкі" кредити (без довідок про доходи, з пред'явленням тільки паспорта й ідентифікаційного кода) і т. ін. Звичайно, активний рекламний натиск приносить свої результати.

Зарубіжними науковцями вже напрацьовано методи аналізу банківської діяльності. Відповідні аналітичні розробки належать, зокрема А. Дюбелю, О. Меркеру, М. Лі, Д. Хордту та іншим.

Вітчизняні науковці нині теж приділяють велику увагу проблемам розвитку кредитного ринку. Серед них — В.М. Блітченко, Н.М. Воронова, В.Є. Новицький, Б.М. Карімов, С.О. Волков, О.І. Кірєєв.

Кредитна спілка «Альтернатива» веде оперативний і бухгалтерський облік результатів своєї діяльності, статистичну та іншу звітність відповідно до законодавства України та подавати її в установленому порядку та обсязі відповідним державним органам. Кредитна спілка «Альтернатива» подає Держфінпослуг фінансову звітність та інші звітні дані в обсягах, формах та у строки, встановлені Держфінпослуг, а також надає на запити Держфінпослуг необхідні пояснення щодо звітних даних.

Голова правління несе персональну відповідальність за достовірну та повноту фінансової та інших звідних даних. Достовірність і повнота річної звітності кредитної спілки повинна бути підтверджена незалежним аудитором, визначеним загальними зборами кредитної спілки, який відповідає наступним вимогам. Аудиторський висновок подається до Держфінпослуг та представляється загальним зборам кредитної спілки.

Результати фінансової діяльності кредитної спілки визначаються на підставі річної звітності, включаючи баланс та звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал. Звітність про фінансову господарську діяльність за рік підлягає затвердженню загальним зборами членів кредитної спілки.

КС «Альтернатива» організовує бухгалтерський облік відповідно до внутрішньої політики, розробленої на підставі правил, встановлених національним банком України відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та положень України. КС «Альтернатива» веде бухгалтерський облік, складає і подає статистичну інформацію, фінансову звітність та адміністративні дані у порядку, встановленому чинним законодавством України. Бухгалтерський облік має забезпечувати своєчасне та повне відображення всіх операцій та надання користувачами достовірної інформації про стан активів і зобов’язань, результати фінансової діяльності та їх зміни.

Порівняльний аналіз статей балансу за активами та пасивами КС «Альтернатива» за 2009-2010 рр. відображений в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз статей балансу КС «Альтернатива» за 2009-2010 рр., тис. грн.

№ п/п	Статті балансу	Роки		Відхилення, +/-
		2009 р.	2010 р.	
Актив				
1.	Основні засоби:			-
	залишкова вартість	11	32	21
	первісна вартість	31	59	28
	знос	20	27	7
2.	Дебіторська заборгованість			-
	з нарахованих доходів	243	139	-104
3.	Інша поточна дебіторська заборгованість	6394	7089	695
4.	Грошові кошти та їх еквіваленти:			-
	в національній валюті	16	20	4
	в т.ч. в касі	10	18	8
5.	Витрати майбутніх періодів	2	1	-1
Пасив				
6.	Пайовий капітал	323	318	-5
7.	Резервний капітал	371	416	45
8.	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	243	139	-104
9.	Поточні зобов’язання за розрахунками:			-
	з учасниками	23	22	-1
10.	Інші поточні зобов’язання	5708	3410	-2298

Як видно з табл. 1. дебіторська заборгованість з нарахованих доходів зменшилась на 104 тис.грн., але інша поточна дебіторська заборгованість збільшилась на 695 тис.грн. Пайовий капітал в 2010 р. порівняно з 2009 р. зменшився на 5 тис.грн., а резервний капітал підвищився на 45 тис.грн., нерозподілений прибуток знизився на 104 тис.грн, при цьому інші поточні зобов’язання КС «Альтернатива» зменшились на 2298 ти.грн.

Насправді низькі або навіть нульові проценти, зазначені в прайс-аркушах чи інших рекламних публікаціях, розміщуваних у засобах масової інформації, є не більш як спритним психологічним трюком, бо ці проценти так чи інакше компенсуються за рахунок споживачів у вигляді неявних платежів, внесків, комісійних тощо. Таким чином, ставка безпроцентного кредиту з урахуванням усіх комісійних та інших платежів становить 40-45% річних, а подеколи й 150-200%, тим часом як за стандартного (звичайного) кредитування вона перебуває в межах 19-25%.

Під час аналізу кредитного портфелю за рівнем ризику особливу увагу необхідно приділити частці сумнівних і безнадійних кредитів (табл. 2)

Таблиця 2

Аналіз кредитного портфелю КС «Альтернатива» за рівнем ризику, 2009-2010 рр.

Види кредитів	2009 р.		2010 р.		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
«Стандартні»	5632	44,85	31,054	35,84	25422	34,31
«Під контролем »	3059	24,36	26732	30,85	23673	31,95

«Субстандартні»	3681	29,31	28035	32,35	24354	32,87
«Сумнівні»	87	0,69	468	0,54	381	0,51
«Безнадійні»	98	0,78	365	0,42	267	0,36
Всього	12557	100,00	86654	100,00	74097	100,0

Аналіз показав, що станом на кінець 2010 р. найбільшу частку мали стандартні кредити – 35,84% (44,86% у 2009р.). Кредити під контролем становили 30,85% у 2010 р., 24,36% у 2009 р. Частка сумнівних і безнадійних кредитів зменшилась і в 2010 р. становила відповідно 0,54 та 0,42, у 2009 р. частка сумнівних і безнадійних кредитів становила відповідно 0,69 та 0,78%.

Взагалі результати проведеного аналізу дають змогу зробити висновок про підвищення ризику кредитного портфеля, що потребує розробки відповідних заходів, спрямованих на поліпшення кредитної діяльності КС «Альтернатива». Аналіз галузевої структури кредитного портфелю дає можливість визначити галузеву диверсифікацію кредитів і виявити надмірну концентрацію кредитних операцій в одному сегменті. Результати такого аналізу дають змогу визначити допустимі для КС «Альтернатива» межі кредитних вкладень у певні галузі економіки, тобто встановити ліміти з метою контролю за рівнем кредитного ризику.

Література

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність”// Відомості Верховної Ради України. – 2001. - №5-6. –30 с.
2. Руденко Л.В. Організація кредитно-розрахункових операцій в банках: Посібник. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2008. – 376 с.

Брутян Катерина Сергіївна, к.е.н., ст. викладач,
Головіна Катерина, студентка
Криворізький факультет ЗНУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Переведення економіки України на ринкові відносини господарювання, що обумовлюють перехід від централізованого планування і керування до ринкових відносин, і формують в зв’язку з цим сучасного економічного простору, де діють виробничі, будівельні, сервісні й інші системи, вимагають вирішення зовсім нових для них, викликаних необхідністю корінного перегляду використовуваних ними методів організації і планування діяльністю.

Сучасну наукову проблематику планування та організації діяльності підприємства досліджували такі відомі вчені, як Володькіна М., В. Крамаренко, Д. Макґреґор, А. Маслоу, В. Оучі, Співак В., Ф. Тейлор, М. Фінней, Г. Щокін та інші.

Планування реалізації стратегії є логічним продовженням стратегічного планування і спрямоване на розробку способів реалізації та оцінки стратегії порівняно з місією організації.

Організація взаємодії – це вид управлінської діяльності, який відображає

процес створення структури управління підприємством. Вона має два аспекти: поділ організацій на підрозділи відповідно до цілей і стратегії; встановлення взаємин повноважень, які зв'язують вищі рівні з нижчими і забезпечують можливість розподілу та координації завдань [1, с.52].

Процес управління включає в себе організацію та планування діяльності та характеризується як послідовність етапів в умовах ринкових відносин. У свою чергу, планування є суттєвим та необхідним елементом процесу управління і являє собою різні форми дій суб'єкта управління на об'єкт з метою зміни способів його функціонування шляхом зміни складу або взаємодії елементів об'єкта управління.

Стратегічно орієнтоване підприємство – це підприємство, де стратегічне мислення є основною, принциповою настановою в діяльності персоналу підприємства і насамперед вищого керівництва, де існує (формується) система стратегічного управління; застосовується раціональний процес стратегічного планування, який дає змогу розробляти та використовувати інтегровану систему стратегічних планів, і поточна, повсякденна діяльність підпорядкована досягненню стратегічних орієнтирів [2, с. 14].

Дане підприємство має досить суттєві переваги порівняно з «нестратегічними організаціями».

Ці переваги виявляються в таких характеристиках:

1. Підприємство може зменшити до мінімуму негативні наслідки змін, що відбуваються, а також фактора «невизначеності майбутнього».
2. Підприємство має змогу враховувати об’єктивні (зовнішні та внутрішні) фактори, що формують зміни, зосередитись на вивченні цих факторів; сформувати відповідні інформаційні банки.
3. Підприємство має змогу отримати необхідну базу для прийняття стратегічних і тактичних рішень.
4. Підприємство полегшує собі роботу для забезпечення довго- та короткострокової ефективності та прибутковості.
5. Підприємство стає більш керованим, оскільки за наявності системи стратегічних планів є змога порівнювати досягнуті результати з поставленими цілями, конкретизованими у вигляді планових завдань.
6. Підприємство полегшує собі можливості встановлення системи стимулювання стосовно розвитку гнучкості та пристосованості підприємства та окремих його підсистем до змін [3, с. 104].

Фактори організації та планування діяльності підприємства представлені на рис.1.

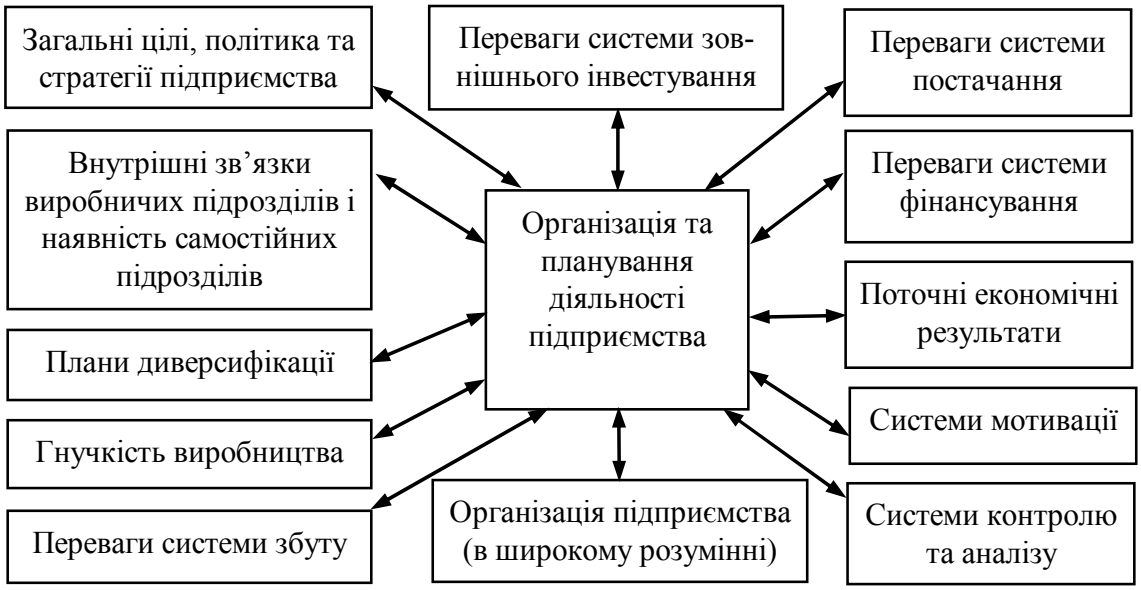


Рис. 1. Фактори організації та планування діяльності підприємства

Фактори організації та планування діяльності підприємства насамперед спрямовані на забезпечення, з одного боку, стійкості та стабільності системи, а з іншого – гнучкості, динамічності, постійного її розвитку. В різних умовах цей вплив класифікують і різними ознаками. За мотивацією розрізняють організаційний, економічний і соціальний типи впливу; за напрямами – горизонтальний вертикальний типи; за характером – прямий і пасивний типи впливу.

Процес управління має специфічні властивості, облік яких необхідний при його здійсненні. Процесу управління повинні бути притаманні гнучкість, стабільність, безперервність, дискретність, послідовність етапів, циклічність.

У господарському механізмі можливі різноманітні варіанти взаємодії етапів процесу управління. В різних умовах його здійснення вони є основою типології процесу управління, яка має такі його типи: лінійний, корективний, ситуаційний, пошуковий.

Автором запропоновані напрямки підвищення процесів планування та організації на підприємстві з урахуванням стратегічного мислення, зокрема:

1. Усвідомлення управлінської ієрархії та послідовності встановлення пріоритетів.

2. Орієнтацію на розпізнавання та адекватне реагування на зміни в середовищі – нові можливості та потенційні загрози.

3. Логічне обґрунтування форм і методів залучення та напрямків використання інвестицій, а також персоналу відповідної кваліфікації для забезпечення розв'язання проблеми довгострокового розвитку підприємства.

4. Координацію стратегічних і поточних, функціональних та виробничих, аналітично-планових і виконавчих напрямків діяльності підприємства.

5. Усвідомлення можливостей та масштабів впливу на формування середовища, а не лише реагування на зміни.

6. Орієнтація на управління процесами розвитку підприємства в

довгостроковому періоді формуванням відповідної системи стратегічного управління, що проявляється в настанові на ініціювання та очолювання, а не на захист і наслідування.

Таким чином, ефективність процесу управління значною мірою визначається розподілом і комбінацією його операцій за різними етапами. Найважливішу роль відіграють операції цілевизначення, інформаційної роботи, налізу і проектування різних варіантів дій, їх вибору та організаційно-практичної реалізації.

Література

1. Співак В.А. Організаційне поводження й керування персоналом. Спб.; 2010. – 122 с.
2. Нєпомнящий Є.Г. Економіка та управління підприємством. Таганрог.: ТРТУ, 2007. – 251 с.
3. Колпаков В.М., Дмитренко Г.А. Стратегічний кадровий менеджмент.Ч.1: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2009. – 147 с.
4. Володькіна М. В. Стратегічний менеджмент: Підручник. Допомога. – К.: Знання-Прес, 2002. – 256 с.

Брутян Катерина Сергіївна, к.е.н., ст. викладач,
Петренко Олена, студентка 5 курсу,
Криворізький факультет ЗНУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ЗАЛУЧЕННЯ ПОТЕНЦІЙНИХ КЛІЄНТІВ КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ

Постійні загальноекономічні й соціально-політичні зміни різною мірою впливають на стабільність кредитної системи України та ефективність виконання нею своїх функцій. Сьогоднішній етап розвитку банківської системи характеризується посиленням конкуренції та зростанням її інтенсивності. Поступове зменшення числа дрібних і середніх банків та, як наслідок, концентрація капіталу в найбільших фінансово-кредитних установах сприятимуть збереженню конкурентної боротьби.

У зв'язку зі змінами на фінансовому ринку України зростають роль і значення оцінки конкурентоспроможності банку та його конкурентних позицій. Конкуренція в банківській сфері має специфічні риси, що визначають її особливе місце в теорії конкуренції та відрізняють її від конкуренції в інших видах діяльності. З огляду на це особливої актуальності набувають пошук і впровадження сучасних методів дослідження конкурентних переваг банків.

Вагомий внесок у розробку теорії і практики залучення потенційних клієнтів зроблено вітчизняними науковцями. Це, зокрема, О. Васюренко, В. Геєць, В. Герасимчук, О. Дзюблюк, О. Заруба, А. Карчева, М. Козоріз, С. Козьменко, В. Кочетков, А. Кузнєцова, Б. Луців, В. Міщенко, А. Мороз, О. Пернарівський, Л. Примостка, С. Реверчук, Т. Смовженко, Т. Ткаченко. Належне місце в розробці зазначених питань посідають праці зарубіжних

дослідників Є. Єгорова, О. Лаврушина, П. Роуза, Е. Севрука, Д. Синки та інших.

Треба зазначити, що для банківського бізнесу домінуючим видом міжгалузевої конкуренції є перелив капіталу. Вона виникає при проникненні новачків на традиційно банківські ринки, а також при спробі банків завоювати собі місце в нових для них галузях.

Для кредитної спілки не існує проблеми недоступності каналів збуту, оскільки виробництво і збут банківських послуг можуть бути локалізовані у приміщенні банківського відділу. До найтиповіших банківських бар'єрів належать:

— правові обмеження банківської діяльності. Вони захищають інтереси кредиторів і власників та повинні ускладнити вхід на ринок слабким банкам і тим самим не допустити того, щоб конкуренція набула руйнівного характеру. З цією метою встановлюється мінімальний розмір статутного капіталу, ліцензується банківська діяльність операцій із іноземною валютою й цінними паперами;

— диференціація банківського продукту. Вона передбачає індивідуалізацію банківських послуг, надання їм характеристик, що відрізняють їх від аналогічних послуг інших банків. У результаті однотипні послуги, навіть у разі цілковитої ідентичності за якістю й ціною, не сприймаються споживачами як досконалі субститути. Це веде до формування стійких купівельних переваг та ускладнює вхід на ринок новим, нікому не відомим банкам;

— високі витрати на переорієнтацію. Цей бар'єр безпосередньо пов'язаний із попередніми. У зв'язку з наявністю створених споживацьких переваг новачок на банківському ринку постає перед необхідністю значних витрат на рекламу та інші заходи заради створення власного позитивного іміджу.

На нашу думку, якість банківського продукту можна досліджувати з точки зору як клієнта, так і банку. З погляду клієнта, ознаками якості банківського продукту є швидкість обслуговування, строковість здійснення операцій, наявність помилок, режим і години роботи банку, якість консультування, комунікабельність працівників тощо. З позиції банку, ознаками якості його продукту є швидкість внутрішніх робочих процесів, обсяг витрат на виправлення помилок, продуктивність праці, рівень мотивації, ступінь банківського ризику тощо.

Крім загальної орієнтації на підвищення якості обслуговування, банками широко використовується диференціація якості однотипних послуг залежно від ціни (наприклад, звичайна кредитна карта й карта GOLD), цільових клієнтів (масові й індивідуальні послуги), каналів збуту (послуги, що надаються індивідуально у вигляді консультацій, обслуговування у відділенні, банкоматі). Таким чином, на сучасному етапі відбувається поступова зміна акцентів банківської конкуренції на користь нецінової конкуренції.

При організації залучення клієнтів до кредитної спілки керівники повинні враховувати компетентність та комунікабельність персоналу, який надає послуги, тому пропонуємо наступні заходи:

— постійний, ефективний процес залучення та утримання достатньої кількості кваліфікованого персоналу, що відповідає потребам банку й зовнішнім обставинам, із метою виконання завдань його діяльності та реалізації стратегії й бізнес-планів;

— чітко визначені і продумані рівні повноважень із прийняття рішень;

— чітке доведення до персоналу його обов'язків;

— контроль діяльності персоналу;

— розроблення і впровадження процесу навчання з метою підвищення кваліфікації працівників.

Для ефективного формування такої програми, а також її виконання звернемо увагу на наступну важливу складову організаційного забезпечення розподіл функціональних обов'язків і повноважень.

Ми пропонуємо розподілити працівників, котрі долучаються до процесу управління інвестиційними ризиками, на певні функціональні групи, основними серед яких є: експерти; аналітики; оцінювачі; контролери.

Для окремого етапу управління ризиками завдяки підбору й певній комбінації функціональних груп можна досить чітко розподілити обов'язки кожного учасника процесу та, відповідно, максимально підвищити ефективність залучення потенційний клієнтів банку.

Ми дійшли висновку, що для залучення клієнтів треба зробити наступні кроки: забезпечити формування підрозділу з управління ризиками; чітко розподілити обов'язки й повноваження всередині підрозділу з метою уникнення конфліктних ситуацій та задокументувати такий функціональний розподіл у внутрішніх положеннях банку; забезпечити ефективне формування періодичної управлінської звітності щодо процесу управління ризиками.

Таким чином, достатність і збалансованість усіх ланок організаційного забезпечення в системі залучення потенційних клієнтів потребує: по-перше, наявності комплексного інформаційного базису, формувати який доцільно з використанням спеціальних методик; по-друге, збалансування інформаційних потоків (прийом, розподіл і перерозподіл інформації за структурними підрозділами) щодо наявних і можливих ризиків діяльності; по-третє, оптимізації організаційної структури банку завдяки формуванню матриці оптимізації чисельності й таблиці функціонального розподілу; по-четверте, створення груп ризик-менеджерів як кадрового ядра системи ризик-менеджменту та осіб, що несуть найбільшу відповідальність за управління ризиками.

Література

1. Веснян В.Р. Організація діяльності кредитних спілок:. – К.: «КОНДОР» 2010р. – 302 с.

2. Воронкова В.Г. Кадровий менеджмент: Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 192 с.

3. Гріффін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Наук. ред. В.Яцура, Д. Олесневич. – Львів, 2001. – 182 с.
4. Лютенс Ф. Организационное поведение клиента. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 398 с.

Брутян Катерина Сергіївна, к.е.н., ст. викладач,
Тороп Юлія, студентка 5 курсу
Криворізький факультет ЗНУ

ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Значення зовнішньоекономічної діяльності в розвитку всіх країн, у тому числі й України, постійно зростає. Історичний досвід підтверджує вигідність розширення участі країн у міжнародному поділі праці і різноманітних формах міжнародного бізнесу. Навпаки, згортання зовнішньоекономічної діяльності неминуче призводить до уповільнення соціально-економічного розвитку країни, виникнення складних проблем, які неможливо вирішити не лише в економіці, але і в інших сферах суспільного життя. Тому процес глобалізації та інтернаціоналізації господарського життя можна вважати закономірним з огляду на посилення взаємозалежності між країнами і зростаючу схожість їх економік.

Формування експортної стратегії пов'язане з застосуванням сучасних методів оцінки стану основних фондів, аналізу та планування їх розвитку, з формуванням комплексного підходу до оцінки взаємовпливу показників фінансово-господарської діяльності підприємства та показників використання фондів. Пошук шляхів підвищення ефективності використання основних фондів є одним з найактуальніших питань в політиці управління підприємством в цілому.

В теорії міжнародного менеджменту більш детально висвітленні всі проблеми формування експортної стратегії. Зокрема американський економіст Філіп Котлер дуже ретельно підійшов до проблеми вирішення цього питання. Дещо по-іншому розписав А. Гаркавенко та Г. Герасимчук, Н. Романов. За останні роки особливу увагу вирішенню стратегічних проблем приділили такі вчені, як Ч. Ансофф, К. Боумен, М. Портер. Чільне місце в їх публікаціях відведено дослідженню проблем при формувані експортної стратегії охоплення ринку. Їхні праці досить детально відобразили сучасні підходи до вирішення цього питання.

Найчастіше стратегію ототожнюють з позицією на ринках, із заходами, що дають змогу зміцнити конкурентну позицію та збільшити частку на «своїх ринках», вести боротьбу за завоювання нових ринків та ін. За більш широким визначенням стратегія — це конкретизована у певних показниках позиція в середовищі, яку займає підприємство, це — своєрідний погляд на внутрішнє і зовнішнє середовище і спроба знайти шляхи ефективного пристосування до

зовнішніх, неконтрольованих фірмою факторів, а також проведення необхідних змін елементів та їхніх комбінацій внутрішнього середовища.

Організаційно-управлінська концепція стратегії пов'язана з конкурентними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності на підприємстві.

Згідно з поглядами класика стратегічного планування А. Чандлера, стратегія – це «визначення основних довгострокових цілей та задач підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей.

Стратегія – це специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Вона визначає, як організація функціонуватиме та розвиватиметься, а також яких підприємницьких, конкурентних і функціональних заходів і дій буде вжито для того, щоб організація досягла бажаного стану [3].

Експортна стратегія розглядається як довгостроковий курс розвитку підприємства, спосіб досягнення цілей, який вона визначає для себе, керуючись власними міркуваннями в межах зовнішньоекономічної політики.

При формуванні стратегії слід враховувати такі моменти:

1. Стратегія більшою частиною розробляється вищим керівництвом, але її реалізація передбачає участь всіх рівнів управління.

2. Стратегія повинна розроблятися скоріше з точки зору перспективи всього підприємства, а не окремого індивіда.

3. Стратегія повинна базуватись на детальних дослідженнях і фактичних даних.

4. Стратегія надає підприємству визначеність, індивідуальність, створює передумови для її успіху на табл.1 [2].

Таблиця 1

Вплив експортної стратегії на ефективність підприємства

	Визначена стратегія	Невизначена стратегія
Ефективні дії	Визначена стратегія і ефективні дії призвели до успіху в минулому і забезпечать успіх в майбутньому.	Невизначена стратегія, але ефективні дії призвели до успіху в минулому, але успіх в майбутньому викликає сумніви.
Неефективні дії	Визначена стратегія, але неефективні дії інколи спрацьовували в минулому, але в майбутньому очікується посилення конкуренції.	Невизначена стратегія і неефективні дії призвели до невдачі в минулому, і такий же результат очікується в майбутньому.

Отже, автором запропоновані наступні пропозиції щодо удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства:

1. Застосування ефективних напрямів діяльності підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

2. Впровадження передового досвіду в організації постачання, організаційної техніки і наукової організації праці, автоматизованих систем керування.

3. Підвищення якості експортної продукції для підтримки конкурентних позицій на зовнішніх ринках.

4. Використання для валютної ефективності експорту – обернений курс обміну (непряме котирування), а для валютної ефективності імпорту – звичайний обмінний курс (пряме котирування).

5. Внести зміни у ведення обліку, оскільки збільшення масштабів зовнішньоекономічних операцій вимагає відокремлення окремими статтями собівартість експортної продукції, витрати на експорт.

Таким чином, удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства необхідно здійснювати за допомогою побудови системи протидії загрозам на небезпекам зовнішньоекономічної діяльності та оцінювання вигідності експортних (імпортних) операцій.

В результаті ефективної експортної діяльності на підприємстві були збільшені обсяги відвантаження продукції, розширена географія поставок, підвищена якість сировини шляхом освоєння нових профілів і стандартів і ін. Основою всіх цих заходів стали зовнішньоекономічні принципи – орієнтація на вимоги ринку й конкретні запити споживачів, постійне поліпшення якості продукції, які засновані на основних компонентах комплексу експортної стратегії.

Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» №959-XII від 16.04.2011 р, зі змінами і доповненнями.
2. Багрова І.В., Рединa Н.І. Зовнішньоекономічна діяльність Підприємств. - К: ЦНЛ, 2004. – 580 с.
3. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. – Львів: Афіна, 2004. – 140 с.
4. Кириченко О., Кавас І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – К.: Фінансист, 2000. – 653 с.
5. Лисенко Ю.М., Педъ І.В.. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. – К.: Зовнішня торгівля, 2004. – 200 с.

Бурдун Оксана
студентка 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Шишкін В.О.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ: МОТИВАЦІЯ, ЯК ЗАСІБ УТРИМАННЯ СПЕЦІАЛІСТІВ

Для успішної роботи компанії важливо знайти такі новаторські способи підтримки і заохочення співробітників, які переконували б їх не звільнятися. При цьому необхідно зберегти не тільки тих, які вже працюють, але і залучити

в компанію нових талановитих фахівців.

У кожної людини є мотивація. На підприємстві головне – створити атмосферу, в якій люди матимуть інтерес до роботи. На жаль часто в компаніях практично не звертають увагу на взаємини в колективі. Не вистачає грамотного спілкування керівництва з підлеглими, робота і старання співробітників, залишаються непоміченими, їх практично не залучають до питань управління фірмою.

Вивченням і розвитком теорії мотивації і стимулювання працівників займалися зарубіжні та вітчизняні вчені: М. Вебер, Д. Мак Клеланд, А. Маслоу, Ф. Тейлор, Р. Шпренгер, А. Афонін, Б.Л. Єрьоміна, Т.Ю. Базаров, Н. Мазур, П.С. Маковєєв та багато інших. В своїх роботах вони визначили основні задачі, методи, способи мотивації, які стимулюють робітників до підвищення працездатності.

Навіть ефективно працюючі компанії постійно стикаються з проблемами, які пов’язані із звільненням грамотних й ініціативних фахівців. Все це говорить про недостатнє опрацювання методики мотивації. Збільшення заробітної плати не є основним стимулом, здатним підвищити мотивацію співробітників на тривалий термін часу. Для багатьох менеджерів, хороші відносини з колегами – одна з головних причин, по якій вони залишаються на колишньому місці роботи. Ця причина набагато випереджає гроші або майбутні можливості. Мрія будь-якого керівника – ідеальні підлеглі і злагоджена робота всього колективу [2].

Для того щоб кожен співробітник працював на повну силу, старанно ставився до робочого процесу і мав відчуття відповідальності за виконання навіть найдрібнішої роботи, менеджер повинен вміти керувати підлеглими і знаходити індивідуальний підхід до кожного з них. Спілкування з підлеглими завжди треба вести в доброзичливій формі, з повагою. Працівник повинен відчути свою значущість в робочому процесі і колективі в цілому.

Якщо проводиться співбесіда з новим кандидатом, то потрібно продемонструвати факт поваги і пошани між всіма співробітниками колективу і керівництвом. Доброзичливе і тепле відношення до нового або майбутнього співробітника сприяє виникненню у нього бажання залишитися саме в цьому колективі якомога довше. Слід бути прикладом для своїх підлеглих.

Атмосфера і настрої в колективі – це один з основних чинників, що впливає на продуктивність і результати роботи. В колективі потрібно підтримувати режим взаємодопомоги і взаємної замінюваності. Відносини в колективі впливають на настрій кожного співробітника, від них у свою чергу залежить продуктивність, якість і швидкість виконуваної роботи.

При формуванні постійного колективу в кожного працівника вкладається багато часу, праці і сил на виховання і навчання. Тому у згуртованому, дружньому і професійному колективі варто цінити кожного із співробітників і зберігати максимально лояльні відносини.

У великих компаніях, що розвиваються, кар'єрне зростання забезпечується стрімким розширенням мережі філій і дочірніх структур. Цей чинник стимулює робітника працювати старанно, виконувати свої обов'язки

якісно, в строк і проявляти максимальну активність [1].

Для найманого робітника і кандидата в співробітники заробітна плата, її розміри і своєчасність виплати, грають важливу роль при виборі місця роботи. Але є помилкою деяких керівників завищення величини стартової зарплати під час співбесіди з кандидатом. Багато підприємств (фірми) орієнтуються на бонусну оплату праці, яка складається з декількох складових (як правило, залежить від терміну роботи в даній компанії, кваліфікації, об'єму і якості виконаної роботи, виконання компанією встановлених планових показників тощо). Працівник, отримуючи щомісячне, хай і невелике, збільшення виплат, буде налаштований на максимальну самовіддачу [3].

Кожному робітнику необхідно дати можливість участі в житті і діяльності компанії, щоб він зміг відчути свою персональну значущість в загальному процесі, наприклад, забезпечити зворотній зв’язок за допомогою внутрішньої пошти або внутрішнього сайту компанії, організувавши для цього спеціальну рубрику. Тоді кожен співробітник матиме можливість висловити свою думку, написати відгук, побажання або внести пропозицію відносно робочих і організаційних моментів Складаючи програму мотивації найманих робітників, необхідно комбінувати і суміщати різноманітні методи заохочення, періодично переглядати внутрішню політику компанії, прислухаючись до побажань підлеглих. Тільки тоді можна досягти високого конкурентоздатного рівня кадрової організації і отримати цінних професіоналів.

Таким чином:

1. Атмосфера і настрої в колективі – це чинник, який істотно впливає на продуктивність і результати роботи.

2. Навчання співробітників, є могутнім мотивуючим методом, для утримання амбітних людей, які хочуть удосконалюватися і отримувати нові знання і уміння.

3. Кар'єрне зростання, дає стимул і прагнення працювати старанно, виконувати свої обов'язки якісно і в строк, проявляти максимальну активність.

4. Наявність соціальних пільг для робітників, викликає у працівників величезну довіру до компанії і дає упевненість в майбутньому, а відповідно мотивує до добросовісної праці.

5. Заробітна плата, її розміри і своєчасність виплати грають важливу роль при виборі місця роботи.

Співробітникам слід дати можливість участі в житті і діяльності компанії, тоді кожен зможе відчути свою персональну значущість в загальному процесі.

Література

1. Методы мотивации сотрудников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mirsovetov.ru/a/miscellaneous/employment/motivation-staff.html.

2. Современные способы мотивации и удержания талантов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbio.ru/modules/news/article.

3. Управление персоналом: учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 423 с.

Бурдун Оксана, Трофімова Софія
студентки 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Сербіненко Н.В.

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Необхідною і обов'язковою умовою стійкого розвитку підприємств є наявність дієвої, гнучкої, системи управління, яка відповідає сучасним умовам господарювання і постійно адаптується до них. Тому в сучасних високодинамічних умовах успішними можуть бути тільки ті підприємства, темп змін усередині яких перевищує темп змін на ринку. Тому вдосконалення системи менеджменту і адаптацію її до мінливих конкурентних умов виконувати проводити постійно, швидко і на якісно новому рівні.

Одним із найбільш актуальних завдань економічної науки є дослідження проблем інновацій та інноваційної діяльності. У сучасних умовах інновації повинні мати новизну, приносити прибуток підприємству та задовольняти ринковий попит.

Дослідженню проблем інновацій та інноваційної діяльності присвячена низка праць вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема І.А. Бланка, А.А. Пересади, П.С. Харіва, С.Ф. Покропивного, С.М. Ілляшенка, О.В. Прокопенка, Н.О. Татаренка, М.П. Денисенка, А.В. Мертенса, Дж. Кейнса та ін.. Водночас, питання інновацій та інноваційної діяльності торговельних підприємств потребує подальшого дослідження [14].

Основними причинами виникнення та поширення інновацій на підприємствах є:

- конкурентна боротьба (одержати на ринку конкурентні переваги та максимі-

зувати прибуток);
- зростання попиту споживача;
- зростання технічного потенціалу;
- вирішення проблем, які можуть виникнути на підприємстві;
- поліпшення результатів у конкретній діяльності підприємства;
- забезпечення престижу підприємства;
- відкриття наукових новинок.

Інновації – це ідеї та пропозиції (в багатьох випадках засновані на результатах відповідних спеціальних наукових досліджень і інженерних розробок), що можуть стати основою створення нових видів продукції чи значно поліпшити споживчі характеристики (технічні, економічні тощо) існуючих товарів, створення нових процесів, послуг, чи будь-чого, що може покращити "якість життя" людства. Освоєння, контроль, підготовка та обґрунтування за впровадженням інновацій є інноваційною діяльністю.

Інноваційна діяльність включає в себе процес доведення наукової ідеї або технічного винаходу до стадії практичного використання, що приносить дохід, а також пов'язані з цим процесом техніко-економічні та інші зміни у

соціальному середовищі [3, с. 128]. Інноваційна діяльність – це вид діяльності, пов'язаний із трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт, введений на ринок, в новий чи покращений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, чи новий підхід до соціальних послуг.

Якщо говорити про корекцію моделі управління як про стратегічні можливості розвитку інноваційного потенціалу окремо взятої компанії, тоді необхідно сформулювати ряд вимог, яким повинна відповідати така інноваційна модель управління:

1. Інноваційна модель управління повинна впливати на індивідуальну поведінку співробітників таким чином, щоб робити її більш результативною. Інноваційна культура буде мати значення тільки тоді, коли вона буде реалізовуватись у щоденній практиці.

2. Залучення персоналу до прийняття управлінських рішень та креативність повинні стати тим середовищем, в якому буде будуватися інноваційна культура компанії. Для того, щоб ці цінності «просочили» організаційну культуру компанії, необхідні організаційні нововведення в моделі управління. Менеджмент повинен працювати над створенням і підтримкою механізму формування цінностей інноваційної культури.

3. Необхідні зміни в управлінні мають відноситися до всієї компанії, включаючи топ-менеджмент. Більше того, сам топ-менеджмент і повинен послужити ініціатором цих змін і їхнім провідником. Якщо ідея зміни управлінської моделі не підтримана особистою участю «топів» і першої особи, то вона з самого початку буде приречена. Лідер і топ-менеджмент повинні бути головними натхненниками цінностей інноваційної культури. Керівництво повинно пам'ятати, що при проведенні внутрішньо корпоративних комунікацій важливо враховувати не лише те, що необхідно повідомити співробітнику про компанію, щоб він запам'ятав, але й періодично проводити моніторинг стану організаційної культури а підприємстві, щоб мати можливість провести необхідні управлінські коригування, оскільки «якщо не зміряєш, то не зможеш управляти». В такому випадку можна говорити про введення в компанії системи управління культурою по цінностям.

Головним завданням менеджерів є створення такої обстановки, при якій кожен робітник буде зацікавлений у своїй роботі та її результатах, коли він буде відчувати підтримку з боку керівництва та колективу. Адже зацікавленні в своїй роботі люди, тоді, коли створюється благоприємне середовище, схильні працювати не «з відси до відси», а реалізовувати себе через роботу, беручи на себе більше відповідальності, активно користуючись новими знаннями, експериментуючи та навчаючись «на ходу». Вся ця енергія, вміло направлена менеджментом в потрібне русло, здатна зробити дуже багато – робота виконується з кращою якістю та в більш короткі терміни.

Література

1. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 295 с.

2. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2003. 504 с.
3. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М., Ягудин С.Ю. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 328 с.
4. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність. — К.: Вища шк., 1995.
5. Чумаченко Б. Стратегическое управление научно-техническим развитием: опыт США / Б.Чумаченко, К. Лавров / Проблемы теории и практики управления. — 2000. — № 2.

Васильєва Світлана Іванівна, викладач,
Фляга Тетяна, студентка
Криворізький факультет ЗНУ

КОНКУРЕНЦІЯ ЯК РУШІЙНА СИЛА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ

На сучасному етапі світового розвитку конкуренція як рушійна сила змушує виробників товарів (надання послуг) постійно шукати шляхи підвищення якості товарів, зниження ціни, підвищення якості сервісу.

Конкуренція – економічне змагання виробників однакових видів продукції на ринку за залучення більшої кількості покупців та одержання максимального доходу в короткостроковому або довгостроковому періодах. Основу конкурентних відносин – свобода вибору – реалізується у формі прагнення кожного одержувати для себе особисто грошовий доход. Конкуренція означає наявність на ринку великої кількості незалежно діючих продавців і покупців.

Питанням конкуренції присвячені роботи як закордонних вчених-економістів – І.Ансоффа, Г.Асселя ,Ф.Котлера,М.Портера, А.А. Томпсона так і вітчизненних дослідників В.І.Герасимчука, Н.К.Мойсєєва, І.Л.Решетникової, та ін. Як було доведено багатьма економістами, конкуренція є рушійною силою розвитку суспільства, головним інструментом економії ресурсів, підвищення якості товарів і рівня життя населення. Конкуренція підсилює ефективність, змінює звички, закликає до більшої уважності, що зовсім даремно в безконкурентних умовах.

Конкуренція, на думку М. Портера – це динамічний процес, що розвивається, безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси й нові ринкові сегменти [2, С.31-63].

Конкуренція на ринку складається з п’яти сил конкуренції (рис.1.):

1) суперництво між конкуруючими продавцями однієї галузі;

2) спроби компаній з інших галузей залучити покупців даної галузі на бік своїх товарів-замінників;

3) потенціал входження в галузі нових фірм;

4) ринкова сила і контроль за умовами угоди з боку постачальників ресурсів;

5) ринкова сила і контроль за умовами угоди з боку покупців продукції.

Модель п’яти сил конкуренції є цінним концептуальним інструментом вивчення основних впливів конкуренції на ринок і оцінку сили та слабкості кожного з них. Використовуючи цю модель, можна зрозуміти як функціонує конкуренція.

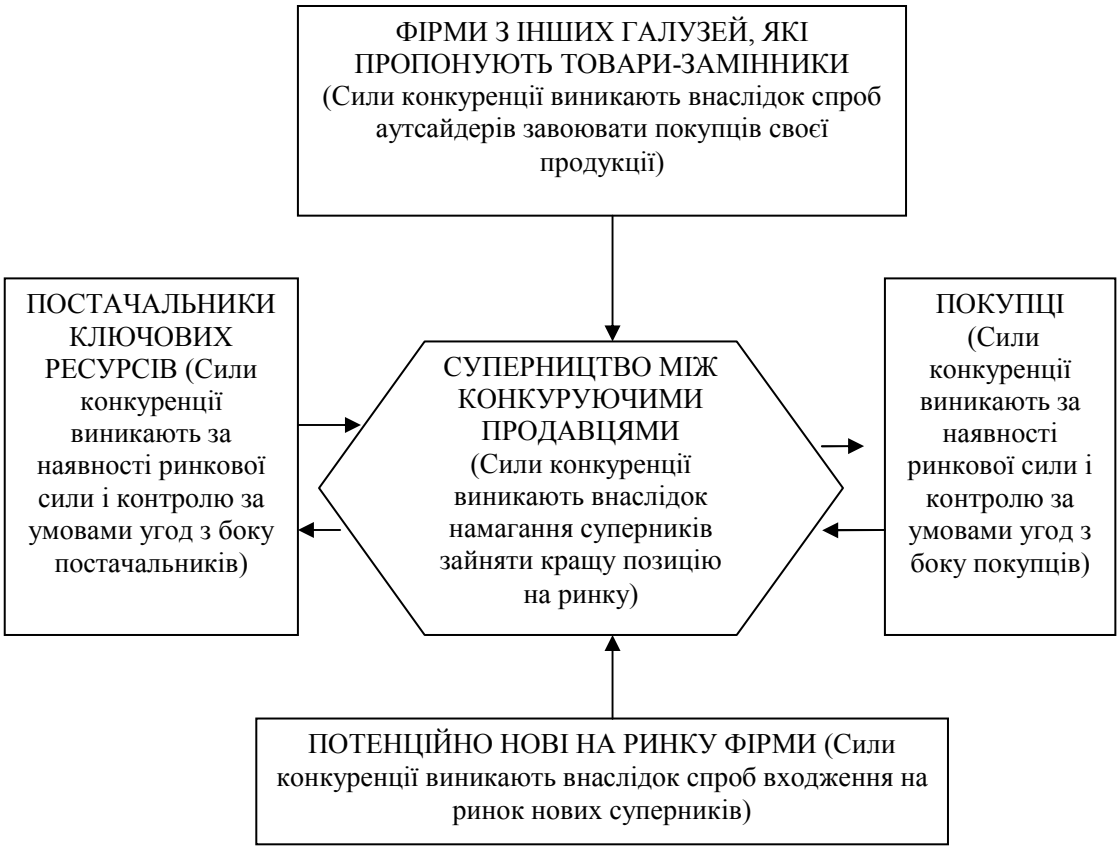


Рис. 1. Модель п’яти сил конкуренції

Ринки недосконалої конкуренції становлять найбільший інтерес із практичної точки зору, тому що охоплюють переважну більшість виробленої промислової й споживчої продукції. Середовище конкуренції заповнене більшою кількістю дрібних і середніх підприємств, жодне з яких не має значної частки в загальному обсязі продаж.

Головна особливість такого ринку — відсутність широко відомих лідерів, що істотно впливають на розвиток умов і тенденцій у галузі.

Основною умовою, за якою працює ринковий механізм, що забезпечує стабільне зростання економіки, розмаїтість асортименту та висока якість товарів та послуг. Всі ці умови забезпечують ринкову конкуренцію. Формування конкурентних відносин сприяє створенню розвинутого, цивілізованого ринку, що включає сферу виробництва й товарообміну. При цьому конкуренція виконує ряд важливих функцій, серед яких:

– визначення ринкової вартості товару в процесі конкурентної боротьби;

– стимулювання впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво як інструмент економічної виживаності підприємств й одержання інших переваг перед конкурентами;

– відбір у процесі конкуренції найбільш ефективних форм власності й господарювання, виключення її неефективних ланок через механізм банкрутства [1, С.24-31].

Конкурентоспроможність організації може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображує ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів.

Конкурентоспроможність фірми, як вважав Герасимчук В.Г. нерозривно пов'язана з впровадженням змін, тобто з процесом реструктуризації. Але здійснення таких змін також має певні особливості. Одноразові, надзвичайні заходи можуть на короткий час поліпшити конкурентоспроможність підприємства, але по-справжньому успішна реструктуризація є тривалим процесом.

Ступеневі зміни проілюстровано на рисунку 2.

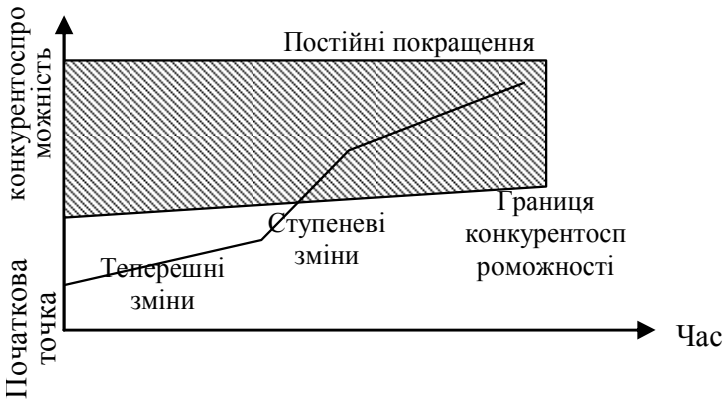


Рис. 2. Стрибкоподібність зростання конкурентоспроможності

Вертикальна вісь відображає конкурентоспроможність. Чим вище ця лінія, тим вища конкурентоспроможність. Горизонтальна вісь – це час. Заштрихована зона показує зону конкуренції, поза цією зоною підприємство є неконкурентоспроможним. Якщо межа цієї зони йде вгору, це означає, що підприємство є конкурентоспроможним зараз, але необхідно продовжувати вдосконалюватися, щоб залишитись конкурентоспроможними у майбутньому.

Таким чином, можливо зазначити, що конкурентоспроможність фірми — це здатність виробляти й реалізовувати швидко, дешево, якісно, продавати в достатній кількості товари, продукцію або надавати послуги при високому технологічному рівні обслуговування. Конкурентоспроможність фірми — це можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Виробництво й реалізація конкурентоспроможних товарів — обов'язкова умова конкурентоспроможності фірми. У більш грунтовному змісті для забезпечення конкурентоспроможності необхідна систематична робота з усього виробничо-господарського циклу, що приводить до конкурентних переваг у сфері НДДКР, виробництва, управління, фінансів, маркетингу тощо. Конкурентоспроможність фірми є результатом

конкурентних переваг за всіма спектрами проблем управління компанією.

Література

1. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
2. Загорная Т.О. Модель оценки конкурентного статуса торговой марки с использованием интегральных характеристик / Т.О. Загорная // Формування ринкової економіки: 36. наук, праць. Спец. вип. Сучасні проблеми теорії і практики маркетингу. Київ: КНЕУ. – 2004. – С. 54.
3. Пасічник В.Г., Акіліна О.В. Конкурентоспроможність фірми: Навчальний посібник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 112 с.
4. Портер М. Стратегія конкуренції і методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. — К: Основи, 2007. — 451 с
5. Реверчук С.К.,Сива Т.В.,Реверчук Л.С. Основи теорії економічної конкуренції: Навч. посіб. – К.: Знання, 2007. – 271 с.

Вовк Ангеліна
студентка 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Маказан Є.В.

ОСНОВНІ УМОВИ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У наш час для економіки України гірничо-металургійний комплекс відіграє особливу роль. Загальновідомо, що головною проблемою для підприємств ГМК України в умовах посилення конкуренції на світовому ринку залізної руди, зокрема з боку підприємств Китаю, є застаріле обладнання, низька продуктивність праці, висока ресурсно- та енергоємність продукції і технології виробництва. У контексті вступу України до СОТ першочерговим завданням для всіх промислових підприємств стало забезпечення стабільного попиту на вітчизняну продукцію (за останні роки в умовах фінансової кризи спостерігається майже 50% падіння попиту на металопродукцію) з одночасним підвищенням її конкурентоспроможності на внутрішніх і зовнішніх ринках. Цього можливо досягнути тільки за рахунок переоснащення виробництва і впровадження нових технологій виробництва металопродукції. Тому подальший розвиток підприємств ГМК України безперечно повинен базуватися на інноваційні моделі розвитку [1, с.10]. За останні роки всі промислові підприємства України зазнають серйозної кризи в інноваційній сфері (за статистичними даними останніх років інноваційні роботи виконували 1496 промислових підприємств, що складає 15,1 % від загальної кількості обстежених, що на порядок менше від світового рівня, тому що наукоємність промислового виробництва досить низька і знаходиться на рівні 0,1 -0,3%. Найбільшу схильність до інновацій за видами економічної діяльності промисловості виявили підприємства з виробництва коксу та

продуктів нафтоперероблення (35,4%), хімічної та нафтохімічної промисловості (24,0%), машинобудування (23,9%), а також металургії та оброблення металу (17,0%).

Загальновідомо, що під інноваційною діяльністю розуміється процес, спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий або вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, а також у пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки [2, с.66]. При цьому слід враховувати, що інноваційна діяльність означає весь, без виключень, інноваційний процес, починаючи з появи науково-технічної ідеї і завершуючи розповсюдженням (дифузією) продукту.

Одним із найважливіших елементів концепції управління інноваційною діяльністю підприємств ГМК України є розробка його інноваційної політики [3, с.18], яка є формою стратегічного управління і визначає цілі й умови здійснення інноваційної діяльності кожного підприємства, спрямовані на забезпечення його конкурентоспроможності і найбільш повне використання наявного виробничого і кадрового потенціалу. Вона регламентує складну систему науково-технічної, маркетингової, управлінської, виробничої й економічної діяльності. Крім того, завдяки їй відбувається відображення відношення керівництва до інноваційної діяльності підприємств, визначається напрямок, мета, функції і форми діяльності структурних підрозділів в області інновацій [4, с.17]. У рамках інноваційної політики визначаються стимули і методи управління матеріальним стимулюванням працівників, які займаються розробкою і впровадженням інновацій [5, с. 27].

Тісний взаємозв'язок і сформовані пропорції розвитку між постійно здійснюваними на підприємствах функціями, місце підприємств на ринку, наукові новації визначають необхідність виділення головних складових інноваційної політики підприємства, серед яких: а) науково-дослідна робота (наукова, конструкторська та технологічна складові); б) організаційна, виробнича і кадрова структура; в) маркетингова політика, яка містить наступні елементи – комунікаційний, ціноутворюючий, товарний та сервісний. Задачі і функції складових інноваційної політики досить різні внаслідок розбіжностей інтересів структурних підрозділів аграрних підприємств, що реалізують ці елементи. Склад задач і функцій елементів інноваційної політики підприємств полягає у: 1) розробці інноваційної політики кожного підприємства; 2) моніторингу ситуації, що сформувалася на ринку; 3) здійсненні всеохоплюючого контролю; створенні механізмів реалізації інноваційної політики; аналізі ефективності реалізації інноваційної політики.

Інноваційна політика містить у собі важливі стратегічні (полягає в можливості розробки і реалізації довгострокових інноваційних проектів і програм, що забезпечують максимально ефективне досягнення глобальних цілей підприємств ГМК України) і тактичні аспекти (заходи тактичного характеру покликані сприяти підвищенню якості продукції й ефективності виробництва, а також зміцненню інноваційного потенціалу підприємств [6,

с.170]). На сьогодні зміцнення інноваційного потенціалу підприємств ГМК України можливе лише завдяки взаємопов'язаній дії факторів: 1) інвестиційній підтримці інноваційної діяльності; 2) розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва; 3) створенню інфраструктури інноваційної діяльності; 4) покращенню системи нормативно-законодавчих актів, що регулюють інноваційні процеси. Відповідно до цього, основні заходи держави щодо інноваційного розвитку України повинні передбачати: 1) пріоритети інноваційної діяльності (реалізація норм Закону України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" [7, с.78]); 2) концепцію розвитку національної інноваційної системи від 17 червня 2009 р. № 680-р 3) регіональні та галузеві програми інноваційного розвитку; 4) координацію діяльності центральних органів виконавчої; 5) розробку стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (вона повинна буде систематизувати і конкретизувати законодавчі, нормативні та інші засади організації наукової, науково-технічної, інноваційної та підприємницької діяльності, що містяться в сучасному законодавстві України, нормативних та програмних документах органів державної влади і разом з іншими державними стратегічними документами, а також бути стрижневою основою для подальшого розвитку законодавчої і нормативної бази в цій сфері, для формування державних, регіональних і галузевих програм інноваційного розвитку, забезпечення скоординованої діяльності влади, суспільства, підприємництва, науки та освіти – всіх головних учасників національної інноваційної системи. Отже, загальновідомо, що головною метою Стратегії є конкретне кількісне визначення, а саме: забезпечення в зазначений термін – до 2020 року та підвищення впливу інновацій на економічне зростання України в 1,5-2 рази у порівнянні з тією ситуацією, що відбувається зараз. У свою чергу це приведе до зростання ВВП до 12-15 тис. дол. в розрахунку на душу населення); 6) виконання основних положень програми економічних реформ України на 2010-2014 рр, зокрема розвиток науково-технічної та інноваційної сфери повинен включати наступні кроки: визначення принципів і механізмів надання державної підтримки інноваційній діяльності – до кінця 2010 року, а також реалізацію сучасних механізмів державної підтримки інноваційної діяльності і перехід на міжнародні критерії оцінювання праці вчених, оптимізація структури державного науково-дослідного сектору – до кінця 2012 року, крім того - оновлення матеріально-технічної бази наукових установ і ВНЗ – до кінця 2014 року.

Необхідно зауважити той факт, що розробка інноваційної політики підприємств базується на використанні наступних принципів: комплексність; цілеспрямованість; ринковість; суттєва перевага стратегічних параметрів; наявність відповідної теоретичної бази в галузі інновацій; планомірність. Без сумніву, найважливішим визначальним принципом розробки інноваційної політики є принцип ринковості потреби в інноваціях, а тому етап аналізу ситуації починається з аналізу ринкових можливостей, що гарантує

підприємствам ГМК України постійне одержання вичерпної інформації про стан і ефективність існуючих інноваційних процесів.

Формування успішної інноваційної політики вітчизняних підприємств ГМК повинно містити наступні важливі етапи (рис. 1).

Рис. 1. Схема формування інноваційної політики підприємств ГМК України

Необхідно зауважити той факт, що світ поступово виходить із кризи, однак, як прогнозують експерти, вітчизняним підприємствам ГМК необхідно мінімум 2 – 3 роки для виходу на передкризовий рівень, тому впровадження сучасної інноваційної політики на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України є основою підтримання стабільного обсягу виробництва і реалізації продукції з відповідними якісними показниками. Такі заходи дозволять підвищити конкурентоспроможність цих підприємств як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, що безперечно забезпечить підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності в цілому[9, с. 163].

Література

1. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності [Текст] / Л. І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3 (69). –185 с.
2. Арутюнова Є. Ю. Зарубіжний досвід створення інноваційної інфраструктури та можливість його застосування для України [Текст] / Є. Ю. Арутюнова, М. Г. Мордвінова, Р. В. Обідець // Економічний простір: Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – №22/1. –124 с.
3. Захарін С. В. Інноваційна активність промислових підприємств [Текст] / С. В. Захарін // Економіка підприємства. – 2007. – № 14. – 57 с.
4. Концепція розвитку національної інноваційної системи [Текст] : від 17 червня 2009 р. № 680-р. –56 с.
5. Смоляр Л. Г. Розвиток інноваційного потенціалу як фактор забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств [Текст] / Л. Г. Смоляр, М. Д. Коцюба // Економіка та держава. – 2008. – № 9. – 35 с.
6. Грабовська І. В. Сучасні аспекти мотивації і стимулювання праці науково-технічних кадрів в інноваційній сфері [Текст] / І. В. Грабовська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. –№2. – Т.1.–198 с.
7. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні [Текст] : закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 13. –156 с.

8. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава [Текст] : програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки.
9. Бібліотека Вернадського // [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2010_7/pdf/temchenko_o_r.pdf.

Волкова Мирослава, Гречко Юлія
студентки 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Куреда Н.М.

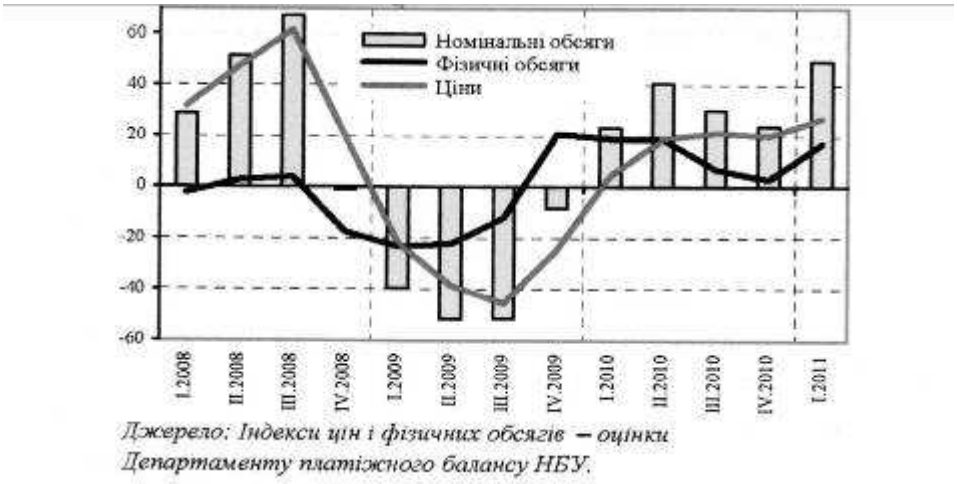
ВПЛИВ ЕКСПОРТУ НА ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС УКРАЇНИ 2011 РОКУ

Поліпшення стану поточного рахунку платіжного балансу України за 2011 р. порівняно з попередніми кварталами було спричинене високими темпами зростання експорту (49.5% у річному вимірі) в умовах сприятливої зовнішньої кон'юнктури. Але подальше скорочення дефіциту (в I кварталі становив 1.3 млрд. дол. США) було обмежене великими обсягами закупівель природного газу [2, с. 3].

Таке поліпшення відбувалося на фоні прискорення зростання в річному вимірі обсягів експорту та імпорту товарів (до 49.5% та 59.7% відповідно). Збільшення експорту стало результатом достатньо стрімкого зростання зовнішнього попиту та відповідно підвищення цін на світових сировинних ринках. Прискорення імпорту пов'язано насамперед з високими обсягами закупівель природного газу, а також із пожвавленням внутрішнього попиту. Однак якщо розглядати товарний баланс за виключенням енергоносіїв, то його профіцит сягнув максимуму за останні декілька років (3.3 млрд. дол. США). Частково цьому сприяла також девальвація реального ефективного обмінного курсу (РЕОК) гривні як за рахунок послаблення номінального обмінного курсу відносно євро та рубля (протягом I кварталу – на 7.0 і 6.9% відповідно), так і через достатньо низьку інфляцію в Україні (3.3%) [2, с. 4].

Але незважаючи на те, що стан зовнішньої торгівлі порівняно з попередніми кварталами поліпшився, порівняно з 2010 роком дефіцит зовнішньої торгівлі в Україні в 2011 році зростав. Відповідно продовжували погіршуватися кумулятивні показники за останні 12 місяців. Так, кумулятивний дефіцит торгівлі товарами зріс до 10.5 млрд. дол. США (7.4% від ВВП) порівняно з 8.7 млрд. дол. США в попередньому кварталі, а дефіцит поточного рахунку – з 2.9 до 4.2 млрд. дол. США (3.0% від ВВП) [2, с. 4].

У I кварталі 2011 року експорт товарів становив 15.6 млрд. дол. США, що на 49.5% більше, ніж у відповідному кварталі попереднього року. Внесок у зростання експорту як фізичних обсягів (переважно через підвищення платоспроможного попиту в країнах – торгових партнерах, насамперед у Росії внаслідок стрімкого зростання цін на нафту), так і цінової компоненти був майже рівнозначним. Крім того, відбулося дуже стрімке зростання сезонно скоригованого показника експорту – на 25.6% порівняно з попереднім кварталом [2, с. 4].



Джерело: Індекси цін і фізичних обсягів – оцінки Департаменту платіжного балансу НБУ.

Рис. 1 – Динаміка експорту

За широкими економічними категоріями найбільше зросли обсяги експорту товарів проміжного споживання та засобів виробництва (на 50.6 та 58.1% відповідно в річному вимірі). Водночас темпи зростання експорту споживчих товарів протягом останніх кварталів постійно зменшувались і в I кварталі становили лише 15.7%. Як результат – частка товарів проміжного споживання залишалася на рівні майже 80% загального експорту [2, с. 4].

** Оцінки Департаменту платіжного балансу НБУ.*

Рис. 2 - Структура експорту

За товарними групами найбільший внесок до загального приросту обсягів експорту (34.0%) було забезпечено продукцією металургії (вартісні обсяги експорту якої зросли на 50.4%, зокрема чорних металів – на 46.9%). Ціновий чинник залишається ключовим для динаміки цієї групи: ціни експорту на чорні метали зросли більш як на 40% порівняно з I кварталом 2010 року. Така динаміка пояснюється насамперед високим попитом на сировину з боку Китаю (де навіть обмежувальні заходи не в змозі зупинити бум будівництва) та економічним відновленням у Німеччині та США. Ці ж фактори зумовлюють і зростання експорту залізних руд (у 2.1 раза) [2, с. 4].

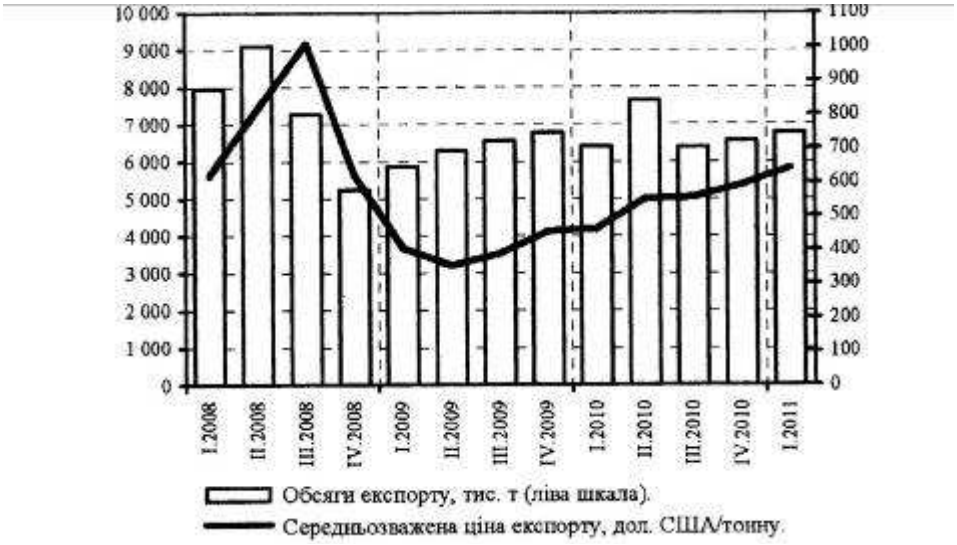


Рис. 3 – Експорт продукції чорної металургії

Також досить суттєво зріс експорт продукції АПК (39.3%), особливо олії та жирів і насіння олійних культур (в 1.9 та 3.8 раза відповідно). Такі показники були спричинені, з одного боку, значним попитом на соняшникове насіння та олію зі сторони Росії та Євросоюзу, де через природні катаклізми в минулому році був неврожай, а з іншого – високим урожаєм соняшникового насіння в Україні. Водночас експорт зернових через продовження дії квот був майже на 20% нижчим, ніж у минулому році [2, с.5].

Таблиця 1.

Товарна структура експорту в Україні в 2011 р.

	Млн. дол. США	*У % до загального експорту*	*Темпи приросту у % до I кв. 2010 року*
Експорт, у тому числі:	***15604***	***100.0***	***+49.5***
– металургійна продукція	***5246***	***33.6***	***+50.4***
– продукція АПК	***2995***	***19.2***	***+39.3***
– машинобудівна продукція	***2554***	***16.4***	***+44.7***
– мінеральні продукти	***1917***	***12.3***	***+63.4***
– продукція хімічної промисловості	***1590***	***10.2***	***+73.1***

Експорт машинобудівної та хімічної продукції продовжує зростати високими темпами (44.7 та 73.1% відповідно), переважно за рахунок нарощування фізичних обсягів. Особливо слід відзначити зростання експорту залізничних локомотивів (у 2.2 раза), що було спричинено насамперед суттєвим підвищенням попиту з боку Росії (Рис. 4) [1].

У географічному розподілі експорту в I кварталі 2011 року порівняно з аналогічним кварталом 2010 року відбулося збільшення обсягів поставок в усі

географічні регіони, окрім Африки. Найбільше збільшився експорт до Євросоюзу (в 1.7 раза) та Російської Федерації (в 1.6 раза). Частка експорту до країн Європи збільшилася з 25.1 до 28.9%, частка РФ – з 24.5 до 27.0%, а країн Азії – зменшилася з 28.1 до 26.1% [2, с. 5].

У І кварталі 2011 року в Україну було імпортовано товарів на загальну суму 18.6 млрд. дол. США, що на 59.7% більше, ніж у відповідному кварталі 2010 року [2, с. 5].

Література

1. Платіжний баланс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/news/2011/10/24/303038/

2. Платіжний баланс України: стан, структура, динаміка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/10080707/ekonomika/platizhniy_balans_ukrayini_stan_struktura_dinamika.

Волощук Денис
студент 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Богданов С.М.

КОМЕРЦІЙНА ЛОГІСТИКА ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Термін “логістика” набуває сьогодні широкого розповсюдження. Основна причина цього полягає в тому, що логістика почала активно використовуватися в економіці. Теоретичні положення і конкретні рекомендації логістики активно впроваджуються в практичну діяльність фірм і компаній у багатьох країнах. У прикладній сфері зворотна віддача виявляється у відчутному економічному ефекті, такому як скорочення витрат і часу в сферах виробництва і обігу.

Особливу увагу за ринкових умов господарювання привертає до себе комерційна логістика; ця область діяльності набуває в Україні все більшого практичного значення.

Комерційну логістику необхідно розглядати в 2-х аспектах: управлінському і технологічному. Вдосконалення процесів планування і контролю, організація управління постачанням, просування потоку товарів і забезпечення збуту відносяться до організаційного управління; удосконалення технологій транспортних перевезень, складського господарства, інформаційного забезпечення, а також оптимізація витрат на ефективне функціонування кожної з цих служб – до технологічного аспекту.

У 60–і роки XX ст. логістика визначалась як “непізнаний материк економіки”, але вже у 80-х роках ситуація змінилась: господарське управління поставило вимогу освоєння і застосування методів фізичного розподілу, зокрема комерційної логістики. Ряд фахівців і дослідників вважають, що комерційна логістика – це все, що ми називали раніше економікою, плануванням і організацією МТП (або забезпечення). Проте більшість авторів пов’язують це поняття з рухом матеріалопотоків і потоків інформації, фінансів і сервісних послуг.

Комерційна логістика хоч і є підсистемою в загальній логістичній системі, сама інтегрує декілька функціональних областей, зокрема: закупівельну або заготівельну (постачальну), транспортну та розподільчу (збутову).

Закупівельна логістика – це управління матеріальними потоками в процесі забезпечення суб'єктів підприємництва матеріальними ресурсами. Основною метою закупівельної логістики в країнах з ринковою економікою є задоволення потреб виробництва в матеріальних ресурсах з максимально можливою економічною ефективністю. Закупівельна логістика вирішує задачі як на макро-, так і на мікрорівні. Як елемент макросистеми, служба МТЗ встановлює господарські зв'язки з постачальниками, узгоджуючи техніко-технологічні, економічні і методологічні питання, що зв'язані з поставкою товарів. А служба постачання, як підрозділ підприємства, фірми, повинна органічно вписуватися в мікрологістичну систему, забезпечуючу проходження матеріалопотоку в ланцюгу постачання–виробництво–збут. Основу економічної ефективності закупівельної логістики складають пошук і закупівля необхідних матеріальних ресурсів потрібної якості за мінімальними цінами.

Логістика розподілу, чи збутова логістика – це невід'ємна частина загальної логістичної системи, яка забезпечує найбільш ефективну організацію розподілу виробленої продукції і охоплює весь ланцюг ринкової системи розподілу: маркетинг, транспортування, складування та ін. Визначити розподільчу логістику можна також так: це комплекс взаємозв'язаних функцій, що реалізуються в процесі ринкового розподілу матеріального потоку між різними споживачами, тобто в процесі продажу. Основна мета логістичної системи розподілу – доставити товар в потрібне місце і в потрібний час.

Приймаючи за основу торгівельної логістики фізичне переміщення товарів у сфері комерційного посередництва, спеціалісти мають враховувати всю можливу різноманітність каналів товароруху. Безпосередньо в торгівлі виділяються два види каналів товароруху: гуртовий і роздрібний.

Поряд з каналами товароруху однією з основних ознак класифікації форм організації торгівельної логістики є галузева спеціалізація комерційного посередництва. Для двох основних секторів економіки (виробництво засобів виробництва і виробництво предметів споживання) можна назвати і свої моделі організації торгівельної логістики. В секторі виробництва засобів виробництва – це МТЗ і збут, а в секторі виробництва предметів споживання, який розуміється у вузькому трактуванні – як торгівля товарами народного споживання – модель роздрібної реалізації.

Загалом, концепція комерційної логістики передбачає такі її основні напрями:

- формування господарських зв'язків;
- визначення потреби в об'ємах і напрямах перевезень продукції;
- визначення послідовності проходження продукції через пункти складування;
- оперативне регулювання поставок та перевезень;
- формування і управління залишками товарів;

- розвиток складського господарства;

- надання комерційних і транспортно-експедиційних послуг.

Таким чином, комерційна логістика виступає як певна виробнича інфраструктура економіки. Вона базується на чіткій взаємодії попиту, поставок, виробництва, транспортування та розподілу продукції і починається з первинних джерел сировини або вироблення напівфабрикатів, продовжується в обігу матеріалів і напівфабрикатів у рамках виробничого процесу підприємства та завершується доставкою готової продукції споживачу для досягнення економічних цілей підприємця.

Впровадження концепції комерційної логістики на підприємстві може дати такі реальні результати:

- скорочення кількості продажу, "втраченого" за відсутності запасів необхідних товарів завдяки більш точному розміщенню їх запасів і контролю за ними, чим досягається подвійна вигода: збільшується обсяг продажу і підвищується рівень обслуговування споживача;

- створюється логістична система, яка спроможна швидко реагувати на ринкові зміни і здатна забезпечити скорочення "циклу обслуговування споживачів" через скорочення запасів у них;

- ефективні в застосуванні методи "фізичного розподілу", що дають істотну економію витрат;

- вдало спроектована логістична система сприяє зміцненню зв'язків постачальника зі споживачем;

- впровадження ефективної логістичної системи дає можливість підприємству більш успішно і прибутково конкурувати на окремих ринках.

Як свідчить досвід, логістику (в тому числі і комерційну) на сучасному етапі слід розглядати як ключовий елемент конкурентної ринкової стратегії підприємства, як ключову первинну діяльність із забезпечення конкурентних переваг.

Література

1. Гой І.В. Логістика у системі стратегічного управління підприємства // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – №4, Т.1. – С.102-105.

2. Козак І.М. Управління виробничо-комерційною діяльністю підприємств на засаді логістики // Проблеми науки. – 2006. – №5. – С.27-34.

3. Міщук І.П. Логістика торговельного підприємства: зміст, напрямки, проблеми // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2007. – №14 (594). – С.461-467.

Галінська О.
студентка 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: ст. викл. Маркова С.В.

РОЛЬ HR-ВІДДІЛУ У ПРОЦЕСІ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ КОМПАНІЙ

Процеси злиття і поглинань продовжують залишатися однією з найбільш поширених тенденцій сучасної української економіки, причому злиття і поглинання охоплюють всі галузі економіки.

Згідно з оцінками українських експертів за 2011 рік лідером за обсягами та по кількості операцій став агросектор – близько $1,3 млрд., майже така ж сума і в секторі телекомунікацій, однак вона припала на одну операцію з приватизації «Укртелекому». Замикає трійку з показником близько $1 млрд хімічна промисловість завдяки консолідації активів, слідом йдуть металургія – $0,5 млрд. (купівля «Метінвестом» близько 50% «Запоріжсталі»), машинобудування – $0,3 млрд, банківський сектор – близько $0,2 млрд [1]. Однак, якою б привабливою не здавалася стратегія реструктуризації компанії у вигляді об'єднання для її подальшого розвитку, не завжди вона виправдовує очікування як своїх акціонерів, так і топ-менеджерів (не досягається очікуваний синергетичний ефект, знижується продуктивність праці, курс акцій росте не більше ніж на 30%, поглинання не виправдовують понесені на них витрати) [2].

За опитуваннями керівників компаній, що мають досвід участі у злиттях і поглинаннях, основні причини невдач в наступному: проблеми з персоналом та корпоративної культурою; недооцінка труднощів при злиттях двох корпоративних культур і систем цінностей; розходження управлінських практик об'єднаних компаній.

Таким чином, всі основні причини невдач злиття і поглинань зводяться до людського фактору. Так, наприклад, III щорічний Національний форум «Злиття та поглинання в Україні» показав, що внаслідок проведення реструктуризації серед українських компаній: встановлювалася напружена психологічна атмосфера (70% респондентів); знижувалася лояльність працівників по відношенню до організації (45%); зменшувалася інноваційна активність співробітників (40%); зростала кількість конфліктних ситуацій між працівниками і керівництвом (35%); змінювалися вимоги працівників до рівня винагороди (35%); деякі цінні працівники самі подавали заяву про звільнення (30%); знижувалася продуктивність праці (25%) [3].

Причини провалу полягають не в нестачі технічних процедур, а у внутрішньому опорі персоналу, їх не згоді. Таким чином, можна виділити основні помилки, які допускаються при формуванні кадрового складу:

1. Керівництву нової компанії доводиться дорого платити за масове скорочення персоналу при прагненні мінімізувати витрати. По-перше, дане питання регламентується законодавством, а, по-друге, потребує багато коштів для видачі вихідної допомоги.

2. Необхідні рішення щодо організаційної структури формування персоналу нової компанії іноді не вписуються в наявний бізнес-план.

3. Нерозуміння суті базової компетенції нової компанії менеджерами, що призводить до звільнення тих людей, за рахунок яких сформувалася базова компетенція компанії.

4. Провали у формуванні організаційної та кадрової структури нової компанії, що виникають у зв'язку з тим, що: найчастіше поглинаюча компанія проводить кадрові призначення в односторонньому порядку (наприклад, через знайомства), а поглинена компанія залишається "за бортом". Даний спосіб комплектації кадрів призводить до втрати талановитих фахівців; поглинаюча компанія дотримується позиції "там буде видно" і не хоче витрачати час на кадрові перестановки.

5. Зайва поспішність при прийнятті кадрових рішень з метою скоротити процедури документообігу, найму і звільнення персоналу.

Для зміни менеджменту персоналу при злиттях (поглинаннях) в кращу сторону, можна привести ряд ефективних рекомендацій, перевірених на практиці [4, с. 60].

Необхідно надати працівникам інформацію про те, як протікає злиття (поглинання), також організувати навчання персоналу, щоб влитися в новий колектив з іншими бізнес-процесами, управлінської системою і культурою. Для багатьох керівників дані про процес є надмірністю, але насправді він дуже важливий, тому що дозволяє працівникам усіх рівнів подолати страх перед новими вимогами до них і розкритися в професійному плані. Матеріальне і моральне заохочення – ще одна важлива умова для ефективного проведення реорганізації компанії. Не варто недооцінювати роль корпоративної культури при злитті (поглинанні) компаній.

У зв'язку з цим перед компанією виникає необхідність проведення аудиту корпоративної культури партнера. Він дозволить уникнути серйозних помилок і ефективно вирішувати ключові проблеми, пов'язані з розбіжністю в поглядах, які можуть негативно вплинути на моральний клімат компанії.

Для закріплення ключових фахівців необхідно спочатку виявити найбільш цінних співробітників, оцінити наслідки їх звільнення, вивчити їхню мотивацію і реалізувати заходи щодо їх закріплення (наприклад, дозволяти їм брати участь в процесі злиття, призначати премії за лояльність, підвищувати посаду). Не варто недооцінювати роль корпоративної культури при злитті (поглинанні) компаній, у цьому зв'язку перед компанією виникає необхідність проведення аудиту корпоративної культури партнера. Основними способами проведення аудиту в даному випадку є: вивчення відповідної документації, анкетування і інтерв'ювання персоналу. Аспекти, які обов'язково повинні розглядатися при аудиті корпоративної культури, - стратегічний напрям розвитку компанії (її цінності, місія); ключові кількісні та якісні показники діяльності; організаційна структура та процедури управління (зв'язок між підрозділами); планування та процедури контролю (роль менеджерів в них); організація праці; історія компанії і перспективи на майбутнє; система розповсюдження інформації в компанії; форма повсякденного спілкування; стиль поведінки менеджерів і лідерів колективів; характер виконуваних функцій HR-відділу (стратегічні або тактичні) [3].

Література
1. Слияния и поглощения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ma-journal.ru.
2. Преодоление сопротивления персонала при слияниях и поглощениях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.hro.ru.
3. HR-подразделения в процессе слияния и поглащения компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kadrovik.ru.
4. Тимоти Дж. Галпин Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: пер. с англ. / Тимоти Дж. Галпин, Марк Хэндон. – М. : Вильямс, 2005. – 240 с.

Гвоздік Вікторія
студентка 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук.кер.: д.т.н., проф. Григор'єв С. М.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК І ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕСУРСО- ТА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В МЕТАЛУРГІЇ СПЕЦІАЛЬНИХ СТАЛЕЙ

Одним з найбільш поширених легуючих елементів у металургії є хром. Метал, який має найвищу температуру плавлення. Він має особливі антикорозійні властивості, входить до складу легованих і високолегованих сталей. Концентрація хрому в сталі залежить від призначення та пред'явлених до неї вимог і змінюється від десятих часток процента до 30–40%. Хром входить до складу більшого марочного сортаменту хромвмісних сталей: конструкційних, корозійностійких, інструментальних, а також сплавів спеціального призначення [1].

Зростання обсягу виробництва легованих сталей зумовлює збільшення випуску феросплавів на основі хрому за останній час. Розвиток вітчизняної металургії неможливий без нарощування обсягів споживання. Зростання виробництва ферохрому також викликано пожвавленням ринку збуту всередині країни, так і головним чином за кордоном, де застосовуються дешеві високовуглицеві й середньовуглицеві ферохроми у зв'язку з виплавкою нержавіючої сталі. Аналіз стану питання виробництва ферохрому й динаміки його споживання сталеплавильними виробництвами підтверджує необхідність удосконалення якості легуючих матеріалів на основі хрому та технології введення в сталь [2]. При використанні хромвмісних брикетів як легуючого матеріалу стрімко скорочується час розчинення елементу в розплаві сталі, що сприяє зниженню вигару легуючих елементів і збільшує продуктивність основних металургійних агрегатів, а це знижує собівартість переділу.

Методичні рекомендації щодо оцінювання ефективності заходу, спрямовані на прискорювання науково-технічного прогресу [3], встановлюють загальні напрями оцінювання нової технології. Запропоновані технічні рішення використання хромвмісних брикетів [4] як легуючого матеріалу при розрахунках його економічної доцільності потребує не тільки загальних рекомендацій, а й урахування оригінальних критеріїв зіставлення.

До таких критеріїв належать розрахунок балансу за елементами, засвоєними при виплавленні металу, і порівняння витрат елемента, заданого шихтою, вмістом його в готовому металі [5]. Традиційно розрахунки сум економії виконуються зіставленням кількості шихти, у відповідних цінах до та після впровадження заходу. При цьому сума отриманої економії може бути отримана не за рахунок скорочення витрат окремого елементу, який входить до складу цього матеріалу, внаслідок різноманітного співвідношення матеріалів різної ціни. Це може бути досягнуто за умови отримання однакового цільового результату (заданого складу сталі, якості металопродукції та обсягу виробництва). Тому в цих умовах кращим є розрахунок з використанням коефіцієнтів. Для їх визначення баланси шихтових матеріалів розраховуються за плавками, проведеними за технологією, прийнятою, як базовий варіант, і запропонованою технологією хромвмісних брикетів.

У процесі застосування хромвмісних брикетів визначено взаємозв'язок між формою присутності провідних елементів і їх засвоєнням розплавом сталі. Хромвмісні брикети з вмістом легуючого елемента 30,3% мас., З-2.1-2.2, *S* – не більше ніж 0,010, *P* – не більше ніж 0,007% мас. завалювали на подину під металеву частину шихти індукційної плавки, якою служив обріз марок сталі, близьких за хімічним складом до тієї, що виплавляється.

Порошковий метал виплавляли за чинною технологічною інструкцією без будь-яких відхилень. Доведення до заданого хімічного складу розплаву сталі проводили стандартними феросплавами хрому ФХ800, молібдену ФМо 60, ванадію ФВД 75. Найбільш оптимальні витрати брикетів для цього класу сталей в індукційній печі – 50–120 кг/т сталі. Розчинення хрому відбувається практично одночасно з іншою частиною шихти. Засвоєння хрому розплавом сталі становить 92–95%. Обсяг внесених брикетів у дугову піч при виплавленні сталі марок 18ХГТ, 25ХГТ дорівнював від 325 до 555 кг на плавку. Засвоєння хрому з брикетів відповідно за періодами плавок було на рівні засвоєння стандартного ферохрому марок ФХ600 або ФХ800 чи перевищувало таке.

При виплавленні високохромвмісних сталей ефективними є варіанти впровадження брикетів разом із завалкою з металошихтою перед продувкою розплаву сталі киснем і після скачування шлаку після продувки киснем на "дзеркало" металу. Обсяг брикетів, які вводяться в цьому випадку, становив від 400 до 2500 кг на плавку залежно від вмісту хрому в шихтових матеріалах. Проведення плавок здійснювалося відповідно до чинної технологічної інструкції без будь-яких відхилень. Виплавлення відбувалось як спільно зі стандартними феросплавами ФХ800 і ФХ950, так і окремо з хромвмісними брикетами. Результати випробувань виплавлення сталі із застосуванням хромвмісних брикетів із засвоєння хрому [4], вміст вуглецю й фосфору показали, що вони можуть використовуватися замість середньовуглецевого ферохрому за ГОСТ 4757-79 для марок ФХ100–ФХ400, в яких вміст вуглецю обмежений – 1–4%, фосфору – не більше ніж 0,03–0,05%. Засвоєння хрому рідкою сталлю з брикетів за періодами плавки і залежно від способу введення в розплав коливалося в межах 88–93%. Наскрізна економічна ефективність капітальних вкладень на розробку, впровадження технології й виробництва

хромвмісних брикетів, використання їх як легуючого матеріалу в сталеплавильному виробництві перебувала в межах 0,40–0,62 (грош. од./рік) / грош. од. Використання низьковуглецевих хромвмісних брикетів при виплавці сталі марки12Х18Н10Т у дуговій електропечі дало змогу покращити техніко-економічні показники. Так, економія за витратами на хром становила 27,99 дол. США/т сталі. Скорочується час плавки на 0,7 год у кожному випадку, у результаті чого знижуються витрати електроенергії. Економія за цією статтею становила 1,32 та 0,84 дол. США/т відповідно до процесів виплавки.

Удосконалення технологій виробництва легуючих матеріалів на основі хрому буде впливати на ефективність випуску якісних сталей. Запропонована і впроваджена технологія виробництва хромвмісних брикетів, яка відрізняється від застосовуваних способів отримання ферохрому значним ресурсо- та енергозбереженням. Набули розвитку нетрадиційні чинники, що підвищують економічну ефективність нового легуючого матеріалу, що потребувало залучення оригінальних критеріїв порівняння, які враховані при розробці методики визначення економічного ефекту. Виплавлення сталі з використанням нового легуючого матеріалу на основі хрому підтвердила економічну доцільність вибраного напряму.

Література

1. Гасик М.И. Теория и технология производства ферросплавов : учебник для вузов / М.И. Гасик, Н.П. Лякишев, Б.И. Емлин. – М. : Металлургия, 1999. – 784 с.
2. Серов Г.В. Производство ферросплавов в Российской Федерации / Г.В. Серов, С.Б. Скачков // Электрометаллургия. – 1998. – № 10. – С. 23–26.
3. Комплексная оценка эффективности мероприятий, направленных на ускорение научно-технического прогресса: методические рекомендации. – М., 1989. – 95 с.
4. ТУУ 322-297-II-98. Брикет хромсодержащий. Технические условия. Вводится впервые с 17.03.98. – Запорожье, 1998. – 7 с.
5. Пивень А.Н. Эффективность ресурсосбережения при использовании молибденовых материалов / А.Н. Пивень, С.М. Григорьев // Цветные металлы. – 1992. – № 11. – С. 10-12.

Гвоздяк Інна, Ільїна Яна
студенти 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., викл. Сучков А.В

ФАКТОРИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Під час демократичного становлення суспільства та ринкової економіки питання підвищення якості та ефективності управлінських рішень на усіх ланках процесу прийняття та реалізації набуває особливої актуальності.

Важливість управлінських рішень та й самої функції їх прийняття у процесі управління зумовлена тим, що їх ухвалення, по-перше, чітко простежується як умова виконання усіх інших функцій; по-друге, є

безпосереднім продуктом діяльності керівників усіх рівнів управління; по-третє, є одним із важливих засобів формування соціальних інтересів; по-четверте, виступає однією з форм реалізації соціальних інтересів.

Управлінське рішення можна розглядати як вид діяльності, яка відбувається у керівній підсистемі і тісно пов'язана з підготовкою, вибором та прийняттям певних варіантів дій, тобто – це вид роботи в самому апараті управління, певний етап процесу управління. Також управлінське рішення можна визначити, як певні дії керівної системи щодо керованої.

Існує кілька методів ухвалення управлінських рішень, але ми зупинимось на характеристиці двох основних: індивідуальному та груповому. Індивідуальні рішення ухвалюються одноособово, незважаючи на те, чи суб'єкт їх прийняття діє відповідно до власних поглядів чи чужих. Метод прийняття групових рішень ґрунтується на більшому обсязі інформації, дає змогу розглянути усі перспективи та альтернативи та забезпечує засоби для можливості ухвалення та реалізації рішення. У ситуаціях для вирішення простих питань прийняття індивідуальних рішень буде ефективнішим. Прийняття групових рішень краще в ситуаціях, коли необхідно глибоко проаналізувати ситуацію, розглянути кілька варіантів альтернатив.

Рішення може бути ефективним, якщо воно всебічно та науково обґрунтоване, коли під час його підготовки передбачаються, враховуються і прогнозуються усі наслідки і результати та будь-який перебіг подій.

Науково обґрунтованим рішенням протистоять суб'єктивістські рішення. Суб'єктивістські рішення приймаються на основі власного бачення подій та суб'єктивістського ставлення до них, тобто без ретельного аналізу ситуації для прийняття управлінського рішення, яка реально існує. Прихильники раціонального підходу під час аналізу рішень називають такі чинники [2, с. 250], які допоможуть уникати суб'єктивізму під час прийняття управлінських рішень. 1. Рішення не приймати на основі одного випадку. 2. Обдумувати рішення, перш ніж виконувати. 3. У групових рішеннях забезпечувати висловлення контраргументів. 4.Менеджери повинні використовувати учасницький стиль і дотримуватись рівності. 5. Вивчати статистику.

Будь-яке рішення – це поєднання раціоналізму та ірраціоналізму. Раціональність має бути обмежена. Процес прийняття рішень як діяльність у світі обмеженої раціональності є мотивований забезпеченням, а не максималізацією: це означає, що прийняті рішення не виходять з розгляду усіх наявних альтернатив. У такому випадку суб'єкт прийняття управлінського рішення може прийняти рішення, що не перевищує його обмеженої когнітивної здатності. Отже, раціональне прийняття рішень слід розуміти з точки зору організаційного та психологічного комплексу, в якому ухвалюються рішення.

Рішення ефективне, якщо воно повноважне та владне, тобто випливає із обсягу тих повноважень, якими наділений суб'єкт управління. Дотримання цієї вимоги надає рішенню сили, яка здатна впливати на суб'єкт управління і за потреби застосовувати примус у вигляді різних санкцій. Рішення можна вважати ефективним, якщо суб'єкт прийняття є компетентним та високопрофесіональним, тобто відповідно є тією особою (або органом), котра

має право приймати сааме такі рішення. У тих випадках, коли збільшуються функції нижчестоящих органів, компетентність рішень різко знижується.

Велике значення має умова своєчасності рішення. Правильне та обґрунтоване рішення, але прийняте із запізненням, рівнозначне помилці. Тому тут на перший план виступає вимога оперативності прийняття рішень, гнучкої реакції на змінювані події.

Факт актуальності рішення якоюсь мірою пов'язаний із своєчасністю рішення. Однак це далеко не тотожні поняття. Актуальні ті рішення, які пов'язані з вирішенням найважливіших проблем конкретного періоду функціонування тієї чи іншої системи. Тому, коли виникає багато проблем, які потрібно вирішити, необхідно враховувати, чи були вони оцінені за ступенем актуальності і чи приймалися щодо них рішення в порядку їх важливості. У цьому разі особливою вимогою є адекватність інформації, тому що будь-які її перекручування на попередньому етапі до підготовки прийняття управлінського рішення переноситься потім на саме рішення. Це, своєю чергою, призводить до викривлення передумови (констатація фактів та подій) та управлінського впливу [1, с. 10].

Ефективні рішення за збереженням своєї загальної цілеспрямованості розрізняються гнучкістю, співвіднесені із суб'єктивними особливостями виконавців і не нав'язують їм надмірно суворих рамок поведінки. У загальних випадках найефективнішими є рішення, що залишають простір для виявлення ініціативи і творчості підлеглих. Такі рішення сприймаються виконавцями як вияв довіри до них. Проте під час оцінки такої вимоги завжди слід виходити із конкретної ситуації, що склалася, та суб'єктивних якостей виконавців.

Рішення ефективне, якщо воно вичерпне; тобто вирішує проблему повністю або на тривалий термін. На практиці часто зустрічаються рішення, які приймаються ніби у відповідь на ситуацію, що склалася, але не усувають її до кінця. Повторні рішення з одного і того самого питання потребують великих затрат сил, енергії, часу, послаблюють виконавську дисципліну працівників органів внутрішніх справ.

Ефективність роботи багато у чому залежить від адаптації рішення до виконавчого рівня, від того, які умови створені для виконання рішення. З одного боку, нереальні, непосильні завдання, що поставлені перед окремими службами та співробітниками, підривають віру в людей у власні можливості, знижують їх ініціативу та активність, з іншого, – навмисне занижені плани або зобов'язання дають тільки негативний результат.

Ефективне рішення відрізняється послідовністю та несуперечливістю по відношенню до рішень, які були прийняті раніше. Воно стає логічним продовженням загальніших стратегічних та установчих рішень. Таке рішення має бути несуперечливим не тільки щодо інших рішень, але й бути "внутрішньо" несуперечливим. Така несуперечливість полягає у єдності цілей та засобів їх досягнення, в логічному зв'язку окремих положень, фактів та приписів, що випливають із них. Рішення ефективне, якщо воно має на меті суспільну мотивацію та інтереси справи. Співробітники повинні знати, якими мотивами керувався керівник, приймаючи те чи інше рішення і які цілі будуть

досягнуті в результаті його виконання. Це одна із головних умов ефективності управлінського рішення.

Підсумовуючи вищевикладене, можна дійти висновку, що рішення – це вибір однієї з альтернатив. Прийняття рішень – це зв'язуючий процес, необхідний для виконання будь-якої управлінської функції. Рішення можуть прийматися за допомогою інтуїції, думки або методом раціонального вирішення проблем. Останній метод сприяє підвищенню імовірності прийняття ефективного рішення у новій складній ситуації. Процес прийняття управлінського рішення не є завершеним, поки через систему зворотного зв'язку не буде засвідчений факт реального вирішення проблеми завдяки зробленому вибору. На прийняття рішень впливає, велика кількість зовнішніх і внутрішніх обставин, таких як ціннісні орієнтації суб'єкта прийняття управлінського рішення, ситуація прийняття рішень тощо.

Прийняття правильних рішень – це сфера управлінського мистецтва. Здатність і уміння робити це розвивається з досвідом, придбаним керівником протягом усього життя. Сукупність знання і уміння формують компетентність будь-якого керівника і залежно від рівня останнього вказують на рівень ефективності його роботи. Особи, які приймають рішення, є суб'єктами управлінського рішення, а – це менеджери різних рівнів (державного, регіонального та внутрішньоорганізаційного) і групи працівників, що мають відповідні повноваження для прийняття рішень.

Література

1. Технологія підготовки та прийняття управлінських рішень: навч.-медот. Посіб/. С. М. Задорожна. – Чернігів: ЦППК 2009. – 23 с.
2. Simon A. H. Administrative Behavior: Free Press, New York, 3rd edn, 1976. – P. 336. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://freepressnyc.com/ politologicalscience/ simon.admbehavior.pdf.

Герасименко Євгенія
студентка 6 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Куреда Н. М.

КОНКУРЕНТНІ ПОЗИЦІЇ ВАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» НА ВІТЧИЗНЯНОМУ ТА СВІТОВОМУ РИНКАХ

ВАТ «Запоріжсталь» працює в металургійній галузі України з 1933 року. Основна товарна продукція підприємства експортується у країни далекого зарубіжжя — а це понад 80 країн світу. Розподіл експорту комбінату «Запоріжсталь» за регіонами у 2010 році представлений на рис. 1.

Розподіл експорту ВАТ «Запоріжсталь» за видами продукції у 2010 р. представлений на рис. 2.

З даних рис. 2 [1] можна побачити, що г/к рулон в структурі експорту продукції ВАТ «Запоріжсталь» займає 43%, х/к лист – 41%, г/к лист – 18%, х/к рулон – 8%, інше – 10%.

Основними країнами-споживачами продукції комбінату «Запоріжсталь» є Китай, Туреччина, Росія, Білорусь, Польща, В'єтнам, Ізраїль і Алжир.

ВАТ «Запоріжсталь» може зіштовхнутися з впливом конкуренції і на внутрішньому ринку у зв'язку з:

- організацією виробництва автомобільного листа на Маріупольському металургійному комбінаті ім. Ілліча;
- погрозою імпорту з країн СНД і Східної Європи;
- збільшенням впливу нецінової конкуренції - підвищенням вимог до якості продукції, гнучких графіків постачань і ін.

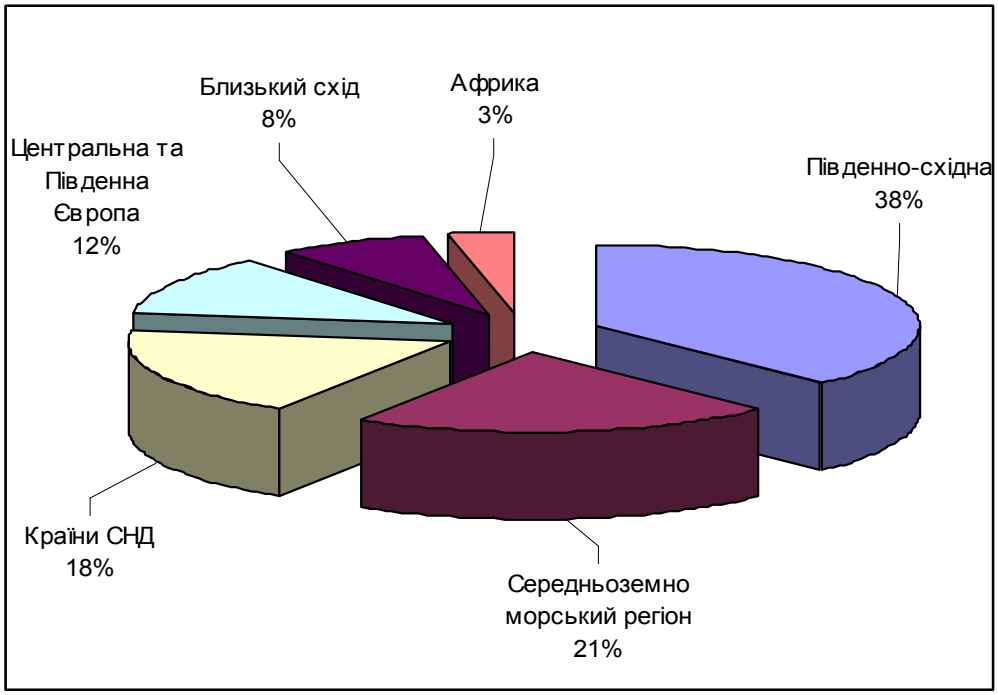


Рис. 1 – Розподіл експорту комбінату «Запоріжсталь» за регіонами, 2010 р. [1]

Кожна держава повинна надавати (і це робиться) певні переваги і преференції своїм виробникам. Дії України в цій сфері ще недостатньо ефективні. Підтвердженням цього є те, що при потужній металургійній промисловості Україна імпортує 1 млн. тонн металу на рік. Основними постачальниками металургійної продукції в Україну є Росія, Білорусь, Казахстан, ЄС та країни Близького Сходу та Азії.

З одного боку, це свідчить про незахищеність українського ринку металопродукції. З іншого — причина полягає в тому, що Україна скоротила виробництво на своїх підприємствах високотехнологічної металопродукції, наприклад з легованих, нержавіючих та спеціальних сталей. В Україні чорні метали виробляють такі підприємства, як ВАТ «Мітал Стіл Кривий Ріг» (ArcelorMittal), ВАТ «ММК ім. Ілліча», ВАТ «МК Азовсталь» (Метінвест Холдинг), ВАТ «Запорізький мет. комбінат «Запоріжсталь»» (Метінвест Холдинг), ВАТ «Алчевський мет. комбінат» (Індустріальний Союз Донбасу), ВАТ «Дніпровський мет. комбінат ім. Дзержинського» (Індустріальний Союз Донбасу), ВАТ «Єнакіївський металургійний завод» та «Метален» (Метінвест Холдинг), ВАТ «Макіївський мет. комбінат», ВАТ «Дніпропетровський мет. комбінат ім. Петровського», ВАТ «Донецьксталь-металургійний завод».

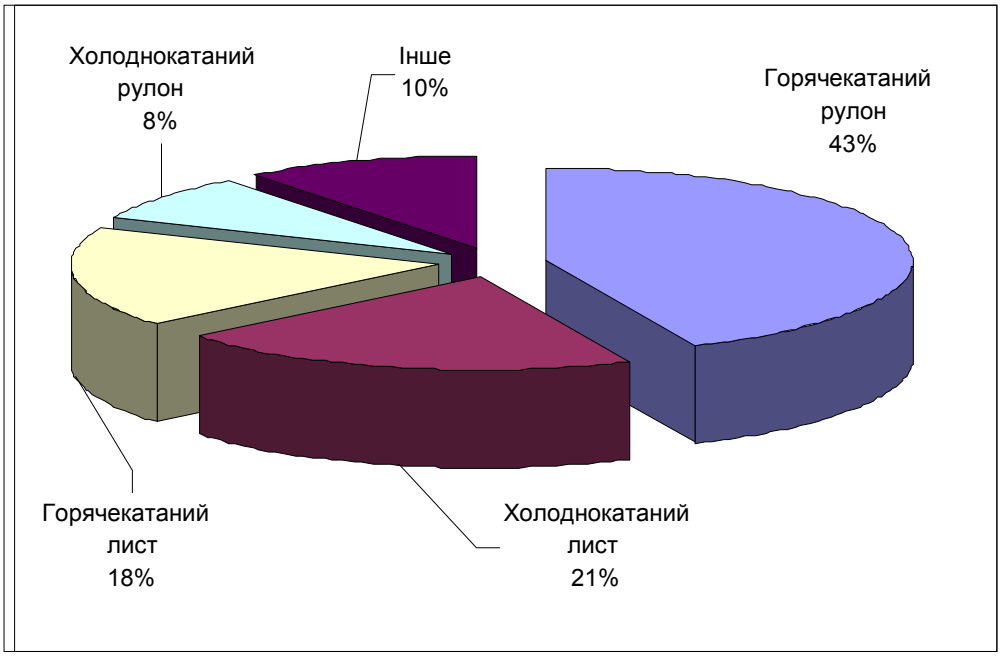


Рис.2 – Розподіл експорту ВАТ «Запоріжсталь» за видами продукції, 2010 р.

Основними конкурентами листопрокатних підприємств України в Європі є металургійні комбінати Німеччини, Франції, Італії, Нідерландів, Словаччини, а на Сході — комбінати Японії, Китаю, Індії, Південної Кореї. Слід очікувати, що вже у найближчому майбутньому металурги Китаю, Індії завдяки швидким темпам розвитку витіснять іноземну металопродукцію з ринків своїх країн і збільшать свої частки в країнах Близького Сходу та Індокитаю. Для продажу українського металу за світовими цінами місця на тих ринках не залишиться. А демпінгувати українські металурги не зможуть через застарілі технології та обладнання підприємств, собівартість продукції яких значно вища, ніж на сучасних виробництвах.

Металопродукція ВАТ "Запорізького металургійного комбінату "Запоріжсталь" є біржовим товаром і тому піддається коливанням цін в залежності від співвідношення попиту і пропозиції. Крім цього ціна товарної металопродукції значно залежить від ряду якісних показників. На західних ринках якість і ціна співвідносяться один з одним. Якість металу українського виробництва, як правило, гірша і має деякі розбіжності за параметрами. Це може бути зумовлено технологією виробництва, яку використовують вітчизняні підприємства в тому числі і ВАТ «Запоріжсталь».

Література

1. Офіційний сайт ВАТ «Запоріжсталь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zaporizhstal.com/about/production.

2. Севастьянов Р.В. Аналіз і перспективи розвитку металургійного комбінату ВАТ"Запоріжсталь" / Р.В.Севастьянов, М.В. Авраменко. – Держава та регіони. Серія. Економіка і підприємництво. – 2008. - № 4. – С. 195-201.

3. International Institute of Steel and Iron. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldsteel.org/?action=publicationdetail&id=48

4. Тригубов А.К. Розвиток Українського експортного ринку/ А.К. Тригубов. – «Metal Bulletin». – 2010. – № 8. – С. 18 – 29.

Голуб Марія
студентка 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., ст. викл. Сучков А.В.

ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО СЕРВІСУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Основною метою будь-якого бізнесу є отримання найбільшого прибутку шляхом реалізації наявних конкурентних переваг та мінімізації супутніх цьому витрат. При цьому важливого значення набуває підвищення цінності товару для споживача, котра нині визначається не лише його властивостями, але і набором додаткових сервісних послуг.

Покупець фактично отримує не тільки товар як фізичний об'єкт, а й послуги, які супроводжують його продаж. Нині рівень обслуговування операції і доступність технічної підтримки несуть у собі не меншу цінність, ніж якість і надійність товару. Тому в останні роки прерогативою логістики стає управління сервісними потоками.

Логістичний сервіс – це сукупність послуг, які надаються в процесі безпосереднього постачання товарів споживачам, що є завершальним етапом просування матеріального потоку логістичними ланцюгами.

Логістичний сервіс включає сукупність нематеріальних логістичних операцій, підпорядкованих правилом «7R»: потрібний товар (right product) в заданій кількості (right quantity), необхідної якості (right quality) доставляється вчасно (right time) в потрібне місце (right place), потрібному клієнтові (right customer) з мінімальними витратами (right cost). Логістичний сервіс нерозривно пов’язаний з процесом розподілу і представляє собою комплекс послуг, які надаються в процесі поставки товарів споживачу. Від якості логістичних послуг і рівня сервісу залежить просування товару на ринку, ефективність його продажів, додана вартість та конкурентоспроможність підприємства в цілому.

Основними завданнями логістичного сервісу є: консультування потенційних покупців перед придбанням ними виробів даного підприємства, що дозволяє їм зробити свідомий вибір; підготовка покупця до найбільш ефективної і безпечної експлуатації техніки; передача необхідної технічної документації; передпродажна підготовка товару, щоб уникнути щонайменшої можливості дефекту в роботі під час демонстрації потенційному покупцеві; доставка товару так, щоб звести до мінімуму вірогідність його пошкодження в дорозі; приведення товару в робочий стан і його демонстрація споживачеві [2, с. 119].

До найбільш важливих параметрів сервісу можна віднести:

1) надійність фізичного розподілу (доставка потрібного товару в необхідні час і місце), інформаційних і фінансових процедур;

2) доступність (простота встановлення контактів з постачальниками сервісу, зручний для покупця час надання послуг, наявність у постачальника

запасів матеріальних ресурсів (готової продукції) для безперебійного забезпечення клієнтів;

3) безпека (збереження вантажу, запобігання можливої шкоди самому клієнту);

4) гнучкість поставки (здатність враховувати побажання клієнтів), тобто можливість: зміни форми замовлення; зміни способу передачі замовлення; зміни виду тари і упаковки; отримання клієнтом інформації про стан його замовлення;

5) взаєморозуміння з покупцем (щирий інтерес до покупця, знання його потреб).

За часом здійснення операції в сфері логістичного сервісу можна класифікувати на:

1) послуги передпродажного характеру – це роботи й операції з формування попиту на логістичне обслуговування. До них відносять: консультації, демонстрації (у деяких випадках – пробне використання). До початку процесу реалізації робота в області логістичного сервісу включає в себе, в основному, визначення політики фірми в сфері надання послуг, а також їх планування.

2) логістичні послуги в процесі реалізації – надаються в процесі реалізації товарів. Вони забезпечують ефективне просування матеріальних потоків і доставку продукції до місця призначення, строго дотримуючись замовлень споживачів. Сюди можна віднести: наявність товарних запасів на складі, підбір та комплектацію партій постачань, пакування, маркування, роботу із забезпечення надійності постачань.

3) логістичні послуги післяпродажного характеру. До них відносять: послуги із гарантійного обслуговування, послуги із забезпечення запасними частинами, зобов’язання щодо розгляду претензій покупців, забезпечення зворотних потоків, забезпечення обміну продукції і т.д.

Таким чином, логістичний сервіс являє собою комплекс послуг, що надаються у процесі постачання товарів, і нині виступає важливим елементом підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємств, покращення задоволення потреб кінцевих споживачів, оскільки споживач при виборі постачальника бере до уваги можливості останнього в області логістичного сервісу, тобто на конкурентоспроможність постачальника впливає асортимент і якість пропонованих їм послуг.

Література

1. Кощій О. В. Особливості надання та оцінювання логістичного сервісу / О. В. Кощій. – Науковий журнал «Логістика: теорія та практика» Луцького національного технічного університету. – 2011. – № 1. – С. 78-83.

2. Цилюрик А. О. Логістичний сервіс на торгівельних підприємствах / А. О. Цилюрик. – Управління розвитком. – 2011. – № 14. – С. 118-120.

Горулько Ганна
студентка 5 курсу економічного фак-ту
Наук. кер: к.філос.н., доц. Олійник О.М.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ АПК

В умовах високої конкуренції на агроринку дедалі більше компаній інвестують у розвиток людських ресурсів, розглядаючи їх не як витрати, а як активи підприємства [1].

Сьогодні більшості підприємств АПК Запорізької області доводиться вирішувати проблеми кадрового менеджменту, які пов'язані з організацією відбору і найму персоналу, процесом вивільнення робочої сили, з системою навчання та підвищення кваліфікації кадрового складу, з механізмом повного використання трудового потенціалу працівників. Вирішення цих проблем, насамперед, залежить від мети кадрового менеджменту на підприємстві, від обраної кадрової політики, від рівня організації діяльності кадрових служб, які мають безпосередній вплив на систему управління персоналом підприємства.

На підприємствах галузі АПК, як правило, діють застарілі принципи та методи роботи з персоналом, характерні для колективних господарств радянського періоду. При цьому низький професіоналізм та кваліфікація працівників, недостатній рівень вмотивованості та самодисципліни є одними із факторів, сукупність яких зумовлює невисоку ефективність системи управління персоналом агропромислового підприємства.

Значно погіршився за останні десятиліття і кваліфікаційний склад робочих кадрів. В багатьох випадках на посаду керівників аграрних підприємств приходять недостатньо професійно підготовлені, а нерідко й випадкові люди. Гострою залишається проблема того, що на багатьох територіях не відбувається помітного поліпшення кадрового складу через низьку закріпленість випускників, молодих спеціалістів. Із випускників, що отримують скерування на роботу в сільське господарство, кожен четвертий не приступає до роботи за скеруванням і майже половина звільняється протягом першого року роботи, переходячи в інші сфери виробництва. Крім того, наявність вищої освіти не гарантує молодим спеціалістам поліпшення їх матеріального стану.

Цю ситуацію, негативний ефект від якої накопичувався роками, не можна вирішити фрагментарно шляхом розв'язання поточних проблем, тому питання комплексного реформування діючого механізму управління персоналом у сільському господарстві доцільно розглядати з позиції системного підходу [2].

Основними перспективними напрямами розширення кадрового потенціалу підприємств АПК є: розробка та постійне вдосконалення ефективної кадрової політики; усвідомлення значення людського чинника як елементу конкурентоздатності підприємства; турбота керівництва про підвищення рівня кваліфікації своїх співробітників; чітка система управління коштами, виділеними на навчання і підвищення кваліфікації, облаштування робочого

місця, виплату заробітної плати [3]; поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації і мотивації для розвитку здібностей працівників; формування позитивного морально-психологічного клімату в колективі, який забезпечить найповніше використання потенціалу працівників; продумана соціальна політика, в якій важливу роль відіграє матеріальне стимулювання персоналу, програми щодо покращення умов праці та відпочинку; здійснення комплексу заходів зі створення високопродуктивних виробничих колективів; координація і контроль виконання намічених кадрових заходів.

Подальші наукові розробки, апробація цих пропозицій дадуть змогу визначити пріоритетність впровадження окремих підходів.

Виходячи з викладеного, необхідно наголосити, що за нинішніх умов одним із напрямів виходу аграрного сектора АПК з кризи є підвищення ефективності використання кадрового потенціалу. Навчання і підвищення кваліфікації персоналу, зокрема керівників підприємств, необхідні з декількох причин, а саме: постійно змінюється характер праці; відбуваються структурні зміни в багатьох областях економіки; виникає потреба в спеціалістах з новими навичками, яких десять років тому ще не було; початкова підготовка, отримана персоналом, перестає повністю задовольняти потреби того чи іншого підприємства. Безперервне навчання стало необхідною умовою для майбутнього успіху як організації, так і окремої особистості.

Література

1. Панібратець І. А. Мотивація персоналу в АПК / І. А. Панібратець. – Прибуткове свинарство. – 2011. – № 3. – С. 22-25
2. Єфімова О. Системний підхід – основа управління діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / О. Єфімова // Персонал. – 2007. - № 2. – Режим доступу: http://www.info-pressa.com/article-35.html.
3. Проблемы сельского хозяйства [Електронний ресурс] : за даними AGPR-info. – Режим доступу: http://agpr.info/index.php.

Грецький Денис, Єфіменко Віталій
студенти 3 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Олійник О.М.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ

Транспорт як провідна галузь економіки забезпечує функціонування і розвиток всіх галузей господарського комплексу країни, виступає фундаментальною основою їх взаємодії під час економічного розвитку. Проблеми транспортної галузі поглиблюються за рахунок підприємств – основних споживачів транспортних послуг, які не здатні забезпечити достатні обсяги перевезень, а отже, відповідний сучасним потребам рівень дохідності.

Основними принципами транспортної логістики, що забезпечують її ефективність є: мінімізація витрат на транспортування; принцип максимально повного використання вантажопідйомності транспортного засобу в логістиці; кратності партії вантажу, що транспортується, одиницям замовлення, відправки і складування; принцип стандартизації тари; економії від масштабу і дальності перевезень; концентрації вантажопотоків на окремих каналах - розподіл і відмова від неекономічних товарів; доставки вантажів точно в строк.

Головна мета транспортної логістики конкретизується в її завданнях, які за ступенем значимості можна розділити на три групи: глобальні, загальні, часткові (локальні).

До глобальних завдань відносять: створення комплексних інтегрованих систем матеріальних, інформаційних потоків; стратегічне узгодження, планування і контроль за використанням логістичних потужностей сфер виробництва і обігу; постійне вдосконалення логістичної концепції в рамках обраної стратегії в ринковому середовищі; досягнення високої системної гнучкості шляхом швидкого реагування на зміни зовнішніх і внутрішніх умов функціонування.

Вирішення глобальних завдань не може бути реалізоване без постановки і вирішення загальних завдань. Умовою життєдіяльності транспортно-логістичних систем є розв'язання таких загальних завдань: здійснення наскрізного контролю за потоковими процесами в логістичних системах; розробка та удосконалення способів управління матеріальними потоками; багатоваріантне прогнозування обсягів виробництва, перевезень, запасів.

Часткові завдання мають локальний характер. Вони більш динамічні та різноманітні: оптимізація запасів усіх видів і на всіх етапах товароруху; скорочення часу перевезень; швидка реакція на вимоги споживачів; підвищення готовності до постачань; зниження витрат у всіх ланках логістичного ланцюга; раціональний розподіл транспортних засобів; послідовність і поетапність просування через трансформаційні об'єкти.

Вищенаведені положення дозволяють стверджувати, що транспортна логістика повинна забезпечити технічну й технологічну зв'язаності учасників транспортного процесу, узгодження їхніх економічних інтересів, а також використання єдиних систем планування. Технічна зв'язаність в транспортному комплексі означає узгодженість параметрів транспортних засобів як усередині окремих видів, так і в міжвидовому розрізі.

Спільне планування означає розробку й застосування єдиних планів графіків. Тобто, транспортна логістика перетворює контрагентів і; конкуруючих сторін у партнерів, взаємодоповнюючих один одного в транспортному процесі, що і дозволяє отримувати синергетичні ефекти.

Отже, є підґрунтям створення ефективної транспортно-логістичної системи в країні, здатної не тільки надавати транспортні послуги, а й забезпечувати координацію та взаємодію різних видів транспорту, сприяючи тим самим економічному розвитку суб'єктів господарювання. Держава повинна контролювати вплив автотранспорту на екологічну ситуацію в країні, застосовуючи все вищі Євровимоги, до того ж не забуваючи про сам бізнес.

Ситуація, що склалася в економіці країни, вимагає створення принципово нової системи управління вантажопотоками, заснованої на сучасній технології і логістичних принципах переміщення вантажів. Основні завдання, що є перед транспортними організаціями, передбачають зниження вартості перевезень, поліпшення їх якості, скорочення термінів доставки, гармонійне поєднання на ринку транспортних послуг усіх видів сучасного транспорту через конкуренцію, їх координацію у разі змішаних перевезень, створення у транспортній галузі загального інформаційного простору за сприяння цьому державних органів.

Таким чином, перспективи розвитку транспортної логістики полягають в забезпеченні ефективного руху товару і, відповідно, зниженні сукупних транспортних витрат. Важливим є і те, що транспортна логістика є процесом, що активізує роботу багатьох економічних суб'єктів, серед яких і промислові і транспортні підприємства, а також фінансові установи та інші, що прямо або опосередкована задіяні у здійсненні логістичного товароруху.

Гулбані Марія, Прокашева Валерія
студентки 3 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Бурма Т.Г.

СВІТОВИЙ ТУРИЗМ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Міжнародний туризм як найважливіша складова частина зовнішньоекономічної діяльності кожної з держав світового співтовариства є однією з найбільших і високоприбуткових галузей світової економіки.

Питання розвитку туризму стоїть в ряді першочергових завдань економічного піднесення багатьох країн. Це зумовлено тим, що надходження від міжнародного туризму є важливим показником економічного зростання країн світу. В цьому полягає актуальність данного питання.

Метою даної роботи є визначення сутності та ролі міжнародного туризму на сучасному етапі розвитку; предмет дослідження – особливості розвитку міжнародного туризму; об'єкт дослідження – міжнародний туризм.

Аспекти міжнародного туризму досліджували різні вчені. Можна виділити роботи Голубєвої С.Р., Квартальнова В.А., Ліманського А., Максименко С.В. та ін. На думку Ю.А.Александрової, туризмом є сукупність відносин, які виникають під час переміщення та перебування людей в місцях інших від їх постійного місця перебування та роботи [1].

Найважливішим спонукальним мотивом туристичних подорожей є чисте середовище проживання, незвичайні пейзажі, природа, що дбайливо і постійно оберігається, та унікальна культурна спадщина народів світу. На перше місце виходить "активний туризм, пізнавальний туризм, культурний туризм, що знаходиться в гармонії з навколишнім середовищем, що сприяє контактам з іншими людьми, і який, звичайно ж, характеризується високою якістю обслуговування". Під високою якістю обслуговування розуміється щира гостинність, що залежить від контактів між людьми, й індивідуальний підхід до

туристів без яких-небудь упереджень і побоювань за своє майбутнє через спілкування із собі подібними "з іншого, капіталістичного, світу". Щодня за межами своїх національних територій подорожують більше одного мільйона громадян, витрати яких становить не менше ніж 600 млн доларів.

Міжнародний туризм у світі вкрай не рівномірний, що пояснюється в першу чергу різними рівнями соціально-економічного розвитку окремих країн і регіонів [2]. Що стосується подальшого розвитку світового туризму, то експерти передбачають, що при щорічному зростанні на 8 % кількість туристичних прибуттів у Китаї досягне до 2020 р. 137,1 млн осіб. Другим за популярністю туристичним напрямком стануть США (102,4 млн), далі – Франція (93,3 млн), Іспанія (71,0 млн), Гонконг (59,3 млн). За прогнозами ВТО, очікується бурхливий розвиток виїзного туризму. Найбільшими країнами-постачальниками туристичних потоків стануть Німеччина, Японія, Китай, Великобританія.

Отже, аналізуючи розвиток міжнародного туризму за останні роки, необхідно зазначити, що туризм перетворився в перспективну галузь міжнародного бізнесу з багатьма напрямами свого розвитку, індустрією курортів, особливими фінансовими інструментами, системою комунікацій; став складовою частиною стратегічних, економічних і соціальних концепцій розвитку країн світу; сприяє розвитку багатьох пов’язаних з ним галузей економіки; допомагає створювати робочі місця і, таким чином, вирішує проблему зайнятості працездатного населення; потребує державної підтримки для свого подальшого розвитку як індустрії, яка ефективно організує відпочинок та оздоровлення людей.

Література

1. Александрова Ю.А. Международный туризм. – М.: Аспект-Пресс, 2010. – 337 с.
2. Дроздова Г.М.Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч.посіб. – К.: ЦУЛ, 2009. – 172 с.

Гусєлєва Ірина
студентка 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Куреда Н.М.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПАТ «ЗАПОРІЖТРАНСФОРМАТОР»

ПАТ «Запоріжтрансформатор» є лідером в області трансформаторобудівництва в Україні. Основними ринками збуту ПАТ “ЗТР” є [1]: країни СНД (Україна, Російська Федерація, Республіка Казахстан); країни Середньої Азії; країни Далекого зарубіжжя: Єгипет, В'єтнам, Аргентина та інші.

Споживачами продукції ПАТ "ЗТР" є: 1. Структурні підприємства енергетики: генеруючі компанії, передаючі компанії, магістральні електричні мережі, розподільчі компанії. 2. Підприємства чорної та кольорової металургії. 3. Підприємства нафтогазової промисловості. 4. Залізниці. 5. Підприємства

гірничодобувної галузі. 6. Інші промислові та комунальні підприємства, що мають власні підстанції на клас напруги 35 кВ і вище.

Економічне обґрунтування прийнятих рішень з управління збутовою діяльністю підприємств проводиться шляхом розрахунку різних показників економічної ефективності. Оцінку ефективності здійснюється на основі бухгалтерських звітів. Ефективність збутової діяльності підприємства залежить від багатьох факторів, але найголовніший — це отримання прибутку від реалізацій виробленої продукції на зовнішньому ринку [2, с. 54].

Ефективність збутової діяльності на рівні підприємства визначається насамперед на основі аналізу прибутковості зовнішньоторговельних операцій шляхом зіставлення доходів і витрат, планових завдань і їхнього виконання. Також ефективність збутової діяльності визначається шляхом аналізу ринкової частки, підвищення ступеня популярності торговельної марки товару й фірми, збільшення числа її покупців і контрагентів і т. д. Особливе значення має оцінка ефективності збутової діяльності підприємства в сучасних умовах, коли господарська самостійність і незалежність неминуче повинні привести до підвищення відповідальності й обґрунтованості прийнятих управлінських рішень [3, с.112].

Економічне обґрунтування прийнятих рішень з керування збутовою діяльністю підприємств проводиться шляхом розрахунку різних показників економічної ефективності. Визначимо економічну ефективність ЗЕД ПАТ «ЗТР» (табл. 1).

Таблиця 1

Економічна ефективність ЗЕД ПАТ «ЗТР» [4]

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	рази 2011/2009
Витрати на ЗЕД, млн.грн.	62,76	150,3	290,43	472,76
Вартість експортованої продукції, млн.грн.	100,36	280,35	550,21	548,24
Валовий прибуток від експорту, млн.грн.	37,6	130,05	259,78	690,9
Чистий прибуток від експорту, млн.грн.	10,24	22,15	73,24	715,23
Рентабельність експорту, %	1,6	1,87	1,89	1,18

Аналіз вартісних показників ефективності ЗЕД підприємства свідчить про високий рівень рентабельності зовнішньоекономічної діяльності підприємства з 2010 до 2011 р., у 2009 р. цей показник становив 1,6% , у 2010 р. — 1,87%, а в 2011 р. — 1,89%. Темп приросту з 2009 р. до 2011 р. становив 118,13%. Збільшення рентабельності ЗЕД відбулося за рахунок збільшення обсягів реалізації власної продукції. Усі ці показники свідчать про ефективність експорту продукції на зовнішні ринки, тому слід ще більше вдосконалювати експортний потенціал підприємства.

Пріоритетними напрямами підвищення ефективності управління збутовою діяльністю ПАТ «ЗТР» можна назвати:

— упровадження прогресивних технологічних процесів і нового устаткування, внаслідок чого відбудеться підвищення технічного рівня виробництва;

— розробки нових видів продукції й модернізації продукції, що випускається;

— розширення номенклатури виробів, що випускаються;

— упровадження у виробництво світового досвіду в галузі електротехніки з використання нового вигляду матеріалів, методів контролю;

— пошук альтернативних постачальників та зниження цін діючими постачальниками за рахунок зміни умов оплати та поставки;

— пошук оптимальних контрактних умов поставки товарно-матеріальних цінностей;

— зниження енерговитрат за допомогою впровадження енергозберігаючих технологій [5, с.98].

Задача управління ЗЕД ПАТ «ЗТР» на світовому ринку електроустаткування — це задоволення попиту споживача, надання широкого комплексних рішень для вдосконалення роботи підприємства на зовнішньому ринку.

Література

1. Офіційний сайт підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ztr.ua/salesmarkets.htm.
2. Семенов Г. А. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності акціонерного товариства / Г. А. Семенов. – Економічний вісник Донбасу № 4 (18). – 2010. – 67 с.
3. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник для студ. вуз./ Під заг. ред. А.І. Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2008. – 447 с.
4. Офіційний сайт підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ztr.ua/exportinfo.htm.
5. Кириченко О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : Навч. посібник/ Олександр Кириченко. – К.: Знання-Прес, 2009. – 382 с.

Гутовська Аліна
студентка 3 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос. н., доц. Сухарева К. В.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

В основі економічного успіху будь-якої країни велику та основну роль відіграє зовнішня торгівля. Відповідно ми можемо зазначити, що одним з найважливіших факторів вступу будь-якої країни до світового господарства є створення механізму сталого розвитку експорту як елемента міжнародної торгівлі, тобто ріст експортного потенціалу, який залежить від можливостей

виробляти певний вид продукції, який повністю відповідає вимогам світового ринку.

Експортний потенціал країни слід визначити як складну систему її виробничого, трудового, організаційно-технічного, фінансового, науково-інноваційного та інших складових які використовуються для подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно до експортного потенціалу, можна виділити його фактори формування, які поділяються на дві групи:

1.Зовнішні фактори – вони знаходяться поза системою національного господарства і відображають тенденції розвитку світового ринку. До них відносяться особливості розвитку світової економіки, глобальна конкуренція, курси валют на міжнародному ринку, розвиток НТП та інші.

2.Внутрішні фактори – визначаються особливостями країни до яких можна віднести рівень економічного розвитку країни, політичну ситуацію, законодавчу систему, кон'юнктуру внутрішнього ринку, забезпеченість ресурсами, розвиток інфраструктури, економіко-географічні та соціально-культурні фактори.[1]

Але на жаль, в наші час, а особливо в кризові часи, ці фактори не створюють сприятливих умов для зростання обсягів українського експорту через такі чинники, як:

1.Зниження купівельної спроможності країн-партнерів за рахунок входу світової економіки у стадію рецесії;

2.Низька конкурентоспроможність українських товарів, що не витримують натиску з боку конкурентів.

3.А також значну частку займає продукція з невисоким рівнем доданої вартості, а саме товари чорної металургії та важкого машинобудування і лише незначна частка припадає на високотехнологічну продукцію.

Але з іншої сторони ми можемо побачити, що експорт пшениці з України в 2012 маркетинговому році збільшується в 2,2 рази, склавши 8 млн. тонн у порівнянні з 3,6 млн. тонн в попередньому періоді. Також, наприклад, візьмемо соняшникову олію, її експорт з України в поточному році може скласти близько 3 млн. тонн. Це майже на 10% більше ніж у минулому році. При цьому, прогноз виробництва соняшникової олії підвищився на 100 тис. тонн до 3 млн.450тис. тонн. За рік-два імпорт і експорт тваринницької продукції в Україні зрівняється, припускають експерти. В 2011р. обсяги ввезення м'яса скоротилися вдвічі – з 190 тис.т. до 95 тис.т. У той же час, кількість проданої за кордон тваринницької продукції - зросла на 30%. Одна з причин зменшення імпорту – відмова від неякісної іноземної продукції. Але треба також зауважити, що у разі уповільнення світового попиту, темпи промислового виробництва в Україні знизяться з нинішніх 8,5% до 3,7%. Це означає, що зростання ВВП в 2012 р. складає приблизно 4%, а зростання експорту є менш значним – близько 5,9%, проте це компенсується передвиборчим стимулюванням внутрішнього попиту [1].

Нажаль проблеми все-таки існують і для їх подолання в першу чергу необхідно: 1. Забезпечити необхідні умови та вибрати напрямок розвитку для

найбільш ефективної реалізації експортного потенціалу України. 2. Визначити та реалізувати більш вдалі, пріоритетні проекти для експортно-спроможних галузей економіки на перспективних ринках інших країн. 3. Сприяти та усіляко допомагати вітчизняним виробникам на потенційних і традиційних ринках збуту. 4. Інвестувати в область інновацій для покращення конкурентоспроможності товарів, а також для виходу на нові ринки. 5. Посилити контроль влади над дотриманням стандартів СОТ, щодо якості продукції. 6. Слід ввести в практику активного використання інформаційно-консультаційного ресурсу, що забезпечуватиме українських експортерів інформацією щодо законодавчої та нормативно-правової бази України з питань зовнішньоекономічної діяльності, митно-тарифного та нетарифного регулювання, захисту внутрішнього ринку та інше [1].

Отже, у висновку, можна зазначити, що експортний потенціал України може існувати та приносити певні доходи і, наприклад репутацію, країні, якщо сама влада буде дотримуватися самих, в першу чергу, необхідних правил, які були розглянуті більш детально, для ефективного розвитку експортної діяльності та місце її на світовому ринку. Тому слід зробити висновок про необхідність певних, важливих змін та відповідальних і розумних рішень в даній сфері.

Література

1. Тюріна Н.М. Сутнісні характеристики експортного потенціалу. / Н.М. Тюріна. – Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький : ХНУ, 2009. – № 4, Т. 3. – С. 189 – 194.

Дашко Ірина Миколаївна, викладач
Криворізький факультет ЗНУ

ОЦІНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА, НА ОСНОВІ ВДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ

Головна специфіка сутності трудового потенціалу полягає у тому, що під впливом постійних змін суспільних форм і видів праці поступово розвивається людський фактор, підвищуються якісні характеристики робочої сили. Це, в свою чергу, має зворотний вплив на виробництво і зумовлює необхідність якісного оновлення форм його організації. При цьому останні супроводжуються тим, що індивіди, по-перше, як носії здатності до праці, по-друге, як, учасники процесу праці загалом, по-третє, як члени суспільства, вступають з цього приводу в певні відносини, які становлять основний зміст трудового потенціалу як соціально-економічної категорії.

Таким чином, трудовий потенціал є домінантною формою реалізації людського фактора. Такі категорії як населення, трудові ресурси, робоча сила виступають конкретними носіями останнього на певних стадіях його відтворення [1].

На стадії формування трудовий потенціал виявляє себе як населення й трудові ресурси. На стадії розподілу й використання він відбивається як

потенційна і реальна робоча сила. Одначе, на відміну від попередніх категорій, трудовий потенціал характеризує також умови, за яких відбувається і є можливою його реалізація.

Отже, виходячи з наведених визначень поняття "трудовий потенціал", характеристики його кількісних та якісних параметрів, під трудовим потенціалом треба розуміти ті можливості (демографічні, соціальні, духовні) працездатного населення, які можуть бути реалізовані і приведені до дій в умовах певного рівня розвитку продуктивних сил суспільства та науково-технічного прогресу [2].

Трудовий потенціал нерозривно пов'язаний із поняттям мотивації праці. Адже саме ефективно збудований механізм мотивації веде до підвищення продуктивності праці, що в свою чергу зумовлює зростання прибутків підприємств. У процесі пошуку нових ідей було розроблено безліч часто суперечливих теорій для пояснення того, чому індивід діє; чому він вибирає саме ті дії, які робить; чому деякі люди мають більш сильну мотивацію, ніж інші, в результаті чого домагаються успіху. Одні психологи віддають перевагу ролі внутрішніх механізмів, відповідальних за дії індивіда; інші бачать причину мотивації у зовнішніх стимулах, що надходять від навколишнього середовища, треті вивчають основні мотиви як вони є, роблячи спробу з'ясувати, які з них є вродженими і які - набутими; четверті досліджують питання про те, чи служить мотивація для орієнтування діяльності індивіда з метою досягнення певної мети або ж просто є джерелом енергії для поведінкових актів, визначених іншими чинниками, такими, наприклад, як звичка [2].

Різні теорії мотивації розділяють на дві категорії:

- змістовні,
- процесуальні.

Змістовні теорії мотивації ґрунтуються на ідентифікації тих внутрішніх спонукань (званих потребами), які змушують людей діяти так, а не інакше. Більш сучасні процесуальні теорії мотивації ґрунтуються в першу чергу на тому, як поводяться люди з урахуванням їх сприйняття і пізнання.

Мотиваційний цикл представлено на рис. 1.

Рис.1. Мотиваційний цикл

В оцінці трудового потенціалу вкрай необхідна характеристика його якісної сторони.

Якісна характеристика трудового потенціалу спрямована на оцінку:

- фізичного і психологічного потенціалу працівників підприємства (здатність і схильність працівника до праці — стан здоров'я, фізичного розвитку, витривалості і т.п.);

- обсягу загальних і спеціальних знань, трудових навичок і вмінь, що обумовлюють здатність до праці певної якості (освітній та кваліфікаційний рівні, фундаментальність підготовки і т.п.);

- якість членів колективу як суб'єктів господарської діяльності (відповідальність, свідома зрілість, інтерес, причетність до економічної діяльності підприємства тощо).

Розглядаючи зарубіжні методики, перш за все, слід відзначити модель індивідуальної вартості працівника, засновану на поняттях умовної і реалізованої вартостей, запропоновану вченими з університету Мічігану. Згідно їх моделі індивідуальна цінність працівника визначається обсягом послуг, який очікується, що працівник надасть або реалізує, працюючи в даній організації. Цінність працівника з урахуванням ймовірності того, що він залишиться працювати в організації протягом якогось часу, визначає очікувану реалізовану вартість. Ця вартість складається з двох елементів: очікуваної умовної вартості і ймовірності продовження членства в організації, яка виражає очікування керівництва з приводу того, яка частина цих доходів буде реалізована в організації до передбачуваного часу виходу працівника [2].

Дещо інший підхід до оцінки людського капіталу запропонував І.Фішер, на думку, якого використання капіталу означає отримання відсотка як універсальної форми будь-якого доходу (заробітної плати, прибутку, ренти). Дисконтована сума майбутніх доходів і становить величину застосовуваного капіталу. Через коефіцієнт дисконту майбутній дохід приводиться до справжньої, тобто сьогоднішньої оцінці.

Беккером спільно з Б. Чісуік була розроблена єдина формула для розрахунку доходів власників як людського, так і фізичного капіталу. На їхню думку, стосовно до власника людського капіталу "загальний заробіток будь-якої особи, після того як він закінчив інвестування в людський капітал, дорівнює сумі доходів на ці інвестиції та заробітків від його початкового людського капіталу".

Перевагою даної методики є те, що враховуються як заробітна плата, так і доходи на інвестиції в людський капітал. Однак, це далеко не повний ряд показників для аналізу людського капіталу.

Фітц-Енц Я. пов'язує людський капітал з доданої економічної вартістю.

Для визначення вартості людського капіталу Фітц-Енц Я. пропонує матрицю, застосовану до чотирьох основних видів діяльності в сфері людських ресурсів: придбання, утримання, розвиток і збереження. Далі їм же на основі Системи збалансованих показників була сформована модель оцінки управління людським капіталом, що складається з чотирьох квадрантів, кожен з яких присвячений одному з основних видів діяльності менеджменту людського капіталу: придбання, утримання, розвитку та збереження [1].

Дана методика оцінки людського капіталу є найбільш оптимальною. Проте слід також зазначити специфічність окремих показників, внаслідок чого

використовувати цю методику в початковому вигляді для оцінки людського капіталу українських підприємств не зовсім зручно.

В умовах ринкової економіки в нашій країні особливе значення набувають питання практичного застосування сучасних форм діагностики трудового потенціалу підприємства, що дозволяють підвищити соціально-економічну ефективність будь-якого виробництва. Це пов'язано з тими проблемами, з якими стикаються керівники на підприємствах. Ось неповний список найбільш гострих проблем:

– догляд кваліфікованих працівників;

– низька виконавча і трудова дисципліна персоналу;

– недостатня кваліфікація персоналу, що працює в організації, недостатній рівень кваліфікації окремих керівників;

– незадовільний морально-психологічний клімат;

– низький рівень мотивації працівників;

– недостатня ініціативність працівників при вирішенні виробничих проблем.

Ці та деякі інші проблеми ставлять перед керівниками питання про вдосконалення системи управління трудовим потенціалом.

З огляду на ці проблеми, доцільно назвати шляхи підвищення ефективності використання трудового потенціалу:

- створення саморегульованих робочих груп в межах колективу;

- розробка довгострокових програм розвитку трудового потенціалу підприємства;

- широке залучення співробітників до процесів керівництва та прийняття рішень, їх навчання цьому;

- впровадження пропозицій співробітників;

- впровадження залежності оплати від рівня продуктивності;

- використання практики наставництва;

- широкий обмін інформацією між співробітниками;

- чіткі, детально розроблені процедури відбору та прийому працівників.

Наявність кадрового резерву на підприємстві дозволить заздалегідь (за практично обґрунтованою програмою) підготувати кандидатів на новостворювані вакантні посади, ефективно організувати навчання і стажування фахівців, включених у резерв, раціонально їх використовувати на різних напрямках і рівнях в системі управління.

Підготовка кадрового резерву - це жива організаторська робота, суть якої має полягати в серйозному вивченні людей, їх вихованні, своєчасному висуненні на таку роботу, де вони найкращим чином можуть проявити себе. З метою підвищення ефективності підготовки фахівців, включених до складу кадрового резерву підприємства доцільно складати індивідуальні плани підготовки.

У ці плани повинні включатися заходи, здійснювані в рамках підготовки та підвищення кваліфікації кандидата, занесеного до списків резерву. При цьому чітко визначаються види, форми, строки та спеціалізація навчання.

Література
1. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної лігератури, 2007. – 352с.
2. Осовська Г.В., Крушельницька О.В. Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник. – К.:Кондор, 2008. – 224с.
3. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.Т. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – Вид 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2008. – 316 с.

Дашко Ірина Миколаївна, викладач,
Даурова Вікторія, студентка 1 курсу
Криворізький факультет ЗНУ

УПРАВЛІННЯ ХІМІЧНИМ КОМПЛЕКСОМ УКРАЇНИ

Хімічний комплекс – один з провідних у структурі сучасної економіки. Від його розвитку, як і від розвитку машинобудування, значною мірою залежить науково-технічний прогрес. Комплекс хімічних виробництв виготовляє продукцію для всіх основних галузей промисловості, транспорту, сільського господарства, оборони, побутового обслуговування та інших сфер діяльності. Він істотно впливає на рівень і темпи розвитку економіки в цілому.

Структура хімічного комплексу досить складна. До його складу входять ряд спеціалізованих галузей, що використовують різну сировину, виготовляють дуже широкий асортимент продукції і об'єднуються між собою загальною технологією. Як правило, виділяють основну (неорганічну) хімію, хімію органічного синтезу, гірничохімічну промисловість, фармацевтичну промисловість, мікробіологічну промисловість, побутову хімію. Провідне місце за обсягом виробництва, в тому числі за випуском кінцевої продукції, займають основна хімія і хімія органічного синтезу.

Використання хімічної продукції в промисловості дає змогу виготовляти значну кількість високоякісних виробів, необхідних таким прогресивним галузям виробництва, як атомна енергетика, радіоелектроніка тощо. Продукція хімічної промисловості часто заміщує природну сировину, яка дорого коштує, сприяє зниженню вартості кінцевої продукції, підвищенню якості виробів

Рівень розвитку хімічної промисловості тієї чи іншої країни є важливим показником її індустріального розвитку і економічної незалежності. Що стосується України, то хімічна промисловість є однією із провідних галузей її народногосподарського комплексу, галуззю її спеціалізації у міжнародному поділі праці.

Україна має потужну сировинну базу для хімічної промисловості, тобто запаси майже всіх видів мінеральної хімічної сировини: вугілля, природного газу, нафти, сірки, карбонатної сировини, кухонної і калійної солей, титанових руд тощо.

Україна має практично невичерпні запаси кухонної солі (понад 10 млрд. т), більше ніж половина яких припадає на Артемівсько-Слов'янське

родовище Донбасу. Значну цінність для хімічної промисловості мають запаси солей Північного Криму. В складі останніх розчини солей натрію, магнію, брому, йоду, титану та інших цінних елементів.

У Прикарпатті є ряд родовищ калійних солей, що йдуть на виробництво безхлорних добрив і магнію. Розробляються великі родовища в Івано-Франківській (Калуш) і Львівській (Стебник) областях.

Україна має дуже великі родовища самородної сірки, що відриті у повоєнний час в Прикарпатті. Це такі родовища, як Роздольське, Яворівське, Немирівське (Львівська область), Глумаєвське (Івано-Франківська область) та ін. На базі перших двох створені великі промислові підприємства. Використовуються також відходи коксохімічної промисловості.

На території України розвідано кілька великих родовищ титанових руд. Як правило, вони належать до металургійної сировини, але водночас їх слід розглядати і як хімічну сировину, тому що вони значною мірою використовуються для виробництва пігментного двоокису титану. Основні родовища титанових руд є в Житомирській і Дніпропетровській областях. Сировиною для виробництва титанових барвників є й солі Сивашських озер.

Карбонатна сировина (крейда, вапняк), що використовується у хімічній промисловості, є у багатьох місцях країни (Причорномор'я, Донецько-Придніпровська низовина, Донбас тощо). Забезпечення України цим видом сировини для хімічної промисловості не є проблемою.

Хімічна промисловість використовує в значних обсягах як сировину і промислові відходи. Вони створюються у значних обсягах в деяких галузях промисловості (насамперед в чорній та кольоровій металургії, нафтопереробці, тепловій електроенергетиці, лісовій промисловості тощо). В цьому відношенні особливо слід відмітити коксохімічне виробництво, на базі якого з вугілля (поряд з коксом, що направляється у доменне виробництво) отримують багато інших цінних продуктів: аміак, смоли, бензол тощо. Великі коксохімічні заводи збудовані поблизу основних споживачів коксу – металургійних заводів – у багатьох містах Донбасу і Придніпров'я: Горлівці, Донецьку, Макіївці, Авдіївці, Алчевську, Стаханові, Єнакієві, Маріуполі, Дніпродзержинську, Дніпропетровську, Кривому Розі, Запоріжжі.

Комбінування коксохімічного і металургійного виробництва дає значний економічний ефект, оскільки при цьому доменні гази використовують для обігріву коксових печей, а високоякісні гази – на технологічні потреби сталеварних і прокатних цехів металургійних заводів, підприємств хімічної промисловості і газифікації населених пунктів.

Важливим постачальником сировини для хімічної промисловості може служити нафтопереробна промисловість. При відносно невеликому видобутку нафти в країні (приблизно 4 млн. т) в ній є значно більші потужності нафтопереробної промисловості (приблизно 60 млн. т на рік). Великі нафтопереробні заводи, що працюють головним чином на імпортній нафті, розташовані у Лисичанську, Кременчуці, Одесі, Херсоні. Разом з тим їх потужності для цілей хімічної промисловості використовуються ще недостатньо.

Хімічна промисловість є одним з найбільших забруднювачів

навколишнього середовища. Водночас це по суті єдина галузь, що утилізує відходи виробництва. Оновлення та використання прогресивних технологій у хімічній промисловості дає змогу обмежити її негативний вплив на природні умови життєдіяльності населення.

У перспективі в галузях хімічного комплексу України передбачається здійснити систему заходів.

В азотній промисловості планується поетапна реконструкція модернізація агрегатів синтезу аміаку, що забезпечить істотне зниження витрат енергоносіїв. Поряд з розширенням мережі аміакопроводів очікується повна переорієнтація на використання каталізаторів синтезу аміаку і азотної кислоти вітчизняного виробництва та поступова переорієнтація збуту аміаку й карбаміду із зовнішнього ринку на внутрішній.

У виробництві фосфорних та калійних добрив передбачається впровадження сучасних технологій у видобуток та збагачення містких руд вітчизняних родовищ, а також будівництво нових агрегатів сірчаної кислоти на підприємствах – виробниках фосфорних добрив.

Велика увага приділятиметься розвитку шинної промисловості. Очікується частко переорієнтація на поставку каучуку з країн північно-східної Азії. У перспективі планується освоєння виробництва полімерної сірки та впровадження її у виробництво шин.

У перспективі розвиток хімічної індустрії в Україні має здійснюватися переважно за рахунок технічного переоснащення та реконструкції діючих підприємств з впровадженням ресурсозберігаючих мало- і безвідходних технологій, схем замкненого водообороту.

У промислових вузлах і центрах з високим рівнем концентрації хімічних виробництв поряд з проведенням природоохоронних заходів актуальною проблемою є перепрофілювання екологічно шкідливих виробництв з метою оздоровлення навколишнього середовища.

Література

1. А. П. Голиков, Я. Б. Олійник, А. В. Степаненко. Вступ до економічної і соціальної географії: Підручник. – К.: Либідь, 1997. – 320 с.
2. Розміщення продуктивних сил: Підручник / За ред. Є. П. Качана – К.: Вища школа, 1998. – С. 149-159.
3. Д. М. Стеченко. РПС і регіоналістика – Київ «Вікар», 2002. – 162 с.
4. А.Ольшанська, Н.Фащевський. КНЕУ, 2009 р.
5. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник/ Швайка Л.А. – К.: Знання, 2006 р. – 435 с.
6. М.Жук. Регіональна економіка, 2008 р. – 416 с.

Дашко Ірина Миколаївна, викладач,
Жукова Ольга, студентка 1 курсу
Криворізький факультет ЗНУ

АНАЛІЗ, ОЦІНКА ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ

Електроенергетика – основа розвитку економіки. Ця базова галузь виробляє, передає та трансформує електроенергію. Вона забезпечує науково-технічний прогрес в усіх без винятку виробництвах, поліпшує умови роботи й побуту. Розвиток електроенергетики та будівництво потужних електростанцій сприяють створенню нових промислових вузлів. Окремі галузі промисловості тяжіють до джерел дешевої електроенергії (електрометалургія), інші здатні обмежуватися транспортом електроенергії. Електроенергію в Україні виробляють теплові, гідравлічні, гідроакумулюючі й атомні станції (рис.1).

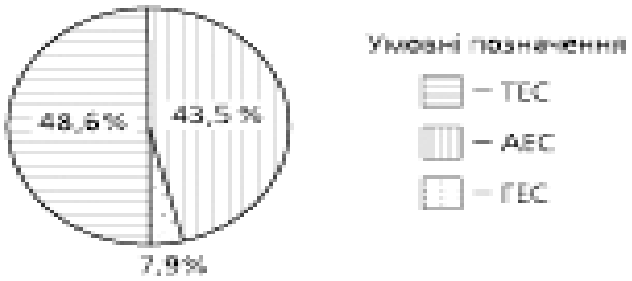


Рис. 1. Структура виробництва електроенергії в Україні

На сьогодні енергетика усіх розвинутих країн у тому чи іншому ступені охоплена ринковими перетвореннями.

У результаті реструктуризації галузі змінилися як структура, так і принципи поведінки учасників ринку:

- замість одного монополіста з'явилося декілька конкуруючих фірм – виробників, оператор мережі,торгівці електроенергією тощо, які оптимізують свою діяльність індивідуально;
- змінилися критерії оптимізації діяльності – мінімізацію витрат змінила максимізацію прибутку.

Для задоволення попиту побутових споживачів на енергію виробіток енергії до 2050 року необхідно подвоїти. Це є основним з висновків Дослідження із сценаріїв енергетичної політики ВЕР до 2050 року.

Може це високо звучить, але запасів енергії в світі достатньо для задоволення попиту на наступні 40 років.

Проблемою є видобуток цих ресурсів та надання послуг з постачання цих ресурсів та надання послуг з постачання цих ресурсів з місць їх видобування до місць споживання. Іншим важливим висновком є те, що у той час коли органічне паливо залишатиметься основним первинним енергетичним ресурсом протягом наступних чотирьох десятиліть, ми не зможемо подвоїти постачання світових первинних ресурсів, а також ефективно боротися з викидами

парникових газів та вирішення проблем зміни клімату.

Основним чинником, яким доведеться зіткнутися, - це зростання цін на енергоносії. Підвищення цін спонукатиме світ в впроваджувати заходи з енергоефективності та залучати більші капіталовкладення в інфраструктуру. Разом з тим необхідно підвищувати державні та приватні інвестиції в науково-дослідні роботи та розвиток чистих та ефективних технологій.

Уряди повинні відігравати власну роль щодо встановлення загальних правил торгівлі енергією та встановлення стабільних цін на викиди вуглецю, чітко для розуміння ринку та інвесторів. Слід залучати уряд у вирішення цих та інших питань, разом з поглибленням співробітництва та інтеграцією між світовими регіонами, а також між державним та приватним секторами. Слід більше залучати приватний сектор.

Невірно вважати, що завдання задоволення світових потреб у енергії з огляду на зміну клімату є дуже витратним та обмеженим. При розширенні співпраці. Підвищенні рівня інвестицій та чітких правил торгівлі енергією можна досягти сталих результатів у майбутньому.

Аналізуючи вищесказане, необхідно зазначити, що це все є реалістичним, а цілі цілком досяжні за умов політичної волі урядових організацій та промисловості співпрацювати у виробітку необхідної політики та правил і відповідних великих інвестицій, а саме:

1. Доступність. З огляду на те, що близько 2 млрд. людей не мають доступу до комерційних видів енергії, а ще млрд. має лише частковий перервний доступ до енергії, необхідно:

Знизити наполовину кількість населення без доступу до енергетичних джерел до 2035 року з 2 до 1 млрд. людей;

Знизити ще раз вдвічі до 2050 року кількість людей з 1 млрд. до 500 млн., які не мають доступу до енергії.

2. Наявність. З огляду на те, що більшість випадків переривання постачання енергії відбувалося з причин недостатності інвестицій у енерго-транспортну систему, як то газо- та нафтопроводи і термінали , або з причин непевного функціонування ринків, або з політичних причин, ВЕР вважає за необхідне досягнення наступних завдань:

Розробити проекти комерційного та фізичного існування енергетичних систем, які вже до 2035 р. Дозволять забезпечити 99 % надійність функціонування енергосистем у Європі, Південній Америці та Азії;

Розробити проекти комерційного та фізичного існування енергетичних систем, які вже до 2050 р. дозволять з 99 % надійністю працювати в Азії, Африці та Латинській Америці.

3. Помірність цін. З огляду на екологічні аспекти в майбутньому, слід:

- знизити темпи зростання викидів до 2020 р.;
- стабілізувати рівень викидів CQ2 до 2035 р;
- знизити антропогенні фактори викидів до поточного рівня в 2050 р;
- знизити економічні фактори викидів у умовах економічного зростання до 2050 р.

Література
1. Борисенко А.В. Моделювання рівноважного стану ринку електроенергії в умовах недосконалої конкуренції // Новини енергетики // № 7, 2008.
2. Висновки та рекомендації ВЕР, 2007. // Новини енергетики // № 7, 2008.
3. ВЕК. Застосування світових стандартів у енергетиці. // Новини енергетики // № 7, 2008.
4. Реформа енергетичного ринку: отриманий досвід та кроки вирішення проблеми доступу до енергії в країнах, що розвиваються. Аналітична робота ВЕР // Новини енергетики // № 2, 2005.

Дашко Ірина Миколаївна, викладач,
Зав'ялова Маргарита, студентка 4 курсу
Криворізький факультет ЗНУ

РЕАЛІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Зміни, що відбуваються у світі під впливом процесів глобалізації, ставлять нові вимоги до економічної дипломатії та вимагають ще більшої економізації зовнішньої політики держави. Зараз важко собі уявити цивілізовану державу, відокремлену від всесвітніх процесів. Тож входження до світового економічного співтовариства залишається одним з пріоритетних завдань Уряду України.

Разом з тим, слід пам'ятати, що ці інтеграційні прагнення мають супроводжуватися відстоюванням в першу чергу національних інтересів України. Широке міжнародне економічне співробітництво має стати засобом використання зарубіжного досвіду та потенціалу для прискорення реформ в Україні. Здійснення структурної перебудови національної економіки, модернізація окремих галузей виробництва, запровадження нових технологій, підвищення продуктивності праці, збільшення обсягів виробництва конкурентно-здатної продукції – ось що має залишатися головним у нашій роботі. Адже діяльність держави і всіх гілок її влади мають бути спрямовані у першу чергу на задоволення потреб та підвищення добробуту українського суспільства.

Зовнішньоекономічна політика держави вважається ефективною, якщо вона забезпечує: високі показники зовнішньої торгівлі з позитивним торговельним балансом, активне залучення іноземних інвестицій в національну економіку, надійний захист національного товаровиробника і підприємця за кордоном, продуктивну участь у діяльності міжнародних економічних організацій.

Саме реалізації такої політики України мають бути підпорядковані функції і завдання нашої економічної дипломатії. Слід зазначити, що торговельно-економічні місії у складі закордонних дипломатичних установ України відіграють провідну роль у забезпеченні виконання цього завдання.[14, с. 56]

При розбудові відносин з ЄС слід прагматично виходити з того, що

Європейський Союз є нашим найбільшим торговельним партнером та найбільшим інвестором. На країни ЄС припадає понад 33 % загального товарообігу України та понад 75 % інвестицій в українську економіку.

Щоправда, викликає занепокоєння тенденція нарощування протягом останніх років від'ємного сальдо у торгівлі з таким важливим партнером. Причиною цього є суттєве збільшення українського імпорту з країн Євросоюзу. У торгівлі з країнами ЄС підлягає розширенню експорт української сільськогосподарської продукції. Потребує активізації також робота із забезпечення доступу України до ринку послуг в ЄС, у тому числі банківських. Не менш важливою залишатиметься діяльність з врегулювання торговельних суперечок в рамках антидемпінгових та захисних розслідувань.

Щодо стратегічного партнерства з ЄС, ми залишаємося послідовними прихильниками обраного курсу на поступову інтеграцію до економічного простору Спільноти. Очікується, що майбутня зона вільної торгівлі з ЄС поширюватиметься не тільки на рух товарів, але й на послуги. У цьому зв’язку важливим завданням ми вбачаємо формування чіткої позиції щодо практичних засад створення зони вільної торгівлі, виходячи з національних інтересів. Темп відкриття та лібералізації національного ринку повинен відповідати темпам пристосування вітчизняних суб'єктів господарювання до нових умов конкуренції.

Варто сказати про новий елемент в роботі наших ТЕМів на європейському напрямку. До започаткування офіційних переговорів щодо створення зони вільної торгівлі необхідно налагодити ефективний механізм взаємодії в Європі з дипломатичними представництвами країн ЄС. Відстоювати наші позиції на переговорах будемо не лише у Києві або Брюсселі, а й у країнах-членах Євросоюзу. [13, с. 98]

Стратегічно важливою залишається торговельна та інвестиційна політика України на Американському континенті. Ця політика має враховувати глибинні інтеграційні процеси, що відбуваються в країнах регіону.

Зона вільної торгівлі північноамериканських країн НАФТА, та її латиноамериканська модель МЕРКОСУР передбачають не тільки глибоку економічну, а й політичну інтеграцію. Це ставить перед українською дипломатією принципово нові завдання з розробки оновленої архітектури економічних відносин України із цими економічними угрупуваннями.

Цілком реальним є збільшення експорту до країн Латинської Америки українського обладнання для металургійних підприємств, гірничорудної та нафтогазової промисловості, електроенергетичної галузі. Важливу роль має відігравати український експорт хімічної продукції, мінеральних добрив, сільськогосподарських товарів. Особливе місце відводиться також експортному постачанню до країн регіону продукції військово-промислового призначення, літаків та залізничного транспорту, послуг в авіаційній галузі, будівництві, а також у галузях освіти, медицини та туризму.

Привабливість панамериканського регіону для України характеризується з одного боку – більшою конкурентноздатністю наших товарів та послуг на латиноамериканських ринках, а з іншого – можливістю використання

потужного потенціалу США і Канади для насичення української економіки потужним інвестиційним капіталом. [7, с. 107]

Враховуючи значний інтелектуальний потенціал країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону, ефективним шляхом залучення в Україну азіатських інвестицій має стати реалізація спільних науково-технічних проектів та участь українських підприємств в широкомасштабних проектах в регіоні. З огляду на це варто відновити переговорний процес щодо набуття Україною членства в якості нерегіонального члена або спостерігача в Азіатському Банку Розвитку, який кредитує більшість масштабних проектів в Азії.

Необхідно усвідомлювати, що країни Азії в умовах глобалізації демонструють динамічну та агресивну торговельну та інвестиційну політику. Саме в цьому контексті Україна може багато що запозичити для власної економіки з досвіду таких країн як Китай, Індія, Південна Корея. Разом з цим, перед нами постає завдання ефективно протистояти агресивній торгівельній експансії з Азії. І головну роль тут має відігравати не обмеження імпорту з країн регіону, але нарощування українського експорту в ці країни.

У цьому зв’язку особливого значення набуває моніторинг нашої торгівлі з азіатськими країнами. Постійне зростання демпінгового або субсидованого імпорту товарів, які не є стратегічно важливим для економіки України, а також антидемпінгові розслідування в Азії стосовно українських товарів мають стати об’єктом нашої підвищеної уваги.

Аналіз динаміки торговельно-економічних відносин України з країнами Близького та Середнього Сходу свідчить про наше подальше продуктивне входження до цього перспективного ринку.

Характерною рисою торгівлі з країнами регіону є значне випередження у експортно-імпортних операціях на користь України. І цю позитивну тенденцію необхідно закріпити і поглиблювати.

Привабливим для нашої держави є той фактор, що у цих країнах стрімко розвиваються сфери високих технологій, де відкриваються широкі перспективи застосування українського науково-технічного потенціалу. Окрім того значні ринки вільних фінансових ресурсів цього регіону створюють додаткові можливості для ефективного залучення інвестицій в економіку України. [5, с. 112].

Подальший розвиток торговельного співробітництва з країнами Близького і Середнього Сходу має забезпечувати економічну безпеку нашої держави. У відносинах з цими країнами Україні важливо здійснювати пошук альтернативних джерел постачання енергоносіїв. Значних результатів ми очікуємо від участі у розбудові техніко-економічної інфраструктури країн регіону, зокрема Іраку, опановування ринку машинних технологій та зброї, аерокосмічних та енергетичних технологій, металургійної, хімічної промисловості, сільського господарства.

Не менш важливим напрямком нашої зовнішньоекономічної політики є поглиблення співробітництва з країнами Африки. Спекотний, і в прямому, і в переносному сенсі цього слова, континент має широкий потенціал невикористаних можливостей. Останнім часом на африканському ринку

залишається все менше і менше тих ніш, які могла б зайняти українська продукція. Тому, вважаю, вже сьогодні слід активізувати нашу діяльність з метою розширення обсягів і асортименту нашого експорту до африканських країн.

Для цього нам необхідно мати ґрунтовну інформацію про внутрішні ринки країн регіону та їх потреби, дані про основних конкурентів, посередників та споживачів української продукції. Звичайно, африканський континент не відрізняється стабільністю і має свою незвичайну специфіку, тому особливо важливим в діяльності нашої економічної дипломатії в Африці є надання чітких рекомендацій щодо конкретних кроків налагодження взаємовигідного співробітництва як на близьку, так і на віддалену перспективу.

У цьому регіоні для нас цікавим є не тільки експорт різноманітної продукції та залучення підприємств України до розробки надр і можливість альтернативного забезпечення вітчизняної економіки корисними копалинами. Нинішня Африка стрімко розвивається. Співпраця з африканськими країнами має сприяти також розширенню географії джерел постачання в Україну енергоносіїв та участь українських підприємств у широкомасштабних міжнародних проектах. Будівництво нафто- та газопроводів, залізниць, портів, аеродромів, енергогенеруючих потужностей, великих промислових об'єктів, розбудова транспортної та соціальної інфраструктури – це ті сфери, де ми могли б продуктивно застосовувати наші можливості. [3, с.167]

Отже, як бачимо у географічному розрізі, ми маємо чимало цілей і завдань для нашої економічної дипломатії і для наших торговельно-економічних місій. Серед шляхів досягнення цих цілей, я хотів би виділити одну, як на мою думку, – головну. Це – кадрова політика.

Результативність виконання поставлених завдань залежить від кожного конкретного працівника, якому доручено нести високе звання представника української економічної дипломатії. Кожний з Вас, шановні колеги, хто працює в наших торговельно-економічних місіях за кордоном, повинен чітко усвідомлювати поставлені завдання та знаходити оптимальні шляхи їх виконання. При цьому робота кожного має бути зорієнтована на конкретний результат з максимальним використанням свого інтелектуального і професійного потенціалу.

Збільшення українського експорту, зростання інвестицій, залучення України до нових вигідних міжнародних проектів має бути мірилом успішності вашої роботи.

Роль торговельно-економічних місій у зовнішньоекономічній політиці України повинна зростати. Уряд очікує від вас результативної роботи, сміливих ініціатив, конкретних пропозицій. Від Вашої діяльності багато в чому залежатиме загальний успіх у реалізації економічної політики Уряду і України в цілому.

Література

1. Губський Б.В. Євроатлантична інтеграція України: - К., 2009р.
2. Горбач Л.М., Плотніков О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник. – К .: Кондор, 2008. – 266 с.

3. Дещинський Л. Є. Міжнародні відносини України: Історія і сучасність. – Львів: Бескиди Біт, 2010. – 320 с.
4. Мошес Аркадий, “Украина между Западом и востоком. Взгляд из России”, Институт Европы РАН, Москва.
5. http://www.minfin.gov.ua.

Дашко Ірина Миколаївна, викладач,
Зубов Леонід, Курило Володимир, студенти 3 курсу
Криворізький факультет ЗНУ

СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У сучасних умовах у міжнародній торгівлі приймають участь всі суб’єкти світового господарства. В її основі лежить міжнародний поділ праці. Розвиток міжнародної спеціалізації виробництва та поглиблення вищеназваного розподілу праці (у виді загального, часткового та одиничного) породжує різноманітність форм і напрямків міжнародної торгівлі. Глибокий вплив на неї справляє науково-технічна революція, що прискорила якісні перетворення всіх елементів продуктивних сил і зрушення в географічній та товарній структурі світових товаропотоків.

Міжнародну торгівлю (МТ) характеризує велика кількість показників, які можна систематизувати за наступними ознаками:

а) показники обсягів;
б) показники структури;
в) показники динаміки;
г) показники результатів (рис.1).

Показники обсягів	Показники структури	Показники динаміки	Показники результатів
Експорт	Товарна структура	Темпи росту та приросту відповідних показників	Сальдо торгового балансу
Імпорт	Географічна структура		Сальдо балансу послуг та некомерційних операцій
Зовнішньоторговий обіг	Видова структура		«У мови торгівлі»
Фізичний обсяг торгівлі	Інституціональна структура		Обсяг експорту, імпорту та зовнішньо-торгового обігу на душу населення
Генеральна торгівля			Експортна, імпортна, зовнішньоторговельна квоти
Спеціальна торгівля			

Рис. 1. Показники міжнародної торгівлі

Показники обсягів МТ:

1) експорт – це продаж з вивозом за кордон товарів і послуг. До експорту відносять:

- товари, вироблені, вирощені чи добуті в країні;
- товари, раніше ввезені з-за кордону, що були перероблені, а також товари, переробка яких здійснювалась під митним контролем.

Реекспорт – продаж та вивіз з країни раніше ввезених на її територію товарів, що не піддавались обробці.

2) імпорт – ввезення в країну товарів та послуг.

До імпорту відносять:

- товари іноземного походження із країни-виробника або країни-посередника;
- товари для подальшої переробки під митним контролем.

Реімпорт – ввезення раніше вивезених за кордон товарів, які не піддавались обробці, тобто це експортні операції, що не відбулись. Сюди відносять повернення покупцем бракованого товару, повернення товару, що не був проданий через аукціон, повернення товару, не реалізованого через консигнаційні склади. Основною ознакою реімпортних операцій є перетинання вітчизняними товарами митниці двічі: при ввезенні і вивезенні. Товари, що повертаються з виставок і ярмарок, до реімпортуємих не відносяться.

Експорт та імпорт розраховуються кожною країною в натуральних і вартісних показниках. Вартісні показники розраховуються у національній валюті і переводяться в долари США для міжнародного порівняння. Невелика група країн, особливо країни з високою інфляцією, розраховують експорт та імпорт напряму в доларах США. З метою міжнародного порівняння експорт розраховується в світових цінах на момент перетину товаром кордону на базі ФОБ – вільний на борту (FOB – free on board), імпорт – на базі цін СІФ – вартість, страхування і фрахт (CIF – cost, insurance, freight). Оскільки основна частка товарів в міжнародній торгівлі перевозиться морським транспортом, за основу розрахунку цін експорту та імпорту береться транспортування морем.

В результаті відмінності в базі розрахунків сукупна вартість світового експорту статистично буде завжди менше вартості світового імпорту на величину, приблизно рівну сплаті страхової премії на зовнішньоторговий товар, фрахту судна для його перевезення та інших портових зборів.

3) зовнішньоторговельний обіг – сума вартостей експорту та імпорту країни за певний період часу

$$ЗТО = Е + І$$

4) фізичний обсяг торгівлі – оцінка експорту чи імпорту в незмінних цінах одного періоду (як правило, року);

5) генеральна (загальна) торгівля – прийняте в статистиці зовнішньої торгівлі визначення зовнішньоторговельного обігу з включенням транзитних товарів;

6) спеціальна торгівля – чистий зовнішньоторговельний обіг, тобто продукція, ввезена в країну чи вивезена з неї

$$СТ = ЗТО – реекспорт – реімпорт$$

Показники структури:

1) товарна структура – це показники розподілу експорту та імпорту за основними товарними позиціями;

2) географічна структура – розподіл товарного потоку за країнами, групами країн та регіонами світу;

3) інституційна торгівля – розподіл торгівлі за суб'єктами і методами товарного обміну;

4) видова структура – розподіл торгівлі за видами товарного обміну.

Показники динаміки:

1) темпів росту:

- темпи росту експорту

$$Т_{р.е.} = Е_{з.р.} / Е_{б.р.} * 100\%,$$

де $Т_{р.е.}$ – темпи росту експорту;

$Е_{з.р.}$ – обсяг експорту в звітному році;

$Е_{б.р.}$ – обсяг експорту в базисному році.

- темпи росту імпорту

$$Т_{р.і.} = І_{з.р.} / І_{б.р.} * 100\%,$$

де $Т_{р.і.}$ – темпи росту імпорту;

$І_{з.р.}$ – обсяг імпорту в звітному році;

$І_{б.р.}$ – обсяг імпорту в базисному році.

- темпи росту зовнішньоторговельного обігу

$$Т_{р.зт.об.} = ЗТО_{з.р.} / ЗТО_{б.р.} * 100\%,$$

де $Т_{р.зт.об.}$ – темпи росту зовнішньоторговельного обігу;

$ЗТО_{з.р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обігу за звітний рік;

$ЗТО_{б.р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обігу за базисний рік.

2) темпи приросту:

- темпи приросту експорту

$$Т_{пр.е.} = Т_{р.е.з.р.} / Т_{р.е.б.р.} * 100\%,$$

де $Т_{пр.е.}$ – темпи приросту експорту;

$Т_{р.е.з.р.}$ – темпи росту експорту за звітний рік;

$Т_{р.е.б.р.}$ – темпи росту експорту за базисний рік.

- темпи приросту імпорту

$$Т_{пр.і.} = Т_{р.і.з.р.} / Т_{р.і.б.р.} * 100\%,$$

де $Т_{пр.і.}$ – темпи приросту імпорту;

$Т_{р.і.з.р.}$ – темпи росту імпорту за звітний рік;

$Т_{р.і.б.р.}$ – темпи росту імпорту за базисний рік.

- темпи приросту зовнішньоторговельного обігу

$$Т_{пр.зто} = Т_{р.зто.з.р.} / Т_{р.зто.б.р.} * 100\%,$$

де $Т_{пр.зто}$ – темпи приросту зовнішньоторговельного обігу;

$Т_{р.зто.з.р.}$ – темпи зовнішньоторговельного обігу за звітний рік;

$Т_{р.зто.б.р.}$ – темпи зовнішньоторговельного обігу за базисний рік.

Отже, місце міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин визначається тим, що, по-перше, через неї реалізуються результати всіх форм світогосподарських зв'язків – вивозу капіталу, виробничої кооперації, науково-технічного співробітництва. По-друге, розвиток міжнародної торгівлі товарами

визначає динаміку міжнародного обміну послугами. По-третє, зростання і поглиблення міжрегіональних та міждержавних взаємозв'язків виступають важливою передумовою міжнародної економічної інтеграції. По-четверте, міжнародна торгівля сприяє подальшому поглибленню міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації господарських зв'язків.

Література

1. Боринець С.Я. Міжнародні фінанси: Підручник. – К.: Знання-Прес, 2002. – С. 223-233.
2. Дідіківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
3. Новітній маркетинг: Навч. Посіб./ Є.В. Савєльєв та ін.; – К.: Знання, 2008. – 420 с.

Дашко Ірина Миколаївна, викладач,
Кочевих Ірина, студентка 4 курсу
Криворізький факультет ЗНУ

СТРУКТУРА INCOTERMS 2010

Правила Incoterms (Інкотермс) представляють скорочені за першими трьома літерами торговельні терміни, що відображають підприємницьку практику в договорах міжнародної купівлі-продажу товарів. Правила Інкотермс визначають в основному обов'язки, вартість і ризики, що виникають при доставці товару від продавців до покупців.

Incoterms 2010 (Інкотермс 2010) – це міжнародні правила, визнані урядовими органами, юридичними компаніями та комерсантами по всьому світу як тлумачення найбільш застосовних в міжнародній торгівлі термінів.

Сфера дії Інкотермс 2010 (Incoterms 2010) поширюється на права та обов'язки сторін за договором купівлі-продажу в частині поставки товарів (умови поставки товарів). Відмінності нової редакції ІНКОТЕРМС 2010 від минулого ІНКОТЕРМС 2000 наступні:

Умови: DAP і DAT: В Інкотермс 2010 кількість термінів було зменшено з 13 до 11. Але при цьому створено два нових положення (DAP – delivere datplace - поставка до пункту, DAT – delivere datterminal – поставка до терміналу), які можуть використовуватися як мультимодальні. Чотири, найменш використовуваних в практиці, терміна були скасовані (DAF, DES, DEQ, і DDU). Термін DAT (поставка до терміналу) замінює собою термін DEQ: товар надається в розпорядження покупця не розвантаженим з прибулого транспортного засобу. DAT на відміну від DEQ застосовано для мультимодальних перевезень. За оцінками експертів з логістики постачання до терміналу DAT відповідає найбільше практиці логістики в порту Термін DAP (поставка до пункту) є загальним становищем, при якому важливо точно вказати місце призначення. Термін DAP замінює собою три терміни: DAF, DES, DDU, і передбачає, що товар надається покупцеві вже готовим для розвантаження (в наших умовах для перевантаження під митним контролем,

або ж для розмитнення). Нові витрати і ризики в FOB, CFR і CIF: в умовах поставки FOB (франко-борт), CFR (вартість і фрахт) і CIF (вартість, страхування і фрахт) витрати і ризики встановлюються по-новому. В Інкотермс 2000 при цих трьох умов поставки ризик переходив після доставки до борту судна, а в Інкотермс 2010 перехід ризиків здійснюється після повної навантаження вантажу на борт судна (про розподіл відповідальності та перехід ризиків в Інкотермс 2000 дивіться далі).

Структура Інкотермс 2010 (Incoterms 2010):

- Група E: зобов'язання продавця мінімальні і обмежуються наданням товару в розпорядження покупця;
- Група F: зобов'язання продавця обмежуються відправкою товару, основна перевезення їм не оплачена;
- Група C: продавець організовує і оплачує перевезення без прийняття на себе пов'язаних з нею ризиків;
- Група D: витрати і ризики продавця максимальні, так як він зобов'язаний надати товари в розпорядження покупця в зазначеному місці призначення (забезпечити прибуття).

Всередині груп основні зобов'язання різняться незначно. Наприклад, в групі C з базисів CIF і CIP продавець зобов'язаний додатково застрахувати товар, а в групі D за умовою DDP – сплатити імпортні мита. Всередині груп F і D є відмінності, пов'язані з навантаженням (розвантаженням).

Одинадцять термінів Інкотермс 2010 можна розділити на дві окремі групи (табл. 1 та табл. 2):

Таблиця 1

Правила для будь-якого виду або видів транспорту:

№ п/п	Шифр	Розшифровка	Переклад
1	EXW	Ex Works	Франко завод
2	CPT	CarriagePaidto	Перевезення оплачені до
3	CIP	CarriageandInsurancePaidto	Перевезення і страхування оплачені до..
4	DAT	Deliveredat Terminal	Поставка на терміналі
5	DAP	DeliveredatPlace	Поставка в місці призначення
6	DDP	DeliveredDutyPaid	Поставка з оплатою мита
7	FCA	FreeCarrier	Франко перевозчик

Таблиця 2

Правила для морського і внутрішнього водного транспорту
FAS Free Along side Ship Вільно вздовж борту судна

№ п/п	Шифр	Розшифровка	Переклад
8	FAS	FreeAlongsideShip	Вільно вздовж борту судна
9	FOB	FreeonBoard	Вільно на борту
10	CFR	CostandFreight	Вартість і фрахт
11	CIF	CostInsuranceandFreight	Вартість, страхування і фрахт

Перша група включає сім термінів, які можуть бути використані

незалежно від обраного способу перевезення і незалежно від того, використовується один або кілька видів транспорту. До цієї групи відносяться терміни EXW (Франко завод), FCA (Франко перевізник), CPT (Перевезення оплачена до), CIP (Перевезення і страхування оплачені до), DAT (Постачання на терміналі), DAP (Постачання в місці призначення) і DDP (Поставка з оплатою мита). Вони можуть бути використані, навіть якщо морське перевезення взагалі відсутня. Разом з тим важливо пам'ятати, що ці терміни можуть бути застосовані, коли частково при перевезенні використовується судно. У другій групі термінів Інкотермс 2010 обидва – пункт поставки і місце, до якого товар перевозиться покупцем, є портами, і тому ці терміни іменуються «морські та внутрішні водні правила». У цю групу входять терміни FAS (Вільно вздовж борту судна), FOB (Вільно на борту), CFR (вартість і фрахт) і CIF (вартість, страхування і фрахт). У трьох останніх термінах опущено будь-яка згадка поручнів судна (theship'srail) як пункту поставки, так як товар вважається поставленим, коли вінперебуває «на борту» судна. Цебільш точно відображає сучасну комерційну реальність і виключає уявлення про те, що ризик переміщається взад-вперед щодо уявної перпендикулярної лінії.

Правила для внутрішньо-національної та міжнародної торгівлі. Інкотермс традиційно використовувалися в договорах міжнародної купівлі-продажу, коли товар перетинав кордон. У різних частинах світу створення торгових спілок, як, наприклад, Європейський Союз, зробили менш важливим видимий контроль над товарами при проходженні їх через кордон відповідних сторін. Тому короткий зміст правил Інкотермс 2010 в явно вираженій формі вказується, що ці правила можуть бути використані як в договорах міжнародної купівлі-продажу товарів, так і у внутрішньо-національних договорах купівлі-продажу. В результаті правила Інкотермс 2010 в ряді пунктів чітко підкреслюють, що обов'язок по здійсненню експортно-імпортних формальностей є тільки тоді, коли це доречно. Два явища переконали ICC в своєчасності руху в цьому напрямку. По-перше, комерсанти широко використовують правила Інкотермс у внутрішньо-національних договорах купівлі-продажу. По-друге, є зростаюче в США бажання використовувати у внутрішній торгівлі Інкотермс замість раніше закріплених в торговому кодексі США термінів відвантаження та поставки.

Пояснення використовуваних в Інкотермс 2010. Як і в Інкотермс 2000, обов'язки продавця і покупця представлені в дзеркальному відображенні, в колонці А містяться обов'язки продавця, а в колонці Б - обов'язки покупця. Дані обов'язки можуть виконуватися безпосередньо продавцем або покупцем або іноді відповідно до умов договору або відповідно до застосовного права, через таких посередників, як перевізники, експедитори чи інші особи, номіновані продавцем або покупцем з певною метою.

Текст Інкотермс 2010 є самодостатнім. Однак для сприяння користувачам нижче наводиться зміст позначень, що використовуються далі по всьому тексту.

Перевізник - для цілей Інкотермс 2010 є стороною, з якою укладено договір перевезення.

Митні формальності. Вимоги, які повинні бути виконані відповідно до

застосовного митним регулюванням і можуть включати обов'язки щодо документів, безпеки, інформації або фактичного огляду товару.

Поставка. Дане поняття є багатогранним в торговому праві та практиці, однак Інкотермс 2010 використовує його для позначення, коли ризик втрати чи пошкодження товару переходить з продавця на покупця.

Відвантажувальні документи. Дане поняття використовується в заголовку пункту А8. Воно означає документ, що підтверджує поставку (передачу) товару. За багатьма термінам Інкотермс 2010 відвантажувальних документом є транспортний документ або відповідний електронний запис. Однак по термінах EXW, FCA, FAS і FOB відвантажувальних документом може бути і розписка. Відвантажувальний документ може мати і інші функції, наприклад, складати частину механізму платежу.

Електроний запис або процедура набір інформації, що складається з одного або декількох електронних повідомлень, і, коли це доречно, функціонально виконує ту ж функцію, що і паперовий документ.

Упаковка дане поняття використовується для кількох цілей:

- Упаковка товару повинна відповідати вимогам договору купівлі-продажу.
- Упаковка товару означає, що товар придатний для перевезення. Зберігання упакованого товару в контейнері або іншому транспортному засобі.

В Інкотермс 2010 поняття упаковка включає і перше, і друге вказане контейнер і, більше того, в разі необхідності, сторонам доцільно передбачити це в договорі-купівлі - продажу.

Інкотермс сконцентровані на зобов'язанні продавця по постачанню. Точний розподіл функцій і витрат у зв'язку з поставкою товару продавцем звичайно не викликає проблем, коли сторони мають тривалі торговельні відносини. При цьому вони встановлюють між собою практику ("практику ділових відносин"), якій вони слідують у наступних угодах так, як вони робили раніше. Проте в нових комерційних відносинах або при укладанні договору через брокерів,що поширене при продажу готових товарів, слід керуватися умовами такого договору купівлі-продажу, а при інкорпоруванні в нього Інкотермс 2010 – застосовувати передбачене ними розподіл функцій, витрат і ризиків.

Література

1. Журнал в ИНТЕРНЕТЕ «Logisti cand customs services». Статья «Как применять Инкотермс».

2. Международное регулирование внешнеэкономической деятельности. / Под ред. В.С. Каменкова. М.: Изд-во деловой и учебн. лит-ры; Мн.: Дикта, 2005. С. 392.

3. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. М.: Книжный мир, 2007. С. 28.

4. http://www.iccbooks.ru.

Дашко Ірина Миколаївна, викладач,
Попадинець Юлія, студентка 4 курсу
Криворізький факультет ЗНУ

СИСТЕМА ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Управління персоналом – багатогранний і виключно складний процес, який характеризується своїми специфічними особливостями і закономірностями. Управлінню персоналу властива системність і завершеність на основі комплексного вирішення проблем, їх відтворення. Системний підхід передбачає врахування взаємозв'язків між окремими аспектами проблеми для досягнення кінцевих цілей, визначення шляхів їх вирішення, створення відповідного механізму управління, що забезпечує комплексне планування та організацію системи.

Система управління – це упорядкована сукупність взаємозв'язаних елементів, які відрізняються функціональними цілями, діють автономно, але спрямовані на досягнення загальної мети.

Система організаційно закріплює певні функції за структурними одиницями, працівниками, а також регламентує потоки інформації в системі управління.

Система управління людськими ресурсами постійно розвивається й удосконалюється. На кожному етапі розвитку суспільства вона повинна приводитись відповідно до вимог розвитку продуктивних сил, вносячи корективи в окремі її елементи.

Управління персоналом забезпечується взаємодією керуючої та керованої системи.

Керуюча система (суб'єкт) – це сукупність органів управління й управлінських працівників з певними масштабами своєї діяльності, компетенцією та специфікою виконуючих функцій. Вона може змінюватись під впливом організуючих і дезорганізуючих факторів. Керуюча система представлена лінійними керівниками, які розробляють комплекс економічних й організаційних заходів щодо відтворення і використання персоналу.

Керована система (об'єкт) – це система соціально-економічних відносин з приводу процесу відтворення й використання персоналу [2, ст.167].

Управління персоналом являє собою комплексну систему, елементами якої є напрями, етапи, принципи, види і форми кадрової роботи. Основними напрямками є набір і збереження персоналу, його професійне навчання і розвиток, оцінка діяльності кожного працівника з точки зору реалізації цілей організації, що дає можливість скорегувати його поведінку.

При всій різноманітності організацій, які є в сучасному суспільстві і видів діяльності, якими вони займаються, в роботі з людськими ресурсами вирішують одні і ті самі завдання, незалежно від їх специфіки. По-перше, кожна організація залучає потрібну кількість працівників. Способи підбору залежать від характеру і умов роботи організації. По-друге, всі без винятку проводять навчання своїх працівників, щоб пояснити завдання і привести їх навички і уміння відповідно до вимог завдання. По-третє, організації здійснюють оцінку

результатів діяльності кожного працівника. Форми оцінки є різноманітними, як і типи організацій.

І нарешті, кожна організація тією чи іншою мірою винагороджує своїх працівників, тобто компенсує затрати часу, енергії, інтелекту, які вони витрачають для досягнення поставлених цілей. Названі функції існують у будь-якій організації, але вони можуть виражатись у різних формах і різній мірі розвитку. Отже, щоб успішно розвиватись, організація повинна управляти набором, навчанням, оцінкою, винагородами персоналу, тобто створювати, удосконалювати методи, процедури, програми організації цих процесів. У сукупності й єдності методи, процедури, програми являють собою систему управління персоналом [3, с. 143].

Головними елементами системи управління є люди, які одночасно виступають об'єктом і суб'єктом управління. Здатність людських ресурсів одночасно виступати як об'єктом, так і суб'єктом управління - основна специфічна особливість управління. Отже, соціально економічна система являє собою єдність керуючої та керованої систем, а механізм управління - це сукупність відносин, форм та методів впливу на формування, розподіл і використання трудових ресурсів у державі. Система управління персоналом в організації складається з комплексу взаємопов'язаних підсистем (елементів).

Підсистема — це виділені за функціональними елементами або організаційними ознаками частини системи, кожна із яких виконує певні завдання, працює автономно, але спрямована на вирішення загальної мети. Система підсистем має багатоступеневу структуру, з великою кількістю напрямів діяльності. Традиційно виділяють підсистеми, що відповідають основним функціям управління людськими ресурсами.

Управління персоналом здійснюється при допомозі науково розроблених методів. Методи — це спосіб впливу на колектив або окремого працівника для досягнення поставленої цілі, координації його діяльності в процесі виробництва. В теорії і практиці управління застосовують три групи методів: адміністративні, економічні і соціально-психологічні [1, с. 127].

Адміністративні методи ґрунтуються на владі, дисципліні та покаранні, відомі в історії як «метод кнута». Вони опираються 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 в певній організації, культура трудової діяльності. Вони досить різноманітні і діють через такі механізми:

– правові норми й акти — державні Закони, укази, положення, стандарти, інструкції, затверджені державними органами і є обов'язковими для виконання;

– інструкції, організаційні схеми, нормування;

– накази, розпорядження, які використовуються в процесі оперативного управління.

Головні функції адміністративних методів - це забезпечення стабільного юридичного середовища для діяльності організації, захисту конкретного середовища, гарантування прав і свобод. Економічні методи базуються на

використанні економічних стимулів і відомі як «метод пряника». За їх допомогою здійснюється матеріальне стимулювання колективу, окремих працівників [4, с. 156].

Механізмами економічного методу на рівні держави є: податкова, кредитно-фінансова система, система цін, розмір мінімальної заробітної плати, плани економічного розвитку. В умовах підприємств це - економічні нормативи діяльності, система матеріального заохочення, участь у прибутках і капіталі, премії тощо.

Соціально-психологічні методи засновані на використанні моральних стимулів до праці і впливають на персонал з допомогою психологічних механізмів з метою переведення адміністративного завдання в усвідомлений обов'язок, внутрішню потребу людини. Цього можна досягти через:

– формування колективу, створення нормального психологічного клімату й творчої атмосфери;
– особистий приклад;
– задоволення культурних і духовних потреб працівників;
– встановлення соціальних норм поведінки і соціального стимулювання розвитку колективу;
– встановлення моральних санкцій і заохочення;
– соціальний захист.

Література

1. Щокін Г.В. Теорія і практика управління персоналом: Навчально-методичний посібник. – К.: МАУП, 2008.
2. Мурашко М.І. Менеджмент персоналу: навчально-практичний посібник. – Київ: Знання, 2004.
3. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу. – К.: КНЕУ, 2008.
4. Гаєвський Б.А. Основи науки управління: Навчальний посібник. – К.: МАУП – 2007.

Дашко Ірина Миколаївна, викладач,
Славінська Тетяна, студентка 4 курсу
Криворізький факультет ЗНУ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ТА ЗАРУБІЖНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Однією з найголовніших складових успіху економічно розвинутих країн світу (США, Японія, Великобританія, Німеччина, Франція, Канада, Швеція та ін.) є використання менеджменту, тобто науково обґрунтованої та якісно побудованої системи управління організацією. Менеджмент виступає як результативний засіб формування ринкових стратегій, залучення інвестицій, здійснення нововведень, оптимізації співвідношення попиту і пропозиції тощо.

В умовах розвитку ринкових відносин менеджмент активно проникає на українські підприємства. Підприємці зацікавлені у використанні його основних

надбань, оскільки це дає змогу досягнути стрункої побудови організації, знизити трудомісткість управлінських робіт, оптимізувати чисельність апарату управління, посилити управлінський вплив, зосередити зусилля всіх працівників на досягненні поставлених цілей. В організаціях усе більшого значення набуває діяльність керівників нової формації – менеджерів. Саме ці категорії працівників сприяють утвердженню підприємства на ринку, успіху в конкурентній боротьбі, втіленню нових ідей та результативних стратегій. [7,с. 122].

Для менеджменту в даний час є характерним:

- широка господарська самостійність, що забезпечує волю прийняття рішень тим, хто несе відповідальність за кінцеві результати функціонування підприємства на ринку;
- постійне коригування цілей і програм залежно від стану ринку, змін у зовнішньому середовищі;
- орієнтація на досягнення запланованого кінцевого результату діяльності підприємства;
- оцінювання керування в цілому тільки на підставі реально досягнутих кінцевих результатів;
- використання сучасної інформаційної бази для різноманітних розрахунків під час прийняття управлінських рішень;
- проведення глибокого економічного аналізу кожного управлінського рішення;
- здатність розумно ризикувати і керувати ризиком.

Менеджмент – інтеграційний процес планування, організації, мотивації та контролю, за допомогою якого професійно підготовлені спеціалісти формують організації всіх галузей економіки та управляють ними шляхом постановки цілей і розробки способів їх досягнення, координуючи діяльність працівників.

На сучасному етапі розвитку національної економіки України використання надбань вітчизняного та зарубіжного менеджменту дасть змогу підприємцям та управлінцям забезпечити зростання ефективності діяльності організацій,підвищити якість інституційних та структурних змін, сприяти формуванню гнучкості шляхом нарощення здатності до адаптивності в умовах жорсткої конкуренції. [1, с. 27-29].

Управління розглядається як процес, тому що робота по досягненню цілей за допомогою інших – це не якась одноразова дія, а серія безперервних взаємопов'язаних дій. Ці дії, кожне з яких саме по собі є процесом, дуже важливі для успіху організації. Їх називають управлінськими функціями. Кожна управлінська функція також являє собою процес, тому що також складається з серії взаємопов'язаних дій. Процес управління є загальною торбою всіх функцій.

Процес управління (менеджмент) має чотири взаємопов'язані функції: планування, організація, мотивація і контроль.

1. Планування.

Функція планування передбачає рішення про ті, якими повинні бути цілі організації і що повинні робити члени організації, щоб досягнути цих цілей.

Стратегічне планування являє собою набір дій і рішень, зроблених керівництвом, які ведуть до розробки специфічних стратегій, призначених для того, щоб допомогти організації досягнути своїх цілей.

2. Організація.

Організуваті – означати створити деяку структуру. Організація - це процес створення структури підприємства, яка дає можливість людям ефективно працювати разом для досягнення його цілей.

3. Мотивація.

При плануванні і організації роботи керівник визначає, що конкретно повинна виконати дана організація, коли, як і хто, на його думку, повинен це зробити. Якщо вибір цих рішень зроблений ефективно, керівник отримує можливість втілити свої рішення в справи, застосовуючи на практиці основні принципи мотивації.

Мотивація – це процес спонукання собі і інших до діяльності для досягнення особистих цілей або цілей організації.

4. Контроль.

Контроль – це процес, що забезпечує досягнення цілей організації. Він необхідний для виявлення і вирішення виникаючих проблем раніше, ніж наслідки стануть дуже серйозними, і може також використовуватися для стимулювання успішної діяльності.

Менеджмент пронизує всю організацію, торкається практично всіх сфер її діяльності. Однак при всій різноманітності взаємодії менеджменту і організації можна досить чітко визначити кордони діяльності, які складають зміст менеджменту, а також виділяють його окремі види:Виробничий менеджмент – це комплексна система забезпечення конкурентноздатності товару, що випускається на конкурентному ринку. Вона включає питання побудови виробничих і організаційних структур, вибору організаційно-правової форми управління виробництвом, збуту і фірмового обслуговування товару відповідно до попередніх стадій життєвого циклу [3, с. 275].

Фінансовий менеджмент – це комплексна система стійкості, надійності і ефективності управління фінансами. Вона включає формування і планування фінансових показників з дотриманням наукових підходів і принципів менеджменту, балансу прибутків і витрат, показників ефективності використання ресурсів, рентабельності роботи і товарів.

Інноваційний менеджмент – це комплексна система управління інвестиціями, що вкладаються власниками в розвиток всіх видів інновацій. Вона включає побудову організаційних структур, вибір напрямів інновацій, оптимізацію інвестицій, різні аспекти управління персоналом.

Крім приведених видів спеціального менеджменту в цей час розробляються й інші види:

- менеджмент соціальної сфери;
- банківський менеджмент;
- податковий менеджмент;
- організаційний менеджмент;
- міжнародний менеджмент тощо.

Можна виділити чотири сутності менеджменту (рис. 1).

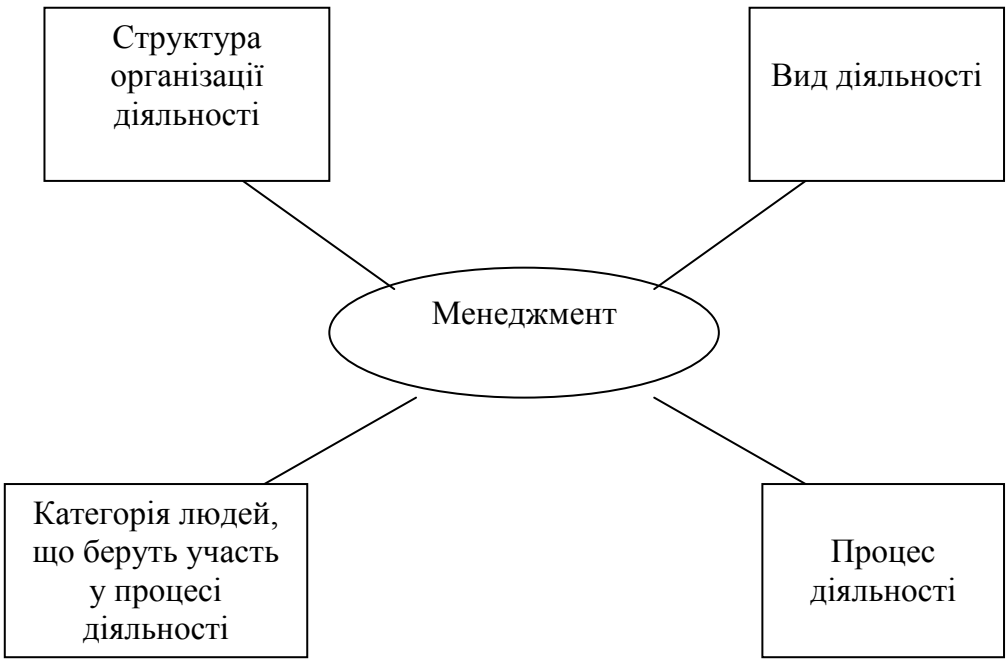


Рис. 1. Теоретичні особливості розвитку вітчизняного та зарубіжного менеджменту

В умовах стрімкого розвитку техніки й технології виробництва, динамічних змін, споживчих властивостей продуктів і послуг, безпрецедентного росту комунікацій і взаємозалежності в управлінні принципову важливість здобуває прагнення до організаційних змін та інновацій як до можливості перешкоджати застою і забезпечувати ефективне використання всіх наявних ресурсів. Головним джерелом усіх цих можливостей стають управління, цілеспрямована діяльність, компетентність і заповзятливість керівників. Створювати умови для цього повинна раціонально побудована організація управління.

Управляти змінами не можна. Але їх можна випереджати. Безумовно, зміни пов’язані з утратами та ризиком і до того ж вимагають величезної праці. Але якщо організація, байдуже яка – комерційне підприємство, університет, лікарня чи будь-яка інша, не ставить собі на меті сміливо йти назустріч змінам і швидко мінятися разом з навколишнім світом, вона приречена на животіння. У періоди корінних структурних перетворень виживають тільки лідери змін – ті, хто чуйно вловлює тенденції змін і миттєво пристосовуються до них,використовуючи собі на благо можливості, які відкриваються [5, с. 207].

Тому центральне завдання менеджменту полягає в тому, щоб перетворити на лідерів змін якнайбільше організацій. Лідер змін розглядає кожну зміну як нову сприятливу можливість. Лідер змін цілеспрямовано шукає корисні для себе зміни і знає,як зробити їх максимально ефективними для зовнішньої і внутрішньої діяльності організації. Для цього потрібні :

1. Політика, спрямована на створення майбутнього.
2. Методика пошуку і прогнозування змін.
3. Стратегія впровадження змін як у внутрішній, так і в зовнішній

діяльності організації.

4. Політика, що дозволяє врівноважити зміни та стабільність.

Література

1. Андрющенко К. Формування сучасної концепції системи менеджменту знань в організаціях / К. Андрющенко // АгроСвіт. – 2010. – № 15. – С. 27-29.
2. Осовська Г.В. Основи менеджменту : підручник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К. : Кондор, 2008. – 664 с.
3. Менеджмент : навч. посіб. / Г.Є. Мошек, Ю.В. Покапєвич, А.С. Соломко, А.В. Семенчук. – К. : Кондор, 2009. – 392 с.

Дашко Ірина Миколаївна, викладач,
Смушок Ганна, студентка 1 курсу
Криворізький факультет ЗНУ

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

У дослідженні ролі регіональної політики в фінансовому забезпеченні місцевого самоврядування особливе значення має чітке обґрунтування її теоретичних та методологічних засад.

Регіональна політика – це об’єктивний закономірний процес. Як бачимо з наведеного на всіх рівнях регіональна політика виступає як полі структурна категорія і охоплює основні сфери життєдіяльності суспільства економічну, соціальну, екологічну тощо. У розвинених країнах першорядними в такій політиці є соціальні та екологічні проблеми.

Регіональна політика охоплює міжрегіональні і між6юджетні в1дносини. Система державного регулювання територіального розвитку торкається їх тільки з позицій прямих і непрямих заходів, які справляють вплив на їх економічне забезпечення. Регіональна політика тісно пов'язана з вирішенням проблем взаємовідносин держави, її суб'єктів і територіальних утворень.

В економічній енциклопедії регіональна політика тлумачиться як «сукупність соціально-економічних, правових та адміністративно-організаційних засобів і методів, що органічно поєднують загальнодержавні та регіональні інтереси і спрямовані на те, щоб на основі планомірного і пропорційного розвитку регіонів (а отже, всієї країни), принципово нових підходів до розвитку продуктивних сил та ефективного використання місцевих ресурсів забезпечити істотне зростання життєвого рівня населення регіонів як стратегічної мети».

У проекті національної стратегії місцевого і регіонального розвитку державна регіональна політика визначається як складова «державної політики щодо забезпечення сталого й збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів, оптимального узгодження місцевих і регіональних інтересів з загальнодержавними інтересами, побудови оптимальної та ефективної системи місцевих органів публічної влади підтримки місцевого й регіонального самоврядування вдосконалення адміністративно-територіального устрою

держави».

Наявність специфічних інтересів у держави і регіонів допускає, з одного боку, реалізацію державної політики, яка може забезпечити дієздатність суб'єктів країни, а з другого – проведення власної політики органами місцевого самоврядування з метою розвитку конкретної території та урахуванням місцевих умов Тільки з таких позицій може бути створена реальна основа для становлення чіткої збалансованої державної політики, її фінансової складової, що забезпечує гармонізацію специфічних інтересів держави, регіонів і муніципальних утворень.

Особливе значення у формуванні важливих напрямів регіональної політики має Концепція державної регіональної політики як послідовна і логічно завершена система, яка визначає її основну мету - шляхи вдосконалення державного регулювання розвитку регіонів, необхідність підвищення ролі й відповідальності місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування за соціально-економічний розвиток регіонів. Відомча роздробленість у виробленні напрямів і реалізації регіональної політики неузгодженість дій всіх рівнів влади, відсутність продуманої тактики і стратегії стали істотною перешкодою для підвищення рівня державного розвитку територій і пом'якшення територіальних диспропорцій. На сьогодні нормативно закріпленого положення про масштаби, методи і об'єкти регіональної політики в Україні так і не вироблено.

У концепції державної регіональної політики визначаються шляхи підвищення ролі й відповідальності місцевих державних адміністрації та органів місцевого самоврядування соціально-економічному розвитку регіонів. Оптимізація територіальної організації місцевого самоврядування має забезпечити підвищення ефективності управління процесами розвитку регіонів через децентралізацію повноважень центральних органів виконавчої влади; удосконалення розподілу повноважень та функцій між територіальними підрозділами центральних органів виконавчої впади,місцевими державними адміністраціями та органами місцевого самоврядування з метою уникнення дублювання, спрощення системи управління та економії бюджетних коштів.

У державному регулюванні економіки особливе місце відводиться саме регіональній моделі державного регулювання, тобто мезорівню. Удосконалення державною регулювання соціально економічного розвитку регіонів насамперед залежить від оптимізації і доцільного поєднання державної регіональної політики і власне політики регіонів.

Важливе місце в регіональній політиці посідає забезпечення формування фінансової спроможності органів місцевого самоврядування, реалізацію якого передбачено у Бюджетному кодексі України.

Механізм державного регулювання фінансового забезпечення місцевого самоврядування можна представити у вигляді схеми (рис 1).

Місцеве самоврядування забезпечує інтереси територіальних громад, тому виважена регіональна політика,раціональний розподіл повноважень між центральними та регіональними органами державної впади і місцевого самоврядування є визначальними у державному устрої країни.

Складовою державного регулювання економіки регіону, яка забезпечує ефективність використання усіх інших важелів регулятивного впливу, є фінансове регулювання, яке здійснюється за допомогою бюджетного та податкового механізмів управління й передбачає стимулювання надходжень фінансових ресурсів, приватних інвестицій у найдинамічніші сектори регіональної економіки, спроможні наповнити місцевий бюджет та прискорити його розвиток.

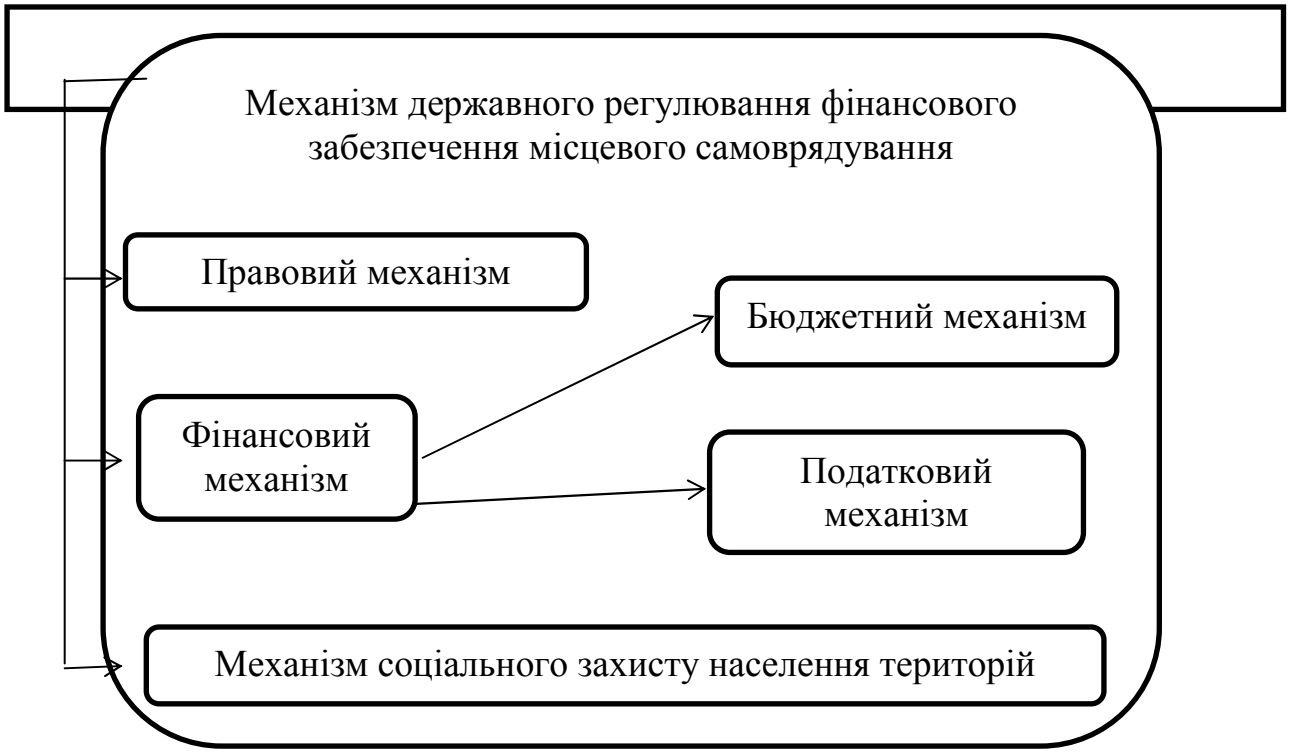


Рис. 1. Механізм державного регулювання фінансового забезпечення місцевого самоврядування.

Отже, в системі державного регулювання особливе місце відводиться оптимізації регіональної політики, яка має забезпечувати перспективи для формування такої фінансової спроможності територій, яка б створювала можливості для ефективного регіонального розвитку. подолання диспропорцій з урахуванням особливостей адміністративно територіальних утворень, їх потенціалу в ринкові економіці.

Література

1. Економічна енциклоледія в 3 т. / [редкол. С.В.Мочерний [відп. ред] та ін] – К.: Видавничий центр «Академія».Т. 1. – 2002. – 952 с.
2. Никольский, П. С. Финансы в системе хозяйственного механизма управления промышленностью / Никольский П. С. – М.Финансы и статистика – 1982. – С. 60.
3. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки [навч. посіб.] /Стеченко Д. М. – К.: МАУП, 2000. – 176 с.
4. Регіони України проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку [мангр.] /[за ред. З.С.Варналія].: К.Знання України, 2005. – 498 с.

Єнгоян Назелі, Солопова Анна
студентки 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Сербіненко Н. В.

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасному світі відбувається переоцінка основних цінностей. Від економічної спрямованості суспільство переходить до інноваційної, від нагромадження матеріального багатства як основи особистого добробуту – до нагромадження інформації як основи суспільного прогресу. Не так володіння матеріальними благами, як володіння інформацією та інтелектуальним потенціалом визначають місце людини в сучасному суспільстві.

Інвестиції в людський капітал і формування на цій основі інтелектуального капіталу суспільства перетворюються на загальнонаціональний інтерес [1].

Інновація (нововведення) — кінцевий результат креативної діяльності, втілений у виведеному на ринок новому чи вдосконаленому продукті, технологічному процесі, що використовується у практичній діяльності, або новому підході до надання споживчих послуг [2].

Таблиця 1

Класифікація сучасних концепцій стратегічного управління інноваційним розвитком за джерелами формування конкурентних переваг

Автор і назва концепції	Конкурентна перевага
Г. Хемел, К.К. Прахалад «Конкуренція за майбутнє»	Галузеве лідерство і створення конкурентних переваг на ринках майбутнього за рахунок створення компетенцій
Б. Вернерфельт «Ресурсна теорія»	Конкурентна перевага компанії створюється на основі її здатності зібрати і використовувати потрібну комбінацію ресурсів. Стійка конкурентна перевага досягається шляхом постійного розвитку існуючих ресурсів і здатностей і створення нових у відповідь на швидкі зміни ситуації на ринках
І. Нонака і Х. Такеучі «Організація, що навчається»	Основним завданням підприємства є поступова трансформація неформалізованого знання окремих співробітників в загальний масив формалізованих знань підприємства.
П. Сендж «П'ята дисципліна»	Створення організації, що навчається та поєднання 5 дисциплін: 1. Системне мислення. 2. Майстерність у вдосконаленні особи. 3. Інтелектуальні моделі. 4. Йти до загального бачення. 5. Групове навчання
Д. Логан і Х. Фішер-Рай «Мікростратегії»	Мікростратегії складаються в певну систему більш-менш важливих планів. Замість того щоб заздалегідь планувати всі майбутні кроки, краще розбивати їх на мікростратегії. Це дозволить організації вчитися і коригувати свої дії у процесі досягнення глобальної мети.
Р. Вуд «Стратегічне	Поліпшення можливостей для збору і аналізу інформації; формування більш ясного та стабільного стратегічного спрямування, що

управління для організацій, що адаптуються – FutureStep»	призводить до зменшення ризиків; поліпшення адаптивності, підвищення швидкості і гнучкості реагування на зовнішні зміни; оптимізація дизайну організації.
Дж.Б. Куїнн «Стратегія змін»	Ефективна формальна стратегія повинна містити в собі основні ланцюги, найбільш істотні елементи обмежувальної політики, та послідовність основних дій. Ефективні стратегії розвиваються навколо декількох ключових концепцій і напрямів. Стратегія має справу не тільки з непередбачуваними, але і з невідомими чинниками. В складній організації повинна бути ієрархія взаємопов'язаних і підтримуючих стратегій
Г. Мінцберг « П'ять П стратегії»	П'ять П стратегії взаємопов'язані, жодне з них не може вважатися єдиним вірним. Ці дефініції самостійні, але кожна з них неможлива без решти.
С. Д. Ентоні, М.Ейрінг та Л. Гібсон «План інноваційної гри»	Запорука успіху – підривні інновації. Щоб регулярно створювати успішні інноваційні продукти, необхідно зрозуміти, які потреби клієнтів поки не задовольняються, і вивчити пропозиції, які виявилися вдалими в минулому

В умовах економіки знань життєво важливим завданням для підприємств є пошук нових шляхів отримання конкурентних переваг, у тому числі на основі детального аналізу сучасних течій та концепцій стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства, дослідження та опису процесів впровадження інновацій і їх генерування всередині підприємств.

Під час формування бізнес-стратегії, керівництво в сьогоднішніх умовах передусім звертає увагу на такі чинники, як джерела майбутніх прибутків, постійно зростаюча невизначеність бізнес-середовища та інтенсивність конкуренції, популяризація підприємства інформаційних та комунікаційних технологій, вимоги суспільства [3].

Проаналізувавши всі вищеперераховані концепції стратегічного управління інноваційним розвитком, можна прослідкувати деякі загальні тенденції у підходах до управління підприємствами.

По-перше, ми вважаємо, що у майбутньому успішно конкурувати зможе тільки та компанія, яка надаватиме споживачам справді унікальний товар, або сама створюватиме ринки за рахунок формування нових потреб у споживачів.

По-друге, компанія повинна мати гнучку організаційну структуру та вміння швидкої адаптації до змін зовнішнього середовища.

І останній висновок, який можна зробити, це те що конкурентна боротьба зміститься у мережу Internet. Звичайно залишаться і традиційні ринки, але важливим джерелом прибутку будуть продажі через нові канали збуту. Тільки за умови розумної інтеграції до мережі Internet та ефективного контакту зі споживачами, можна буде стати лідером на ринку. Комунікації матимуть визначальну роль.

Література
1. Сапеліна Н.В. Стан та перспективи сучасного інноваційного розвитку економіки України/ Н.В. Сапеліна. // Вісник економіки транспорту та промисловості, 2011 р., №33, – С. 255-258.
2. Дудар Т.Г. Інноваційний менеджмент / Т.Г. Дудар, В.В. Мельниченко. – К.: Центр учбової літератури, 2009 р. – 256 с.
3. Шульгіна Л.М. Сучасні концепції стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства / Л.М. Шульгіна // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011р., №3, – С. 79-84.

Єременко Катерина
студентка 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук.кер.: д.т.н., проф. Григор'єв С.М.

ХАРАКТЕРИСТИКА РИНКІВ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ПАТ «ЗАПОРІЖТРАНСФОРМАТОР»

Від ринків збуту залежать обсяг продажу, середній рівень цін, виручка від реалізації продукції, сума отриманого прибутку та ін. Треба наголосити на тому, що знання ринку того чи іншого товару є надзвичайно важливим для підприємства, оскільки, знаючи всю сукупність фірм, котрі функціонують у цій сфері обміну, можна виявити потенціальних та регіональних споживачів та конкурентів.

Для того, щоб охарактеризувати ринки збуту продукції, необхідно виділити ті підприємства, які є потенційними споживачами цієї продукції. ПАТ «Запоріжтрансформатор» спеціалізується на виробництві таких видів продукції: силові трансформатори для систем генерації, передачі та розподілу електричної енергії в діапазоні потужностей від 1000 до 1 250 000 КВА та в діапазоні напруги від 10 до 1 150 кВ; шунтуючі реактори; керовані шунтуючі реактори (пристрої FACTS – кероване обладнання для електричних мереж змінного струму); окремі частини трансформаторів та компонентів. Підприємство виробляє практично всі види й типи силових трансформаторів загального призначення, які використовуються в генеруючих (атомні, теплові і гідроелектростанції), магістральних, розподільчих (підстанції енергосистем, великі промислові підприємства, сільськогосподарські, комунальні і інші) енергосистемах. Виробляються також трансформатори спеціального призначення для металургії, залізниці, копалень і т.п., перетворюючі трансформатори для електропередачі постійного струму, електричні шунтуючі і управляючі реактори, діагностичні установки та автоматичні системи управління для контролю передачі електроенергії в оптимальному режимі без участі експлуатаційного персоналу [1].

Ознайомившись з асортиментом продукції ПАТ «Запоріжтрансформатор», можна зробити висновок, що основними споживачами виступають:

1. Структурні підприємства енергетики: генеруючі компанії; передаючі компанії (магістральні електричні мережі); розподільчі компанії.

2. Підприємства чорної та кольорової металургії.

3. Підприємства нафтогазової промисловості.

4. Залізниці.

5. Підприємства гірничодобувної галузі.

6. Інші промислові та комунальні підприємства, що мають власні підстанції на клас напруги 35 кВ і вище.

Основними ринками збуту продукції ПАТ «Запоріжтрансформатор» є країни СНД (передусім Україна, Російська Федерація, Республіка Казахстан); країни Далекого зарубіжжя: Єгипет, В'єтнам, Аргентина та інші.

Запорізьке підприємство ПАТ «Запоріжтрансформатор» є безперечним лідером не лише на внутрішньому ринку, а й на ринку СНД: понад 80% усіх трансформаторів країн Співдружності виготовлено на «ЗТР». Усі 13 атомних станцій і 75% теплових та гідроелектростанцій СНД використовують трансформатори тільки запорізького виробництва. Лідерство українського підприємства в СНД підтверджує також статистика. ПАТ «Запоріжтрансформатор» випускає продукції більше, ніж три найбільші російські заводи («Електрозавод», «Уралелектротяжмаш» та Тольяттінський трансформаторний завод) разом узяті. Загальна частка ринку СНГ – більше 40%. Структура експорту продукції ПАТ «Запоріжтрансформатор» до країн СНГ приведена у вигляді діаграми [2].

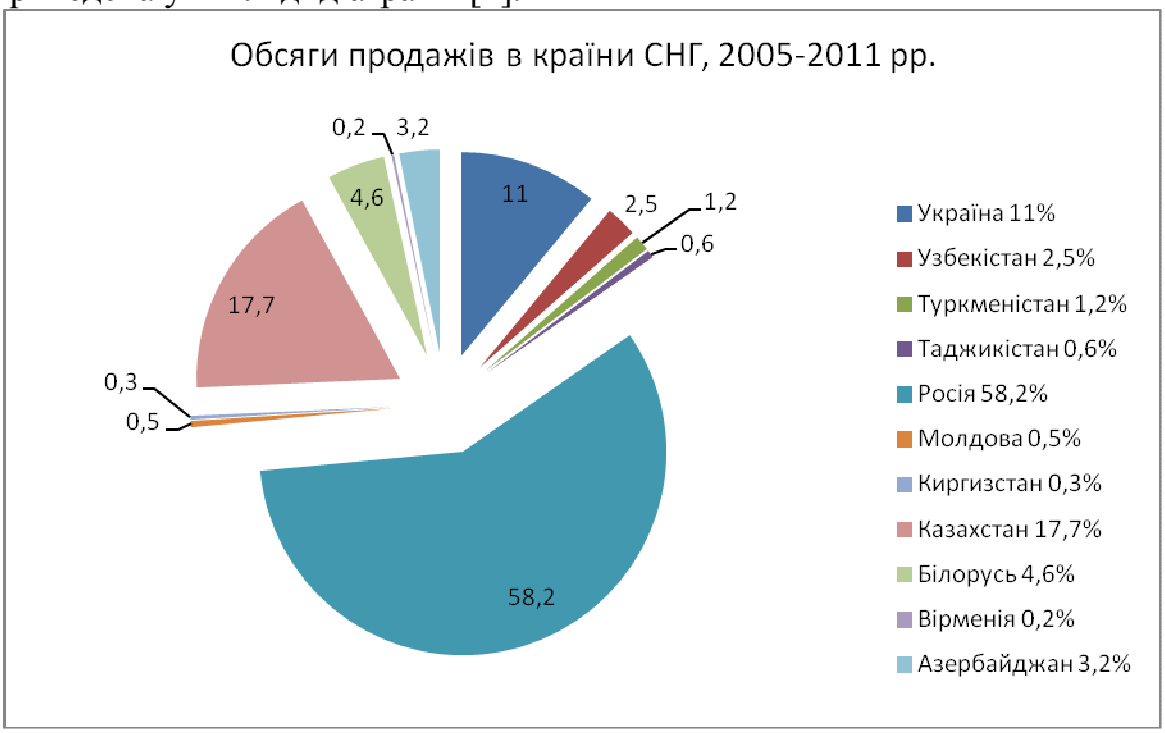


Рис. 1 – Обсяги продажів ПАТ «ЗТР» в країни СНГ за 2005-2011 рр.

Основними клієнтами ПАТ “ЗТР» в країнах СНГ є:

1. Україна – Львівгазодобування; Єнакієвський металургійний завод; Червоноармійськвугіль; ВОДніпрогідроенерго; ДАГК.

2. Росія - МЕМ Центру РАТ ЄЕС Росії; МЕМ Північно-західного РАТ ЄЕС Росії; Невиномиський Азот; ПАТ Електрозавод; ПАТ Порт Усть-Луга

Ленінградської обл.; Державна установа управління будівництвом Ленінградської обл.; Красноярський алюмінієвий завод; Зейська ГЕСТулаенерго; ПАТ Мосенерго; ПАТ Братський алюмінієвий завод.

3. Казахстан – Євроагент; Євроазіатська енергетична компанія; ПАТ Кєгок.

4. Туркменія – Туркмененергомашкомплект.

5. Білорусь - Полоцькі електричні мережі; Гродноенерго [3].

ПАТ "Запоріжтрансформатор» є лідером на ринку СНГ. Але на ринках країн ЄС, США обсяги збуту продукції є дуже незначними (рис.2).

З початку 2000-х років підприємство розширює географію своїх клієнтів. Тому завод майже не залежить від конюнктури на одному конкретному ринку.

Так, наприкінці 2010-го і початку 2011 року ПАТ «ЗТР» уже поставив вісім трансформаторів для об'єктів сонячної генерації групи іспанських компаній Abengoa. Abengoa – одна з найбільших компаній Іспанії, що активно працює у будівництві та експлуатації генеруючих і передавальних потужностей у Європі, США і країнах Латинської Америки [4].

ПАТ «ЗТР» виконав контракт на поставку трансформаторів для сонячної електростанції Solana (США). Відповідно до умов контракту ЗТР поставить два трансформатори 200 МВА 230 кВ і два трансформатори 58 МВА 230 кВ. Відвантаження устаткування відбулося в листопаді 2011р. Запуск об'єкта в експлуатацію заплановано на 2013 р. Замовником ПАТ «ЗТР» виступила генпідрядна компанія Abener Engineering & Construction (США), що належить групі компаній Abengoa. Станція Solana стане однією з найбільших у світі сонячних електростанцій потужністю 250 МВт, яка буде відкрита в кінці 2011 р. біля міста Джила Бенд на Південно-Заході Фенікса, штат Арізона, США. При роботі на повну потужність станція буде виробляти енергію, якою зможуть скористаються 70 тис. споживачів. ПАТ «ЗТР» також виконав контракт на поставку пічного трансформатора 9 МВА 13,8 Кв для металургійного заводу Fellman Production, штат Західна Вірджинія, Летарт, США [5].

Рис. 2 – Обсяги експорту ПАТ «ЗТР» за 2005-2011 рр.

Отже, ПАТ «Запоріжтрансформатор» є лідером на внутрішньому ринку (частка ринку – 80%). На зовнішніх ринках, а саме – СНД, Азії, Південної Америки підприємство займає лідируючі позиції. Але в країнах ЄС та США обсяги збуту є незначними, що є результатом конкуренції з боку інших світових виробників. Інтенсивність конкуренції на ринку трансформаторів дуже висока. Конкурентна позиція ПАТ «ЗТР» складна, тому що підприємство змагається з лідерами галузі. Важливими факторами, що допоможуть завойовувати ринки ЄС та США, будуть науковий потенціал та відома репутація ПАТ «Запоріжтрансформатор».

Література

1. Система розкриття інформації на фондовому ринку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.smida.gov.ua/ emitents/year/id=19860&did=13.
2. ZTR . Референс – лист, 2011.
3. Офіційний сайт підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор». [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ztr.ua/.
4. Державна підтримка українського експорту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/new=5821&country=spa.
5. Офіційний сайт підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ztr.ua/news/2011/december/ztr-vishel-na-rinok-ssha.html.

Жданова Маргарита
студентка 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Сербіненко Н.В.

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ

Персонал є головним ресурсом будь-якої організації. Саме від його професійного розвитку, рівня кваліфікації, здібностей та вмінь залежить розвиток та ефективність роботи підприємства. Але, на жаль, досить складно лише за документами про освіту визначити здібності персоналу до праці та його професіоналізм. Тому на підприємствах застосовують оцінку персоналу, яка служить критерієм професійних здібностей персоналу, показує особисті якості та перспективні можливості співробітників. Об’єктивно проведена оцінка діяльності не тільки дає можливість працівникові мати уявлення про те, як було оцінено виконану ним роботу, а й значною мірою впливає на мотивацію його подальшої трудової діяльності [1].

Під діловою оцінкою персоналу розуміється цілеспрямований процес встановлення відповідності якісних характеристик персоналу вимогам посади й робочого місця. Оцінка персоналу має своєю метою вивчити ступінь підготовленості працівника до виконання саме того виду діяльності, яким він займається, а також виявити рівень його потенційних можливостей з метою оцінки перспектив росту (ротації), а також розробки кадрових заходів, необхідних для досягнення цілей кадрової політики.

Галузь використання оцінки персоналу досить широка. При цьому результати оцінки використовуються для розв’язання таких питань, як: підбір і розстановка нових працівників; висування в резерв і на нові посади; прогнозування просування працівників по службі і планування кар’єри; раціоналізація засобів і методів роботи, управлінських процедур; удосконалення організації праці; побудова ефективної системи мотивації трудової діяльності; посилення демократичних засад в управлінні; удосконалення структури управління; оцінка ефективності навчання працівників; удосконалення планів і програм підвищення кваліфікації кадрів; оцінка ефективності роботи трудових колективів і окремих працівників.

Інструментарій системи оцінки персоналу сформувався під впливом потреб вирішення практичних завдань виробничо-управлінської діяльності на основі певних методів. Методи оцінки персоналу мають відповідати структурі підприємства, характеру діяльності персоналу, цілям оцінки, бути простими і зрозумілими; включати 5-6 кількісних показників, поєднувати письмові та усні завдання. Методи оцінки персоналу є найголовнішою складовою оцінки персоналу та, на жаль, єдиної класифікації методів оцінки не існує [2].

Найпоширенішими на сьогоднішній день є наступні методи оцінки персоналу:

1. Описовий метод оцінки. Оцінювач повинен виявити і описати позитивні і негативні риси поведінки працівника, що атестується. Цей метод не передбачає чіткої фіксації результатів і тому часто використовується як доповнення до інших методів.

2. Метод класифікації. Цей метод заснований на ранжуванні працівників, що атестуються за певним критерієм від кращого до гіршого з присвоєнням їм певного порядкового номеру.

3. Метод оцінки нормативом роботи, тобто оцінка працівника здійснюється на основі норми на роботу, яку він виконує, в кількості, якості і часі.

4. Метод моделювання ситуації — створення штучних, але близьких до реальних умов роботи і управлінських ситуацій (підбір ділових паперів, розробка проектів документів, інтерв'ю). Критерієм оцінки є здатність організувати і планувати, гнучкість, стиль роботи, стійкість до стресів.

5. Метод анкет та порівняльних анкет. Включає набір питань чи описів поведінки працівника. Оцінювач проставляє відмітку навпроти опису тієї риси характеру, яка, на його думку, властива працівникові, в іншому випадку залишає пусте місце. Сума позначок дає загальний рейтинг анкети даного працівника. Використовується для оцінки керівництвом, колегами та підлеглими.

6. Тестування. Для оцінки працівника можуть бути застосовані і різні тести. За своїм змістом вони поділяються на три групи: кваліфікаційні, що дозволяють визначити ступінь кваліфікації працівника; психологічні, що дають можливість оцінити особистісні якості працівника; фізіологічні, виявляють фізіологічні особливості людини.

7. Найбільш простим і поширеним методом оцінки при прийомі на роботу є інтерв'ю. Суть інтерв'ю — претенденту дається завдання провести співбесіди з декількома кандидатами на робочі місця і самому прийняти рішення.

8. Метод "360 градусів". Це погляд на працівника з різних сторін. Інформацію одержують шляхом бесіди з самим співробітником, його безпосереднім керівником, колегами, підлеглими, а в окремих випадках і клієнтами оцінюваного [3].

Кожний з методів, безсумнівно, володіє рядом переваг і недоліків. При використанні даних методів варто враховувати їхні недоліки і прикладати зусилля до усунення таких у можливому ступені. Крім того, при виборі того або іншого методу оцінки необхідно враховувати можливості вибору суб'єктів оцінки. У якості таких можуть виступати колеги, керівники й підлеглі оцінюваного, експерти, запрошені з боку, а також сам об'єкт оцінки (самооцінка). Причому в останньому випадку процес оцінки буде найбільш суб'єктивним, однак порівняння результатів самооцінки з оцінками інших експертів дозволить зробити висновок про об'єктивність судження оцінюваного й, якщо буде потреба, його наступного коректування [4].

Отже, оцінка персоналу є однією з найважливіших складових системи управління персоналом. Проте, для вітчизняної практики оцінювання персоналу все ще характерними є некомплексність, еклектичний підхід, коли результати оцінки здобувають з допомогою конгломерату не пов’язаних між собою оцінних методів; брак систематичності та регулярності у застосуванні процедур оцінювання. До характерних ознак чинних в Україні систем оцінювання персоналу слід віднести й орієнтацію на спрощені процедури оцінки, брак конструктивного зворотного зв’язку між об’єктом і суб’єктами оцінювання. Тому для підвищення ефективності оцінювання персоналу необхідно: поширення сучасних методів оцінки на всі категорії персоналу; розширення доступу персоналу до результатів його оцінки; активне включення персоналу в процес його оцінки через залучення до самоаналізу діяльності і розробки заходів з поліпшення роботи; розширення кола оцінювачів, у ролі яких, крім безпосереднього керівника, часто виступають вищі менеджери, колеги по роботі, підлеглі, споживачі результатів праці [5].

Література

1. Балабанова Л.В. Управління персоналом: Навч. посібник / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К.: Професіонал, 2006. – 512 с.

2. Головатий М. Ф. Управлінські аспекти соціальної роботи. Курс лекцій / М. Ф. Головатий , М. П. Лукашевич, Г. А. Дмитренко та ін. — К.: МАУП, 2004. — 368 с.

3. Данюк В. М. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін.; За заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К.: КНЕУ, 2004. – 398 с.

4. Завіновська Г. Т. Економіка праці: навч. посіб. / Г. Т. Завіновська. — К.: КНЕУ, 2003. — 432 с.

5. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності/ О.А. Кириченко. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.

Жердєва Вікторія
студентка 2 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: ст. викл. Маркова С.В.

СТРАТЕГІЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ

Міжнародна конкуренція – це конкуренція національних і транснаціональних економічних суб'єктів за найвигідніші умови виробництва і реалізації товарів та послуг на світовому ринку. Вона являє собою конкуренцію виробників на світовому ринку. На світовому ринку домінуюча роль належить компаніям найрозвинутіших країн. Міжнародна конкуренція сприяє збалансованому розвитку світового ринку і є одним із найважливіших елементів ринкового механізму. Без конкуренції ринкові відносини теоретично уявити неможливо, а практично вони просто не можуть існувати [1, с. 120].

На міжнародному ринку конкурують окремі підприємства. Питання формування та впровадження стратегій міжнародної конкуренції на рівні підприємств, галузей та національних економік є одним із ключових завдань управління. Від того, наскільки ефективною буде розроблена та впроваджена стратегія, буде залежати успіх на міжнародному ринку. Стратегія міжнародної конкуренції, як і будь-яка інша стратегія, обов'язково повинна ґрунтуватись на існуючих ресурсах і бути спрямована на досягнення цілі (цілей), враховуючи при цьому умови середовища, в якому діє конкретний суб'єкт конкуренції. Особливість конкурентних стратегій полягає саме у досягненні конкурентної переваги на ринку, проте не короткотривалої, а довгострокової [2].

Вибір стратегії конкуренції залежить від багатьох чинників: ринкової позиції фірми і динаміки її зміни, кількості конкурентів і характеру конкуренції на ринку, виробничого і технологічного потенціалу підприємства, виду продукції, а також інших чинників середовища функціонування.

Конкурентна стратегія – це розгорнутий план виробництва і реалізації продукції, орієнтованої на міжнародний ринок.

Міжнародна стратегія діяльності складається із:

а) стратегії визначення джерел забезпечення (стратегія імпорту);

б) стратегії розміщення міжнародного виробництва;

в) стратегії збуту виробленої продукції (стратегія експорту) [4].

Отже, можна сказати, що підприємство, яке займається зовнішньоекономічною діяльністю повинно чітко визначити свої міжнародні стратегії з тим, щоб займати лідируючі позиції на національному і світовому ринках. Тому необхідно, щоб керівництво компанії проводило ефективну зовнішньоекономічну політику, враховувало максимально потреби споживачів і створювало конкурентні переваги для завоювання нових ринків. Щодо України, то для ефективного включення в світовий економічний простір українським підприємствам необхідно виробляти таку продукцію, яка буде конкурентоспроможною на зарубіжних ринках. Це може бути досягнуто, розробивши стратегію просування національної експортної продукції на світовому ринку.

Дуже малий рівень розвитку підприємств, саме тому більшість сучасних організацій перебувають у кризовому стані, який вимагає залучення антикризових заходів, конкретних скоординованих дій.

Зараз Україна є країною із слаборозвиненою економікою, що підпорядковується іноземним інтересам. Проте маючи потенціал та можливості забезпечити конкурентоспроможність на європейських та світових ринках, ми повинні створювати передумови для подальшого прогресивного розвитку конкурентоспроможності [3].

Найбільш конкурентоспроможними регіонами України є: Київ та Київська область, Дніпропетровська, Харківська, Донецька, а також Запорізька. На останньому місці – Херсонська область.

Запорізька область посідає 9-е місце в Україні за кількістю населення і 8-е за внеском до ВВП країни. В області проживає близько 3,9% населення України і виробляється 4,1% ВВП. В розрахунку на особу валовий регіональний продукт області становить 104% 2009 року).

Запорізька область посіла 6-е місце за конкурентоспроможністю серед регіонів України. Її сукупний індекс (3,98) на 0,11 бала перевищив середній показник по країні. Порівняно з минулим роком область покращила свій загальний показник конкурентоспроможності на 0,03 бала, а положення у рейтингу - на 5 позицій. За трьома субіндексами область отримала рівномірні оцінки: за базовими вимогами регіон вийшов на 6-е місце в рейтингу, за двома іншими – підсилювачами ефективності і фактори розвитку та інноваційного потенціалу – на 7.

Запорізька область продемонструвала найкращі результати за показниками «рівень розвитку бізнесу», «вища освіта і професійна підготовка» і «макроекономічне середовище». За першим область потрапила до трійки лідерів серед регіонів (3 місце). За двома іншими показниками область посіла 4-і місця в рейтингу. З іншого боку, інституції, ефективність ринку праці, охорона здоров'я і початкова освіта – слабкі сторони конкурентоспроможності економіки області. За цими складовими область посідає 19-е, 16-е і 12-е місця відповідно [5].

Основні зусилля держави повинні бути спрямовані на пошук та „витягування" потенційно конкурентоспроможних галузей і підприємств, тобто таких підприємств, які більше, ніж інші, мають необхідні умови для досягнення (за допомогою державної підтримки) в короткі строки конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [6]. При цьому виявлені найбільш конкурентоспроможні галузі доцільно залучати до загальнодержавних та регіональних програм стимулювання та підтримки. Важливо також проводити такі дослідження на рівні окремих регіонів шляхом залучення спеціалістів відповідних служб органів місцевого державного управління.

Література

1. Ячеистова Н. И. Международная конкуренция. Законодательство, регулирование и сотрудничество / Ячеистова Н. И. – Женева : Организация объединенных наций, 2001. – 468 с.

2. Ефремов Н. А. Международная рыночная конкуренция как фактор повышения конкурентоспособности российской экономики [Електронний ресурс]: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 / Н. А. Ефремов. – Чебоксары, 2005. – 21 с.
3. Остафійчук О. Міжнародна конкурентоспроможність України в умовах євро інтеграційних процесів [Електронний ресурс] / О. Остафійчук. Всеукраїнська студентська інтернет-конференція– Режим доступа: http://conf-cv.at.ua/forum/56-574-1.
4. Юхименко П. І. Міжнародний менеджмент. Навч. посіб. / Юхименко П. І., Гацька Л. П., Півторак М. В. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.
5. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.feg.org.ua/docs/ Report_on_the_ Competitiveness _of_Regions_of_Ukraine_2011.pdf.
6. Горбашко Е. А. Обеспечение конкурентоспособности промышленной продукции / Е. А. Горбашко. – СПб.: СПбУЭФ, 2004. – 208 с.

Заікіна Анжела, Косенко Марія
студентки фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Кургузов А.О.

ДІЛОВА РОЗМОВА ПО ТЕЛЕФОНУ

Телефонна розмова — це один із видів усного ділового мовлення. Телефон останнім часом став чи не найважливішим засобом комунікації. Ми не уявляємо свого життя без телефону вдома, ні на роботі. Майже не пишемо листів. Навіщо їх писати, коли всі питання можна швидко з'ясувати телефонічно?

Сьогодні по телефону ведуться як особисті розмови, так і ділові бесіди, переговори, узгоджується час ділової зустрічі. Дослідники стверджують, що за останні роки середня тривалість телефонної розмови збільшилася втричі, хоч обсяг інформації, що передається, залишився тим самим.

Психологи вважають, що час телефонних розмов збільшується, зокрема, за рахунок емоційного забарвлення. Збільшення часу телефонної розмови формує мовну нечіткість і неділовитість фраз. Під час такої розмови передача ділової інформації займає дві третини часу, а третина йде на паузи між словами і фразами, прояв своїх емоцій.

Це переконує в тому, що люди не можуть чітко і стисло викласти свої думки. Тому дві третини часу йде на передачу інформації, а решта — на паузи між словами1.

Багато спеціалістів вважають, що в реєстрі безцільної трати ділового часу телефон стоїть на другому місці після неочікуваних візитів.

Зарубіжні вчені відзначають, що серед керівників усіх рангів розповсюдилась хвороба "телефономанія". її симптоми — затягування часу розмови, переконання, що телефон завжди економить час.

Американські психологи прийшли до висновку, що телефон при всіх його перевагах, скорочує життя сучасної людини на 3— 4 роки. І справа не в тому, що по телефону ми отримуємо неприємні новини, а в постійному напруженні нервової системи через чекання дзвінка в будь-яку хвилину.

Розмовляючи по телефону, людина має пам'ятати про культуру спілкування, делікатність (це виявляється у вибаченні за те, що відірвали від справ, у подяці за послугу, у тоні розмови, у вмінні добирати слова, щоб передати своє шанобливе ставлення до співрозмовника тощо).

І все ж, хоч використання телетайпу для міжміських розмов дешевше, найважливіші контакти реалізуються по телефону. Вважається, що добре підготовлена телефонна розмова може замінити чотири ділових листи.

Телефонна розмова — це один із видів усного ділового мовлення.

Оскільки комуніканти не бачать один одного, то жести, міміка, вираз очей не відіграють ролі в діловому спілкуванні.

Чи знімати слухавку?

Коли телефонні дзвінки не дають вам можливості зосередитися на думці і правильно сформулювати її у бізнес-плані чи в доповіді, то ви, перед тим, як зняти слухавку, роздумуєте — чи варто це робити?

Як анекдот, розповідають американці випадок, що трапився в садибі американського фермера.

Задзвонив телефон, дзвінок роздався вдруге, втрете... Фермер не звертав на дзвінки ніякої уваги. Коли його запитали, чому він не знімає слухавки, фермер відповів: "Я купив його для своєї зручності, а не для зручностей інших".

Можливо, фермер мав рацію.

Як же бути тоді, коли ви зайняті важливою справою і не можете розмовляти телефонічно?

Рекомендують вимикати телефон, а в цей час хай працює автовідповідач (але зловживати цим не радимо, є ризик пропустити важливий для вас дзвінок).

Можна, знявши слухавку, вибачитися за зайнятість, поцікавитися, коли можна перетелефонувати.

Якщо вам телефонують на службу, то краще брати слухавку після другого-третього дзвінка (якщо ж візьмете після першого будуть думати, що вам більше нічим зайнятися, після п'ятого ви погано виконуєте свої обов'язки). Службова телефонна розмова складається з таких компонентів: момент установлення зв'язку; виклад справи; заключні слова, знак, що розмову закінчено.

Література

1. Гойхман О.Я., Надєїна Т. М. Основи мовної комунікації. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 272с.
2. Зарецька Є. Н. Логіка мови для менеджера. – М.: Финпресс, 2000. – 280 с.
3. Звіринців А. Б. Комунікаційний менеджмент PR. – СПб.: Союз, 2007. – 196 с.
4. Почепцов Г. Теорія і практика комунікації. – М.: Центр, 2008. – 132 с.

Закерничний Павло
студент 3 курсу фак-ту менеджменту
Наук.кер.: к.філос.н., доц. Олійник О.М.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МОТОРОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Характерною особливістю сучасної економіки є тенденція до зростання ролі показника якості в управлінні виробництвом продукції та її подальшого руху. Проблема забезпечення якості є комплексною та багатогранною, вирішенням якої займались провідні вітчизняні та зарубіжні вчені. Домінуючим трендом в працях відомих вчених є застосування комплексного, системного підходу до управління якістю. Відомий американський спеціаліст Е. Демінг зауважив, що 85% вирішення проблеми залежить не від людей, а від системи управління якістю. Від оптимізації системи управління якістю продукції в значній мірі залежить успіх і ефективність національної економіки, тому тема даного дослідження є актуальною не тільки для конкретного підприємства, а й для економіки країни в цілому.

В якості об’єкта дослідження в даній праці було обрано одне з провідних вітчизняних підприємств моторобудівної галузі – ВАТ «Мотор Січ». Необхідно визначити особливості системи управління якістю продукції на ньому. Підприємство працює на ринку, якому притаманний високий рівень монополізації. Тому до продукції ВАТ «Мотор Січ» пред'являють все більше технічних, економічних, екологічних вимог, тенденція до зростання вимог до якості пропонованої продукції моторобудівної галузі які посилюється (надійність, зниження витрати палива, зменшення шуму і небезпечних вихлопів). Мотори для легких літаків виробляють багато країн, але виробників двигунів для авіалайнерів, військових літаків - обмежена кількість країн і фірм. Ці двигуни характеризуються високою вартістю (до 35% від загальної вартості лайнера), і на їх випуску спеціалізуються крупні концерни (у США - «Дженерал Електрик», «Пратт енд Уїтні»; у Великобританії - «Роллс-Ройс»; у Франції - «СНЕКМА»; одна фірма в Німеччині; в Росії - заводи в Рибінську, Пермі та інші, в Україні – ВАТ «Мотор Січ»). Ці фірми та заводи створили олігополістичний тип ринку у виробництві потужних авіаційних двигунів, для якого характерним є застосування нецінової конкуренції, передусім в галузі якості пропонованої продукції.

Важливе значення для оцінки рівня якості продукції моторобудівної галузі мають одиничні показники, які умовно можна об'єднати у:

- показники призначення (техніко-економічні), які характеризують корисну роботу (виконувану функцію). Сюди належать потужність, продуктивність, міцність, вміст корисних речовин тощо;
- показники надійності, довговічності і безпеки, які відокремлюють ступінь забезпечення довготривалості використання і безпечних умов праці та життєдіяльності людини;
- показники технологічності характеризують властивість виробу щодо ефективності конструктивно-технологічних рішень;

- показники стандартизації і уніфікації характеризують насиченість продукції стандартними, уніфікованими і запозиченими елементами.

Наприкінці 80-х років уперше в Україні підприємство ВАТ «Мотор Січ» приступило до впровадження системи забезпечення якості, що відповідає вимогам стандартів ISO серії 9000. Сьогодні підприємство поставляє на світовий ринок продукцію, що провадиться на сертифікованій виробничій базі. Виробництво авіадвигунів є високотехнологічним, тому - для забезпечення й зміцнення конкурентних позицій і забезпечення світового рівня системи якості - на підприємстві постійно ведеться робота, спрямована на вдосконалювання організаційної структури, підвищення кваліфікації персоналу, оснащення виробництва новим устаткуванням, освоєння новітніх технологічних процесів. Виробництво сучасних авіадвигунів, а також ремонт всіх випущених авіадвигунів сертифіковані Авіаційним регістром Міжнародного авіаційного комітету (МАК) і Державним департаментом авіаційного транспорту України. Підприємство визнане Авіаційним регістром МАК як Розроблювач авіаційних двигунів цивільних повітряних судів.

Система якості ВАТ «Мотор Сич» сертифікована транснаціональною фірмою Bureau Veritas Certification (BVC) на відповідність вимогам міжнародного стандарту ISO 9001стосовно до виробництва, ремонту й технічному обслуговуванню авіадвигунів, газотурбінних приводів і проектуванню газотурбінних електростанцій з областю акредитації в США, Великобританії й Німеччині. Підприємство ВАТ «Мотор Січ» має більше 30 видів сертифікатів.

Проте, загострення конкуренції на світових ринках високотехнологічної продукції вимагає від ВАТ «Мотор Січ» подальшого вдосконалення системи управління якістю за рахунок впровадження нових технологій, подальшої сертифікації існуючого виробництва, застосування яких дозволить компанії підвищити її конкурентоспроможність на світовому ринку авіадвигунів.

Література

1. Світове авіабудування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://revolutson.avia.ru/geography/00083606_0.
2. Єськов П.О. Українська асоціація якості – запорука якості в Україні / П.О. Єськов. – Факти. – 2002. – С.3-4.
3. Енциклопедія техніки «Роллс-Ройс»[Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_tech/3298/Роллс.

Зеленська Єлизавета
студентка 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Куреда Н.М.

УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗЕРНА

Україна як аграрна держава, маючи вагомий експортний зерновий потенціал, досить пасивно реалізує свої амбіції на світовому ринку. Частково таке становище пояснюється тим, що з набуттям незалежності держава не мала

досвіду самостійного функціонування в системі усталених роками схем роботи світових зернових компаній. Разом з тим сучасна відносна неактивність України у постурожайних, логістичних і комерційних схемах призводить до того, що "важковаговики" світового ринку відтісняють нашу державу від участі у поділі прибутків, які Україна могла б одержувати внаслідок проведення активних економічних дій на світовому ринку. Ще однією проблемою функціонування на світовому ринку зерна слід назвати інформаційні замовлені конфлікти проти національних суб'єктів для дискредитації як окремих агентів, так і національного зерна в цілому [1].

Разом з тим світові експерти наголошують, що в умовах високих темпів приросту світового населення, фізичної обмеженості сільськогосподарських угідь, а також різких цінових коливань на світовому зерновому ринку національний продовольчий ресурс стає важливим компенсаторним чинником, що відкриває для України певні перспективи реалізації її аграрного потенціалу. У цьому контексті роль державної політики щодо забезпечення національних інтересів на світовому ринку зерна має бути переосмислена.

Таблиця 1

Ключові світові експортери пшениці у 2007-2018 м. р., млн. т [2]

Країна	07/08	08/09	09/10	10/11	14/15	17/18
Нетто-експортери						
Аргентина	10,0	10.9	11,5	12,4	13,8	14,9
Австралія	7,9	14,7	16,6	17,0	18,4	19,1
Канада	13,7	13,6	14,0	13,9	13,9	13,4
ЄС	2,5	7,1	8,1	8,7	11,5	13,3
Інші країни СНД	4,0	3,2	3,2	3,3	4,3	5,0
РФ	11,0	10,0	10,8	10,7	11,7	12,4
Україна	1,3	3,0	3,5	3,8	4,4	4,8
США	29,6	24,9	23,5	23,3	23,9	24,2
Усі нетто-експортери	82,3	89,0	92,2	93,7	102,0	107,3

Україна входить до десятка світових нетто-експортерів пшениці (табл. 1), у перспективах розвитку торгівлі якою – забезпечення близько 5 млн. т експорту пшениці до 2017/18 м. р. Разом з тим серед основних експортерів пшениці існує напружена конкурентна боротьба за найбільші регіони збуту відповідної продукції.

Іншою характеристикою світового зернового ринку стало широке застосування розвиненими країнами – експортерами пшениці державної підтримки. У таких умовах українські зерновиробники стикаються з двома ключовими проблемами – диктатом внутрішньої ціни на національному ринку з боку трейдерів-нерезидентів та гострою конкуренцією з боку провідних зернотрейдерів на світовому ринку.

Зважаючи на суттєву корекцію міжнародних економічних відносин, а також проблеми внутрішнього характеру, Україна як аграрна держава повинна керуватися ефективною стратегією забезпечення національних економічних

інтересів на світовому зерновому ринку. Однак за існуючих реалій організації експорту зернової торгівлі Україна нездатна стратегічно використовувати переваги великих урожаїв, наслідком чого стає недоотримання валютної виручки від участі у світовій зерновій торгівлі, а також недостатня участь у логістично-транспортній та маркетинговій сферах міжнародного поділу праці. Зокрема слід назвати такі проблеми:

– невідповідність наявних в Україні терміналів зберігання і транспортування зерна амбіціям розширення присутності на світовому зерновому ринку;

– низька пропускна здатність українських портів та слабка роль держави у відповідних процесах;

– низький рівень упровадження альтернативних методів перевезення.

– несистемність маркетингової та комерційної підтримки національного експорту зернових;

– відсутність належної роботи щодо інформаційної підтримки національного зернового експорту, а також проведення адекватних контрзаходів у випадках дискредитації національного урожаю.

Роль держави у формуванні позитивного іміджу України як потужного і стабільного зернового експортера мусить підкріплюватись більш масштабними заходами на рівні державних інституцій.

Література

1. Дергалюк І. В., Національні інтереси України на світовому ринку зерна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/ Soc_Gum /Vamsu_econ/2009_1/Dergalyuk/Dergalyuk.htm.
2. FAPRI 2008 Agricultural Outlook, World Wheat. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. fapri.iastate.edu.

Івакіна Анна
студентка 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.п.н., доц. Бродська Л.В.

ДІЛОВЕ СПІЛКУВАННЯ У СФЕРІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ВИСТАВОК ТА ЯРМАРОК

Ярмарок – це періодично діючий ринок, на якому його учасники-експоненти виставляють зразки свого виробництва, демонструють нові досягнення й технічні удосконалення з метою укладання прямих торговельних угод.

На міжнародних ярмарках товари продають тільки проміжним ланкам (промисловість, оптова і роздрібна мережа).

Виставка – це публічна демонстрація досягнень у певній галузі економіки, техніки, науки, культури, призначених для задоволення потреб людини.

Міжнародні виставки – це найефективніший інструмент вивчення кон’юнктури, пошуку потенційного споживача, встановлення ділових

контактів, коопераційних зв’язків, налагодження ділового співробітництва, підбору потенційних інвесторів та ін. Цьому сприяє безпосереднє спілкування фахівців між собою, а також організований на виставках наочний показ за допомогою комп’ютерної техніки та відео можливостей продукції. З метою розвитку товарообігу на більшості виставок дозволяється здійснювати комерційні угоди щодо виставлених зразків, але продаж, на відміну від ярмарків, здійснюється кінцевим споживачам.

У світовій практиці такими інструментами, як виставки та ярмарки, користуються майже всі компанії, задіяні у міжнародній діяльності, або ті, які планують вийти на світовий ринок. Першим кроком у цьому напрямі, який надасть компанії нові бізнес-контакти, перспективи розвитку, ідеї, нове бачення ринку, зробить її відомою для партнерів, і є участь у міжнародних виставках-ярмарках.

Ділове спілкування – це спілкування, метою якого є організація і оптимізація виробничої, наукової, комерційної чи іншої діяльності, де на першому місці стоять інтереси справи, а не конкретних співрозмовників.

Ділове спілкування є специфічною формою контактів і взаємодії людей, які представляють не лише самих себе, а й свої організації. Воно включає обмін інформацією, пропозицією, вимогами, поглядами, мотивацією з метою розв’язання конкретних проблем як всередині організації, так і за її межами, а також укладення контрактів, договорів, угод чи встановлення інших відносин між підприємствами, фірмами, організаціями.

В останні десятиріччя інститут виставок та ярмарків поступово трансформувався із засобу презентації товару та демонстрації його асортименту за допомогою примірників і зразків з метою безпосереднього продажу у засіб глобальної комунікації. Сучасні міжнародні виставки-ярмарки слід розглядати як ефективний симбіоз інструментів маркетингу та метод міжнародної торгівлі. В цьому аспекті виставки та ярмарки являють собою не тільки дзеркало технічного розвитку галузі та канал реалізації продукції, а й економіко-політичний форум прогнозування кон'юнктурних змін, комунікаційний захід з економічним, політичним, соціально-культурним контекстом.

Завданням ділового спілкування на міжнародних виставках-ярмарках є ефективна співпраця. Щоб спілкування було ефективним, воно повинно базуватись на моральних цінностях, моральній культурі, на таких правилах і нормах поведінки, які сприяють розвитку співпраці. Це зміцнення взаємодовіри, повага, постійне інформування партнера щодо своїх намірів і дій, запобігання обману та невиконанню взятих зобов’язань.

Роль ділового спілкування є дуже значущою у цьому сегменті. Ефективне ділове спілкування сприяє налагодженню ділових контактів, зміцненню міжнародних зв'язків та розширенню клієнтської бази і, як внаслідок, призводить до підвищення економічного ефекту від виставок та ярмарок.

Література

1. Загнітко А. П. Українське ділове мовлення : професійне і непрофесійне спілкування / А. П. Загнітко, І. Г. Данилюк. – Донецьк : ТОВ ВКФ “БАО”, 2004. – 480 с.

2. Захаренко Т.П. Выставка: техника и технология успеха / Т.П. Захаренко – М.: Вершина, 2006. – 96 с.
3. Хміль Ф. І. Ділове спілкування : навч. посібник / Хміль Ф. І. – К.: Академвидав, 2004. – 280 с.
4. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. / Т.М. Циганкова, Л.П. Петрашко, Т.В. Кальченко – К.: КНЕУ, 2001. – 488 с.

Камишан Валерій, Сікорський Артур
студенти 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.т.н., доц. Антонюк Д.А.

ЕЛЕКТРОННІ ТОРГОВІ МАЙДАНЧИКИ В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Сучасні тенденції розвитку інформаційних технологій в Україні створюють передумови для формування електронної інфраструктури підприємництва, що представляє собою сукупність державних, комерційних і некомерційних інститутів, які шляхом застосуванням інформаційних та Інтернет-технологій обслуговують інтереси підприємницької діяльності, створюють умови для її розвитку.

Електронна інфраструктура підприємництва характеризується застосуванням Інтернет-технологій під час проведення операцій купівлі-продажу, отримання консультацій із ведення підприємницької діяльності, аналізу конкурентів і ринків збуту, презентації своєї продукції та послуг, організації ефективної взаємодії із постачальниками і клієнтами, проведення он-лайн навчання тощо. Ці технології дозволяють зменшити вартість робіт і операцій.

Одним із ключових елементів електронної інфраструктури підприємництва є її інструментарій, який дозволяє організувати організаційно-економічну взаємодію між представниками малого, середнього та великого бізнесу. Тому в роботі проаналізовано електронні торгові майданчики, як елемент електронної інфраструктури підприємництва, що дозволяє мінімізувати витрати ресурсів на проведення операцій між покупцем і продавцем.

Електронний торговий майданчик (ЕТМ) дозволяє об'єднати в одному інформаційному і торговому просторі постачальників і споживачів різних товарів і послуг та надає учасникам ЕТМ ряд сервісів, що підвищують ефективність їх бізнесу. Замовники отримують можливість проводити електронні торги – тендери, аукціони, запити цін і пропозицій, - оптимізуючи витрати, а постачальники – брати участь у проведених закупівлях, розміщувати інформацію про пропоновану продукцію та послуги. Іноді розміщенням торгових процедур займаються спеціалізовані компанії, які крім викладення інформації на торговому майданчику обробляють отриманий результат і визначають переможця процедури.

Аналіз цього типу електронної інфраструктури в Україні та за кордоном свідчить про наявність ЕТМ для розміщення державного замовлення (наприклад, відкриті аукціони Мінекономрозвитку України) та ЕТМ для комерційних замовників (електронні торги проводять не державні компанії).

ЕТМ для комерційних постачальників діляться на 2 типи: - спеціалізовані ЕТМ, створені під потреби певного підприємства (наприклад, ЕТМ Газпрому з продажу нафтопродуктів); - багатопрофільні ЕТМ, на яких представлений ширший спектр продукції та послуг, ніж на спеціалізованих ЕТМ. На таких майданчиках будь-яка компанія може виступати як в якості замовника, так і в якості постачальника товарів і послуг без обмежень по номенклатурі.

Працюючи на електронному торговельному майданчику, замовник або постачальник може успішно вирішувати різні питання, що виникають у повсякденному діловій практиці, тому що дані системи виконують такі важливі функції: 1. Інформаційна функція – дозволяє ознайомитися з переліком організацій, що працюють на ЕТМ, отримати інформацію щодо необхідної організації. 2. Функція маркетингу – дозволяє здійснювати пошук покупців і споживачів, яких цікавлять окремі роботи чи послуги, а також отримувати інформацію про потреби та пропозиціях робіт і послуг, які розміщують на майданчику інші організації. 3. Рекламна функція – розмістивши інформацію про свою організацію на ЕТМ, виникає можливість відразу потрапити в єдиний інформаційний простір. 4. Торгова функція – дозволяє в якості організатора торгів здійснювати повний комплекс різноманітних торгово-закупівельних заходів з придбання товарів і послуг. 5. Аналітична функція – дозволяє проводити порівняльний аналіз різних показників діяльності організацій. Правильно вибрати контрагентів для виконання постачань, робіт і послуг щодо необхідної тематики. 6. Функція захисту інформації – здійснює безпечний електронний документообіг, побудований з використанням сертифікованих засобів криптографічного захисту інформації (ЕЦП) [1].

Проведений аналіз свідчить, що в числі проданих товарів і послуг на різних майданчиках присутні абсолютно різні лоти – від канцелярських товарів, які потрібні щомісячно кожній компанії, до прибирання та озеленення території. Теоретично, на даному етапі розвитку інформаційних технологій складу лотів, які можна розміщувати на ЕТМ не обмежений ні чим, але фактично впровадження електронних торгів у щоденну практику кожної компанії ще тільки набирає обертів. При цьому, використовуючи архів одного з найбільших ЕТМ можна визначити початок епохи розквіту електронної торгівлі як 2003 рік. Тому по закінченню дев’яти років ще далеко не всі компанії навчилися активно використовувати у своїй роботі переваги електронних торгових майданчиків.

Література

1. Малин А.С. Дослідження систем управління / А.С. Малин, В.І. Мхін. – М.: ГУ ВШЕ, 2008. – 400 с.

Камишан Валерій, Філіппов Микола
студенти 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., викл. Сучков А.В.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД В ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

В останні 20-30 років з'явилися підходи, які займаються розглядом універсального засобу вирішення всіх складних проблем. Найбільшої популярності серед них отримав так званий системний підхід. Широке поширення отримали математичні моделі. Кожен з названих загальних підходів може розглядатися в самих різних аспектах. Так, існують чисто філософські дослідження проблем системного підходу. Розуміючи всю важливість і різноманітність цих аспектів, ми тим не менше обмежимося далі розгляданням загальних підходів тільки з однієї точки зору – їх практичної пригідності для вирішення проблем вибору в унікальних ситуаціях. У наші дні слово "системний" широко використовується в самих різноманітних поєднаннях. В інженерних системах говорять про системотехніці, відомий системний аналіз, системне управління проектами, системне проектування організацій і т.д. Очевидно, що походженням слова "системний" багато в чому пов'язано з ідеями загальної теорії систем і кібернетики.

Проблеми системного підходу проводили вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як Паркинсон С.Н, Рустомджи М.К. та Ларичев О.И.

Відповідно з підходом системотехніки виділяються наступні етапи вирішення проблеми: з'ясування завдання і вибір мети; винаходження альтернатив; аналіз альтернатив; вибір найкращого рішення; надання результатів.

У підході аналізу систем і дослідження операцій зазвичай виділяють п'ять логічних елементів: 1. виділити мету чи сукупність цілей; 2. виділити альтернативні кошти досягнення цілей; 3. визначити ресурси для використання кожної системи; 4. побудувати математичну (при підході дослідження операцій) або логічну (що буває частіше при підході аналізу систем) модель, тобто ряд залежностей між цілями, альтернативними коштами їх досягнення, навколишнього средовища і ресурсів; 5. з’ясувати крітерії вибору кращою альтернатіви.

В процесі формування рішень в організації можна виділити наступні етапи: визначення цілей організації; виявлення проблем в процесі досягнення цих цілей; дослідження проблем і постановка діагнозу; пошук вирішення проблеми; оцінка всіх альтернатив і вибір найкращої з них; узгодження рішень; затвердження рішень; підготовка до введення рішень в дію; перевірка ефективності.

Чим же розрізняються системні підходи, призначення для вирішення різноманітних проблем?

В першу чергу – способами аналітичного порівняння альтернатив. Так, наприклад, в системотехніці використовуються стандартної методи розрахунку різних класів технічних систем (електронних схем, систем автоматичного регулювання). При використанні підходу дослідження операцій є цілий клас

методів: математичного програмування, ймовірнісного, мережевого планування і т.д. При підході аналізу систем використовується в першу чергу метод вартість – ефективність.

Є приклади, коли загальна схема системного підходу використовується для вирішення складних проблем без спеціальних способів аналітичного порівняння альтернатив. Остання загальна схема системного підходу є дуже популярною. Важко знайти проблему, при вирішенні котрої не рекомендувалось б використовувати системний підхід.

Отже, системний підхід до рішення проблем з утилітарної точки зору пов'язаний перш за все з виділенням системи із зовнішнього середовища і визначенням сукупності послідовних, логічних кроків розгляду проблеми.

Коблік Анастасія
студентка 3 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Сухарева К.В.

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ У ПЕРІОД СВІТОВОЇ КРИЗИ

Найактуальніше питання останнім часом – це світова фінансова криза, яка торкнулася економічну ситуацію всіх країн. Для того, щоб знайти шляхи подолання фінансової кризи, необхідно спочатку зрозуміти та усвідомити той збиток, який він приніс.

Одне з них є загострення соціальної нерівності. Рівень життя населення можна визначити як складну соціально-економічну категорію, що відображає ступінь задоволення потреб населення в матеріальних благах і нематеріальних послугах, а також умови в суспільстві для розвитку і задоволення цих потреб.

Влада багатьох країн не може знайти причину появи цієї проблеми. Але факторів нерівності існує багато: відсутність адекватного регулювання фінансового сектору, надлишок заощаджень при нестачі безризикових інвестиційних інструментів. Але найголовніша причина – це політекономічна причина.

Глобалізація і швидке зростання в країнах, що розвиваються, привели до значного зростання нерівності в розвинених країнах. Це наслідок відкриття торгівлі та технологічного прогресу: некваліфікована праця дешевшає, тому що її пропозиція збільшилась, а кваліфікована праця, навпаки, дорожчає.

Влада вжили заходи з підтримання високих темпів зростання споживання низькокваліфікованих працівників при низьких або негативних темпах зростання їхніх доходів. У США цьому служив розвиток іпотеки, в тому числі для позичальників, що мають погану кредитну історію. Логіка була такою: вартість активу, яка зростає, дозволяла займати більше на споживання і давала помилкове відчуття зростаючого багатства. В Європі вододіл проходив між північними і південними країнами. Південь отримав можливість активно запозичувати за порівняно низькими ставками і збільшувати соціальні витрати.

Криза показала, що подібні методи могли лише відкласти вирішення проблеми, але не ліквідувати її. Проблема тільки посилилася.

Поки не ясно, як саме потрібно вирішити соціальні проблеми. Сторона, «що виграла» не готова йти на поступки, а цей факт лише подовжує і посилює кризу.

Для України те, яким чином буде знайдено вихід з даної ситуації, не менш важливо, ніж для його учасників. Питання компенсації постраждалим - одне з центральних питань політики останні 20 років. І вирішувалась ця проблема перерозподілом потоку металодоларів і потоку капіталу. Це відбувалося за рахунок витрат бюджету, які збільшились, в тому числі на пенсії і підтримку неконкурентоспроможних підприємств, і за рахунок розвитку кредитування, в тому числі і споживчого.

Колишні джерела фінансування вичерпуються. Ціна на метал висока, але вона, швидше за все, буде стабільна, а відтік капіталу на тлі кризи у фінансових системах загрожує стати великою проблемою. Питання про компенсаційний перерозподіл знову загострюється і стає актуальним. Постало питання про фінансування дефіциту пенсійної системи, є проблема неможливості продовжувати тими ж темпами нарощувати дефіцит бюджету. Фінансує сторона не готова платити більше. Що буде далі – не відомо, а розрив між елітою і звичайним народом продовжує збільшуватися.

Але, як вважає спеціаліст, доктор економіки та соціології, завідувач відділом соціальних експертиз Інституту соціології НАНУ Юрій Саєнко, такого роду нерівність – не викликає конфліктів і протистояння, оскільки сприймається як загальнонаціональне лихо. Інша справа – нерівність за розміром доходів, коли середній дохід 10% найбагатших людей перевищує дохід 10% найбідніших в 30-50 разів. Або найбільша пенсія в 50-60 разів вище мінімальної. Очевидно, народ не усвідомлює, що в європейських країнах такі розриви є п'яти-, шестиразовими. Дивно, але українці змирилися з цим ганебним явищем, хоча розуміють, що сталося це через повного розграбування національного багатства.

Було вивчено ставлення людей до приватної власності та купівлі великих промислових активів, підприємств, галузей приватними особами. 69% опитаних вважають, що уряд має залишити основні галузі у власності держави. 70% віддають свої голоси за те, що уряд має контролювати зарплати, ціни і доходи.

У світовій практиці робиться спроба обчислити узагальнюючий (інтегральний) показник рівня життя населення. Однією із спроб є розроблений ООН показник – індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП), або індекс людського розвитку.

Копань Олена, Маринова Карина
студентки 3 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Бурма Т.Г.

ПРОБЛЕМИ СЕРТИФІКАЦІЇ СИСТЕМ ЯКОСТІ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Якщо кілька років тому сертифікати відповідності міжнародним стандартам серій ISO 9000, ISO 14000, OHSAS 18001 були характерні виключно для так званих, «конгломератів» і корпорацій, то сьогодні сертифікація звернена, перш за все, до малого і середнього бізнесу. Що свідчить про актуальність сертифікації систем менеджменту якості для сучасних підприємств України.

У сучасних умовах жорсткої конкуренції в Україні сертифікація стає практично єдиним засобом захисту споживача від несумлінності виробників. Вона сприяє запобіганню появи на ринку екологічно небезпечної і недоброякісної продукції, компенсуючи цим ослаблення державного контролю якості і безпеки продукції.

Практика використання ISO 9000 стає особливо актуальною для українських підприємств. На заході давно вже стало практично обов'язковим наявність для процвітаючих фірм сертифікатів на відповідність ISO 9000. Тому орієнтир на ISO 9000 є для них просто "вхідним квитком", тобто мінімальним рівнем вимог для входження в міжнародний ринок.

Популярність поширення сертифікації ISO у світі пояснюється насамперед наданням підприємству конкурентних переваг, основні з яких наступні:

1) Можливість успішної участі в міжнародних тендерах на поставку продукції або надання послуг. Без сертифікату на систему якості неможливо продати свої товари на експорт за світовими цінами;

2) Міжнародний стандарт ISO 9000 охоплює всі види та моделі продукції підприємства і коштує дешевше, ніж сертифікація окремих видів продукції;

3) Завдяки сертифікації підвищується рентабельність підприємства за рахунок зростання конкурентоспроможності та можливості підвищення ціни на продукцію гарантованої якості;

4) Використання систем управління якістю дозволяє зменшити витрати на виготовлення конкурентоспроможних виробів і оптимізувати витрати;

5) Наявність сертифікату – одна з вимог директив Європейського співтовариства;

6) Сертифікація з ISO 9000 визнається в 130 країнах світу, в тому числі з 1997 р. в Україні, і є реальною гарантією якості, що підтверджена заводом-виробником, сертифікаційною організацією і самою організацією ISO;

7) Функціонування систем якості, відповідних ISO 9000, забезпечує наочність управлінських процесів, поліпшення відтворення якості послуг, досягнення задоволення замовників, мотивацію персоналу;

8) Використання систем управління якістю попереджає претензії, пов'язані з відповідальністю за продукцію, за допомогою документованої організаційної структури, процесів і власних записів з якості;

9) Завдяки сертифікації підвищується гнучкість перебудови процесів при змінюваних вимогах та очікуваннях замовників; створюється інформаційна база для рентабельного інтегрованого менеджменту якості.

Умови, в яких працюють українські підприємства, значно відрізняються від тих, в яких знаходяться зарубіжні фірми. Тому створення в кампаніях систем якості, які відповідають зазначеним стандартам, і тим більше сертифікація систем якості на відповідність ISO 9000 повинні бути пов'язані в деяку більш загальну методологію, яка передбачає реальну оцінку стартових умов.

В Україні існує державна система сертифікації продукції – Система УкрСЕПРО. Сертифікат УкрСЕПРО – це аналог міжнародного сертифікату серії ISO 9000, і є офіційно затвердженим індикатором якості на території нашої країни. У даній системі проводиться як обов’язкова, так і добровільна сертифікація. Цей документ відіграє величезну роль при прийнятті українською митницею рішення про пропуск тієї чи іншої продукції на територію країни.

Але навіть, якщо суб’єкту ЗЕД вдасться провезти несертифікований товар, то він зустрінеться з новою проблемою: сьогодні сертифікат вимагають всі (крім тих, хто працює неофіційно, але співпраця з ними завжди пов'язана з певним ризиком для прибутку та репутації). Постійне підвищення контролю якості змушує як оптових, так і роздрібних дистриб'юторів приймати тільки перевірену і затверджену органами Сертифікації продукцію. Вартість сертифікації в системі УкрСЕПРО коштує від 500 USD та термін оформлення - від 1 тижня.

Література

1. Системи якості та міжнародні стандарти ISO серії 9000. Частина 2. Загальні рекомендації по розробці, впровадженню та сертифікації систем якості / П. Я. Калита. – К.: Українська Асоціація якості, Міжгалузевий центр якості "ПРИРОСТ"., 2006. – 91 с.

2. Проблеми сертифікації систем якості. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.masters.donntu.edu.ua/2004/mech/sevastyanova.

3. Система управління якістю продукції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uproizvod.ru/index.php?option=com_content&task= =88.

Коробова Еліна
студентка 3 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Сухарева К.В.

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ - ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ

У наш час більшість керівників, які мають право віддавати накази зіштовхуються з багатьма проблемами пов’язаних з їх підлеглими,наприклад:

несвоєчасність виконання завдання, нестача кваліфікованого персоналу. Тому що, незважаючи на різноманітність керівників різних фірм, кожен з них прагне працювати з більш кваліфікованими співробітниками для отримання певного прибутку , для досягнень певного результату, для забезпечення зростання їхніх підприємств, та і взагалі підтримки репутації самої фірми.

Механізм вдосконалення праці на підприємстві, насамперед, передбачають оптимізацію всіх елементів, забезпечення їх відповідності усім параметрам виробництва, критеріям її ефективності та цілям діяльності підприємства.

Говорячи про удосконалення поділу праці, варто зазначити :

- виділення окремих елементів єдиного виробничого процесу, різних за змістом й економічним значенням функцій, пов'язаних з його здійсненням, забезпеченням, управлінням, окремих видів робіт і в них-груп робіт за складністю ;
- закріплення часткових трудових процесів за окремими підрозділами,групами виконавців і працівниками ;
- Виокремлення функціональних, професійних, кваліфікованих груп працівників.

Для вирішення або уникнення різних проблем, керівництву фірм, компаній необхідно враховувати всі можливі загрози, а також виділити певні правила для усунення проблем в управлінні персоналом. Наприклад такі, як:

1.Замість того щоб надавати прямі накази, треба запропонувати. Таким чином керівник дає можливість підлеглим мислити і діяти. Така технологія полегшує людям виправлення власних помилок. Вона дозволяє їм врятувати власну гордість і відчути власну значущість. Вона спонукає людей до взаємодії, а не чинити опір.

2. Висувати конкретні вимоги, підтримувати постійний контакт з людьми.

3. Як спонукати підлеглих до успіху? Керівнику треба робити так, щоб було приємно виконувати те, що він пропонує. Використання похвали замість критики є основною концепцією учення Б.С. Скиннера. Цей великий психолог сучасності своїми експериментами з тваринами і людьми показав, що при мінімумі критики і максимумі похвал об'єкти його дослідів прагнуть здійснювати хороші вчинки, тоді як погані звички у них атрофуються, оскільки на них не звертають увагу.

6. Давати поради тим, хто має потребу в тому, щоб їх постійно наставляли, консультували, спонукали до дій.

Отже, для вирішення проблем в управлінні персоналом необхідно врахувати усі можливі зовнішні проблеми, а також усі чинники людського фактора, тому що це відіграє не малу роль у самому професіоналізму людини, слідкувати за самим процесом праці персоналу для певного корегування і щоб уникнути небажаного результату і виконати всі задумані цілі на вищому рівні.

Ефективна система управління повинна поєднувати в собі процес планування, підбору, підготовки, оцінки, навчання та мотивації персоналу, спрямований на ефективне його використання та досягнення цілей підприємства і працівників.

Проте в арсеналі менеджера можуть бути методи взаємодії з підлеглими, вільні від якого б то не було зовнішнього впливу на їх мотивацію. Якщо в процесі співпраці відбувається якась корекція мотивів працівника, то він виконує її самостійно по своєму власному рішенню. У основі такої співпраці менеджера з підлеглим лежить узгодження завдань компанії (або її структурного підрозділу) з цілями працівника. Подібний варіант взаємодії вимагає від менеджера визначеного майстерності і делікатності при роботі з підлеглими, а також готовності визначати загальну мету в деякій залежності від приватних цілей персоналу. Грубе нав'язування підлеглим цілей компанії в даному випадку неприйнятний.

Дуже важливим для подальшого ефективного управління потрібно правильно організовувати роботу працівників, розрізняти їх можливості, характер, так як це відіграє важливу роль для досягнення, виконання поставлених цілей та задач.

Косенко Марія, Заікіна Анжела
студентки 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., викл. Сучков А.В.

ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

На сучасних етапах розвитку країни кожне підприємство висуває високі вимоги до гнучкості виробництва та часу задоволення ринкових потреб. Данні вимоги узгоджуються з логістичною концепцією. Основним завданням даної концепції є оптимізація матеріальних, а також пов'язаних з ними інформаційних та фінансових потоків, оптимізація бізнес-процесів з метою мінімізації загальних витрат ресурсів.

В роки фінансової нестабільності кожне підприємство, яке прагне в умовах постійно зростаючої конкуренції утриматися зі своєю продукцією на ринку, повинно, крім того, щоб постійно турбуватися про якісні параметри виробів, ще застосовувати в своїй діяльності такі внутрішні організаційні механізми свого функціонування, що були б постійно спрямовані на максимальну координацію матеріальних, фінансових та інформаційних потоків [3, с. 45-46].

Інформаційні потоки акумулюють дані про поведінку клієнта на ринку та визначають поточний стан підприємства. Саме методи логістичного управління підпорядковуються стратегічним цілям підприємства, дають змогу своєчасно та адекватно реагувати на різноманітні фактори зовнішнього середовища, такі, як економічні, політичні, правові, соціальні, екологічні.

На рівні підприємства логістична система поділяється на ряд структур, які можна представити у вигляді горизонтальних підсистем у ділянці постачання, виробництва і збуту. Водночас, в рамках кожної із підсистем знаходяться структури функціонального характеру – складське господарство, транспорт, послуги, забезпечення й обробка інформації. Кожний з цих

елементів є присутнім на будь-якому виробництві, а логістична концепція об'єднує їх у систему із загальними цілями і завданнями, що лежать у сфері мінімізації витрат усього виробництва загалом, а не окремих його елементів.

Все більш відчутною стає необхідність у вдосконаленні та впровадженні в діяльність вітчизняних підприємств логістичних інформаційних систем, що дозволили б органічно об'єднати в єдине ціле всі логістичні підсистеми. Прикладом таких систем є: створення та використання на підприємствах комп'ютерних мереж, баз даних та комунікацій. [1, с. 28-29]

В умовах невизначеності і нестійкості ринкового середовища підвищується важливість логістичного підходу до управління бізнесом. Це пояснюється рядом факторів, серед яких розширення асортименту та ріст номенклатури продукції, зростаючий об'єм фізичних операцій у системах постачання та розподілу, підвищення вимог споживачів до рівня обслуговування.

Покращення роботи у сфері розподілу та широке використання логістичного підходу до управління може забезпечити високу конкурентоспроможність і одночасного підвищити надійність та якість поставок. В основі логістичного менеджменту лежить ідея неперервного моніторингу всього ланцюга поставок, починаючи з постачання сировини та закінчуючи доставкою готової продукції споживачам. Крім того, впровадження логістичного менеджменту дасть змогу прискорити обертання інвестованого капіталу, зменшити собівартість продукції, підвищити якість обслуговування споживачів і тим самим зміцнить стійкість підприємства на ринку [2, с. 125].

Щоб досягти систематизації логістичних процесів, а також впровадження логістичного управління у повсякденну діяльність, необхідно створити самостійний підрозділ в організаційній структурі підприємства – службу логістики. Дана служба повинна тісно взаємодіяти з основними функціональними підрозділами підприємства, забезпечуючи оптимізацію їх діяльності та системну стійкість підприємства.

Створення служби логістики дасть змогу поєднати в єдину систему задачі логістичного управління внутрішніми бізнес-процесами підприємства з бізнес-процесами партнерів та споживачів. Ефективна взаємодія функціональних підрозділів та служби логістики дасть змогу реалізувати стратегічну мету підприємства [1, с. 98-99].

Істотне значення для реалізації глобальної логістики має зняття торгових, митних, транспортних і фінансових бар'єрів на шляху до розвитку міжнародних торгових, соціально-політичних і економічних взаємин. Це полегшує рух капіталу, товарів та інформації через національні границі. Тому, надзвичайно важливою є інтеграція підприємств України у світову логістичну мережу, а для цього необхідно впроваджувати логістичну концепцію управління у практику.

Література

1. Крикавський Є. Логістика для економістів. / Є. Кривавський. – Львів.: Вид-во нац. ун-ту. «Львівська політехніка», 2004. – 448 с.
2. Сергієв В.І. Корпоративна логістика. 300 відповідей на питання професіоналів. / В.І. Сергієв. – М.: ІНФРА-М, 2005. – 965 с.

3. Тридід О.М. Логістичний менеджмент / О.М. Тридід, К.М. Таньков. – Х.: ВД «ІНЖЕКТ», 2005. – 224 с.

Кравченко Альона
студентка 3 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Сухарева К.В.

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ

Успіх виробничо-господарської організації на ринку значною мірою залежить від ефективності використання людських ресурсів, які обумовлюють результативність організації, що виявляється у високопродуктивному використанні й розвитку матеріальних засобів виробництва, задоволенні потреб і очікувань клієнтів. Таких результатів досягає організація, укомплектована відповідною чисельністю працівників, які володіють необхідним потенціалом праці, мотивовані до узгодженої з цілями організації поведінки, для яких створено належні умови, тобто сформовано відповідну культуру організації.

Науку управління персоналом було започатковано наприкінці XIX — на початку XX ст., що було обумовлено орієнтацією суспільного виробництва не лише на матеріальні його складові, а й на людину, на удосконалення її інтелекту, творчих здібностей, культури мислення, створення матеріальних і духовних передумов для всебічного цілісного її розвитку. У процесі свого становлення наука управління персоналом не просто слідувала за розвитком техніки і технології, а й випередила його, ставши провідним чинником прогресу матеріального виробництва.

Персонал організації одночасно є суб'єктом і об'єктом управління. Як суб'єкт управління персонал виконує певні функції у загальній системі управління організацією, обсяг і структура яких залежать від ступеня розвитку партисипатії. Партисипатія — це участь працівників у матеріальних (виробництво матеріальних благ, їх збереження і переміщення) і в регуляційних (вирішення, хто, що і якими методами повинен виконувати конкретні роботи підприємства) процесах.

Персонал як об'єкт управління є сукупністю працівників організації, пов'язаних певною системою відносин у процесі праці і в неслужбовому спілкуванні. Суб'єктом управління персоналом у такому розумінні є менеджмент організації, який здійснює процес управління ним.

Процес управління персоналом полягає у виконанні багатьох специфічних логічно взаємопов'язаних функцій, спрямованих на забезпечення організації в певному часовому вимірі і місці необхідною чисельністю працівників відповідної компетенції, а також на створення умов, що стимулюють ефективну поведінку зайнятого персоналу відповідно до цілей організації.

Управління персоналом має функціональний, інституціональний і інструментальний виміри. Функціональний вимір охоплює зв'язок «діяльність — функція», необхідний для реалізації цілей організації. Інституціональний

вимір стосується суб'єктів, уповноважених до прийняття персональних рішень і здійснення взаємних сутнісних та ієрархічних зв'язків між ними. Він стосується також методів і знарядь (інструментів), використовуваних для реалізації функцій управління персоналом.

На думку багатьох іноземних дослідників головними моментами в роботі з персоналом повинні бути:

- ресурсна орієнтація, тобто використання індивідуальних здібностей працівників у відповідності до стратегічних цілей організації (в першу чергу для оволодіння новими технологіями)

- інтеграція прагнень, потреб та запитів працівників з інтересами організації.

На сучасному етапі еволюції методів управління в організаціях на перший план все чіткіше постає людина (персонал), як найголовніший інструмент провадження ефективної діяльності компанії. Персонал компанії впливає на всі аспекти життєдіяльності організації, а також невід'ємно пов'язаний з її економічною безпекою.

У центрі прогресивних концепцій управління знаходиться людина, що розглядається як найвища цінність. Виходячи із цього сучасні системи керування націлені на розвиток різноманітних здібностей працівників для того, щоб останні максимально ефективно були задіяні в процесі виробництва. Зростання ролі соціальної складової виробництва обумовлює якісні зміни систем керування організаціями, знаходить своє вираження в нових формах, методах і змісті кадрового менеджменту.

З погляду системного підходу сучасна виробнича організація являє собою складну соціотехничну систему, у якій виділяються матеріально-речовинні й людський (особистісний) фактори розвитку виробництва. Робота з персоналом визначає успіх у бізнесі й державному секторі економіки. Людський фактор перетворився в головний фактор виробництва, у зв'язку із чим усе більш активно використовується поняття "інвестиції в персонал". При цьому ефективність використання кадрового потенціалу організації залежить від збалансованості її основних компонентів - особистісного й матеріального факторів виробництва.

Таким чином, для розробки ефективної системи управління персоналом необхідними є впровадження наступних заходів для стабілізації та нормального функціонування ринку робочої сили:

1. Розвиток гнучкого ринку робочої сили, який необхідно спрямувати на роботу центрів зайнятості та удосконалення системи підвищення кваліфікації робочої сили.

2. Сприяння піднесенню економічної активності населення шляхом удосконалення інфраструктури національного ринку праці.

3. Захист національних інтересів України шляхом розробки політики регулювання міграції щодо експорту та імпорту праці.

4. Забезпечення гнучкості оплати праці на підприємстві з доцільністю застосовування стратегічного підходу, що полягає в розробці стратегії формування системи оплати праці, тобто напряму дій, спрямованих на

забезпечення підприємства персоналом, його збереження та мотивування відповідно до стратегічних завдань і ресурсних можливостей підприємства.

5. Формування ефективної системи оплати праці, необхідність застосування зарубіжного досвіду з урахуванням особливостей українського ринку праці.

В умовах ринкової економіки необхідним елементом управління персоналом виступає гнучка система управління персоналом на підприємстві, яка повинна бути сприятливою до змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Це дозволить підприємству сформувати висококваліфікований і мотивований трудовий колектив і, як наслідок, отримати конкурентні переваги на ринку праці. Реалізація цих заходів сприятиме подоланню негативних наслідків фінансово-економічної кризи на ринку праці, що посилить регуляторну роль держави, спрямовану на підтримку трудових ресурсів суспільства з метою збереження трудового потенціалу країни.

Купіч Альона, Балюкова Маріна
студенти 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Куреда Н.М.

ПРОБЛЕМИ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

Обсяг прямих іноземних інвестицій є одним з показників, який характеризує ступінь інтеграції України у світове співтовариство і залежить від привабливості об'єкта інвестування. Так, приток прямих інвестицій в економіку України за даними Державного комітету статистики України, у 2009 році становив 5 млрд. 634,6 млн. дол. США, що відповідає 51,6 % надходжень 2008 року. З країн ЄС надійшло 4 млрд. 016,8 млн. дол. США (71,3% загального обсягу), з країн СНД - 1 млрд. 64,7 млн. дол. (18,9%), з інших країн світу -553,1 млн. дол. (9,8 %). У той же час капітал нерезидентів зменшився на 941 млн. дол.

Інвестиції в Україну надійшли зі 125 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає понад 81% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр - 8 млрд. 593,2 млн. дол. США, Німеччина - 6 млрд. 613 млн. дол., Нідерланди - 4 млрд. 002 млн. дол., Російська Федерація - 2 млрд. 674,6 млн. дол., Австрія - 2 млрд. 604,1 млн. дол., Сполучене Королівство - 2 млрд. 375,9 млн. дол., Франція - 1 млрд. 604,1 млн. дол., Сполучені Штати Америки - 1 млрд. 387,1 млн. дол., Віргінські Острови, Британські - 1 млрд. 371 млн. дол. та Швеція - 1 млрд. 272,3 млн. дол. [2].

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну на 1 січня 2011 р. становив 44 млрд 708,0 млн дол, що на 11,6% більше за обсяг інвестицій на початок 2010 р., та в розрахунку на одну особу становив 978,5 дол. Про це повідомила Державна служба статистики України.

Станом на 31.12.2011 загальний обсяг ПІІ в Україну склав 49362,3 млн. доларів США, а на душу населення 1084,3 доларів США. Частка країн ЄС у прямих іноземних інвестиціях складає 79,9 % [1].

Прямі іноземні інвестиції за видами економічної діяльності:

1. Фінансова діяльність – 33,1%
2. Виробництво – 30,9%, включаючи:
- Металеві вироби – 12,3%
- Харчові продукти – 4,2%
- Хімічна промисловість – 2,8%
- Машинобудування 2,5%
- Електроенергія, газ та вода – 1,4%
- Нерухомість – 11,6%
- Торгівля – 10,5%
- Будівництво – 6,1%
- Транспорт та зв'язок – 3,8%
- Сільське господарство – 1,6%
- Готелі та ресторани – 0,9%
- Охорона здоров'я – 0,3%
- Інше -1,2% [1].

На підприємствах промисловості зосереджено 14 млрд 042,6 млн дол (31,4% загального обсягу прямих інвестицій в Україну), у т.ч. переробної - 12 млрд 488,1 млн дол та видобувної - 1 млрд 207,7 млн дол.

Серед галузей переробної промисловості у металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів інвестовано 5 млрд 940,4 млн дол прямих інвестицій, у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів - 1 млрд 858,7 млн дол, хімічну та нафтохімічну промисловість - 1 млрд 339,6 млн дол, машинобудування - 1 млрд 171,4 млн дол, виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції - 806,8 млн дол.

Зросли обсяги капіталу в Україну з Кіпру на 909,3 млн дол, Російської Федерації - на 836,4 млн дол, Нідерландів - на 753,3 млн дол, Франції - на 736,3 млн дол, Німеччини - на 475,0 млн дол і Швеції - на 454,1 млн дол. Зазначені країни забезпечили майже 90% приросту іноземного капіталу в Україні.

В Україні успішно реалізовано велику кількість інвестиційних проектів провідних міжнародних компаній, таких як «BNP Paribas» (Франція), «Cargill, Inc.» (США), «The Carlsberg Group» (Данія), «The Coca-Cola Company» (США), «Deutsche Telekom AG» (Німеччина), «ING Group» (Нідерланди), «Kraft Foods, Inc.» (США), ОАО «Лукойл» (РФ), «McDonald's Corporation» (США), «METRO AG» (Німеччина), Microsoft Corporation (США), «Mittal Steel Company N.V.» (Нідерланди/Великобританія), «Nestlé S.A.» (Швейцарія), «Panasonic Corporation» (Японія), «Procter & Gamble Co.» (США), «Raiffeisen Zentralbank» (Австрія), «Siemens AG» (Німеччина), «Sony Corporation» (Японія), (Норвегія), «Tetra Laval» (Швеція), ОАО «ТНК-ВР Холдинг» (РФ), «Volkswagen Group» (Німеччина) та інші [2].

До десятки найбільших країн походження прямиї іноземних інвестиції відносяться: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, РФ, Австрія, Франція, Сполучене Королівство, Швеція,Британські Віргінські острови та США [1].

Література

1. Відділ державного агентства по інвестиціям та національних проектах України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http:// http://investukraine.com.

2. Новини України та світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http:// http://www.newsru.ua/finance.

Курбатова Ірина
студентка 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.п.н., доц. Бродська Л.В.

ІНТЕРНЕТ ТА ВНУТРІШНЯ ЕЛЕКТРОННА КОМУНІКАЦІЯ ЯК ЗАСОБИ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЙ

Розвиток глобальної комп'ютерної мережі Інтернет дуже змінив за останні роки життя людини. За допомогою мережі стали доступні величезні інформаційні ресурси, накопичені в усьому світі. З кожним роком збільшується ступінь комерційного використання Інтернету, який стає атрибутом ділового життя кожного, хто прагне досягти успіху в бізнесі.

Проблеми впровадження інтернет-комунікацій для підприємств досліджувалися в працях С. Чемеркіна, Дж. Сулера, Т. Віноградова, Л. Стрельбіцька, Е. Дайсон тощо.

Інтернет – світова комп'ютерна мережа. Вона складена з різноманітних комп'ютерних мереж, об'єднаних стандартними угодами про засоби обміну інформацією й єдиною системою адресації.

За останні роки глобальна мережа Інтернет перетворилася в явище світового масштабу. Мережа, що донедавна використовувалася обмеженим колом вчених, державних службовців і працівників освітніх установ у професійній діяльності, стала доступною для великих корпорацій, малих підприємств і навіть для індивідуальних користувачів. Глобальні масштаби мережі Інтернет є основою її активного використання менеджерами.

Комунікація за допомогою Інтернету виявляється у двох аспектах: 1) здійснення обміну інформацією між різними суб’єктами комунікації за допомогою голосу, відео, текстових повідомлень, документів, файлів та ін. (наприклад, системи інтернет-магазинів, інтернет-банкінгу тощо); 2) спілкування між комунікантами-людьми.

У сфері ділового спілкування в мережі Інтернет наявні нижче зазначені особливості:

1. Писемна форма спілкування. У звичайних переговорах, поза межами Інтернету, основним засобом передавання інформації є усна мова. Писемні форми спілкування мають допоміжний характер. В межах інтернет-комунікації писемна форма несе основне навантаження ділової комунікації. Писемна форма вимагає конкретніше формулювати думку, уточнювати формулювання, висловлюватися лаконічно. Такий спосіб комунікації сприяє не емоційному, а раціональному стилю переговорів, що буває корисним у конфліктних ситуаціях.

2. Цитування співрозмовника. Зручним і відповідно поширеним способом відповідати на запитання, поставлені в електронному листі, є копіювання питання і друкування відповіді безпосередньо за запитанням. Така форма дає

змогу уникнути неправильного тлумачення того, що було зазначене раніше, а відтак посилює увагу майже до кожного написаного слова.

3. Деформалізація спілкування. Стиль ділової інтернет-комунікації дає змогу скоротити психологічну дистанцію між партнерами. Маркерами такої зміни є:

- скорочення інформації у підписові, з якого поступово забирають повні реквізити, формальні розмовні звороти;
- зміна звертання до адресата на початку листа;
- зростання частоти менш формальних виразів;
- поява у тексті емотиконів, спеціальних символів на позначення емоцій;
- перехід на «ти».

4. Поява у ділових повідомленнях інформації особистого характеру. Один діловий партнер може надавати іншому інформацію з посиланням на власний сайт, блог тощо.

5. Збільшення кількості каналів комунікації. Партнери обмінюються не лише корпоративною електронною поштою, а й через персональну електронну пошту, ICQ, Skype. Людина стає більш доступною [1, с.248].

Організація може використовувати Інтернет в таких цілях: розсилка електронної пошти (e-mail); організація власного електронного представництва (корпоративного сайту); організація промосайту «під проект»; створення форумів, де в режимі реального часу користувачі Інтернету можуть обговорити новини, залишити коментарі і т.п; проведення інтерактивних опитувань; організація довідкової служби; трансляція інформаційного заходу тощо.

Без електронної пошти (e-mail) у наш час важко уявити собі сучасний офіс. Користувачі електронної пошти обмінюються листами, контрактними пропозиціями, інформацією про ціни, кон'юнктуру ринку та іншою комерційною інформацією. Відсутність у підприємства електронної пошти з погляду людей, яким відома її зручність і практичність, — істотний мінус. Адреса e-mail на візитці вже давно стала природним атрибутом життя. Електронна пошта є незамінним інструментом організації діяльності підприємства, який має істотні переваги:

- це оперативний і дешевий канал зв'язку з партнерами, колегами, клієнтами, дилерами, дочірніми підприємствами та ін.;
- це зручний та економний канал одержання різного роду інформації. В Інтернеті зараз величезну кількість інформації можна одержувати безкоштовно за передплатою через e-mail. Це прес-релізи іноземних компаній, інформаційні бюлетені, спеціалізовані повідомлення для менеджерів та інша ділова інформація;
- це можливість прямого зв'язку, консультацій і співробітництва з головними фахівцями будь-якої країни [2, с.256].

Інтернет дає нові можливості для реклами підприємства, що працює на зовнішньому ринку. Реклама в Інтернеті може бути подана у двох видах: на сайті і зовнішня реклама.

Веб-сайт (web-site) є найважливішим маркетинговим інструментом. Сайтом називають сукупність веб-сторінок, що об'єднаних за змістом,

навігаційно і фізично знаходяться на одному сервері. Корпоративний веб-сайт служить для розміщення інформації про підприємство або його товари, послуги. З позицій маркетингу сайт є набором інформаційних блоків, що містять рекламну й іншу інформацію, інструментом для взаємодії з одним або декількома сегментами цільової аудиторії.

По мірі того як покупці все частіше віддають перевагу контакту із постачальником товару через Інтернет, рішення про створення свого представництва в цій мережі стає найважливішим для підприємства. Навіть за невеликого обсягу витрат, створення веб-вузла здатне значно поліпшити позиції виробника, особливо на міжнародному ринку.

Сайти забезпечують своїм користувачам, крім усього іншого, доступ до докладної інформації про продукт і сервісні служби, а також дозволяють швидко і зручно оформити замовлення. Відвідувачі деяких вузлів мають можливість залишити свій коментар, замовити додаткову інформацію, вести листування електронною поштою і навіть контролювати хід виконання замовлення.

Технологія створення реклами на сайті передбачає, що представник рекламної аудиторії — особа, на яку розрахована інформація, повинен набрати на своєму комп'ютері адресу сайта. Отже, для реклами в Інтернеті дуже важливою є так звана зовнішня реклама — сукупність різних методів поширення інформації про сайт і про підприємство — власника сайта, яка спонукає відвідати сайт [3, с.].

Велику роль електронні комунікації відіграють також в створенні системи внутрішнього середовища компанії.

В основному, електронні комунікації мають бути представленими чотирма різновидами, в залежності від їх розміру і складності: внутрішньокорпоративна розсилка по електронній пошті; електронна сторінка для співробітників компанії на зовнішньому корпоративному сайті; внутрішньокорпоративний веб-сайт; внутрішній портал компанії.

Внутрішньокорпоративна розсилка по електронній пошті, напевно, найпоширеніший спосіб інформування співробітників про будь-які новини або майбутні події у більшості компаній. Такий практиці сприяє наявність практично на кожному комп'ютері програм Outlook або The bat.

Основною перевагою такого роду спілкування є те, що багатокористувальницьке повідомлення дозволяє доставити необхідну інформацію кожному із співробітників компанії, не відволікаючи їх від робочого процесу. При цьому зберігається інтерактивне спілкування між відправником та одержувачем інформації.

Внутрішній сайт – це інтерактивний ресурс, але на відміну від зовнішнього сайту, тут користувачами є тільки співробітники компанії. Зовнішні користувачі не мають до нього доступу. В основному це зроблено з метою безпеки, так як на сайті знаходиться інформація, яка часто є конфіденційною.

Головна перевага внутрішнього сайту – можливість розміщення великих масивів інформації. Сюди можна помістити дошку оголошень, форум, створити

опитування співробітників. За допомогою такого ресурсу при правильному його використанні можна ефективно керувати настроями і мотивацією всього колективу.

У великих компаніях іноді буває недостатньо одного внутрішнього сайту, тому для внутрішніх комунікацій використовують внутрішній портал компанії. До його складу входять сайти відділів і департаментів, документація системи менеджменту якості, оголошення, новини, форуми та інше. Великою перевагою внутрішнього порталу є те, що співробітники безпосередньо залучені в процес спілкування. На форумах ведеться жваве спілкування з різних тематик, кожен із співробітників може вносити свої пропозиції і побажання, впливати на роботу компанії. За допомогою опитувань отримується зворотній зв'язок і збираються ідеї для розвитку компанії . Таким чином, отримується чудовий інструмент для адміністрування документації та управління процесами системи менеджменту якості, для управління компанією і настроями всередині компанії.

Перевага такого порталу в тому, що з його допомогою можна надавати цікаву інформацію для всього персоналу компанії. При правильному подаванні інформації даний ресурс дозволяє згуртувати колектив, зробити його дружною командою. Але в маленьких компаніях внутрішній портал абсолютно не потрібен – тут краще використовувати інші методи комунікації, наприклад, такі як збори та безпосереднє спілкування.

Електронне спілкування все глибше проникає в офісні простори по всьому світу. З одного боку, це данина моді, але з іншого – психологічний виверт. Для людей, схильних до інтроверсії, електронна комунікація дає можливість висловити те, що ніколи не буде сказано при особистому контакті. Інтернет зробив комунікаційний простір практично нескінченним. У той же час багато прихильників електронного листування як з клієнтами і партнерами, так і з колегами-сусідами сподіваються на те, що електронне листування дозволяє зберігати конфіденційність [4, с.302].

Однак все одно існує висока вірогідність, що важлива інформація просто загубиться в купі електронних листів. Тому Інтернет та електронні комунікації не є єдиним засобом передачі інформації в організації. Вони досі супроводжуються оперативними нарадами і інструктажем, переговорами та діловими бесідами.

Література

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. / М.І. Дідківський. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
2. Устинова Г.М. Информационные системы менеджмента / Г.М. Устинова. – СПб: Изд-во «ДиаСофт ЮП», 2000. – 368 с.
3. Бріттні. Л. E-mail і ділове листування / Л. Бріттні; пер.с англ. І.П. Зубової. – М.: Астрель: АСТ, 2004. – 158 с.
4. Потапова Р.К. Мова: комунікація, інформація, кібернетіка. / Р.К. Потапова. – М., 2003. – 346 с.

Лубінець Марина
студентка 2 курсу фак-ту менеджменту
Наук.кер.: ст.викл. Маркова С.В.

ІНФОРМАЦІЙНІ ПОТОКИ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Потік інформації — організований рух даних у межах інформаційної системи від джерел інформації до користувача [5]. Інформаційний потік характеризується: джерелом виникнення, напрямом, періодичністю, ступенем сталості, структурою, обсягом і щільністю, видом носія інформації, інформаційною ємністю окремих повідомлень, ступенем використання.

Виділяють горизонтальний та вертикальний інформаційні потоки.

Горизонтальний інформаційний потік пов'язує органи управління, які знаходяться на одному рівні.

Вертикальний інформаційний потік пов'язує органи управління різних рівнів, він може бути висхідним і низхідним, тобто спрямованим від вищих органів управління до нижчих і навпаки.

Розрізняють чотири види інформаційних потоків у організації:

1. Обмін між організацією та зовнішнім середовищем (маркетинг, реклама, зв'язки з громадськістю).

2. Міжрівневий обмін інформацією в організації:

- нисхідні потоки інформації, якими повідомляють персоналу про поточні завдання, конкретні доручення, зміну пріоритетів та ін.;
- висхідні потоки інформації – звіти про виконання завдань, пропозиції з удосконалення технології та ін., за допомогою яких керівництво інформують про поточні та можливі проблеми, про можливі варіанти рішень.

3. Горизонтальний обмін інформацією:

- наради керівників суміжних підрозділів, задіяних у виконанні спільних завдань;
- наради керівників підрозділів, які мають схожі виробничі завдання;
- робота у межах робочих груп (управління проектом).

4. Неформальний обмін інформацією:

- обговорення виробничих питань під час неформальних зустрічей (під час обідньої перерви, святкових заходів та ін..);
- чутки, основною причиною яких є дефіцит офіційної інформації [1].

Кожен інформаційний потік – одиничне переміщення інформації – має такі ознаки: документ (на чому фізично утримується інформація); проблематику (до якої сфери діяльності підприємства відноситься інформація: закупівель, збуту продукції, одержання зведених витрат, планування й т. ін.); виконавця (людини, що цю інформацію передає); періодичність (частота передачі: щомісяця, щокварталу, щодня й т. д.) [3].

Інформаційна система сучасного промислового підприємства складається з внутрішнього і зовнішнього інформаційного поля. Внутрішнє інформаційне поле об'єднує наступну інформацію:

- первинні документи;
- дані внутрішнього документообігу (паперового та електронного), включаючи накази і розпорядження керівника та менеджерів всіх ланок;
- дані бухгалтерського обліку та іншої обов'язкової звітності за поточний і минулі періоди;
- результати аналізу фінансово-господарської діяльності; інші дані.

Кількість різновидів зовнішньої інформації та її джерел дуже велика, основними є такі види:

- нормативні акти федерального, регіонального, місцевого рівня;
- галузеві нормативно-довідкові документи;
- дані про стан галузі, основних ринків збуту та сировини;
- дані про стан світової економіки;
- реклама та інформація партнерів і конкурентів;
- інформація від клієнтів;
- висновки консультантів та експертів, результати аудиторських перевірок.

Основні проблеми зовнішнього інформаційного поля: недостовірність, неповнота, суперечливість, надмірність, різнорідність.

Формування та підтримка інформаційного поля підприємства важка задача, яка може бути вирішена тільки за умови нормального функціонування інформаційних потоків підприємства з використанням сучасних автоматизованих інформаційних систем управління.

Виділяється 2 основні інформаційні потоки на підприємстві:

- інформаційний потік, який обслуговує рух матеріального потоку.
- інформаційний потік, який обслуговує процес управління (обслуговує основні функції управління підприємством: прогнозування, планування, організацію, регулювання, координацію, контроль, прийняття рішень і т.д.) [4].

Управління інформаційними потоками — це направлення впорядкованої кількості інформаційних документів в потрібному напрямку.

Управління інформаційним потоком можна здійснювати таким чином:

- змінюючи напрямок потоку;
- обмежуючи швидкість передачі до відповідної швидкості прийому;
- обмежуючи обсяг потоку до величини пропускної здатності окремого вузла або ділянки шляху [6].

Для оптимізації управління інформаційними потоками необхідно виділити основні підходи по 3-х напрямках:

- управління інформаційними потоками промислових підприємств і його складові;
- ступені формування інформаційної системи управління (ІСУ) на промислових підприємствах України;
- формалізація процесу розвитку промислових підприємств (розробка процедур управління).

Управління інформаційними потоками бізнес-діяльності діяльності промислових підприємств України включає такі складові: стратегічну, функціональну, організаційну, інформаційну і фінансову компоненти.

Ступені формування ІСУ промислових підприємств України: контроль за виконанням проекту по формуванню інформаційної системи; управління даними, отриманими в результаті дії інформаційної системи управління; інформаційна система управління.

Кроки до управління даними на промислових підприємствах України:

- за допомогою консультантів спеціалізованої фірми придбати технічні засоби для створення облікової системи;
- створити локальну комп'ютерну мережу, що поєднує персональні комп'ютери, що працюють по обліку основних засобів і матеріалів, що буду основною частиною ІСУ;
- створити локальну комп'ютерну мережу у сфері фінансового обліку і бухгалтерського обліку;
- придбання і впровадження системи управління базами даних (СУБД);
- для забезпечення складання бюджету і контролю витрат необхідно зробити оцінку витратної частини діяльності підприємства з погляду окремих її підрозділів ,визначити пріоритети і, на підставі цього, скласти детальний план розробки і впровадження інформаційних технологій.

Формування ІСУ внутрішніх процесів на промислових підприємствах України потребують певного контролю. З цією метою необхідно встановити певну систему контролю і звітності ще на ранній стадії формування ІСУ. Така система буде здійснюватися управлінцями і буде виконана як автономна прикладна програма для персонального комп'ютера. Таким чином система контролю надасть змогу управлінцям промислових підприємств України не лише проконтролювати формування ІСУ, а й краще зрозуміти її дію. Останнім напрямком визначення підходів до управління інформаційними потоками промислових підприємств України зазначено формалізацію процесу розвитку промислових підприємств. Можна сказати, що методом формалізації виступатиме сформована в процесі дії ІСУ звітність. Складена звітність виступає підсумковою сполучною ланкою між збором інформації і інформаційними користувачами. Для розподілу інформації, повідомлення мають готуватися на регулярній основі, частота і рівень деталізації яких залежать від потреб управлінців в використанні інформації.

Сучасні концепції управління інформаційною діяльністю на підприємствах широко застосовують ідеї інформаційної логістики для побудови моделей інформаційної діяльності підприємства, які відображають взаємозв'язки між інформаційними потоками.

Основні підходи до управління інформаційними потоками промислових підприємств України доводять, що якісне управління промисловим підприємством неможливо без достатнього, своєчасного і повного інформаційного забезпечення [2].

Література
1. Матвієнко О.В. Інформаційний менеджмент: опорний конспект лекцій у схемах і таблицях.-К.: КНУ, 2006. – 170 с.
2. Птіцина Л.А. Основні підходи до управління інформаційними потоками бізнес діяльності промислових підприємств України/ Л.А. Птіцина//Вісник економічної науки України. – 2010. - №2. – С.121-124.
3. Логістика. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://100pudov.com.ua/manual/ukr/8/81/4269/
4. Структура інформаційних потоків сучасного промислового господарства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aselibrary.ru/datadocs/doc_316gi.pdf
5. Теоретико-методологічні основи інформаційного менеджменту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://its.luguniv.edu.ua/~Skachko/INF_MEN/
6. Економіка торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ebooktime.net/book_57_glava_40_8.6./

Малапура Анастасія
студентка 3 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Сухарева К.В.

СУЧАСНИЙ СТАН І СТРУКТУРА ІМПОРТУ ТА ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ

Серед процесів, які визначають особливості розвитку сучасного світу, провідним є процес інтернаціоналізації господарського життя.

Актуальність цієї теми полягає в тому, що національні економічні системи можуть ефективно розвиватися лише за умови їх міжнародної взаємодії та переплетіння, тому нині важко назвати країну, яка б не була суб'єктом міжнародних економічних відносин і не зазнавала впливу зовнішнього (міжнародного) середовища. Зовнішньоекономічна діяльність є головним показником є головним показником розвитку економічних відносин між країнами. Найголовнішими її складовими є експорт та імпорт продукції [1].

Розглянемо стан та основні зміни, які відбулися у зовнішньоекономічній діяльності України у 2011 році. Обсяг експорту товарів та послуг України за 2011р. становив 63067,1 млн. дол. США, імпорту - 66180,2 млн. дол. Порівняно з 2010р. експорт збільшився на 27,9 %, а імпорт - на 30,8 %. Негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу становило 3113,1 млн. дол. (за 2010р. також негативне - 1312,6 млн. дол.). Таким чином, сальдо зовнішньоторговельного балансу погіршилося. Слід відмітити, що за умов від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі та нерозвинутого внутрішнього ринку проблема відображення негативних тенденцій у зовнішньоекономічній діяльності на соціально-економічному становищі у цілому набуває значної актуальності [3].

У 2011р. обсяги експорту та імпорту товарів України становили відповідно 51430,5 млн. дол. США та 60739,9 млн. дол. і збільшились порівняно з 2010р. на 29,6 % та на 33,7 %. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 9309,4 млн. дол. (за 2010р. також від'ємне - 5737,4 млн. дол.). На формування від'ємного сальдо вплинули окремі товарні групи: енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки (-15941,3 млн. дол.), наземні транспортні засоби, крім залізничних (-2780 млн. дол.) та полімерні матеріали, пластмаси (-2355,1 млн. дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,85 % (у 2010р. - 0,87 %). Зовнішньоторговельні операції товарами Україна здійснювала з партнерами із 217 країн світу [3].

До країн СНД було експортовано 36,4 % усіх товарів, до країн ЄС -25,4 % (у 2010р. - відповідно 33,9 % та 23,9 %). Найбільші експортні поставки здійснювались до Російської Федерації - 26,1 % (залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання, механічні машини, чорні метали, енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки), Туреччини - 5,9 % (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки, добрива, жири та олії тваринного або рослинного походження), Італії - 4,7 %, Білорусі - 3,7 %, Польщі - 3,5 %, Німеччини - 2,9 % та Індії - 2,8 % від загального обсягу експорту [2].

У загальному обсязі експорту товарів порівняно з 2010р. збільшилась частка чорних металів з 25,8 % до 28,4 %, енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки - з 5,4 % до 7,1 %, жирів та олій тваринного або ро-слинного походження - з 4,5 % до 5,1 %, руд, шлаків та золи - з 3,4 % до 5 %, залізничних або трамвайних локомотивів, шляхового обладнання - з 2% до 4,7%. Натомість зменшилась частка механічних машин - з 7 % до 6,1 %, електричних машин - з 5,6 % до 4,9 %, зернових культур - з 9% до 4,8%, виробів з чорних металів - з 4,9 % до 3,9 %. Із країн СНД імпортовано 44% усіх товарів, із країн ЄС - 31,4% (у 2010р. - відповідно 43,3% та 33,9%) [3].

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту мали Російська Федерація - 36,5 % (енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки, механічні машини, чорні метали), Китай - 7,7 % (механічні та електричні машини, взуття, полімерні матеріали, пластмаси, одяг текстильний та трикотажний), Німеччина - 7,6 % (механічні та електричні машини, наземні транспортні засоби, крім залізничних, фармацевтична продукція, полімерні матеріали, пластмаси), Польща - 4,6 %, Білорусь - 4,2 %, США - 2,9 % та Італія - 2,3 %. Основу товарної структури зовнішньої торгівлі України становили мінеральні продукти, недорогоцінні метали та вироби з них, механічні та електричні машини, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості [3].

Найактивніше здійснювали експортно-імпортні операції з товарами та послугами підприємства м. Києва, Донецької, Дніпропетровської, Одеської та Київської областей. Отже, як висновок, можна сказати, що зовнішньоекономічна діяльність є важливою і невід'ємною частиною господарської діяльності усіх учасників ринкових відносин [2]. Формування ринкових відносин в національній економіці не можливе без здійснення

відповідних економічних реформ та включення України у світові інтеграційні процеси і особлива роль при вирішенні цих проблем належить зовнішньоекономічній діяльності. Разом з тим, зберігаючи традиційні ринки збуту, необхідно диверсифікувати експортні та імпортні поставки, зокрема шляхом дослідження та залучення нових і перспективних ринків, якими наразі є країни Азії, Африки та Сходу .

Література

1. Білик Ю. Оцінка порівняльних переваг в умовах міжнародної економічної інтеграції / Ю. Білик, О. Файчук. – Економіка України. – 2007. – №6. – С. 69-76.
2. Губенко В.І. Продукція АПК на зовнішніх ринках: стан, проблеми, методика оцінки конкурентоспроможності підприємств АПК / В.І. Губенко. – Наук. збірн. Полтавської ДАА. – 2008. – С. 213-216.
3.Офіційний сайт Держкомстату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

Мартоян Андранік, Полешко Дар'я
студенти 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Сербіненко Н.В.

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Сучасний шлях розвитку будь-якого підприємства як у всьому світі, так і в Україні значною мірою залежить від ефективного впровадження та використання новітніх інноваційних технологій. У сучасних умовах інновації виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу підприємства з економічної кризи, структурних змін у підприємстві, зростання технічного забезпечення а також підвищення якісних показників господарської діяльності підприємства.

Машинобудування в багатьох розвинених країнах розглядається як «локомотив» економіки, успішна діяльність якого визначає ефективність функціонування супутніх йому комплексів та галузей. Машинобудівний комплекс України представлений різнопрофільними підприємствами різних масштабів, зайнятих в таких галузях, як транспортне та енергетичне машинобудування, автомобілебудування, а також машинобудування для нафтохімічної і хімічної, металургійної та гірничодобувної промисловості, верстатобудування. Одним із основних завдань підприємств машинобудівної промисловості в Україні є розроблення і виконання цільових програм перспективного розвитку та створення конкурентоспроможної продукції. [1]

Головним фактором у підвищенні ефективності розробки інновацій та впровадження їх на машинобудівних підприємствах є вибір та реалізація відповідної стратегії інноваційного розвитку підприємства, особливо у посткризовий період. Але слід зазначити, що сучасну інвестиційну діяльність вітчизняних підприємств стримують такі чинники як відсутність фінансування,

слабкі ринки збуту, невисока зацікавленість самих підприємств у інноваціях та нововведеннях, нестача власних коштів тощо. Задля того, щоб переконатися в тому, що держава майже не фінансує інноваційну діяльність машинобудівельних підприємств розглянемо табл.1.

Як бачимо з табл. 1, структури фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, можемо зробити висновок, що держава майже не приділяє цьому питанню уваги. Основним джерелом, яке фінансує інноваційну діяльність, є власні кошти підприємств, що є недостатнім. Також слід зазначити, що державні програми інноваційного розвитку дуже часто не відповідають планам та програмам розвитку підприємства в цілому, міністерства та відомства, які зайняті іншими справами також не мають коштів для фінансування інноваційних перетворень на машинобудівних підприємствах, а недержавні комерційні установи все ще не можуть здійснювати довгострокові проекти, які б забезпечували базові технологічні зміни.

Істотно впливає на інноваційну діяльності також зменшення кількості науковців і недостатність висококваліфікованих кадрів. Середній вік працівників на багатьох машинобудівних підприємствах перевищує 55 років.

Особливої уваги потребує створення комп'ютеризованих виробництв, впровадження високих технологій. Збільшення обсягу виробництва продукції машинобудування і впровадження ресурсозбережних технологій позитивно позначається на економічних показниках як підприємства, так і в галузі в цілому.

Табл. 1

Структура фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств в Україні, млн. грн. / %. [2]

Джерела	Роки									
	2007		2008		2009		2010		2011	
	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%
Власні	1654,0	83,9	2148,4	70,3	2141,8	71,1	3501,4	77,3	5045,4	87,7
Державного бюджету	55,8	2,8	93	3,0	45,5	1,5	63,4	1,4	28,1	0,5
Вітчизняних інвесторів	34,9	1,8	112	3,7	58,7	1,9	10,6	0,2	79,6	1,4
Іноземних інвесторів	58,6	3,0	130	4,2	264,1	8,8	112,4	2,5	157,9	2,7
Кредитні	118,9	6,0	551,1	18,0	380,2	12,6	806,4	17,8	-	-
Місцевих Бюджетів	2,6	0,1	3,07	0,1	2,6	0,1	1,5	0	14,9	0,3
Позабюджетних фондів	23,6	1,2	0,5	0	6,3	0,2	0,6	0	-	-
Інші	23,49	1,2	21,7	0,7	114,7	3,8	38,6	0,8	425,7	7,4
Загалом	1971,4	100	3059,8	100	3013,9	100	4534,6	100	5751,6	100

Пріоритетом управління інноваційною діяльністю підприємства є формування основних цілей його інноваційної діяльності, а також визначення потреби виробництва в інноваціях. Дуже важливим є визначення сфер застосування інновацій, забезпечення процесу створення і впровадження інновацій і його контроль.

Ефективність оцінювання інноваційної діяльності машинобудівних підприємств залежить від сукупності факторів та чинників, зокрема таких важливих чинників, які пов'язаниі з проведенням інноваційної діяльності, як час, витрати на ресурси, результативність. Комплексну оцінку ефективності впровадження інноваційної продукції, на нашу думку, необхідно проводити у двох напрямках:

– оцінка економічної ефективності інноваційної діяльності й інновацій з отримання прибутку (складається з традиційних показників ефективності);

– оцінка ефективності інноваційної діяльності з погляду реалізації інноваційних процесів і досягнення цілей підприємства у вигляді отримання інновацій (продуктів, технологій) (додаткові показники, характерні для машинобудівних підприємств, які впливають на значимість інноваційної продукції).

Таким чином, можна зробити висновок, що сьогодні існують багато проблем, що перешкоджають інноваційним процесам машинобудівельних підприємств. Держава повинна стимулювати інноваційний розвиток підприємств, виконання якого призведе до пожвавлення економіки галузі.

Щоб активізувати інноваційну діяльність в машинобудівному комплексі слід вживати наступні заходи: розробити і впровадити механізм надання пільг інноваційно активним підприємствам; здійснити середньострокове та довгострокове кредитування зі знижкою ставки інноваційної діяльності підприємств; звільнити від оподаткування ту частини прибутку, яка спрямовується підприємствами до інноваційних фондів.

Література

1. Польова Н. М. Класифікація інноваційної діяльності машинобудівних підприємств / Н. М. Польова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : збірник наукових праць : Вип. 21. — К. : НАУ, 2011. — С. 115–120.

2. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

Масилюк Ганна
студентка магістратури фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Кутідзе Л.С.

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОГО УСТАТКУВАННЯ

Важливою закономірністю розвитку світової економіки минулого сторіччя стало швидке зростання виробництва та споживання енергії.

Світовий ринок електротехнічної продукції представлений електродвигунами, трансформаторами, електрогенераторами, радіоелектронною апаратурою, високовольтними опорами, світлотехнічним і електротермічним обладнанням [1].

По оцінках операторів, конкуренція між вітчизняними і зарубіжними виробниками електродвигунів зараз досить слабка, що обумовлене вузькою спеціалізацією українських підприємств. Кожен завод, орієнтований на випуск певних видів двигунів, і, відповідно, знаходить для них ніші збуту. Паралельне виробництво двигунів різних типів на одному заводі вимагає значних капітальних вкладень, чого у вітчизняного виробника доки немає. Багато заводів сьогодні працюють під конкретне замовлення, відмовившись від серійного виробництва. Пробитися ж на західні ринки вітчизняним електродвигунам часто просто неможливо, зважаючи на жорстку конкуренцію. Істотними критеріями, що визначають конкурентоспроможність двигунів, є їх надійність і якість, що обумовлюється якістю сировини, технологією виробництва, устаткуванням. У собівартості комплектуючих матеріалів припадає на частку 60 %, а з ними є проблеми. Для реалізації своєї продукції на західному ринку ряд українських підприємств прагнуть придбати сертифікат міжнародного стандарту якості, що дасть можливість співробітничати з країнами Європейської співдружності і укладати довгострокові контракти [2].

Обсяг виробництва і збуту продукції трансформаторобудівництва в світі в даний час складає приблизно 15 млрд. дол. Близько двох третин цієї суми доводиться на силові трансформатори.

Провідне місце по виробництву трансформаторів належить США, де щорічний обсяг виробництва перевищує 4 млрд. дол. Близько 60-66% від загальної суми відвантажень в США приходиться на силові і розподільні трансформатори, великого поширення набули стовпові, однорідні трансформатори щодо малої потужності (10-15 кВа). Друге місце на світовому ринку трансформаторів займає Японія, де щорічний обсяг виробництва більше 1,5 млрд. дол..

Таблиця 1

Структура світового ринку трансформаторів в продукції підприємства [3]

Фірма - виробник	Питома вага в річному об'ємі виробництва на світовому ринку
ПАТ "Запорожтрансформатор"	1,2%
ABB	20%
Hitachi, Toshiba (Японія)	15%
Siemens	8%
Jeumont-Schneider	7%
GEC	7%
Westinghouse	6%
Pauwels/Elin	5%

AEG	3%
Hawker Siddeley	2%
Ansaldo	2%
Інші (Skoda, ELTA)	23,8%

Досить розвинене трансформаторобудівництво мають: Бразилія, Аргентина, Мексика, Колумбія, Південна Корея, Таїланд, Індонезія та інші нові індустріальні країни. Але вони орієнтовані на масову, відносно нескладну продукцію. Проте передбачається і тенденція на випуск складнішої продукції, використовуючи технологію і капітал зарубіжних фірм.

ПАТ ”Запорожтрансформатор” – безперечний лідер в області трансформаторобудівництва в Україні, не зважаючи на великі виробничі потужності, в процентному співвідношенні може лише частково себе представити на світовому ринку.

Конкурентами ПАТ «Запоріжтрансформатор» є ринок СНД, особливо Російська Федерація, що зростає швидкими темпами. На ринок РФ, Казахстану, Середньої Азії активно входять світові виробники обладнання для енергетики, в тому числі і трансформаторів, такі як AREVA (Франція), ABB (Швеція, Швейцарія), Siemens (Німеччина). Ці компанії виробляють широкий спектр енергетичного обладнання і здатні надавати комплексні рішення по будівництву і модернізації енергооб'єктів [4]

Отже, для розвитку галузі необхідно: підвищувати конкурентоспроможність за рахунок поліпшення якості вихідних матеріалів; розширення номенклатури виробів, що випускаються; проводити постійне маркетингове дослідження попиту і коректувати асортимент; створювати за кордоном власні сервісні центри для обслуговування високотехнологічного устаткування.

Література

1. Лесникова М. Электротехническая промышленность / М. Лесникова. – Ukrainian Market Review. – 2002. – №7. – С.38-41.
2. Исаев В.М. Основне направления развития специальной электротехники / В.М.Исаев, В.М.Суслов, Ю.И. Степанов. – Электротехника. – 2007. – №8.
3. Україна сьогодні: Каталог провідних підприємств України / відкрите акціонерне товариство «Запоріжтрансформатор». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.com.ua/ukr/catalog/7733.
4. Самойленко І. В. «Запоріжтрансформатор» – підприємство майбутнього / І. В. Самойленко. – Бізнес №30(913), - 2010. – 89 с.

Медведєва Ірина
студентка магістратури фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Маказан Є.В.

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Сучасний кризовий стан розвитку економіки України характеризується динамічними коливаннями, які зумовили порушення стійкості та нормального

розвитку підприємств. Нинішня ситуація вимагає застосування широкого спектру антикризових заходів, спрямованих на мінімізацію впливу як зовнішніх, так і внутрішніх кризових чинників. Таким чином, виникає потреба в активному використанні маркетингової стратегії на підприємствах для підвищення їх конкурентоспроможності та стійкості до кризових явищ.

Формування стратегії – це центральний етап у процесі стратегічного управління підприємством. Саме серед існуючих різновидів маркетингова має особливе значення. Невід'ємною складовою маркетингової стратегії є маркетингова політика. Сутність маркетингової політики полягає у встановленні меж діяльності і визначення поведінки у сфері управління, спрямовуючи функціонування підприємства у напрямі реалізації її маркетингових стратегій.

Маркетингову політику слід розглядати:

1. Орієнтир для роботи підприємства;

2. Основу для досягнення поставлених цілей;

3. Оболонку, в середині якої приймаються та розробляються управлінські рішення;

4. Проникнення у різноманітні сфери діяльності підприємств;

Маркетингова політика дозволяє підприємству:

- саморегулюватися і контролювати зовнішню і внутрішню ситуацію;

- мати гнучкість щодо змін, які відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищі;

- розробляти директиву, що визначає кордони дії підприємства;

- доповнювати маркетингову стратегію, додавати необхідну гнучкість і рухливість досягнення маркетингової стратегічної мети;

- регламентувати управлінську діяльність і поведінку підприємств.

Маркетингова політика є загальним керівництвом дій і ухвалень рішень, що полегшує досягнення довгострокових цілей, пояснює яким чином вони мають бути досягнуті та встановлює орієнтири і завдання яким потрібно слідувати. Сучаснім маркетингові стратегії, зорієнтовані на клієнта, значною мірою на використанні нематеріальних активів для створення споживчої вартості [1, с. 11].

До найзначущіших проблем реалізації стратегії можна віднести:

- неадекватність визначення часу необхідного для реалізації стратегії;

- непередбачувані чинники зовнішнього середовища;

- низьку координацію дій між різними структурними підрозділами підприємства;

- зниження з часом уваги до реалізації стратегії;

- розбіжність наявної кваліфікації персоналу з необхідною для реалізації стратегії компетенцією;

- неефективність роботи наявних інформаційних систем моніторингу реалізації стратегій[2, с.47].

Подолання основних проблемних моментів реалізації стратегій можливо у такий спосіб:

1. Адаптувати систему управління й організаційну структуру підприємства, розподіливши зони відповідальності за досягнення цілей та прийняття рішень і нормалізувавши бізнес-процеси.

2. Визначити показники моніторингу реалізації стратегії та систем їхнього контролю, що забезпечує координацію дій різних підрозділів.

3. Скоригувати розподіл ресурсів між стратегічними господарськими підрозділами відповідно до цілей стратегії.

4. Власне впровадити стратегію: підприємство має здійснювати операційну діяльність відповідно до запланованих етапів стратегічного маркетингового планування.

5. Здійснювати поточний моніторинг і корекцію стратегії відповідно до збалансованої системи показників і стратегічних планів.

За основу вдосконалення процесу реалізації маркетингової стратегії пропонується обрати збалансовану систему показників. Вона поєднує стратегічну й операційну діяльність підприємства та відповідає сучасним вимогам до провадження бізнесу.

Сучасна збалансована система показників – новий інструментарій стратегічного планування, що дозволяє досягти довготривалого успіху шляхом визначення найважливіших цілей, на які підприємство має зосередити свої ресурси і увагу.

Запровадити збалансовану систему показників можна у такий спосіб:

1. Визначення показників реалізації стратегії;
2. Перевірка збалансованості показників;
3. Встановлення відповідальності за кожним показником;
4. Поточне збирання даних щодо реалізації стратегії;
5. Оцінювання ефективності реалізації стратегії.

Таким чином, підходи до використання маркетингової стратегії полягають у визначенні генеральної програми дій підприємства і вектора щодо створення її цільових ринкових позицій. Формування ефективної маркетингової стратегії на підприємстві дає змогу: аналізувати та виявляти потенційні релевантні зміни маркетингового середовища; змінювати ділове спрямування фірми з пасивного реагування на вплив ринкових факторів на активні дії; формувати довгостроково орієнтовані цілі; визначити конкурентні переваги; оцінювати маркетингові можливості для зосередження уваги на найперспективніших напрямах розвитку.

Отже, запровадження комплексної системи маркетингового управління реалізацією стратегій підприємств на основі концепції збалансованої системи показників сприятиме вдосконаленню процесу реалізації стратегій підприємств і підвищенню довготермінової ефективності їхньої діяльності на ринку.

Література

1. Полонець. Р. М. Реалізація маркетингових стратегій: проблемні зони та шляхи їх подолання // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 4 – С. 11.
2. Шершеньова. Н. В. Стратегія управління //Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №12. – С. 47.

Мохаммаді Жаклін
студентка 3 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Сухарева К.В.

НАСЛІДКИ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ ДЛЯ АГРАРНО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ КРАЇНИ

Вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) був одним із пріоритетів зовнішньоекономічної політики України і розглядався як системний фактор розвитку національної економіки, лібералізації зовнішньої торгівлі і створення передбачуваного прозорого середовища для залучення іноземних інвестицій. З 16 травня 2008 року Україна набула повноправного членства у Світовій організації торгівлі.

Членство України у СОТ сприяє розвитку міжнародної торгівлі, зокрема: полегшення доступу українських товарів практично на всі світові ринки; покращення структури українського експорту на користь продукції з високими ступенем обробки; забезпечення справедливого вирішення спорів та дієвий механізм захисту інтересів національних виробників на світових ринках[2].

Розглянемо наслідки вступу до СОТ на прикладі сільського господарства. Дана галузь дає третину ВВП, у ній зосереджено 20% виробничих фондів держави.

До вступу прогнозувались такі наслідки: збільшення інвестицій, стимулювання технологічного оновлення; розширення доступу до ринків 151 країни; прискорення структурних реформ, які визначатимуться експортним потенціалом виробників; розширення асортименту та якості продукції, зменшення ціни.

Для АПК вступ до СОТ має, як позитивні, так і негативні наслідки.

Негативні наслідки: загострення конкурентної боротьби між національними та іноземними виробниками цукру, молочних продуктів, картоплі, овочів, фруктів. Іноземні сільгоспвиробники, по-перше, мають набагато більші капітали, а по-друге, користуються дотаційною підтримкою своїх держав; звуження ринку збуту для національних товаровиробників; зростання експорту товарів, які споживаються в українському АПК (насіння соняшника, продовольче та кормове зерно); український ринок сільгосппродукції стане більш відкритим перед імпортом; значні витрати на приведення національних стандартів якості та безпечності продовольчої продукції до міжнародних; фіксування розміру імпортних тарифів на дуже низькому рівні.[1]

Позитивні наслідки від вступу до СОТ для АПК в цілому: більша відкритість ринків країн-членів СОТ (151 країна); розвиток засад ринкової конкуренції за міжнародними стандартами; можливість сформувати привабливий інвестиційний клімат, а відтак – збільшити обсяги іноземних інвестицій; передумова лібералізації торгівельного режиму та створення зони вільної торгівлі з ЄС; пожвавлення виробництва в експорторієнтованих галузях, а отже підвищення економічного зростання; прискорення структурних реформ

в аграрномусекторі; збільшення всіх видів інвестицій в аграрний сектор економіки; можливість впливати на світову торгівлю продовольством.[4]

У сфері сільського господарства потрібно дуже ретельно “торгуватися” із СОТ, враховуючи особливості кожного сегменту галузі. Зокрема зараз неабиякі проблеми переживає тваринництво, і вступ до СОТ без певних протекціоністських заходів може негативно відобразитися на цій галузі.

То ж як бачимо, однозначні висновки, щодо вступу України до СОТ робити важко. Не можна називати суто позитивні і негативні наслідки, оскільки СОТ – це тільки інструмент, а його використання залежить і від уряду, і від кожного окремого підприємця [3].

Література

1. Петровський Ю. Вступ України до СОТ: перспективи та можливі негативні наслідки / Ю. Петровський. – Персонал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eu.prostir.ua/library/1514.html.
2. Україна й СОТ. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://wto.in.ua/.
3. Електронний ресурс – Режим доступу: http://s-journal.cdu.edu.ua /base/ 2008/v6/v6pp105-106.pdf.
4. Електронний ресурс – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/.

Одринська Єлизавета
студентка 2 курсу Економіко-правничого коледжу ЗНУ
Наук. кер.: Симонова М.В.

ІНСТРУМЕНТИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

В українських реаліях діяльність керівників бізнес-організацій здійснюється переважно на рівні оперативного планування і часто є антикризовою по суті. Інструменти стратегічного планування майже не використовуються. А чи потрібна, взагалі, організації стратегія?

Відповіддю на це питання можна вважати вимушене припинення діяльності організацій, що особливо яскраво проявляється під час економічних криз. Чому раніше благополучні організації виявилися в стані неплатоспроможності і вимушені припиняти свою діяльність? Як показує теорія і підтверджує досвід, порушення платоспроможності в сучасних умовах є наслідком невідповідності стратегії підприємства змінам у зовнішньому середовищі. Будь-яку ситуацію, в якій організація не встигає підготуватися до змін, можна вважати кризовою. Щоб цього не відбулося, необхідно вчасно зрозуміти причини, із-за яких економіка підприємства виявилася в кризі, і вжити заходів ще до зовнішнього прояву труднощів (фінансових складностей). Зростаюча мінливість конкурентного середовища у XXI ст. змушує організації впроваджувати стратегічне планування.

Стратегія (др.-грец. στρατηγία, "мистецтво полководця") – загальний план діяльності, який охоплює тривалий період часу, спосіб досягнення складної мети, що є головною для організації і яка надалі коректується під мінливі умови існування. Стратегія компанії - це набір відповідей на питання

"як досягти своїх довгострокових цілей?". Ці питання в кожній компанії свої і залежать від поточного положення та цілей компанії.

Планування − це один з економічних методів управління. Розрізняють **стратегічне і оперативне планування**. У випадку відсутності системного планування в організації можуть виникнути певні проблеми: упущені можливості одержання прибутку; спроби здійснення нереальних планів; неузгоджена робота відділів організації; збільшення витрат; втрата контролю над підприємством та ін. Стратегічний план подібний до карти: він показує, де перебуває організація в даний момент, куди вона рухається і як збирається туди потрапити [1, 2].

Концепція **місії** вперше з'явилася в західних країнах на початку 80-х і з того часу стала одним із самих популярних управлінських інструментів і обов'язковим атрибутом діяльності компанії. Якщо в 1992 році лише 41% компаній, що входять у рейтинг Business Week 1000, визначилися з місією, то до 2010 року ця частка наблизилася до 90%. Тексти місій вивішують на плакатах, які зустрічають кожного відвідувача офісу, розміщають на веб-сайтах, друкують у прес-релізах. Незважаючи на це, поняття "місія" все ще викликає чимало здивованих питань у вітчизняних управлінців.

Місія - це твердження, що розкриває сенс існування організації, у якому проявляється відмінність даної організації від їй подібних. Місія - це не тільки образ, що компанія намагається створити в очах своїх клієнтів і партнерів. Це насамперед потужний інструмент управління [3].

Наступний етап стратегічного планування − трансформація місії організації в **стратегічні цілі**, які конкретизуються на кожному рівні управління. Цілі є вихідним пунктом систем стратегічного планування, мотивації і контролю, які використовуються в організації. Цілі лежать в основі організаційних відносин і оцінки результатів праці окремих працівників, підрозділів і організації в цілому. У будь-якій організації є кілька рівнів цілей, у такий спосіб складається ієрархія цілей [4].

Цілі більш високого рівня орієнтовані на довгострокову перспективу. Вони дозволяють менеджерам зважувати вплив сьогоднішніх рішень на довгострокові показники. Короткострокові цілі визначають швидкість розвитку компанії, рівень показників діяльності і результати, які потрібно досягти в найближчому майбутньому. Те, на який рівень цілей орієнтується вище керівництво підприємства, може служити причиною кризової ситуації [3]. Дуже часто у вітчизняних організаціях менеджери зосереджують свою увагу на короткострокових фінансових цілях, зневажаючи довгостроковими.

При формалізації цілей необхідно пам'ятати, що вони повинні задовольняти п'яти критеріям, які часто називають **SMART-критеріями**: Конкретність (Specific), Вимірність (Measurable), Досяжність (Achievable), Значимість (Relevant), Визначеність у часі (Timed/Timed-bound) [5].

Наступним етапом бізнес-планування є аналіз макро- і мікросередовища організації. Для проведення такого аналізу і визначення стратегії використовують набір різних аналітичних інструментів, серед яких найбільшою

популярністю користуються матриці (SWOT, PEST, BCG, GE, матриця продукт/ринок та ін..)

Найбільш простим і найпоширенішим інструментом стратегічного аналізу є **SWOT-аналіз** "сильні та слабкі сторони, можливості та загрози" (Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats). Основна ідея SWOT-аналізу полягає в тім, що при розробці стратегії потрібно враховувати основні фактори, що впливають на організацію, їх групування на зовнішні та внутрішні (відносно організації) та їх аналіз з позиції визначення позитивного чи негативного впливу на діяльність організації. Діаграма SWOT − ефективний інструмент для аналізу (внутрішніх) переваг і недоліків організації та (зовнішніх) можливостей і загроз.

Для дослідження стану та тенденцій розвитку факторів та показників зовнішнього маркетингового макросередовища використовують **PEST-аналіз**. PEST − це акронім від наступних факторів: політико-законодавчий (Political), економічний (Economic), соціально-демографічний (Social), технологічний (Technological). Фактори PEST відіграють важливу роль із погляду стратегічних можливостей створення цінності. Однак вони звичайно перебувають поза контролем організації і повинні розглядатися або як загрози, або як можливості.

Значний внесок в SWOT-аналіз може зробити ідентифікація основних конкурентних сил – **модель 5 конкурентних сил за Портером**. Цей інструмент стратегії направлений "із зовні в середину" і використовується для аналізу привабливості ринку (галузі) [5, 6].

Для детального аналізу внутрішніх факторів можна використати модель “7S”. **Концепція “7S”** (7S Framework McKinsey) − модель менеджменту, що описує 7 факторів організації компанії цілісним і ефективним способом. Фактори “7S”: Загальні цінності (Shared Values), Стратегія (Strategy), Структура (Structure), Системи (Systems), Співробітники (Staff), Стиль (Style), Навички (Skills).

Інструментом для об'єднання внутрішніх факторів із зовнішніми факторами є **матриця конфронтації** (Confrontation Matrix). Сутність цієї матриці полягає в тому, що вона дає змогу завдяки різноманітним комбінаціям сильних та слабких сторін, можливостей та загроз формувати оптимальну стратегію організації згідно з умовами ринкового середовища [7]. Для великих організацій стратегічне планування іноді необхідно проводити для окремих структурних підрозділів (стратегічних бізнес одиниць - **СБО**). Продукти СБО організації називають бізнес-портфелем (анг. Portfolio). Важливим інструментом аналізу для розробки стратегії і управління портфелем є модель Бостонської консультаційної групи або **Матриця BCG** (Matrix BCG). Матриця BCG містить два параметри: частка на ринку й зростання ринку. Основна ідея полягає в наступному: компанії вигідніше, коли продукт має більшу частку на ринку або коли ринок продукту росте швидкими темпами.

Матриця BCG є найбільш відомим інструментом для аналізу бізнес-портфелю компанії. Більш пізньою версією, яка враховує інші критерії оцінки, є **Матриця GE/ McKinsey**. В цій матриці кожна СБО оцінюється за двома

критеріями – *ринковою привабливістю* (Industry attractiveness) та *ефективністю бізнесу* у вигляді конкурентної переваги (Competitive strength).

Практика бізнесу буквально змушує кожну компанію вводити різноманітні нововведення й раціоналізувати виробництво. Необхідність інновацій диктує не тільки мінливе зовнішнє середовище, але й загроза старіння існуючих продуктів. У результаті трансформацій зовнішнього середовища виникають як нові потреби, так і нові знання, і способи задоволення цих потреб. Компанії, нездатні модернізувати виробництво, рано чи пізно поступаються місцем на ринку передовим організаціям. Щоб не упустити інноваційні можливості, менеджерам необхідно аналізувати й оцінювати зміст змін, що відбуваються навколо. Розробка стратегічного плану, формування місії бізнесу, проведення SWOT-аналізу, формування загальних цілей стають необхідними інструментами у веденні бізнес-діяльності. І хоча планування − лише одна із функцій управління, але одна з найважливіших.

Література

1. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент../ Пер. с англ. 12-е изд. – СПб.: Питер,.2007. – 816 с.
2. Хаксевер К., Рендер Б., Рассел Р., Мердик Р. Управление и организация в сфере услуг. Теория и практика. СПб., 2002.
3. Дойль П., Штерн Ф. Маркетинг менеджмент и стратегии / Пер. с англ. 4-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 544с.
4. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. 4-е изд., М.: Вильямс, 2005. – 1008с.
5. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг. / Пер. с англ. 8-е изд. – СПб.: Питер,.2007. – 832 с.
6. Савельєв Є.В. Новітній маркетинг. Навчальний посібник. – К.: Знання, 2008. – 420 с.
7. Собел М. Краткий курс МВА – М., Изд-во «Эскмо», 2004. – 400 с.

Ольховнікова Анастасія
студентки 3 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Сухарева К.В.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

В сучасних умовах ринкового господарювання впровадження та використання ефективного управління є невід'ємною частиною конкурентоспроможності підприємства. Відомо, що на сьогоднішній день менеджмент українських підприємств має певні недоліки. Прикладом цього є низький рівень продуктивності та якості праці на більшості вітчизняних підприємств і їх низька конкурентоспроможність. Сучасний стан менеджменту на підприємствах викликає потребу осмислити існуючи проблеми та сформувати подальшу стратегію щодо вдосконалення існуючої системи в умовах глобалізації економіки.

Сьогодні процес глобалізації для України є неминучим. Україна вступила до Світової організації торгівлі (СОТ), де діють закони виживання найсильнішого та найбільш конкурентного виробника. У цих умовах програють вітчизняні виробники, адже іноземні підприємства, що все більше виходять на український ринок, є технологічно сильнішими та конкурентоспроможнішими [1, с.3].

Проблеми конкурентоспроможності підприємств розглядаються в численних наукових працях з економічної теорії, політичної економії, менеджменту організацій та маркетингу. Серед них можна відмітити роботи таких вітчизняних авторів, як Антонюк Л.Л., Варналій З.С., Зозульов О.В., Герасимчук В.Г., Каніщенко О.Л., Лисенков Ю.М., Мазаракі А.А., Олексюк О.І., Рєпіна І.М., Сіваченко І.Ю., Стрий Л.А., Федонін О.С., Циганкова Т.М., Шнирков О.І.

Б.П. Будзан вважає, що сучасному українському менеджменту характерні таки негативні риси: латентність великої потреби в менеджерах; нехтування довгостроковим плануванням управління; невміння імпортувати нові технологічні прийоми; брак "клем" для підключення інтелектуального потенціалу; не досить високий професійний рівень директорів підприємств; брак корпоративної культури; конфлікти в українському менеджменті [2, с. 166-181].

Відомо, що особливостями економічного становища українського підприємства є недосконаліть оподаткування підприємств; відсутність стимулів і пільг для українських товаровиробників; низька зарплата робітників; громіздкий бухгалтерський облік; проблемою також є те,що значна частина грошей знаходиться у готівковому обороті.

Все це є наслідком зниження конкурентоспроможності підприємства на світовому ринку. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно обрати свою стратегію діяльності. Вибір тієї чи іншої стратегії необхідно поєднувати з комплексом заходів, які дозволять стати підприємству конкурентоспроможним. Важливо пам’ятати, що впровадження досвіду інших країн має бути розважливе. Необхідно вивчити існуючи умови перш ніж повністю копіювати зарубіжний досвід, іноді він не дає позитивних результатів.

На нашу думку доцільно розробити таку концепцію ефективної діяльності українського бізнесу в умовах глобалізації яка базувалась на таких чинниках: перехід від ієрархічних відносин до відносин які базуються на командному дусі та тісних взаємовідносинах; творчий підхід до вирішення всіх питань; інформативність усіх робітників підприємства незалежно від їхнього статусу та ролі; корпоративна відповідальність; відповідність екологічним вимогам; створення іміджу підприємства «справедливих» цін за рахунок відповідності ціни і якості; стимулювання продажів за рахунок проведення різноманітних акцій; виконання основних вимог збутової логістики; вдосконалення проектування, підвищення рівня технологічного оснащення.

Література

1. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста экономики / А.И. Анчишкин. – М.: Экономика. – 2009. – 90 с.

2. Будзан Б.П. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи. / Б.П. Будзан. – К.: Основи, 2001. – 349 с.
3. Колесніков Г.О. Підходи щодо формування організаційної культури українського бізнесу / Г.О. Колесніков. – Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – Хмельницький: ХНУ, 2006. – №3 (82). – С. 120-123.

Омельчак Олег
студент 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: д.т.н., проф. Григор'єв С.М.

НАПРЯМКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАПОРІЗЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «СУПЕР»

ПАТ «Запорізький завод надпотужних трансформаторів» приділяє особливу увагу побудові довгострокових партнерських відносин з клієнтами і постачальниками. Для встановлення таких відносин спирається на стратегію win/win (взаємовигідні співпраці). Щорічне збільшення об'єму випуску і продажів заводу неминуче призводить до зростання об'єму закупівель. У такій ситуації результати ще більше залежать від якості тих, що комплектують і своєчасність постачань, ефективності схем логістики, взаєморозуміння з постачальниками. Тому завод прагне до отримання 100% відповідності термінів і якості постачань.

Основними постачальниками виробничих ресурсів з України є – АМК, УГМК, Метінвест, Малинська паперова фабрика, корпорація «ІС», Дніпроспецталь і т.д. Росії – НЛМК ЗАТ «Норметімпекс», «Червоний Жовтень» і т.д. З далекого зарубіжжя – Thyssenkrupp, Stalproduct, Nippon, Steel, JFE, Weidmann Trench, UK, ABB, Pergam, Morgan, Sergi, Messko і т.д.

Основними матеріалами для виготовлення продукції ПАТ "Супер" є металоконструкції, кольорові метали, електроізоляційні матеріали, лакофарбові вироби, трансформаторне масло, електротехнічної сталь, комплектуючі вироби та інші матеріали. Протягом 2009 року 100,0% обсягу товарного випуску, тобто промислові послуги з виробництва трансформаторів (IV, VI габариту з рідким діелектриком), підприємство виробляло з давальницької сировини.

Аналізуючи структуру ринку трансформаторів по типу покупця (по статистичним даним ПАТ «Запорізький завод надпотужних трансформаторів», ВАТ «Московський електрозавод», ВАТ «Трансформатор»(Тольятті) та ВАТ «Електротяжмаш» за 2005-2006 роки) побудуємо наступну структуру ринку (рис. 1).

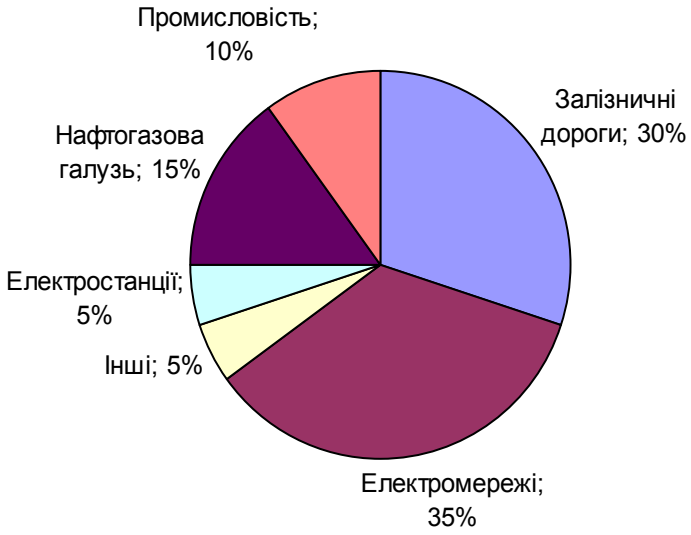


Рис. 1 – Структура ринку збуту трансформаторів ПАТ «Запорізький завод надпотужних трансформаторів»

Але, оскільки ПАТ «Запорізький завод надпотужних трансформаторів» виробляє лише трансформатори IV-VI габаритів, структура ринку саме ПАТ «Запорізький завод надпотужних трансформаторів» має деяку відмінність від загальної картини ринку, а саме збільшення долі поставок на електростанції, нафтовидобувні підприємства, промислові об'єкти, та збільшення долі постачання для електророзподільних об'єктів та залізних доріг.

На сьогоднішній день лідируючу позицію на ринку збуту трансформаторів у СНД займає Російська Федерація – 50,86% проданої продукції на ринку СНД. Це свідчить про високу ємність цього сегменту, а також добре налагоджена збутова система через 5 представників в різних містах Російської Федерації. На другому місці по розподілу сегменту трансформаторів є Казахстан (22,78%), на якому зараз бурхливо йде будівництво електромереж і заміна старого обладнання, Казахстан також є стратегічним партнером, тому саме там знаходиться ще одне представництво ПАТ «Запорізький завод надпотужних трансформаторів» і тільки на третьому місці йде Україна(17,74).

Остах Аліна, Гвоздяк Інна
студентки 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Кургузов А.О.

ЗНАННЯ ДІЛОВОЇ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕНЕДЖЕРА

З прискоренням глобалізації і поширенням міжнародних ділових зв'язків України з іншими державами на політичному та економічному рівнях зростає потреба у висококваліфікованих спеціалістах не лише у вузькоспеціалізованих галузях, а й здатних орієнтуватися у глобальному діловому світі, в галузі міжнародної економіки та бізнесу.

Інтеграція в світовий культурний, освітній і економічний простір вимагає якісної підготовки фахівців, здатних до успішної професійної діяльності в межах світової спільноти. Нові умови життя, нові вимоги до майбутнього фахівця, нові прийоми прийняття на роботу вимагають володіння іноземною мовою, насамперед англійською, як мовою міжнародного бізнесу [2].

Сучасне соціальне замовлення диктує конкретні потреби у висококваліфікованих спеціалістах у галузі економіки та бізнесу, які б володіли мовою спілкування, найбільш розповсюдженою в світовому економічному товаристві. Дійсність свідчить про те, що для успішного розвитку економіки і забезпечення конкурентоспроможності на міжнародних ринках потрібні не просто перекладачі, а спеціалісти в різних галузях економіки, що володіють іноземною мовою в тій мірі, яка необхідна для взаєморозуміння представників різних мовних культур.

Сьогодні істотно змінюються вимоги до володіння іноземною мовою фахівцями всіх рівнів, першорядного значення набувають практичні навички, що передбачають знання ділової мови в усному та писемному мовленні, вміння використовувати іноземну мову у своїй професійній діяльності.

Це пов'язано з тим фактом, що сучасний фахівець отримує нову фахову інформацію через іноземні джерела, тобто володіння іноземною мовою вже є не ознакою престижу, а потребою сучасного фахівця.

На відміну від студентів-лінгвістів, які обирають іноземну мову як основну спеціальність та приділяють їй максимум уваги, студенти економічних спеціальностей часто не бачать сенсу в оволодінні іноземною мовою разом із провідними дисциплінами, а отже, мають дуже низьку мотивацію до вивчення мови.

На сучасному етапі розвитку вищої школи опанування іноземною мовою розглядається як надбання комунікативної компетенції на базі сформованої лінгвістичної компетенції. Сучасний фахівець з менеджменту має вивчати можливості закордонних партнерів, їхню роботу, досягнення з метою впровадження кращих результатів у свою роботу; за допомогою технічних засобів зв'язку, безпосереднього спілкування підтримувати ділові контакти, вести ділову бесіду із закордонними партнерами, в тому числі й однією з іноземних мов; добирати літературні джерела, при необхідності використовувати загальнонаукові та специфічні методи збирання первинної інформації, застосовуючи наукові методи обробки інформації.

Знання іноземної мови ми розглядаємо як одну зі складових професійної компетентності спеціалістів-менеджерів [1]. Майбутні спеціалісти повинні володіти фаховою компетенцією, оскільки фахові знання і вміння зумовлюють відповідну мовленнєву та соціальну діяльність, адже мова професії пов’язана, з одного боку, зі спілкуванням, типовим для багатьох сфер професійної людської діяльності, а з іншого – із специфічним фаховим спілкуванням.

Знання іноземної мови передбачає не лише володіння лексикою, граматикою, фонетикою, але й іншомовною культурою.

Іноземна мова для фахівця в галузі менеджменту – це інструмент, за допомогою якого він повинен діяти, переконувати, приймати рішення,

створювати сприятливу ділову атмосферу, розуміти культуру іншої країни і менталітет її народу.

Зростаючі ділові та культурні зв'язки із зарубіжними країнами вимагають, щоб сучасні фахівці володіли також навичками ділового листування. Ділове листування є одним із засобів обміну інформацією, важливим елементом зовнішньоекономічної діяльності. Написання ділового листа вимагає особливої майстерності від його укладача, яке засновано перш за все на глибокому знанні мови, стилістики. Від ділового листа багато в чому залежить пошук потенційних іноземних партнерів, можливість встановлення ділових контактів, пошук нових ринків збуту продукції та надання послуг. У країнах із розвинутою ринковою економікою діловий лист є невід'ємною частиною соціально-економічних відносин.

Зважаючи на різноманітність типів ділових листів (лист-прохання; лист-запит, лист-запрошення; лист-замовлення, акредитив та ін.), укладач повинен не тільки використовувати відповідні мовленнєві кліше й розмовні формули для висловлювання комунікативних намірів на письмі, але й дотримуватися правил увічливості.

У царині ділового спілкування окреме місце посідають доповіді-презентації та ділові переговори, що є невід'ємною частиною комунікативного аспекту. Використовуючи відповідну лексичну термінологію та діловий стиль, менеджери презентують власну компанію, фірму, проводять прес-конференцію, складають анкети, резюме, ведуть ділові переговори з іноземними партнерами, складають контракти та ін. Тут їм доводиться використовувати не лише знання іноземної мови, але і формулювати власні думки, знаходити засоби для відстоювання своїх позицій [3].

Володіння іноземною мовою майбутніми менеджерами розглядається нині як атрибут інтелектуального розвитку людини з вищою освітою і умова успішної діяльності у сфері виробництва та торгівлі. Адже саме менеджер-економіст повинен не лише досконало володіти знаннями професійного напрямку, але також і вільно спілкуватися з представниками інших держав у різних галузях їхньої майбутньої діяльності.

Література

1. Зубенко Л. Г. Культура ділового спілкування / Л. Г. Зубенко, В. Д. Немцов. – К. : "ЕксОб", 2000. – 196 с.
2. Сікорська Л. О. Формування комунікативних умінь майбутніх менеджерів у процесі вивчення іноземних мов : дис... кандидата пед. наук: 13.00.04 / Лариса Олегівна Сікорська. – Інститут вищої освіти АПН України. – К., 2005. – 203 с.
3. Сініцина В. В., Розвиток професійно-спрямованих комунікативних навичок студентів у процесі вивчення ділової англійської мови / В. В. Сініцина, Г. В. Піскурська. – Донецьк, 2009. – 137 с.

Остах Аліна
студентка 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: ст. викл. Маркова С.В.

РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ, ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Питання розвитку персоналу особливо актуальне в сучасних умовах, коли вимоги до професійних знань постійно зростають, враховуючи динамічність науково-технічного прогресу. Професійний розвиток персоналу є необхідною умовою функціонування будь-якого підприємства.

На сучасному етапі розвитку економічного життя суспільства якість людського капіталу – головна цінність і перевага в конкурентній боротьбі. Підприємство повинно сприяти розвитку своїх працівників, через те, що високий рівень професіоналізму персоналу забезпечує зростання основних результатів його діяльності. Здатність людей компанії навчатися і розвиватися швидше за своїх конкурентів є джерелом його соціальних, стратегічних і економічних переваг.

Сучасний рівень інформаційних технологій і пов’язане з ним техніко-технологічне переоснащення підвищує вимоги роботодавців до професійно-кваліфікаційного рівня найманих працівників. У зв’язку з цим, основною метою кадрової політики на підприємстві стає підготовка конкурентоспроможного працівника, який своєю працею створює умови для підвищення якості та зниження собівартості продукції.

Процес розвитку персоналу повинен бути безперервним, що буде включати в себе професійне навчання і постійне підвищення кваліфікації. Цей процес сприяє зростанню умінь, навичок, знань працівника, підвищує його інтелектуальний, духовний, професійний рівень. Все це в свою чергу підвищує конкурентоспроможність найманого працівника на ринку праці [1, с. 157-159].

Низький кваліфікаційний рівень працівників є однією з головних причин слабкої конкурентоспроможності підприємства, що значно знижує прибутки компанії, а це обмежує фінансові можливості для підвищення кваліфікації і розвитку персоналу. Отже, процес розробки стратегічного плану підприємства будь-якої сфери економічної діяльності повинен бути тісно пов’язаний з кадровими питаннями, а саме вирішення проблеми професійного розвитку кадрового складу підприємства. Основні причини недостатньої уваги до розвитку персоналу:

– підготовка кадрів в межах підприємства потребує власних засобів, яких не вистачає у підприємства;

– небажання керівника витрачати кошти на навчання персоналу, через можливу зміну роботи останніми.

Необхідною умовою взаємодії роботодавця і робітника є формування штату працівників підприємства. При цьому невпинний науково-технічний прогрес призводить до матеріального та морального «зносу» знань працівників, тому керівники мають декілька шляхів вирішення даної проблеми, а саме:

– звільнення існуючого персоналу, який вже не відповідає критеріям конкурентоспроможності сучасного ринку;

– підбір нового, який відповідає професійно-кваліфікаційним вимогам ринку;

– безперервне підвищення кваліфікації і навчання найманих працівників.

До напрямів професійного розвитку підприємства відносяться:

– первинне професійне навчання, враховуючи специфіку і сферу діяльності підприємства;

– навчання з метою наближення знань і якостей найманого працівника, до вимог посади, яку він займає;

– навчання з врахуванням нових напрямів розвитку діяльності підприємства;

– навчання для підвищення загального рівня кваліфікації найманого працівника тощо [2, с. 211].

Сьогодні все більше експертів визнають, що конкурентну позицію підприємства визначає передусім перевага персоналу даного підприємства у порівнянні з іншими. Через те, що нова техніка, обладнання, сировина будь-якої якості однаково доступні всім конкурентам на існуючому ринку. Саме особливості роботи персоналу, їх знання, рівень підготовки і кваліфікації, постійний розвиток, своєрідна організація роботи і стимулювання найманих працівників можуть стати перевагою, недосяжною для конкурентів [3, с. 57-61].

Діяльність кожного підприємства спрямована на створення якісної продукції, яка залежить від системи управління якістю, функціонування якої залежить від найманих працівників, їх кваліфікації, здатності постійно навчатися і вдосконалювати свої знання і вміння. Це обумовлює необхідність приділення особливої уваги стратегії розвитку персоналу підприємства на ґрунті формування відповідної організаційної культури. Отже, необхідно реформувати систему підготовки і розвитку найманих працівників на підприємстві, що передусім має отримати державне, а саме законодавче підкріплення, з реформуванням існуючої податкової, фінансової, соціальної політики. Вказані зміни повинні спиратися на існуючий вітчизняний та закордонний досвід управління людськими ресурсами.

Література

1. Крушельницька О. В. Управління персоналом: Навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор, 2003. – 296 с.

2. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу / В. А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с.

3. Власова А. Еволюція концепції управління людськими ресурсами / А. Власова, Ж. Левицькі // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2004. – № 7. – С. 57-61.

Остах Аліна
студентка 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., викл. Сучков А.В.

ФІНАНСОВІ ПОТОКИ В ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ

В умовах переходу до ринкової економіки підвищення ефективності виробництва та реалізації продукції зумовлює необхідність виділення та вивчення логістики і фінансових потоків. При цьому їх рух обумовлений виконанням цілого ряду логістичних операцій. Розширення масштабів господарчої діяльності, зростаюча потреба в посиленні всіх видів взаємозв'язків в процесах управління фінансовими потоками породжених збутовими товарними потоками, обумовили основні потреби до нових форм та методів підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємств, збільшення результативності їх діяльності, покращення фінансового стану. Формування фінансових потоків збутової логістики на підприємствах, використання логістичних принципів та методів дозволяє на новій основі вирішувати традиційні задачі управління збутом та підвищити ефективність їх виробничогосподарчої діяльності. Тільки фінансові ресурси можна перетворити в будь-які інші види: купити на них нові товари, послуги, інформацію, сплатити зарплату персоналу та інше. В звязку з цим ефективний рух потоків грошових ресурсів — важлива умова функціонування підприємства.

Фінансові потоки виникають при відшкодуванні логістичних витрат, залученні засобів із джерел фінансування, відшкодування (у грошовому еквіваленті) за реалізовану продукцію та надання послуг учасникам логістичного ланцюга. Завданням керування фінансовими потоками в логістичних системах є повне та своєчасне забезпечення об'ємами, строками та джерелами фінансування. Ці джерела фінансування повинні бути максимально мінімізовані.

Фінансовий потік підприємства складається з розподілених в часі прибутків та виплат грошових коштів, які формуються у процесі діяльності. Будь-яке підприємство повинне заробляти гроші у результаті продажу продукції своєї діяльності, а потім інвестувати отримані гроші у виробництво товарів, послуг. При цьому нормально діюче підприємство повинне отримувати прибуток від своєї діяльності. Цей процес постійно повторюється і отримав назву «цикл руху грошових коштів». Цикл руху грошових коштів супроводжує логістичний цикл руху товарів (послуг). Фінансові потоки поділяються за складом, напрямком руху, призначенням та іншими ознаками. З метою оптимізації їх руху в логістичних системах потоки необхідно класифікувати. Найбільше значення має поділ потоків за напрямком руху. Позитивний та негативний потоки взаємопов’язані. Недостатність обсягу одного потоку у конкретний термін часу обумовлює скорочення обсягів іншого виду. Тому у системі управління грошовими потоками підприємства вони повинні розглядатися як єдиний (комплексний) об'єкт управління. Прибуток є найважливішим результатом фінансової діяльності підприємства, багато в чому визначаючим його фінансову стійкість. Головною метою оптимізації руху

фінансових потоків у логістиці є забезпечення руху матеріальних потоків (потоків послуг) фінансовими ресурсами у необхідних обсягах, в потрібні терміни з використанням найбільш ефективних джерел фінансування [1].

Щоб залучити грошові кошти у свій бізнес, простіше за все звернутися до свого банку за кредитом, але цей метод не завжди спрацьовує. Для вирішення своєчасного надходження на підприємство коштів у обсязі, необхідному для фінансування його діяльності, є сенс розробити ряд програм зовнішнього фінансування. Це може бути вексельна програма, облігаційний займ, залучення стратегічних партнерів до підприємства, співпраця у рамках клієнтських програм.

Успішність функціонування підприємства багато в чому залежить від якості технологій управління його виробничо-господарчої діяльності та зокрема товаро-матеріальними потоками. Розроблені у сфері логістики технології управління матеріальними ресурсопотоками розглядають фінансові потоки, як забезпечуючі функціонування вже існуючих систем, хоча саме за їх допомогою відбувається управління виробничою діяльністю. Перспективним підходом, що дозволяє орієнтуватися на фінансовий аспект діяльності підприємства впродовж всього логістичного процесу є вплив на матеріальні потоки через управління рухом грошових коштів в логістичних системах.

Основні характеристики, що забезпечуються логістичною системою:

- точність часу поставки;
- точність місця поставки;
- точність номенклатури та асортимент продукції, що постачається;
- точність кількісних показників продукції, що постачається;
- точність якісних показників, продукції, що постачається;
- відповідність вартості вимогам ринку.

Намір забезпечити ефективне управління логістичної системи зазвичай вступає в протиріччя з наміром забезпечення надійності системи з метою мінімізації загальних витрат. Запропонований підхід дозволяє забезпечити системну взаємодію зв'язків фірми з зовнішнім середовищем — ресурсами — бізнес-процесами — результатами. Логістична система здатна адекватно реагувати на зміни ринку з одночасною оптимізацією структури ресурсного потенціалу в конкурентоздатний потенціал. Через цей механізм забезпечується стійкий та довгостроковий конкурентний розвиток фірми на основі прийняття компромісних рішень [2].

Впровадження досконалої фінансової логістики дозволяє організувати управління фінансовими потоками, необхідними для забезпечення руху матеріальних ресурсів. Важливо планувати витрати фінансових ресурсів на відшкодування логістичних витрат, організовувати залучення коштів з джерел фінансування, контролювати прихід грошового відшкодування за реалізовану продукцію учасниками логістичного ланцюга. Чітка структура та склад фінансових потоків допомогає менеджерам оцінювати та планувати витрати в умовах ускладнення виробничих, транспортних та розподільчих систем. Для цього для кожної конкретної логістичної системи руху фінансових ресурсів необхідна деталізація. Причому, чим більше розгалужені схеми руху

матеріальних потоків, тим більш скаладними будуть відповідні їм ланки руху фінансових потоків, і тим більш трудомістким є процес управління. Підвищити прозорість потокових процесів, як в елементарних, так і в комплексних логістичних системах (міжнародних логістичних системах, складських терміналах та розподільчих логістичних центрах) можливо шляхом дослідження та описом фінансового ресурсу — середовищем обігу фінансів підприємства.

Фінансовий ресурс складається з наборів елементів, властивості яких важливо знати при управлінні логістичними процесами. Це повязане з тим, що параметри фінансових потоків залежать від структури й властивостей фінансового середовища, зовнішніх та внутрішніх факторів впливу. Зокрема оточенням визначають такі параметри фінансового потоку, як обсяг, вартість, час та напрямок. Вартість потоку визначається витратами на його організацію, а час характеризується доступністю для впливу. Як час, так і напрямок фінансового потоку можливо визначити по відношенню до конкретного підприємства, яке організовує потік. Тоді прихід фінансових коштів буде являти собою вхідний потік, а відхід — вихідний фінансовий поток. Управління за кінцевим фінансовим результатом потребує цілеспрямованого впливу на фактори, суттєво впливаючи на нього. Тому формування фінансового потоку збутової логістики не обмежується тільки його управлінням. Воно повинно розглядатися у контексті комплексного управління збутової логістики, узгодженого з реальними фінансовими можливостями підприємства: фінансові потоки синхронізуються з товарними потоками, а на заключних етапах для оцінки реально отриманого фінансового результату розглядається вибраний варіант планового та фінансового потоку (рух грошових коштів). У звязку з цим формування фінансового потоку, обумовленого збутовим товарним потоком потребує узгодження плану закупівлі та фінансових потоків, плану виробництва та фінансового потоку, плану реалізації та надходжень грошових коштів [3].

Таким чином, в сучасних умовах господарювання неможливо отримати ефективного управління фінансовими та товарними потокам, якщо окремі їх ланки, предмети та сфери управління не взаємопов’язані. Взаємозв’язок у рамках мікрологістичних систем, який направлений на підвищення ефективності взаємозв'язків усіх частин, ланок та складових фінансових та товарних потоків, є необхідним.

Література

1. Корпоративна логістика. 300 відповідей на питання професіоналів / Під загальною та науковою редакцією В.І.Сергіїва. — М.: ІНФРА — М, 2005. — 976 с.
2. Логістика: Учбовий посібник /Під ред.. Б.А. Анікіна.
3. Гордон М.П., Карнаухов С.Б. Логістика товароруху. — М.: Центр економіки та маркетингу, 1998. — 168 с.

Паламарчук Катерина
студентка 5 курсу економічного фак-ту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Олійник О.М.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ВІТЧИЗНЯНИХ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Динаміка місця та ролі людських ресурсів у системі банківського менеджменту, в умовах глобалізації фінансових ринків, поступово змінювалась. Якщо раніше персонал вважався витратами, роль та місце працівника банку визначалися системою внутрішнього просування та лояльністю управління, то у сучасних умовах основою стратегії бізнесу стає концепція " Люди – головний ресурс, а не витрати", і відповідно кожний працівник має зробити певний внесок до спільного результату.

Унаслідок цього значно зросла актуальність таких проблем управління персоналом банку:

-підвищення привабливості банку для працівників;

- зниження плинності кваліфікованого персоналу;

- постійне збільшення бюджету витрат на персонал у зв'язку з розвитком банківської установи;

- напрацювання чіткої та ефективної системи набору майбутніх працівників [1].

Оскільки робота банку залежить від його клієнтів, розгалуженої системи філій, це сприяє розробці та впровадженню нових форм і методів управління персоналом, які мають відрізнятися від тих, які використовують у виробництві [2].

Для того, щоб забезпечити відповідність системи управління персоналом у сучасній ефективній організації, можуть бути використані такі прийоми і методи:

- здійснення доцільного відбору та розстановки персоналу, залучення необхідних для досягнення цілей банку фахівців;

- підготовка і перепідготовка всіх співробітників;

- оцінка участі кожного працівника у виконанні завдань, що стоять перед банком;

- проведення періодичних ревізій існуючих систем управління персоналом з огляду на їх відповідність цілям організації. Ревізії необхідно проводити і у випадку зміни стратегії компанії;

- залучення співробітників служби управління людськими ресурсами до розробки і перегляду стратегічних і короткострокових планів організації;

- забезпечення постійної участі вищого керівництва організації в розробці і перегляді методів управління персоналом;

- оцінювання роботи відділу людських ресурсів за результатами роботи всієї організації.

У випадку реорганізації методів управління персоналом,що більше не відповідають стану зовнішнього середовища, керівництво може зіштовхнутися

з іншим конфліктом, породжуваним неприйняттям нових методів організаційної культури компанії [3].

На практиці організації можуть зменшити ризик конфлікту між методами управління й організаційною культурою шляхом:

- урахування організаційної культури на етапі створення методів управління персоналом і використання елементів існуючої організаційної культури як основи впровадження нових методів;
- роз'яснень необхідності і неминучості змін всім співробітникам організації;
- пояснення вигод і переваг,які нові методи принесуть кожному співробітнику й організації в цілому;
- пробного впровадження нових методів в одному з підрозділів з метою їх відпрацьовування й оцінки впливу співробітників;
- заходи,спрямовані на зміну культури організації, яка передбачає виступи керівників,публікації у внутрішньо організаційних виданнях, масові заходи, тощо.

Проаналізувавши сучасні умови розвитку банківського сектору економіки України, можна сказати, що основною тенденцією є динамічний розвиток на фоні стабілізації банківської системи після кризи із збереженням орієнтації на ринок, зростанням обсягів залучених коштів і наданих кредитів, що у кінцевому результаті, тобто з метою задоволення зростаючих потреб клієнтів, не дозволяє комерційним банкам зупинятися на досягнутому у сфері організації управління їх персоналом.

Зростання кола клієнтів системи комерційних банків в Україні відбувається переважно за рахунок вкладів населення, що виступає одним з чинників необхідності вдосконалення організації управління персоналом банків[3].

Таким чином, сучасна, конкурентна організація управління персоналом комерційного банку – це процес створення системи управління його персоналом і прогресивні зміни в побудові й порядку функціонування раніше створеної діючої системи управління персоналом.

Література

1. Дребот Н.П. Стратегічні підходи до проведення кадрової політики банку/ Н.П. Дребот, О.В. Майор // Науковий вісник УкрДЛТУ: Збірник науково-технічних праць. – Львів: УкрДЛТУ. – 2005. – Вип. 15.4. – С. 319-324.
2. Новосельцева Т. А. Эффективность управления персоналом организации / Т. А. Новосельцева // Актуальні проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України : Збірник наукових статей – Харьков :Основа, 2009. – С. 199–200.
3. Шульга К.В. Організація управління персоналом у комерційному банку / К.В. Шульга // Управління розвитком: Збірник наукових робіт. – Харків: ХНЕУ – 2011. - №13(110) – С. 160-161

Пасенко Марина
студентка 2 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к. держ. упр., доц. Бухаріна Л.М.

ОЦІНКА КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ ТА ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

На сучасному етапі динамічного розвитку української держави поступово загострюються суперечності та диспропорції у питаннях реформування економіки та соціальної сфери суспільства, що зрештою веде до виникнення комплексу відповідних загроз соціальній безпеці та створює нагальну необхідність формування стратегії її дослідження. Як відомо, одним з основних складових компонентів національних ресурсів, багатства нації і держави та подальшого стабільного розвитку суспільства є зайнятість населення, усунення загроз функціонування ринку праці в контексті забезпечення соціальної безпеки регіону.

Ринок праці та зайнятість населення є важливим складником економічної системи держави. Забезпечення стабільного прозорого функціонування ринку праці є однією з умов інтенсивного розвитку економіки України. Виконання цієї умови в трансформаційний період можливе лише за наявності певних економічних важелів ефективного формування ринку праці та забезпечення рівноважної кон'юнктури.

Складні процеси функціонування та регулювання ринку праці в Україні мають певні особливості на рівні регіонів, роль яких у ринковій економіці докорінно змінюється внаслідок зростання їх економічної самостійності. Розглянемо регіональні особливості ринку праці на прикладі Запорізької області.

Аналіз розпочнемо з поточного ринку праці, одним з найвагоміших показників якого є рівень зайнятості населення загалом по економіці, а також на регіональному ринку праці, зокрема. Щодо ринку праці Україні загалом, необхідно зазначити, що панівною тенденцією є збільшення чисельності зайнятих за видами економічної діяльності із 20’191,5 тис. чол. у 2009 до 20’426,1 тис. чол. у 2011 (тобто на 1,02 %).

Поряд з цим відбувається скорочення чисельності найманих працівників за всіма видами економічної діяльності: із 13’938,9 тис. чол. у 2008 до 12’564,2 тис. чол. у 2010 (тобто на 1’374,7 тис. чол. за період 2008-2010 р.). Ця тенденція виглядає позитивною на фоні зростання загальної кількості зайнятих працівників. Поясненням цього є формування класу малих та середніх підприємств, організація самозайнятості та громадських робіт.

Чітка тенденція до зростання кількості зайнятих спостерігається і у Запорізькій області. Так протягом останніх трьох років спостерігалось збільшення чисельності зайнятих на 1,01% (табл.1)[4,5].

Таблиця 1

Кількість зайнятих та найманих працівників в Україні та у Запорізькій області у 2009-2011рр. [3]

Показники	2009	2010	2011
Україна в цілому			
1. Кількість зайнятих за всіма видами економічної діяльності	20’191,5	20’266,0	20’426,1
2. Кількість найманих працівників за видами економічної діяльності	12’978,5	12’564,2	12’153,5
Запорізька область			
1. Кількість зайнятих за всіма видами економічної діяльності	824,2	825,7	833,3
2. Кількість найманих працівників за видами економічної діяльності	570,1	540,4	535,8

Важливим показником є вивільнення працівників з підприємств та організацій. Загалом по Україні кількість працевлаштованих громадян у 2010 році майже у 9 разів перевищила кількість вивільнених працівників (744,5 тис. осіб працевлаштованих проти 84 тис. осіб вивільнених) (табл.2).

Така ж тенденція простежується і на регіональному ринку праці: у досліджуваній області кількість зайнятих громадян значно перевищує кількість вивільнених працівників. Щодо взаємозалежності показників працевлаштування та вивільнення працівників за видами економічної діяльності, то вони вирізняються за розвитком того чи іншого виду діяльності в регіоні.

Таблиця 2

Вивільнення працівників з підприємств і організацій у Запорізькій області у 2008-2010рр.

Показник	Рік		
	2008	2009	2010
Фактично вивільнено, тис. чол.	3,6	9,1	3,0
Частка від України в цілому, %	4,7	5,2	3,6

Так, відомості таблиці свідчать про те, що у період 2008-2010 рр. у Запорізькій області спостерігалися кризові умови, про що свідчить показник 2009 р. у 9,1 тис. вивільнених. Проте, можна також побачити, що глобальної кризи вдалося уникнути і вже в 2010 р. кількість вивільнених знизилась на 6,1 тис. чол.

Чи не найбільш впливовим мікроекономічним чинником регулювання ринку праці виступає вартість і ціна робочої сили. Ефективне використання трудового потенціалу передбачає оплату праці за виконаний обсяг робіт, причому нарахована сума заробітної плати повинна забезпечити задоволення якщо не всіх, то хоча б основних потреб робітника. В іншому випадку виникає повне знецінення мотиваційних стимулів до продуктивної праці, різке зниження трудової активності.

Незважаючи на тенденцію до зростання значення заробітної плати як регулятора ринку праці, спостерігається протилежна тенденція – до обмеження цієї ролі. Питома вага заробітної плати у доходах населення з року в рік скорочується. Якщо в 1990 її частка в доходах сімей становила 67,5%, то у 2003 – 42,7%, 2010 – 41,6%. Проте попри суттєве зростання середньої номінальної заробітної плати, відставання України від переважної більшості європейських країн зберігається. Заробітна плата в Україні - одна з найнижчих у світі. Це свідчить про низьку ціну робочої сили, що не стимулює високопродуктивну працю. Крім того, в Запорізькій області заробітна плата з 2009 року є нижчою за середній рівень по Україні (рис. 1).

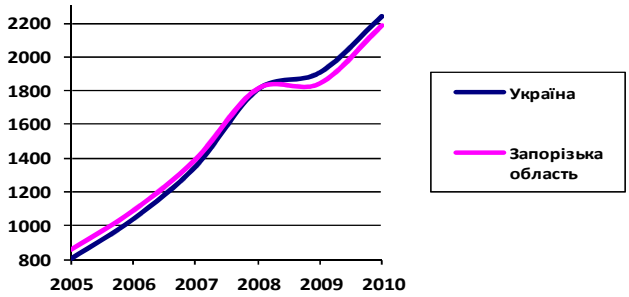


Рис. 1 - Середня заробітна плата по Україні та у Запорізькій області [3]

Офіційну частину прихованого ринку праці характеризує показник вимушеної неповної зайнятості (за термінологією МОП – часткове безробіття), яка реєструється як кількість працівників, які перебувають у відпустках за ініціативою адміністрації та працюють у режимі неповного робочого часу (скорочений робочий день або тиждень). Втрати робочого часу через неоплачувані відпустки та зайнятість неповний робочий день (тиждень) з ініціативи адміністрації в розрахунку на одного штатного працівника торгівлі в Україні становили 2,3% фонду робочого часу.

Серед позитивних функцій неформальної зайнятості можна назвати збереження потенціалу людських ресурсів і робочої сили, стримування процесу зубожіння населення та підтримка його платоспроможності, збільшення пропозиції споживчих товарів та послуг, розвиток підприємницьких навичок у громадян. Проте ці позитивні характеристики не врівноважують негативні функції неформальної зайнятості, які спричинюють деформації ринку праці.

На сучасному етапі зміни, які відбуваються у технології виробництва та організації праці, висувають принципово нові вимоги до трудового потенціалу підприємства. У соціально орієнтованій ринковій економіці розвиток особистості, її загальної та моральної культури, професійного та творчого потенціалу, підвищення добробуту і зміцнення здоров'я населення, є найважливішою умовою й одночасно рушійною силою науково-технічного та соціально-економічного розвитку, надійною основою стабільності та процвітання суспільства.

Однак в Україні спостерігаються небезпечні процеси зниження кількісних та якісних характеристик трудового потенціалу, деформація попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці, знизився рівень якості освіти та охорони здоров'я, відбуваються вкрай небезпечні процеси депопуляції української нації.

Доцільно забезпечити збільшення зайнятості населення усіх регіонів (Запорізької області в тому числі, як складової частини більшої організаційної системи – держави) формуванням гнучкого ринку праці на регіональному рівні через розробку спільного плану дій. Проведення структурної реформи регіонального ринку праці, сприяння географічній мобільності трудових ресурсів на внутрішньому ринку через пропаганду мобільності, відміну адміністративних бар'єрів, розвиток іпотеки, що реально збільшить кількість робочих місць, велику частину яких повинні становити частково і тимчасово зайняті робітники, при цьому часткова і тимчасова зайнятість повинна бути спрямована на підвищення частки жіночої праці. Крім того, створення сприятливих умов для використання коштів, зароблених за кордоном, для розвитку власного бізнесу через надання консультацій з бізнес-планування та організації підприємництва, спрощення процедур реєстрації підприємств у регіонах масової трудової еміграції.

Отже, незважаючи на економічне зростання в Україні, сьогодні ринок праці залишається деформованим і не здатним забезпечити паритет між попитом та пропозицією робочої сили, особливо на рівні окремих регіонів. Недосконалим є і соціально-економічний механізм регулювання ринку праці, що виявляється у порушенні ринкових регуляторів зайнятості, все ще у високому рівні прихованого безробіття, низькій продуктивності праці, малоефективній соціальній політиці держави у підтримці зайнятості на регіональному рівні.

Література

1. Офіційний сайт Міністерства праці і соціальної політики. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.mlsp.gov.ua/
2. Офіційний сайт Міністерства праці і соціальної політики. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.mlsp.gov.ua
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua
4. Офіційний сайт Державного служби зайнятості України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.dcz.gov.ua
5. Осауленко О.Г. Статистичний щорічник України за 2010 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Август Трейд, 2005. – 560 с.

Пінігіна Ольга, асистент
Криворізький факультет ЗНУ

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА СУЧАСНІ НАПРЯМКИ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ

Досягнення задач управління персоналом здійснюється через кадрову політику. Кадрова політика головний напрямок в роботі з кадрами, низка головних принципів, які реалізуються кадровою службою підприємства.

Кадрова політика – це діяльність по створенню трудового колективу, який найкращим чином сприяв би сумісництву цілей і пріоритетів підприємства та його робітників.

Головним об'єктом кадрової політики підприємства є персонал (кадри). Персоналом підприємства є основний склад його робітників. Кадри його головний та вирішальний фактор виробництва, перша виробнича сила суспільства. Вони створюють та приводять до руху грошові кошти виробництва, постійно їх вдосконалюють. Від кваліфікації робітників, їх професійної підготовки, ділових якостей в значній мірі залежить ефективність виробництва. Саме тому дослідження кадрової політики, її змісту, задач є сьогодні актуальним.

Головна задача кадрової політики може бути вирішена по-різному та вибір альтернативних варіантів достатньо великий:

1. Звільняти робітників або зберігати, якщо зберігати, то яким шляхом краще: переводити на скорочені форми зайнятості; використовувати на інших об'єктах; направляти на перепідготовку та інше.
2. Готувати робітників самим або шукати тих, хто вже має необхідну підготовку.
3. Набирати зі сторони або перевчати робітників, які звільнюються з підприємства.
4. Набирати додаткових робітників або обійтися чисельністю, що вже є на підприємстві за умови більш раціонального її використання та інше.

При виборі кадрової політики до уваги беруться фактори, які притаманні внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства, такі як:

- вимоги виробництва, стратегія розвитку підприємства;
- фінансові можливості підприємства, рівень витрат на управління персоналом, що визначається підприємством;
- кількісні та якісні характеристики персоналу та направленість їх зміни в перспективі;
- ситуація на ринку праці та попит на робочу силу зі сторони конкурентів, рівень заробітної плати;
- вимоги трудового законодавства, прийнята культура роботи з найманим персоналом та інше.

З погляду процесно-технологічного підходу розробка кадрової політики містить у собі кілька складових.

По-перше, створення нормативно-правової бази кадрової політики, що

охоплює систему законів про кадри і кадрову політику, нормативних вимог, пропонованих до кадрів у різних галузях економічної діяльності, розробку Кадрового реєстру України, що базується на європейських принципах кадрової диференціації, розвиток кадрової статистики.

По-друге, розробка програми кадрового розвитку України, що припускає реалізацію сукупності забезпечених ресурсами заходів щодо створення і модернізації Інститутів кадрової політики, формування кадрової системи і відновлення кадрової роботи.

По-третє, удосконалення загальнонаціональної кадрової системи, що передбачає створення в країні Головного управління кадрів і його регіональних представництв, які могли б здійснювати планування, регулювання, контроль і координацію ланок кадрової системи; реформування кадрових служб виробничих організацій в аспектах широкого використання кадрового менеджменту, інформаційно-аналітичних технологій.

По-четверте, проектування і впровадження в суспільстві сучасних кадрових технологій з метою створення технологічної кадрової системи або системи кадрових технологій.

Одним із аспектів кадрової політики підприємства є кадрове планування. Сутність кадрового планування полягає в наданні людям робочих місць у потрібний момент часу і необхідної кількості відповідно до їх спроможностей, схильностей та вимог виробництва.

Кадрове планування в організації містить у собі кадрові стратегії, цілі, задачі та заходи. Кадрові стратегії полягають у:

– Розробці основ майбутньої кадрової політики організації.

– Створенні можливостей посадового і фахового просування робітників.

– Забезпеченні розвитку кадрів для виконання нових кваліфікованих робіт і адаптації їх знань до умов виробництва, що змінюються.

Кадрові цілі, що полягають у визначенні конкретних цілей організації і кожного робітника, що випливають із кадрової стратегії та досягненні максимального зближення цілей організації та індивідуальних цілей працюючих.

Кадрові задачі, суть яких у забезпеченні організації в потрібний час, у потрібному місці, у потрібній кількості і з відповідною кваліфікацією таким персоналом, що необхідний для досягнення цілей.

Кадрові заходи, зміст їх у розробці плану кадрових заходів для реалізації конкретних цілей організації і кожного робітника; визначенні витрат на реалізацію плану кадрових заходів.

Основними принципами, що є базовими при формуванні кадрової політики підприємства є дві групи принципів побудови системи управління кадрами: принципи, що характеризують вимоги до формування системи управління персоналом організації, і принципи, що визначають напрямки розвитку системи управління персоналом організації.

До принципів формування кадрової політики підприємства відносять:

- Оптимального співвідношення управлінських орієнтацій.

- Первинності функцій управління персоналом.
- Економічності.
- Прогресивності.
- Перспективності.
- Комплексності.
- Оперативності.
- Простоти. Ніж простіше система управління персоналом, тим краще вона працює. Безумовно, це виключає спрощення системи управління персоналом на шкоду виробництву.

Отже, поданий матеріал не претендує на вичерпний аналіз питання напрямків кадрової політики підприємства в ринкових умовах. Дане питання досить важливе як для працівників, так і для керівників так як, кадрова політика підприємства – це система принципів, ідей, вимог, що визначають основні напрямки роботи з персоналом, її форми і методи.

Література

1. Даниленко О.А. Особливості діагностики системи управління персоналом на стадіях життєвого циклу організації в умовах конкурентного середовища // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №8. – С. 97-102
2. Данюк В.М., Кулаковська Л.П. Кадрове діловодство: Навч. посібник. 3-є видання. – К.: Каравела, 2009. – 240 с.
3. Економіка праці і соціально-трудові відносини: Навчальний посібник / В. М. Ковальов, В. С. Рижиков, О. Л. Єськов та ін; Мін-во освіти і науки України, Донбаська державна машинобудівна академія. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 255 с.
4. Ситник Й.С. Методологічний підхід до оцінювання ефективності систем управління підприємствами в умовах конкурентного середовища // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 53-59.

Пирогова Каріна
студентка 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: д.т.н., проф. Григор'єв С.М.

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Металургійний комплекс є базовою галуззю економіки України, оскільки забезпечує понад 25 % промислового виробництва, 34 % загального експорту товарів. Частка України у світовому виробництві сталі становить 2,4 % (рис. 1). Серед країн-виробників металургійної продукції Україна посідає восьме місце.

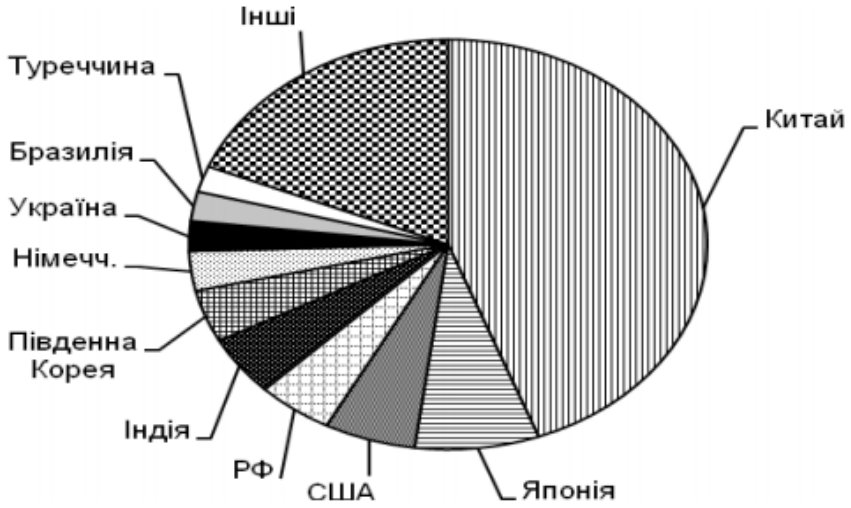


Рис. 1 – Світове виробництво сталі у 2011 р.

Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. внесла суттєві корективи у завантаження виробничих потужностей металургійного комплексу і позиціювання вітчизняних виробників металургійної продукції на світовому ринку. Так, виробництво сталі в Україні скоротилось у 2009 р. на 13,3 % (у порівнянні з попереднім роком), у 2010 р. – на 19,4 %, у 2011 р. – спостерігалось зростання на 12,4 %. В інших країнах, що є основними виробниками сталі, падіння виробництва під час кризи було меншим, а у Китаї та Індії, незважаючи на кризу, відбувся приріст.

Імпорт металургійної продукції у 2011 р. у порівнянні з 2010 р. збільшився на 64,4 %, що спричинило збільшення частки імпорту у структурі внутрішнього споживання металопродукції (у 2011 р. у загальному обсязі споживання металопродукції 38,5 % складав імпорт).

Скорочення внутрішнього споживання вітчизняної металургійної продукції у кризові 2008-2011 рр. пояснюється декількома причинами.

Відбулося падіння виробництва у галузях економіки, що формують основний попит на металопродукцію. Знизилася платоспроможність промислових підприємств внаслідок збільшення кількості збиткових підприємств. Фінансові результати підприємств промисловості в 2009 р. вперше за останні десять років сягнули від'ємного значення мінус 4788 млн грн. Неможливість залучення позичкових коштів для промислових підприємств ускладнює не лише реалізацію інвестиційних проектів, а й поточну діяльність.

Перспективи розвитку металургійної галузі України значною мірою залежать від того, як швидко вона зможе відновити свої позиції на світових ринках. Обсяги експорту металопродукції групи УКТ ВЕД 72 «Чорні метали» в 2011 р. були вище показників 2010 р. на 5,8 %. Найбільше зростання спостерігалося щодо експорту феросплавів – на 42,8 %, прутків, брусків та арматури – на 16,9 %.

На сьогодні підприємства галузі не готові йти на глобальні заходи щодо реконструкції і реорганізації виробництва, а залучені інвестиції переважно спрямовуються на завершення раніше початих проектів і здійснення короткострокових високорентабельних заходів. Найбільш прийнятними джерелами фінансування при реалізації проектів модернізації залишаються власні кошти підприємств і позичкові кошти.

Висока енергоємність виробництва пояснюється неефективним споживанням паливно-енергетичних ресурсів, що спонукає додатково витрачати понад 8,5 млрд куб. м природного газу і збільшує залежність галузі від імпорту енергоресурсів. Надвисокі витрати енергоносіїв призводять до зниження конкурентоспроможності української металопродукції. Енергоємність виробництва чавуну на українських металургійних підприємствах на 30 % вища, ніж на провідних підприємствах світу. Такий стан склався внаслідок недостатнього використання нових технологій, зокрема спалювання пиловугільного палива (ПВП) у доменних печах. У середньому витрати ПВП в Україні складають 16,9 кг/т на виробництво чавуну, тоді як в ЄС – 104 кг/т, у Китаї – 120 кг/т.

В Україні панують застарілі технології виплавки сталі (в мартенах виплавляється 41 %, конвертерах - 55 % і лише 4 % сталі виплавляється у електросталеплавильних печах). Практично не застосовуються на українських підприємствах прогресивне електронно-променеве плавлення сталі та методи прямого відновлення залізних руд, які належать до п’ятого технологічного укладу. Використання безперервного литва заготівок в Україні складає лише 40 % загального обсягу виробництва прокату, тоді як у РФ – майже дві третини, а у Німеччині – 98 %.

Мартенівський спосіб виробництва сталі ліквідований у всіх розвинутих країнах світу ще в 1980-1990-их рр., а в Китаї – у 2003 р. На сьогодні такий спосіб є малоефективним як з економічної, так і з екологічної точки зору. На 2010 р. частка мартенівської сталі становить лише 3,6 % світового виробництва сталі та припадає в основному на Росію (40 %) і Україну (46 %), тобто ці дві країни в сукупності виробляють 86 % світового обсягу мартенівської сталі.

Низький рівень кооперації у гірничо-металургійному комплексі не дозволяє налагодити раціональні канали ресурсного забезпечення металургійних підприємств і створити повні технологічні цикли виробництва.

В Україні відсутня цілісна система підтримки експорту, недостатнім є захист інтересів експортерів на зовнішніх ринках, нерозвинений механізм експортного кредитування, зберігаються суттєві проблеми з відшкодуванням ПДВ.

На перспективи експорту металургійної продукції впливає становище в країнах-торговельних партнерах: витіснення національних експортерів зі світових ринків металу через запровадження іншими країнами дискримінаційних квот по відношенню до України; можливе послаблення позицій України на ринках країн Африки та Середнього Сходу у зв’язку з політичною нестабільністю (будівельні проекти у цих регіонах зараз

заблоковані) та майбутнім можливим перерозподілом сфер політичного впливу, що призведе до скорочення експорту українських поставок металопродукції.

Проведений аналіз свідчить про значні проблеми, нагромаджені у металургійній галузі України. Для реформування вітчизняної металургійної галузі необхідно створити умови для ефективного використання наукового потенціалу та підвищення ролі держави у реалізації інвестиційно-інноваційної моделі розвитку галузі. Пріоритетами реформ мають бути зменшення енергоємності виробництва, збільшення попиту на внутрішньому ринку на вітчизняну продукцію металургійної галузі, стимулювання експорту, забезпечення конкурентоспроможності металургійної продукції.

Література

1. Майорченко В. Роль черной металлургии в развитии экономики Украины / В. Майорченко, В. Калюжный // Економіст. – 2007. – № 7. – С. 16-23.
2. Мазур В. Металургія України: стан, конкурентоспроможність, перспективи // Дзеркало тижня. — 2010. — 24–5 березня [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ukrrudprom.com/digest/Metallurgiya Ukraini sostoyanie konkurentosposobnost_perspektivi.html.

Полієктова Вікторія
студентка 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Бурма Т.Г.

ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА БЕЗПЕЧНИЙ РОЗВИТОК СОЦІУМУ

Виникнення і впровадження наукоємних технологій, сучасні досягнення науки і техніки породжують не тільки зручність, надію, але й небезпеки, оскільки рівною мірою можуть використовуватись як на благо, так і на шкоду. У суспільстві існує багато видів небезпеки, серед яких: глобальна, національна, воєнна, технологічна, економічна, демографічна, продовольча, ядерна, енергетична, духовна та неординарні інформаційні загрози, які пов’язані з бурхливим розвитком спеціальних технологічних засобів нового класу, які здатні ефективно впливати на психіку і свідомість людей, на інформаційно-технологічну інфраструктуру суспільства.

Безпечний розвиток соціуму сьогодні є проблемою, від розв’язання якої залежить майбутнє. Інформаційне середовище є складним системним утворенням, найбільш динамічною і змінюваною частиною якого є інформаційно-комунікативні процеси, які активно впливають на індивідуальну, групову та суспільну психологію (індивідуальну, групову і масову свідомість) [1, с. 119].

Вплив нових інформаційних технологій у соціально-культурній сфері можна поділити на дві основні групи:

- вплив нових інформаційних технологій на свідомість людини - в першу чергу, за рахунок значного розширення її когнітивних і комунікативних можливостей;

- вплив інформаційних технологій на соціальну організацію - використання нових інформаційних технологій принципово знижує витрати на передавання інформації, спрощується і прискорюється процес створення географічно розподілених соціальних груп, які характеризуються перевагою "горизонтальних" комунікацій.

Все частіше увага дослідників звертається до проблем, пов'язаних з використанням сучасних комп'ютерних технологій. Ще у середині минулого століття математик фон Нейман твердив, що середовище, у якому може відбуватись технологічний процес, стає чим далі, тим більш неорганізованим, що, на його думку, є результатом не випадкових помилок, а іманентних зв'язків технології з соціально-екологічними факторами. Сучасні технології, як наголошує доктор фізико-математичних наук М.М.Моісєєв, «...впливають на духовний світ людей і здатні перебудовувати основи моральності. Людина одержала могутню, але вкрай небезпечну зброю...» [1, с. 117].

Сьогодні поняття інформатизації невіддільне від проблеми інформаційної безпеки особистості і суспільства, де безпека - це відсутність загрози або можливість надійно захиститися від неї. Об'єктом небезпечного інформаційного впливу може виступати свідомість (індивідуальна й суспільна), психіка окремих людей і їх об'єднань, інформаційні системи різного масштабу і призначення.

В Україні різноманітними проблемами інформатики займаються більш 30 років стосовно впливу інформаційних і телекомунікаційних технологій (ІТТ) на суспільство. Воно є відносно новим напрямком і розробляється вузьким колом дослідників. В той же час на Заході вже на рубежі 70-х - 80-х рр. виникла теорія інформаційного суспільства, в основі якої лежала спроба проаналізувати й узагальнити соціально-економічні перетворення, що породжувалися повсюдним поширенням ІТТ. Слабкий інтерес до вирішення цієї проблеми в Україні був викликаний частково об'єктивною причиною - відсталістю країни у сфері інформатизації. Проте, існує й інша причина - в країні існувало нерозуміння соціальних можливостей інформаційних і телекомунікаційних технологій та глибини соціально-економічних змін, що викликаються їх поширенням. У той же час поширення ІТТ поряд із зростанням чисельності населення і проблемами екології науковою громадськістю було віднесено до ключових чинників, що визначають обличчя сучасного світу [3, с. 93].

Небезпечним слід вважати такий інформаційний вплив, який має дестабілізуючі наслідки, утискає інтереси особистості, суспільства, держави. Оскільки не може йтись про повну відсутність загроз, то інформаційну безпеку можна визначити як можливість нейтралізувати шкідливі впливи різних видів соціальної інформації [1, с. 120].

Отже, інформаційна безпека суспільства, держави, особистості - це, перш за все, відсутність інформаційних загроз або стан захищеності, і відповідно, сталості основних сфер людської діяльності (політичної, економічної, технічної, культурної, державного управління, суспільної свідомості та ін.) відносно можливих небезпечних інформаційних впливів. Тобто, під інформаційною безпекою людини, суспільства, держави слід розуміти такий

стан їхньої інформаційної озброєності (духовної, інтелектуальної, морально-етичної, політичної), за якою ніякі інформаційні впливи на них неспроможні викликати деструктивні думки і дії, що призводять до негативних відхилень на шляху стійкого прогресивного розвитку названих суб'єктів.

Література

1. Матвієнко О.В. Основи менеджменту інформаційних систем: Навч.посіб./ О.В. Матвієнко, М.Н. Цивін. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 176 с.
2. Виноградський М.Д. Організація праці менеджера: Навч. посіб. / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – К.: Кондор, 2003. – 414 с.
3. Арістова І.В. Державна інформаційна політика: організаційно-правові аспекти / За загальною редакцією д-ра юрид. наук, проф. Бандурки О.М.: Монографія. – Харків: Вид-во Ун-ту внутр. Справ, 2000. – 368 с.

Проскурня Ірина
студентка 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Олійник О.М.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ

В умовах глобалізації господарської діяльності, підвищення ступеня відкритості економіки України та активної інтеграції її у світове господарство значно зростає значення своєчасної і надійної оцінки основних тенденцій світового ринку сільськогосподарської техніки. Вивчення досвіду його зарубіжних учасників, середньо – і довгострокових перспектив розвитку даного ринку створює інформаційну базу для розроблення державної промислової політики в галузі машинобудування для агропромислового комплексу.

Українські компанії, що працюють на даному сегменті національного ринку, стоять сьогодні на початковому етапі в питаннях ефективного дослідження та аналізу ринкової кон'юнктури зовнішнього ринку сільськогосподарської техніки, а також вивчення і практичного освоєння сучасних форм і методів конкурентної боротьби. Тому всебічне вивчення світового ринку складної сільськогосподарської техніки є актуальним і практично необхідним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що певні аспекти розвитку сільськогосподарського машинобудування в своїх роботах розкривають такі вчені, як Я. Білоусько, С.Бородін, В.Довбня, М.Єсепчук, І. Калініченко, М. Кизим, Г.Климик, В. Кравчук, Ю.Лидовський, Ю. Лузан, О. Павлова, С. Петрик, В.Яковенко та ін.. Разом з тим, поза увагою дослідників залишаються питання розвитку українського ринку сільськогосподарської техніки, дослідження його кон'юктурних тенденцій та факторів, що їх обумовлюють.

Ринок сільськогосподарської техніки в Україні дотепер не сформувався. Низька купівельна спроможність сільськогосподарських товаровиробників

призвела до того, що обсяги продажів сільгосптехніки за останні 10 років скоротились у 10–20 разів і більше, а окремих машин — зовсім припинились. У період планової економіки підприємства України виготовляли лише близько 30% найменувань техніки, потрібної сільськогосподарському виробництву. Із переходом до ринкової економіки до виробництва сільгосптехніки підключилася низка підприємств інших галузей, розширили номенклатуру виробництва підприємства сільськогосподарського машинобудування.

Табл. 1

Наявність тракторів і зернозбиральних комбайнів у 2009-2011 рр. (од.) [3]

	2007	2008	2009
Трактори всіх марок (без тракторів, на яких змонтовані машини), у тому числі	320034	319872	318788
в сільськогосподарських підприємствах	169953	161800	153791
в господарствах населення	150081	158072	164997
Зернозбиральні комбайни, у тому числі	57503	57435	56580
в сільськогосподарських підприємствах	41032	39091	36783
в господарствах населення	16471	18344	19797
Крім того, міні-трактори і мотоблоки в господарствах населення	25608	30564	35602

За своїм технічним рівнем, зокрема за надійністю, вітчизняна техніка поступається зарубіжним аналогам, але значно дешевша і більш пристосована до умов використання. Проте обсяги виробництва і продажів нової сільгосптехніки залишаються малими, через що машинно-тракторний парк (МТП) сільгосппідприємств морально та фізично старіє, зменшується кількісно. Такий МТП не забезпечує вчасного виконання потрібного обсягу робіт, що веде до розтягування строків польових робіт і втрат урожаю. В Україні мають свої представництва практично всі провідні західноєвропейські фірми, що виготовляють сільськогосподарську техніку. Обсяги продажів зарубіжної техніки, як і вітчизняної, теж обмежені. За висновками експертів, технічний рівень сільськогосподарської техніки провідних фірм практично вирівнявся, через що конкуренція на ринку змістила свій акцент із технічного рівня техніки на рівень її сервісного забезпечення. Малі обсяги продажів сільськогосподарської техніки в Україні ускладнюють організацію належного сервісного забезпечення.

Перспективи розвитку сількогосподарської техніки залежить від того, наскільки політики та аграрії зможуть визначитися із технологічним переоснащенням та зможуть все ж таки зрозуміти, чого їм не вистачає для ефективного розвитку виробництва сільськогосподарської техніки. Якщо не

буде певних свідомих і послідовних кроків вітчизняна техніка і надалі відставатиме від імпортної.

Якщо держава буде підтримувати сучасного сільгоспвиробника, який освоює інноваційні технології, і буде водночас розвивати аграрну науку та виробництво ресурсозберігаючої сільгосптехніки, то перспективи відкриваються непогані.

Література

1. Яковенко В.П. Досвід формування та використання машинно-тракторного парку розвинутих країн / В.П. Яковенко // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 127-133.

2. Витвицька О.Д. Розвиток ринку сільськогосподарської техніки / О.Д. Витвицька, М.С. Даценко // Економіка АПК . – 2010. – №10. – С. 103-108.

3. Міністерство аграрної політики та продовольства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minagro.gov.ua.

Прохоренко Наталія
студентка 5 курсу економічного фак-ту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Олійник О.М.

ІНВЕСТИЦІЇ У ПЕРСОНАЛ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

На сучасному етапі розвитку суспільства основним фактором зростання економіки є знання, на основі яких з'являються більш ефективні виробничі й інформаційні технології, що в остаточному підсумку веде до росту ВВП, продуктивності праці й економічного розвитку в цілому.

Підвищення професіоналізму, виховання лідерських якостей та інших важливих компетенцій є стратегічними завданнями вітчизняних підприємств, оскільки більшість із них відчуває недостачу висококваліфікованих кадрів. Виконання цих завдань вимагає певних матеріальних вкладень – інвестицій у розвиток персоналу.

У вітчизняній науці розробкою концепцій в області людського капіталу займаються С.А. Дятлов, А.І. Добринін, М.М. Критський, Н.Н. Кошель, С.Ю. Рощин, Т.О. Разумова О.А. Грішнова та ін.

Інвестицій у розвиток персоналу – певні матеріальні вкладення, що забезпечує виконання таких завдань як підвищення професіоналізму, виховання лідерських якостей та інших важливих компетенцій є стратегічними завданнями вітчизняних підприємств, оскільки більшість із них відчуває недостачу висококваліфікованих кадрів.

Вітчизняним підприємствам не вистачає висококваліфікованих спеціалістів, які були б могли вирішувати складні оперативні та перспективні задачі. Тому підвищення професійного рівню, формування навичок управління і лідерства, важливих для розвитку компетенцій – питання стратегічні [1, с.7].

Інвестиції організації в розвиток персоналу окрім витрат на професійне навчання працівників, включають витрати на виробничу адаптацію персоналу, його атестацію, професійно-кваліфікаційне просування та планування трудової кар’єри робітників і фахівців, формування резерву керівників та ін. Витрати,

пов’язані з одержанням освіти і професійної підготовки, з інвестиціями в людський капітал взагалі здійснюються не лише організаціями, а самим власником людського капіталу та його сім’єю, державою. До інвестицій у людський капітал відносять витрати на підтримку здоров’я, на одержання освіти, затрати, пов’язані з пошуком роботи, професійною підготовкою на виробництві, міграцією, народженням і вихованням дітей, пошуком економічно значущої інформації про ціни та заробітки.

Згідно класифікації витрати на розвиток персоналу відносяться до фаз формування, розподілу, обміну та використання робочої сили. Інвестиції в розвиток майбутніх працівників на фазі формування здійснюють переважно держава і власники людського капіталу, їх сім’ї. Незначна участь організацій у витратах на розвиток персоналу й на фазах розподілу та обміну робочої сили (витрати на проїзд, підйомні і добові для випускників професійно-технічних та вищих навчальних закладів). Основні витрати організацій на розвиток персоналу припадають на фазу використання робочої сили. Це, насамперед, витрати на підтримку високого професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їх виробничу адаптацію, атестацію персоналу і планування його трудової кар’єри, формування резерву керівників підприємства [2, с.42].

На тлі економічної кризи, непослідовності та незавершеності ринкових перетворень в Україні, процес капіталовкладень в освіту працівників, здорові та безпечні умови праці і життя здійснювався за залишковим принципом. Загальні наслідки недоінвестування в людський капітал можна побачити як на рівні підприємств, так і на макрорівні: це втрати якості трудового потенціалу нації, пов'язані із катастрофічним погіршенням стану здоров'я усіх верств населення, підвищенням рівня смертності, захворюваності, каліцтв та інвалідності на виробництві, загальне скорочення чисельності населення, еміграція висококваліфікованих фахівців і вчених.

Сучасний стан інвестицій у розвиток таких якостей людського капіталу як професійно-кваліфікаційні характеристики, залишається незадовільним з огляду на скорочення державних витрат на фінансування освіти, науки, істотного згортання підготовки та перепідготовки кадрів на виробництві. Причини низької мотивації роботодавців до інвестування в освіту найманих працівників визначаються, передусім, відсутністю необхідної ролі макроекономічних чинників. Ситуацію, що склалася у сфері інвестицій в людський капітал на підприємствах України, не можна визнати правомірною, адже вона руйнує мотиви працівників підприємств до підвищення кваліфікації, розробки та запровадження нововведень, що гальмує становлення конкурентоспроможності підприємств [3, с.42].

Кожна компанія усвідомлює, що інвестування в персонал - річ необхідна, але через відсутність оцінки прямого ефекту від цих інвестицій бюджет часто урізається саме в частині витрат на персонал. В даний час існує необхідність у розробці методики, яка дозволить оцінювати ефективність інвестицій в персонал, і бути адаптованою для кожного окремого підприємства.

Література
1. Кордашенко С. Инвестиции в сотрудников – залог успеха компании / С. Кордашенко // Менеджер по персоналу. – 2008. – №7. – С. 4-10.
2. Тугускина Г.Н. Методика оценки человеческого капитала предпритятия / Тугускина Г.Н. // Украина: аспеты труда. – 2009. – №5. – С.42-46.
3. Овчинникова Н.Н. Инвестиции в обучение персонала как нематериальный актив организации / Н.Н. Овчинникова. // Управление персоналом. – 2008. – №8. – С. 42-45.
4. Невров В. Семь вопросов про инвестиции в персонал [Електронний ресурс] / Невров В. / – Режим доступу до статті: http://www.ou-link.ru/publ/region/2008-orel-prr-24.htm.

Пушкіна Дар'я
студентка 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.п.н., доц. Бродська Л.В.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

Важливим елементом людського життя і взаємин є психологічні контакти і спілкування. Потреба в контакті з подібними до себе існує й у тваринному світі, однак спілкування – величезний дар, набуток суспільного буття саме людини. Завдяки спілкуванню людина пізнає світ, власну духовність, підтримує психологічний зв'язок з іншими людьми через засоби масової комунікації й безпосередні стосунки, без чого важко зберегти емоційний життєвий статус.

Потреба людей у спілкуванні – одна із базових, вона визначає їх сумісну діяльність і викликається об'єктивною необхідністю співіснування. Успіх тієї чи іншої справи більш ніж на 80 % залежить від уміння спілкуватись. У спілкуванні розкривається суб'єктивний світ однієї людини для іншої. Згадаймо відомий вислів французького письменника Антуана де Сент-Екзюпері: "Людське спілкування є найвищим благом і радістю у житті" [2, с. 433].

Спілкування – це складний багатоплановий процес встановлення і розвитку контактів між людьми (міжособистісне спілкування) і групами (між групове спілкування), в якому здійснюється обмін інформацією; обмін діями; сприйняття і розуміння партнера [2, с. 434].

У ході спілкування можуть скластися взаємини різного характеру: взаєморозуміння, взаємовплив, непорозуміння, конкурентність, конфліктність, конфронтація тощо. У спілкуванні здійснюється своєрідна "презентація" внутрішнього світу особистості. Саме тому спілкування як певна форма взаємодії однієї людини з іншою або з групою осіб, виявляє певні людські якості, розкриває, чого варта та чи інша людина [2, с. 434].

Спілкування – це взаємний обмін повідомленнями з внутрішнім психічним змістом, тобто це завжди двосторонній процес, який можливий лише між живими істотами. Спілкування двох індивідів, які є його активними суб'єктами, передбачає налагодження спільної мовленнєвої діяльності, переважно діалогічного типу, активний обмін інформацією, взаємовплив. Його

ефективність вимірюється тим, наскільки вдалося здійснити цей вплив. Це означає зміну самого типу взаємин, що склалися між учасниками.

Ділове спілкування – спілкування, метою якого є організація і оптимізація виробничої, наукової, комерційної чи іншої діяльності, де на першому місці стоять інтереси справи, а не конкретних співрозмовників [1, с. 61].

Неформальне спілкування зосереджене здебільшого навколо духовних і психологічних потреб внутрішнього характеру людей, їх інтересів (визначення свого місця в оточуючому світі, свого ставлення до тієї чи іншої людини, вирішення конфлікту, пошук сенсу життя та інше).

За характером впливу інформація, що йде від комунікатора, може бути спонукальною або констатуючою.

Спонукальна інформація висловлюється в наказі, розпорядженні, проханні, інструкції, пораді і розрахована на стимулювання певної дії.

Констатуюча інформація виступає у формі повідомлення і передбачає зміну поведінки опосередковано і поступово.

Історично склалися два види ділового спілкування: безпосереднє і опосередковане.

Безпосереднє спілкування – це мовне спілкування у найбільш розвиненому вигляді. Воно підкріплюється мімікою, жестами, інтонацією тощо. По суті, в цьому виді спілкування вся людська сутність стає своєрідним його "знаряддям". Спілкування суттєво впливає на розвиток усіх потреб людини; в ньому завжди наявний комунікативний момент.

Опосередковане спілкування виникло на основі безпосереднього. До нього відносять письмо (зауважимо: тут має місце втрата міміки, жестів, інтонації тощо), масові засоби інформування: газети, радіо, телебачення, книги, відео, комп'ютерна мережа, музичні записи тощо.

Ділове спілкування визначається як специфічна форма контактів і взаємодії людей, які представляють не лише самих себе, а й свої організації. Воно включає обмін інформацією, пропозиціями, вимогами, поглядами, мотивацією з метою розв'язання конкретних проблем як всередині організації, так і за її межами, а також укладення контрактів, договорів, угод чи встановлення інших відносин між підприємствами, фірмами, організаціями.

Ділове спілкування на відміну від його інших видів має свої особливості, а саме:

- наявність певного офіційного статусу об'єктів;
- спрямованість на встановлення взаємовигідних контактів та підтримку зв`язків між представниками взаємозацікавлених організацій;
- відповідність певним загальновизнаним і загальноприйнятим правилам;
- передбачуваність ділових контактів, які попередньо плануються, визначається їх мета, зміст і можливі наслідки;
- конструктивність характеру взаємовідносин, їх спрямування на розв'язання конкретних завдань, досягнення певної мети;
- взаємоузгодженість рішень, домовленість та подальша організація взаємодії партнерів;
- значущість кожного партнера як особистості;

- безпосередня діяльність, якою зайняті люди, а не проблеми, що бентежать їх внутрішній світ [2, с. 436].

Ділове спілкування підсвідомо здійснюється на певній відстані між людьми, причому виділяються такі види зон спілкування:

1. Інтимна зона (15 – 46 см) – спілкування з близькими, батьками, родичами.
2. Особиста зона (46 – 120 см) – відстань спілкування з друзями і однодумцями.
3. Зона соціального спілкування (1,2 – 2,0 м) – відстань на переговорах з приятелями і колегами по роботі.
4. Формальна зона (2,0 – 3,6 м) – ділові переговори, візити до вищих чиновників.
5. Загальнодоступна або публічна зона (більше 3,6 м) - спілкування з великою групою людей [3, с. 62].

Розмір кожної зони залежить не тільки від ситуації, а й від національно-культурного поля особистості, від статусу партнера, з яким ведеться спілкування, від власного настрою.

Отже, спілкування - одна із граней способу життя людини, не менш суттєва, ніж діяльність. А спосіб життя - це не тільки те, що і як робить людина, але і з ким, і як вона спілкується.

Ділове спілкування на відміну від його інших видів має свої особливості, а саме: наявність певного офіційного статусу об'єктів; спрямованість на встановлення взаємовигідних контактів та підтримку зв`язків між представниками взаємозацікавлених організацій; відповідність певним загальновизнаним і загальноприйнятим правилам; передбачуваність ділових контактів, які попередньо плануються, визначається їх мета, зміст і можливі наслідки; конструктивність характеру взаємовідносин, їх спрямування на розв'язання конкретних завдань, досягнення певної мети, як правило, не виходячи за рамки певного кола; взаємоузгодженість рішень, домовленість та подальша організація взаємодії партнерів; значущість кожного партнера як особистості; безпосередня діяльність, якою зайняті люди.

Література

1. Джонсон Д. Соціальна психологія: Тренінг міжособистісного спілкування. / Д. Джонсон. – К.: КМ Академія, 2003. – 285 с.
2. Пашко Л. Ділове спілкування як необхідний та неминучий процес пізнання особистості співрозмовників / Л. Пашко. // Вісник Української Академії державного управління при Президентові України. – 2000. – № 3. – С. 433-440.
3. Трухін І. О. Соціальна психологія спілкування / І.О. Трухін. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 335 с.

Самохіна Олена
студентка фак-ту менеджменту
Наук. кер.: д.т.н., професор Григор'єв С.М.

ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕТАЛОПРОДУКЦІЇ НА ЗАРУБІЖНИХ РИНКАХ ЗБУТУ

Однією з провідних галузей економіки України є ГМК, частка якого у ВВП України у 2011 р. становила майже 30%, частка у загальному обсязі податкових надходжень держбюджету – 12%, а частка металургійної продукції в загальному обсязі валютних надходжень від експорту – 40% [1, с.45]. Сьогодні країна залежна від експорту: з усієї виробленої металургійної продукції експортується 80% [2, с.42-43]. Таким чином, у структурі українських продажів частка внутрішнього ринку становить лише близько 20%, у той час як у світовій практиці співвідношення протилежне: на внутрішній ринок припадає 75% продажів, а на зовнішній — 25% [3].

Металурги мають справу з надзвичайно жорсткою конкуренцією на зовнішніх ринках з декількох причин: відсутність внутрішнього ринку, застарілі виробничі потужності, нешироκий сортамент продукції, недостатність модернізації абсолютної більшості підприємств.

За останні 2—3 роки побудовано чимало нових сучасних підприємств саме в тих країнах, куди Украна раніше поставляла металопродукцію. Зокрема, значно наростила свій виробничий потенціал Туреччина. У 2005—2011 роках вона ввела додатково 8,2 мільйона тонн потужностей зі слябу, тобто з плоского прокату. Як результат, це привело до зниження на 2,7 мільйона тонн поставок плоского прокату з України в країни Європи, що не входять у ЄС (частку експорту знизили ПАТ «ММК ім. Ілліча» і ВАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь»). У Африці й на Близькому Сході обсяги нашого експорту знизилися на 2,2 мільйона тонн. В Америці — переважно Латинській і Північній — на 1,8 мільйона тонн, у країнах СНД — на 0,9 мільйона. Введено торгові бар'єри, які обмежують поставки металопродукції в зарубіжні країни [3].

Скорочення світового попиту на сталь обумовлене цілою низкою причин: падінням фінансових ринків і борговою кризою в Європі; заворушеннями в арабському світі, в тому числі у країнах - традиційних імпортерах металопродукції; землетрусом в Японії, який спричинив зниження споживання металу японським машинобудуванням; перевиробництвом сталі в Китаї, не підкріпленим аналогічним зростанням споживання в світі [1, с.45].

Експортні поставки в країни Європейського Союзу цього року збільшено на 1,8 мільйона тонн. Це пов'язано зі скасуванням обмежень на експорт металопрокату після вступу України у СОТ. Але мова йде про напівфабрикати, а не про високоякісний прокат. Узагалі зауважимо, що товарна структура українського експорту не відповідає світовій практиці. В країні близько половини продажів припадає на напівфабрикати, у той час як провідні виробники розвинених країн реалізують лише 15% напівфабрикатів.

$/т fob Чорне море

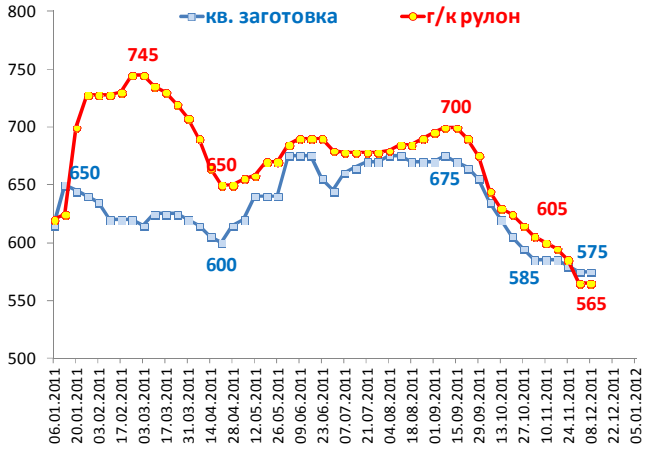


Рис. 1 – Поточне падіння цін на прокат викликане скороченням попиту в ЄС та США за період 06.01.2011 – 05.01.2012 рр.

Із середини вересня у світі спостерігається зниження цін на прокат, що також негативно позначається на економіках експортно-орієнтованих підприємств. Ціни знизилися на 90—100 доларів за тонну як на довгий прокат, так і на плоский (зокрема на гарячокатаний рулон). Це пов'язано з погіршенням ситуації на фінансових ринках Європи та США наприкінці серпня — у вересні, а саме зниження кредитного рейтингу США, поглиблення боргової кризи в Європі, що призвело до вповільнення темпів економічного піднесення у світі. Фінансові інститути, які кредитують економіку, відгукнулися на це вповільненням кредитування різних проектів у будівництві, машинобудуванні тощо, погіршенням міжбанківських кредитних відносин. Слідом за зниженням темпів кредитування миттєво скоротилося світове споживання сталі. На даний час ціни знаходяться поблизу локального мінімуму. В той же час реальне споживання зменшилось не так критично. Тому, вже в грудні в ході активізації торгівлі і поповнення запасів на 1 квартал 2012 року ціни зростуть, лише частково компенсувавши попереднє падіння. Поточне падіння цін на прокат викликане скороченням попиту на фоні поглиблення фінансово-економічних проблем в ЄС та США відображено на рис. 1 [4].

В результаті загального ослаблення попиту на ринку металопродукції орієнтована на експорт Україна має значні труднощі зі збутом своєї сталі. При цьому скорочується частка не тільки низькосортної продукції в загальному обсязі експорту, а й обсяги самого експорту. У 2011 р. Було вивезено 22,6 млн. т чорного металу, що на 4,4% менше, ніж у 2010 р.

Рис. 2 – Річний експорт прокату з України, витрати України на регіональних ринках в 2011р. проти 2007р. [4]

У кожному регіоні причини втрат різні: в Азії українським виробникам доводиться конкурувати з дешевою китайською продукцією, Туреччина та Близький Схід збільшили випуск власного металургійного виробництва, в Північній Африці на об'єми поставок з України негативно вплинули політична нестабільність і падіння металоспоживання за 2011р. [2, с. 42-43].

В післякризивий період розвиток ринку визначається дією двох несприятливих для виробників факторів – «надлишковими» потужностями та високою собівартістю виробництва. В ситуації нестабільного економічного розвитку це різко посилює конкуренцію та несе значні ризики для чисельних застарілих та неефективних виробництв, особливо для тих, які не мають вертикальної інтеграції з виробниками сировини (рис. 3).

Рис. 3 – Завантаження потужностей, %

Зберігати присутність на зовнішніх ринках вітчизняним металургійним підприємствам вдається завдяки порівняно низькими цінами при середній якості продукції: традиційно позиції українських виробників металопродукції сильні на ринках Європейського союзу, СНД, Близького Сходу та Північної Африки [2, с.42-43].

На відміну від 2009-2011 рр., коли середньорічний рівень цін різко зростав на $100-150/t, у 2012 році очікується зменшення цін внаслідок скорочення собівартості та посилення тиску надлишкової пропозиції в умовах дефіциту ринків збуту [4].

Основними шляхами розв’язання проблеми зменшення собівартості у ГМК є: структурна перебудова галузі з переходом на інноваційний шлях розвитку; підтримка ефективно працюючих виробничих потужностей та розвиток сировинної бази; комплексний збалансований розвиток взаємопов’язаних підгалузей гірничо-металургійного комплексу; модернізація

та технічне переоснащення підприємств галузі на основі передових досягнень світової та вітчизняної науки; розроблення та впровадження високоефективних екологічно чистих енерго- та ресурсозберігаючих технологій та обладнання; виробництво нових і відновлення виробництва перспективних видів продукції, поліпшення якості сировинних матеріалів, виготовлення конкурентоспроможної металопродукції з високим рівнем доданої вартості; науково-технічне та інформаційне забезпечення розвитку перспективних процесів гірничо-металургійного виробництва, створення нових конструкційних і функціональних матеріалів; забезпечення державної підтримки при впровадженні енергозберігаючих заходів шляхом застосування економічних важелів стимулювання зниження енергоємності продукції та введення санкцій за понад нормоване споживання енергоресурсів.

Розвязання проблеми, що стримує розвиток ГМК, можливе за двома альтернативними варіантами.

Перший варіант – орієнтація головним чином на імпорт промислового обладнання та технології за рахунок іноземних кредитів. При цьому, однією з основних вимог надання кредитів іноземними банками є залучення зарубіжних компаній для реалізації та технічного супроводження інвестицій. Як правило, пропонуються та продаються технології, що відповідають вимогам сьогодення і не зорієнтовані на майбутнє. Другий варіант – інвестиційно-інноваційний шлях, спрямований на створення і впровадження сучасних технологій та обладнання на базі кращих світових і вітчизняних розробок.Оптимальним шляхом розвязання проблеми підвищення енергоефективності ГМК є шлях інвестиційно-інноваційного розвитку, який забезпечує комплексний розвиток галузі за рахунок реалізації взаємоповязаних завдань і заходів, спрямованих на технічне оновлення виробництва, використання науково-технічного потенціалу, формування високотехнологічного виробництва [3].

Література

1. Герасимова О.О. Спад в металургії обвалить економіку? / О.О.Герасимова // Економічна правда – 2011.
2. Ермаков В. Неустойчивая стабильность/ В.Ермаков. // ТОП-100. Рейтинг лучних компаний Украины. – 2011. №2. – С.42-44.
3. Кондратьєва І. Сталева передбачуваність ГМК / І.Кондратьєва. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eutg.net/ru/
4. Власюк В.С. Ринок сталі і сировини-2012 в умовах уповільнення світової економіки /В.С. Власюк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://delphicasteel.com/cgi-bin/wg.cgi/page?id=741&lg=uk.

Серга Каріна
студентка 6 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.н.держ.упр., доц. Бєлоусова О.С.

СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ НА ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Ринкова економіка формує нові вимоги до підприємства, що обумовлюється не тільки наявністю конкуренції та високими вимогами до якості товарів, але й необхідністю гнучко реагувати на зміни ринкової ситуації, яка не завжди сприяє процвітанню підприємства. Успіх підприємства залежить від здатності передбачати та змінювати структуру виробництва і управління, розробляти та впроваджувати у виробництво нові види продукції, правильно планувати обсяги виробництва різних товарів, інвестиції та прибутки, щоб досягти найбільшого ефекту і забезпечити існування підприємства в довгостроковій перспективі.

Стабільний довготривалий розвиток підприємства можливий лише за умови визначення чітких довгострокових цілей і розробки конкретних шляхів їх досягнення.

Стратегія – це визначення напрямку та масштабів діяльності організації в довгостроковій перспективі. Вона ідеально визначає ресурси, які відповідають умовам середовища, що змінюється, особливо, ринкові, клієнтам, споживачам з метою задоволення очікувань власників підприємства [3, с. 45]

За своїм змістом стратегія є довгостроковим плановим документом, результатом стратегічного планування.

Стратегічне планування – процес здійснення сукупності систематизованих та взаємоузгоджених робіт із визначення довгострокових (на певний період) цілей та напрямків діяльності підприємства. Зміна ринкового середовища зумовлює необхідність застосування стратегічного підходу до системи господарювання на підприємствах туризму. Розробляючи комплексну програму дій по вирішенню пріоритетних для підприємства завдань, визначаючи його місію та головну мету, стратегія формулює цілі та способи досягнення цих завдань так, щоб вказати підприємству певний напрямок розвитку. За своїм змістом стратегія є довгостроковим плановим документом, результатом стратегічного планування [2, с. 109].

Першим, найбільш суттєвим і визначальним рішенням за стратегічного планування є вибір цілей. Основну мету підприємства називають місією. Виходячи із загальної місії, підприємства формулюють решту його стратегічних цілей, які мають бути конкретними та вимірюваними, збалансованими, зорієнтованими в часі та досяжними, ресурсозабезпеченими і такими, що підтримують одна одну.

Після визначення місії та цілей починається діагностичний етап стратегічного планування. Першим важливим кроком є вивчення зовнішнього середовища - це безперервний процес спостереження, вивчення та контролю дії зовнішніх щодо підприємства чинників із тим, щоб своєчасно та вичерпно визначити можливості й загрози для підприємства, тобто позитивну і негативну

дію зовнішніх чинників – політичних, економічних, науково-технічних, соціальних, міжнародних тощо.

Для розробки та здійснення стратегії велике значення має аналіз ринкових чинників, які через свою постійну й високу мінливість можуть безпосередньо вплинути на успіх або крах підприємства.

Туристичні організації, фірми, компанії, які успішно конкурують у сфері туризму, керуються трьома стратегічними методами, які застосовуються як окремо, так і в поєднанні [1, с. 168]:

- розвиток виробництва існуючого туристичного продукту по сформованих напрямках;
- розширення географії поїздок, формування і продаж послуг за рахунок нових районів туристичного призначення;
- впровадження зустрічних сфер туристичної діяльності, в тому числі через створення нових підприємств.

Розвиток туризму за рахунок розширення географії подорожей та формування нового туристичного продукту приніс успіх багатьом туристичним підприємствам, які з’явились на туристичному ринку. На противагу “Супутнику” та “Інтуристу”, такі туристичні фірми, як “Сам”, “Гамалія”, “Венея”, “Яна” та інші, активно розвиваються за рахунок постійного запровадження нових маршрутів і турів, а також нових типів програм перебування. Нові тури та послуги в поєднанні з ринком попиту дозволили цим фірмам розширити реалізацію власного туристичного продукту практично в усіх регіонах України і досягти високих показників у розвитку своїх підприємств.

Впровадження нових видів діяльності принесло подальший розвиток деяким великим і середнім туристичним підприємствам.

Керівництво ряду великих фірм приймає рішення про вкладання коштів у розбудову туристичної інфраструктури (будівництво готелів, мотелів, ресторанів, кафе, придбання пасажирського транспорту тощо). І сьогодні вони найбільш представницькі компанії в туристичній галузі України. Це готельний комплекс “Дніпро” в Києві, туристичні комплекси “Карпати” в “Яремчі” та “Черемош” в Чернівцях, туристичні об'єднання “Турист” та “Супутник-Україна”, туристичні фірми “Сам”, “Гамалія”, “Венея”, “Навколо світу”, “Мсредіан”, “Ренесанс”, “СВ-тур”, “Євротур-ВІТ”, “Кнаус” та ін.

Базова стратегія як генеральний напрямок є стрижнем стратегічного плану підприємства. Згідно з циклом розвитку, можна обрати одну з таких базових стратегій [2, с. 111]: стратегію зростання, що відбиває намір підприємства збільшувати обсяги продажу, прибутку, капіталовкладень тощо; стратегію стабілізації – у разі діяльності підприємства за відчутної нестабільності обсягів продажу та прибутку; стратегію виживання - суто оборонну стратегію, що застосовується за глибокої кризи підприємства.

Великі туристичні підприємства проводять деталізацію стратегії по напрямках своєї діяльності: туроператорської, турагентської, супутньої. Малим фірмам достатньо розробити генеральну стратегію по основному виду діяльності [3, с. 46].

Розроблення стратегії є першочерговим завданням менеджера або підприємця. Етапами цього процесу є формування стратегічного бачення і місії діяльності, визначення стратегічних цілей, розроблення довгострокового перспективного плану, бізнес – плану. Діяльність підприємства завжди повинна бути спрямованою на розвиток.

Отже, процес розробки стратегії становить собою стратегічне планування, в якому виявляються головні цілі та задачі, їх ресурсне та фінансове забезпечення, шляхи й методи досягнення цілей та розв'язання виникаючих проблем. Досягнення успіху в конкурентній боротьбі залежить від якості управління, а ефективне вирішення стратегічних і тактичних завдань організації потребує залучення висококваліфікованих спеціалістів Для більш стрімкого розвитку діяльності підприємств різних форм власності, перспективності та збільшення прибутку необхідно розроблення стратегій підприємств в сучасних умовах господарювання.

Література

1. Афанасьєв М.В. Стратегія підприємства: / М.В.Афанасьєв, Г.О. Селезньова. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2009. – 272 с.
2. Євтухова С. М. Стратегічний план як перспективний напрямок розвитку українського підприємства/ С. М. Євтухова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №3. – С. 108-113.
3. Хрущ Н.А. Стратегії компанії: механізм формування й адаптації в сучасному інвестиційному середовищі / Н.А. Хрущ // Фінанси України. – 2008. – №8. – С. 45-48.

Сікорський Артур, Камишан Валерій
студенти 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.т.н., доц. Антонюк Д.А.

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНОГО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ОРГАНІЗАЦІЇ МЕРЕЖЕВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У плануванні робіт зі створення нових складних об'єктів виникає невизначеність, розв'язати яку неможливо шляхом застосування традиційних методів планування. Це може стосуватись встановлення тривалості виконання робіт колективом виконавців, рівномірного розподілу ресурсів за видами робіт, скорочення терміну закінчення робіт за мінімального збільшення витрат тощо. Організація планування може бути оптимізована шляхом застосування математичних методів аналізу та методу мережевого планування й управління, що дозволяє знизити вірогідність прорахунків і скоротити терміни реалізації проектів.

Мережеве планування та управління – це сукупність розрахункових методів, організаційних і контрольних заходів з планування та управління комплексом робіт за допомогою мережевого графіка (мережевої моделі).

Елементи мережевого планування на сьогодні широко використовуються в будівництві, геології, виробництві, інформаційних технологіях, банківській сфері та телекомунікаціях, в плануванні особистої роботи та багатьох інших сферах. Проте, не зважаючи на технологічність і чітку логіку, мережеве планування не впроваджується на підприємствах, де не створені відповідні передумови, а саме: наявність «проектного середовища» та якість початкової інформації за проектом, що базується на інформаційному обміні в компанії та досвіді виконання проектів.

Дуже часто обсяг розрахунків у мережевому плануванні та управлінні є настільки великим, що вимагає застосування комп'ютерних технологій. Для розв'язання подібних задач використовується спеціальний клас програмного забезпечення – системи календарного планування і контролю реалізації проектів (системи управління проектами). Вони забезпечують підтримку основних процесів тимчасового, ресурсного і вартісного планування та контролю на основі алгоритмів мережевого планування та метода критичного шляху (деякі – ресурсно-критичного).

Перші програми для управління проектами були розроблені майже сорок років тому. Вони дозволяли подати проект у вигляді мережі, розрахувати ранні та пізні строки початку і закінчення робіт, а також графічно представити роботи на часовій вісі у вигляді діаграми Ганта. Пізніше до систем були додані можливості ресурсного і вартісного планування, засоби контролю за перебігом виконання робіт тощо.

Сучасні системи календарного планування забезпечують основний набір функціональних можливостей, які мають засоби: проектування структури робіт проекту; планування за методом критичного шляху; ресурсного планування (опис, призначення й оптимізація завантаження ресурсів); контролю за ходом виконання проекту; створення звітів і графічних діаграм.

Використання систем довгий час обмежувалося традиційними видами робіт – крупними будівельними, інженерними чи оборонними проектами, та вимагало професійних знань. Проте, завдяки підвищенню потужності, зниженню вартості комп'ютерів, а також за участі корпорацій Microsoft і Symantec програмне забезпечення та методики управління стали доступними середнім та малим підприємствам.

Аналіз динаміки розвитку програмного забезпечення для реалізації складних проектів свідчить про те, що функції, які раніше були доступні лише в професійних системах, з'являються в порівняно дешевих пакетах. У той же час увага в професійному програмному забезпеченні приділяється спрощенню користування, розширенню функціональних можливостей та комплексної роботи над проектом.

Серед засобів для календарно-мережевого планування виділено дві групи продуктів: пакети для складання розкладів і комплексні системи.

Перша група програм орієнтована на тих керівників, яким час від часу доводиться планувати прості проекти. Це програмне забезпечення дозволяє задавати взаємозв'язки між роботами, будувати діаграми Ганта та мережеві діаграми, розраховувати критичний шлях, спрощено оцінювати завантаження

ресурсів, вартість проекту тощо. Прикладом таких програм (до $200) можуть бути: FastTrack Scheduler (розробник – AEC Software), Milestones (Kidasa Software), Visio Standard (Visio Corp.).Комплексні системи призначені для створення середовища управління складними проектами. Вони включають не тільки високопрофесійні інструменти для планування, аналізу і контролю за виконанням проектів, але й всі необхідні засоби для організації ефективних комунікацій між учасниками проектних команд. Таке програмне забезпечення випускають компанії Artemis Management Systems, Primavera Systems, Welcom Software Technologies, і його вартість може перевищувати 10 тис. долл. На ринку України представлена в основному продукція фірм Microsoft, Primavera Systems і Welcom Software (США) та «Технології управління Спайдер» (Росія). Відмінності між пакетами полягають у підтримуваних ними обчислювальних платформах, потужності, наявності додаткових засобів і функцій.

Проведений аналіз програмного забезпечення для проектного менеджменту на основі мережевого планування свідчить про значну розвиненість цих технологій та доцільність їх використання під час реалізації проектів на підприємствах Запорізької області та України.

Скиба Юлія
студентка фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Сухарева К.В.

КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ І КУРОРТІВ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

Концепція розвитку туризму і курортів в Запорізькій області спрямована на реалізацію положень Конституції України, Закону України "Про курорти", Закону України "Про туризм". Україна займає одне з провідних місць в Європі за рівнем забезпеченості цінними природними та історико-культурними ресурсами, здатними генерувати значний туристичний інтерес у вітчизняних та іноземних туристів. Це в повній мірі відноситься до ресурсних можливостей Запорізької області. Однак, національний і, в тому числі регіональний, туристичний продукт, має низьку конкурентоспроможність на внутрішньому та міжнародному туристичних ринках.

Запорізька область хоча і є насамперед промисловим регіоном, але водночас володіє значними рекреаційними ресурсами; пам'ятками природи та історії, які створюють сприятливі умови для усіх видів масового відпочинку та туризму.

Запорізький край представлений багатим культурним життям. Все це є реальним підґрунтям для успішного розвитку туризму в регіоні, що в свою чергу приведе до таких позитивних наслідків, як: росту економіки; створення нових робочих місць; розвитку соціальної інфраструктури територій; популяризації туризму як галузі; розвитку міжнародних відносин; розвитку готельного та курортного бізнесу; створення сприятливих умов для вивчення національно-культурної спадщини України, задоволення культурних потреб

громадян України й іноземних туристів; створення сприятливих умов для збільшення доходів сільського населення України завдяки розвитку сільського туризму, знайомства з красою і розмаїтістю української культури, створення умов для відпочинку і оздоровлення малозабезпечених громадян України.

Геополітичні та соціально-економічні зміни, розвиток інформаційних технологій радикально вплинули на параметри міжнародного туристичного потоку, призвели до трансформування туристичної галузі з такої, що орієнтована на обслуговування організованих туристів, в індустрію, спрямовану на задоволення різноманітних потреб мільйонів туристів.

Індивідуальний, комплексний та мобільний характер сучасного туризму сформував попит на безпечне для життя і здоров'я середовище, здатне забезпечити права громадян на відпочинок, свободу пересування, охорону здоров'я, задовольнити їх духовні потреби при здійсненні туристичних подорожей.

Запоріжжя відноситься сьогодні до числа небагатьох регіонів України, які мають найкращу динаміку зростання чисельності обслугованих туристів, не дивлячись на недостатньо розвинуту туристичну інфраструктуру.[1]

Однак, не дивлячись на це, сьогодні курортно-туристична сфера регіону ще не в змозі стати стабілізуючим фактором збереження довкілля та наявної історико-культурної спадщини. До 60 відсотків її об'єктів перебуває у незадовільному стані та потребує проведення робіт з реставрації або реконструкції, облаштування для туристичних відвідувань та виконання в повній мірі соціально-економічної та культурно-дозвільної функцій.

Основними проблемами туристично-курортної сфери є такі: низький рівень розвитку культурно-пізнавального туризму; непідготовленість музейних експозицій та прилеглих територій до туристичних відвідувань, у тому числі іноземними туристами та особами з обмеженими фізичними вадами; недостатність фахівців туристичного супроводу та їх невідповідна кваліфікація; робота в тіні ряду фірм, що надають туристичні послуги, неможливість здійснення контролю за дотриманням ними ліцензійних умов, оскільки вони віддають перевагу ліцензіям, наданим Центральним органом туризму і курортів[2].

На сьогодні основними завданнями ефективного ресурсного розвитку галузі є: подолання міжгалузевої роз'єднаності за рахунок удосконалення векторного планування; забезпечення стратегічного планування в сфері туризму і курортів на основі загальної стратегії соціально-економічного розвитку регіону; персоніфікувати розробку заходів, спрямованих на громадян, на підприємців, органи виконавчої влади. органи місцевого самоврядування; розробка механізму для залучення інвесторів через інвестиційні агентства; надання споживачам необхідних інформаційних послуг через мережу інформаційних туристичних центрів, веб-сайт управління; популяризація марки "Запоріжжя курортне", "Запоріжжя туристичне"; участь у виставковій діяльності з єдиним регіональним інформаційним стендом; створення окремого регіонального науково-методичного центру туризму і курортів; заходи з кадрового забезпечення (сприяння підготовці екскурсоводів та видача їм

дозволів, моніторинг місцевих кадрів, вплив на попит та пропозицію); впорядкування діяльності наявних та створення нових спеціалізованих інституцій за окремими пріоритетними напрямами діяльності туризму і курортів (забезпечення якості, безпеки, інформаційного супроводу, тощо; завершення роботи по наданню статусу курортних курортам місцевого значення; проведення семінарів, конференцій, прес-турів тощо з метою запровадження в регіоні передового вітчизняного та закордонного досвіду.

Важливим питанням санітарної охорони курортних територій є проблема утилізації та переробки побутових відходів. На жодному курорті регіону немає сучасних підприємств з їх утилізації, побутові відходи вивозяться на сміттєзвалища, які розміщені на курортних територіях і несуть собою певну екологічну небезпеку.

Як наслідок, сфера туризму і діяльності курортів не забезпечує повноцінного виконання економічних, соціальних і гуманітарних функцій, зокрема, підвищення якості життя населення; формування гармонійно розвиненої особистості; збереження довкілля та культурної спадщини; наповнення бюджетів, створення робочих місць.

Метою розвитку туристично-рекреаційної сфери на період до 2015 р. є подальше зміцнення туристсько-екскурсійного й санаторно-курортного обслуговування, досягнення європейського і світового визнання якості місцевих рекреаційних ресурсів і послуг, розширення асортименту рекреаційних і туристичних послуг, створення матеріально-технічної і кадрової бази, необхідної для формування на державному та міжнародному ринку рекреаційних послуг, нарощування обсягу доходів суб'єктів господарювання обласного та державного бюджету від туристсько-екскурсійної та санаторно-курортної діяльності, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності рекреаційної сфери та туризму області на вітчизняному та світовому ринку рекреаційних і туристичних послуг[3].

Для вирішення цих проблем та підвищенню розвитку туризму в Запорізькій області державна політика в галузі туризму повинна покращити такі чинники: удосконалення системи управління галуззю; поліпшення матеріальної бази курортно-рекреаційної та туристичної сфери; підвищення ефективності використання природних лікувальних та рекреаційних ресурсів; інформаційно-рекламне та маркетингове забезпечення галузей; забезпечення регіональної підтримки галузей туризму та курортів, залучення до їх розвитку місцевих органів виконавчої державної влади, підприємств різних форм власності, а також окремих громадян, підвищення їх частки в загальному обсязі виробництва області;удосконалення організаційної структури галузей, керівництво ними та їх регулювання;стимулювання розвитку інфраструктури туризму і курортів із залученням підприємств, іноземних та вітчизняних інвесторів;забезпечення ефективного використання природних рекреаційних та лікувальних ресурсів за дотриманням вимог охорони навколишнього природного середовища;освоєння нових рекреаційно-курортних зон і територій, які мають туристичний потенціал; стимулювання розвитку перспективних тематичних напрямів туризму, зокрема, мисливського,

культурно-пізнавального, екологічного, рибальського, сільського та інших; створення додаткових робочих місць.

Отже, важливим у стратегії розвитку туризму і курортів в Запорізькій області є формування економічних механізмів розвитку внутрішнього туризму, залучення інвестицій, приватизація туристичних об'єктів та їх інфраструктури та наявність повного інформаційного-рекламного забезпечення діяльності галузі та туристичних представництв.

Література

1. Концепція розвитку туризму і курортів в Запорізькій області :Затверджено розпорядженням Запорізької обласної державної адміністрації від 19.09.06 № 385// Ориентир. – 2006.- № 38 (13 октября). – С. 52-56.
2. Шкарлет С.М. Тенденції і перспективи розвитку туристичної галузі України у складі національної та світової економіки: [із статистичного матеріалу в'їзного та виїзного туризму] / С.М.Шкарлет, О.М.Кальченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №10. – С. 36-43. – Бібліогр.: 13 назв.
3. Програма розвитку рекреаційно-курортного комплексу та туризму в Запорізькій області на 2011– 2015 роки, затверджена рішенням другої сесії Запорізької обласної ради від 23 грудня 2010 року № 14 [Електронний ресурс] / Загальне керівництво : П. Д. Матвієнко. — Запорізька обласна рада, Запорізька обласна державна адміністрація. — 11 с. — Режим доступу : http://rada.zp.ua/sessia_out.php?145.

Скорик Г., Носовська О., Францева К.
студентки 3 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.н.держ.упр., доц. Бєлоусова О.С.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ

На цей час перед промисловими підприємствами України стоїть важливе завдання – залучення інвестицій для розвитку їх виробничо-збутової діяльності. Залучення стратегічного інвестора та зростання інвестиційної активності є результатом реалізації інвестиційної привабливості підприємства, що формується під впливом низки факторів, основним з яких є інвестиційний потенціал підприємства. В умовах становлення демократичної держави зростає роль регіонів, тому особливого значення набуває питання розвитку регіонального аспекту інвестиційної діяльності [1, с. 230].

Пріоритетними складовими господарського комплексу Запорізької області є металургія, машинобудування, металообробка, транспортно-дорожній, енергетичний, аграрно-промисловий, туристичний, курортно-рекреаційний комплекси, енергозберігаючі технології, екологічна безпека та розробка родовищ корисних копалин. Ураховуючи ситуацію, що склалася, загальногалузевими проблемами інвестиційного розвитку Запорізького регіону можна вважати наступне:

- недостатньо чітко сформована і доведена до керівників підприємств

інвестиційна програма розвитку регіону;

- невизначеність пріоритетів регіональної інвестиційної політики;
- відсутність банку інвестиційних пропозицій, проектів і бізнес-планів;
- нерозвинутий інвестиційний менеджмент, імідж та бренд регіону;
- невизначеність механізмів і принципів реалізації інвестиційної політики регіону.

За даними статистичного спостереження, протягом 2010 р. в економіку області закордонними інвесторами було вкладено 65,1 млн. дол. США прямих інвестицій. Основними формами їх залучення були надходження у вигляді грошових внесків (90,4%) та рухомого і нерухомого майна (8,1% вкладеного капіталу). Разом з тим, іноземний капітал у вигляді прямих інвестицій зменшився на 24,8 млн. дол., в основному, за рахунок вилучення грошових внесків (67,4%), інших видів зменшення капіталу (11,8%), вилучення цінних паперів (10,7%) та поступки нерезидентом свого капіталу резиденту (10,1%).

Абсолютне збільшення прямих іноземних інвестицій за 2010 р. дорівнювало 23,8 млн. дол. [2]. Прямі іноземні інвестиції залишаються домінуючим джерелом припливу капіталу як у країну взагалі, так і в Запорізьку область зокрема. Таким чином, 99% припадає на прямі інвестиції та 1% – на портфельні [1, с. 232].

Капітал нерезидентів зосередився, в основному, в переробній промисловості (80,5% загального обсягу прямих інвестицій), а саме: в машинобудуванні, металургійному виробництві, виробництві харчових продуктів, хімічному та нафтохімічному виробництві.

Прискореними темпами розвивається машинобудування, якому належить провідна роль у забезпеченні науково-технічного прогресу. Приріст у цій галузі у 2,4 раза перевищує середній рівень у промисловості та складає 22,4%. Питома вага машинобудування у загальному обсязі промислового виробництва області складає 23,3%. Безумовним лідером машинобудування є Запорізький автомобілебудівний завод ЗАТ «ЗАЗ». Проте, на жаль, у машинобудуванні на сьогодні також можна спостерігати високий ступінь зносу основних виробничих фондів та недосконалий технічний рівень обладнання. Так, знос основних фондів ЗАТ «ЗАЗ» становить 35%, у ВАТ «Мотор Січ» складає приблизно 40%.

Підприємства інших галузей в Запорізькому регіоні знаходяться не в кращому становищі. Енергетичний комплекс регіону, що виробляє близько 29% загального обсягу вітчизняної електроенергії потребує серйозного технічного переоснащення з метою забезпечення ефективного та безпечного для населення виробництва електроенергії. Багато проблем має агропромисловий комплекс, хоча Запорізька область є одним з найбільших виробників сільськогосподарської продукції та виробів харчової промисловості серед регіонів України. Площа сільськогосподарських угідь області складає 2248,4 тис. га, або 5,4% сільгоспугідь України, тому пріоритетними завданнями агропромислового сектору є: збільшення обсягів виробництва продовольчого зерна та підвищення його якості; створення промислового виробництва м’яса птиці-бройлерів навколо крупних промислових міст області; створення

(відновлення) роботи відгодівельних комплексів з виробництва м'яса свинини; модернізація виробничих потужностей харчової та переробної промисловості; впровадження нових видів продукції, тари, упаковки для харчової та переробної промисловості.

Ураховуючи місцеві особливості та умови формування в Україні сприятливого інвестиційного клімату, можна визначити пріоритети інвестиційного розвитку Запорізького регіону і деякі пропозиції щодо покращення інвестиційної ситуації [3, с. 178]:

- збільшення площ посіву рослинних культур, впровадження елітних сортів та підвищення родючості ґрунтів;
- відновлення роботи відгодівельних комплексів та промислового виробництва м'ясо-молочної продукції;
- модернізація і перепрофілювання підприємств харчової і переробної промисловості з метою підвищення якості та випуску нової продукції;
- структурна перебудова промислового комплексу;
- розробка і розвиток ресурсозберігаючих, наукоємних, екологічно чистих і безпечних технологічних процесів;
- розвиток транспортної галузі, придорожнього сервісу, сфери зв'язку, телекомунікацій та інформаційних технологій;
- освоєння нових та модернізація діючих рекреаційно-курортних зон, територій і закладів зі створенням високорентабельних сучасних підприємств та лікувальних центрів.

Що стосується першочергових шляхів і деяких пропозицій, то для вирішення проблем залучення прямих іноземних інвестицій у регіон необхідно: чітко сформулювати і довести до керівників підприємств пріоритети інвестиційної регіональної політики; розробити і розповсюдити інвестиційну програму розвитку регіону; створити банк бізнес-планів, проектів та інвестиційних пропозицій; створити інвестиційний імідж і бренд регіону та проводити роботу з навчання інвестиційних менеджерів.

Таким чином, для реалізації визначених напрямів інвестиційного розвитку Запорізького регіону необхідно:

1. Забезпечити іноземним інвесторам гарантії збереження капіталу, можливість його реінвестування та вивозу інвестиційного прибутку за межі України при інвестиційній діяльності у реальному секторі.

2. Вирішити проблеми земельного питання та повноважень іноземних інвесторів при здійсненні інвестицій у аграрний сектор економіки.

3. Активно залучати у інвестиційні процеси навчальні і наукові заклади з метою створення технопарків і венчурних фірм із зарученням суттєвої їх підтримки державними органами влади.

Отже, для розвитку Запорізького регіону необхідно активізувати інвестиційну діяльність шляхом: орієнтації виробництва на потреби внутрішнього ринку; впровадження наукоємних технологій замість матеріало- та енергоємних; виробництва вітчизняних товарів замість імпорту товарів аналогічної групи; підвищення конкурентоздатності виробленої продукції; розробки і розповсюдження інвестиційної програми розвитку регіону;

модернізації виробничих потужностей; структурної перебудови промислового комплексу; створення бізнес-планів інвестиційних проектів і пропозицій.

Література

1. Страхарчук В.П. Інвестиційна діяльність. – К.: Либідь, 2009. – 494 с.
2. Спеціалізований інвестиційний портал «Запорізька область – регіон можливостей». Інвестуймо в Запорізьку область. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://investmentzp.org.ua/?go=katalog&catid.
3. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент: Методичний посібник. – К.: МАУП, 2008. – 355 с.

Сметаніна Наталія
студентка фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.ф.-м.н., доц. Головань О.О.

ФОРМИ І МЕТОДИ ЗДІЙСНЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Для іноземних інвесторів на території України встановлений національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності, за виключеннями, передбаченими законодавством України й міжнародними домовленостями України.

Іноземні інвестиції можуть здійснюватись у вигляді іноземної валюти, валюти України (при реінвестиціях за умови сплати податку на прибуток); будь-якої нерухомості або рухомого майна та пов’язаних із ним майнових прав; акцій, облігацій та інших цінних паперів; корпоративних прав; грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов’язань, гарантованих першокласними банками; прав інтелектуальної власності, підтвердженої згідно законів країни-інвестора; прав на здійснення господарської діяльності; будь-яких інших цінностей згідно з законодавством України.

Інвестиції можуть бути здійснені у формі: часткової участі в підприємствах, які здійснюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючого підприємства, або придбання діючого підприємства повністю; створення підприємств зі 100-відсотковим іноземним капіталом; придбання рухомого та нерухомого майна шляхом прямого отримання майна та майнових прав або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів; придбання самостійно чи за участі українських юридичних або фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України; придбання будь-яких майнових прав [1].

Інвестування може здійснюватися різними методами:

- через розвиток контрактних форм співробітництва;
- злиття і придбання підприємств;
- створення власних філій, дочірніх компаній, спільних підприємств.

Контрактні (неакціонерні) форми інвестування:

- експорт-імпорт – торгівля товарами та послугами - найпростіша форма проникнення на міжнародні ринки.

В розвинених країнах спільне підприємництво частіше всього зумовлюється такими причинами, як жорстка конкуренція на світових ринках та об'єднання ресурсів для спільних науково-дослідницьких та науково-виробничих проектів. Так, 25% пакет акцій фірми «Вольво» в компанії «Рено» і 25% пакет акцій «Рено» у «Вольво» сприяли спільним розробкам і виробництву технологічно удосконалених компонентів за менших витрат, що дозволяло фірмам успішно конкурувати з такими автомобільними гігантами як «Дженерал Моторз» і «Фольксваген».

Основні причини формування стратегічних альянсів: отримання доступу до ринків партнерів, використання нових технологій, скорочення часу для нововведень. Альянси звичайно відбуваються без поглинань. Деякі види стратегічних альянсів розраховані на розширення асортименту продукції і кола споживачів. До таких видів відносяться альянси по проведенню спільних маркетингових досліджень, використанню загальних збутових каналів, джерел інформації і проведення спільних рекламних кампаній. В умовах загострення конкурентної боротьби спільні зусилля в області НДДКР, виробництва і збуту продукції зменшують витрати і розширюють збут, відкриваючи нові ринки.

Для сучасної автомобільної промисловості властива диверсифікація форм і моделей виходу на іноземні ринки. Так, зокрема, характерною особливістю зовнішньоекономічної стратегії відомого виробника спортивних автомобілів — компанії «Porsche» — є контрактне виробництво. З 1997 та 2005 рр. переважна кількість моделей «Boxster» та «Cayman» вироблялись за контрактом фінською компанією «Valmet». Починаючи з 2012 р. цю функцію виконує австрійський контрактний виробник «Magna Steyr». При цьому значна частка моделей «Porsche Cayenne» виробляється компанією «Volkswagen» у Словаччині

(м. Братислава) з подальшим транспортуванням до Німеччини на завод компанії «Porsche» у Лейпцигу для кінцевої збірки. Міжнародне ліцензійне виробництво найбільш поширене у сфері виробництва автозапчастин та компонентів. Стратегія портфельного інвестування також є доволі поширеною в автомобільному бізнесі: німецька корпорація «Daimler» контролює 7% акцій індійської «Tata Motors», яка нещодавно досягла успіху на ринку автомобілів з низькою ціною з моделлю «Nano». Французька компанія «Renault» та японський автовиробник «Nissan» у даний час пов'язані шляхом перехресного інвестування: «Renault» належить 44,3% акцій «Nissan», водночас компанія «Nissan» володіє 15% акцій «Renault». Проте ця модель є лише складовою ширшого глобального коопераційного проекту — компліментарного стратегічного альянсу, сформованого компаніями у 1999 р. з метою об'єднання зусиль у виробничій сфері. Іншим прикладом міжнародного альянсу є співпраця між автомобільними корпораціями «BMW», «Daimler» і «General Motors» з метою розробки нового типу гібридного автомобіля, що дозволить їм розділити ризики і витрати у цьому радикальному інноваційному проекті. Запеклі конкуренти «PSA Peugeot-Citroln» та «Toyota» сьогодні також тісно співпрацюють у межах спільного підприємства «Toyota Peugeot Citroln Automobile» (TPCA), заснованого компаніями у Чеській Республіці (м. Колін) було розроблено майже ідентичні моделі «Citroln C1», «Peugeot 107» та

«Toyota Aygo», які тут виробляються з 2005 р. [3] Більше того, враховуючи особливості інвестиційного законодавства приймаючої країни, більшість провідних автомобілебудівних корпорацій світу створили спільні підприємства з китайськими партнерами для отримання доступу до швидкозростаючого внутрішнього ринку країни. Поширеною практикою в автомобільному бізнесі є вихід на іноземний ринок шляхом створення іноземної збутової філії або виробничого підрозділу.

Міжнародна корпорація – форма структурної організації великої корпорації, що здійснює прямі іноземні інвестиції в різні країни світу. Міжнародні корпорації бувають двох основних видів:

Транснаціональні корпорації – корпорація, в якій головна компанія належить капіталу однієї країни, а філії знаходяться в багатьох країнах (УкрАвто).

Багатонаціональні корпорації – їх головна компанія належить капіталу двох і більше країн, а філії також знаходяться в різних країнах.

Цей поділ є дещо умовним, оскільки в сучасних умовах більше значення має не те, капіталу скількох країн належить головна компанія корпорації, а глобальний характер її діяльності, інвестування і отримання прибутку.

Обсяг експорту зовнішньої торгівлі України товарами за січень-серпень 2011р. склав 2641,7 млн. дол. США, імпорту – 1403,4 млн. дол. США [3].

Заглиблюються кооперaційні зв'язки. Так, в автомобілебудуванні на основі кооперації випускаються багато типів легкових і вантажних автомобілів, автобусів. Кооперaційні зв'язки перетворюються, по суті справи, в матеріальну основу технологічного об'єднання національних виробничих апаратів. Така їх роль помітно відчувається у ряді галузей оброблювальної промисловості країн — членів СЕВ(Рада економічної взаємодопомоги) вже на сучасному етапі, а у зв'язку з реалізацією заходів, намічених Комплексною програмою, зросте в ще більшій мірі. Робота по спеціалізації і кооперації виробництва в рамках СЕВ (Рада економічної взаємодопомоги) ведеться з 1954 [2]. Органами СЕВ (Рада економічної взаємодопомоги) були розроблені рекомендації по спеціалізації близько 4500 видів виробів машинобудування (включаючи підшипники кочення), 2300 видів продукції хімічної промисловості, ряду виробів чорної і кольорової металургії, радіоелектроніки і тому були розвинені або створені заново багато галузей сучасної промисловості. Розвитку спеціалізованих виробництв в європейських країнах — членах СЕВ (Рада економічної взаємодопомоги) сприяли крупні замовлення, що визначили значною мірою профілізацію ряду галузей оброблювальної промисловості. Особливо крупними об'ємами характеризуються постачання судів, засобів залізничного і внутрізаводського транспорту, устаткування для хімічної, легкої і харчової промисловості, прокатного устаткування.

Література

1. Маркевич К.Л. Вплив прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток України / К.Л. Маркевич // Економіка і регіон. – 2009. – № 2. – С. 220-224.
2. Рум’янцева С. Залучення прямих іноземних інвестицій / С. Рум’янцева // Цінні папери України. – 2010. – № 21. – С.11.

3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

Соколовська Інна
студентка 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук.кер.: к.н.держ.упр., доц. Бікулов Д.Т.

АКТУАЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

Зростання ролі логістики в сучасний період обумовлено перш за все економічними причинами. Зростання обсягів промислового виробництва і розширення внутрішньонаціональних і світогосподарських зв'язків вимагають приділяти більше уваги скороченню витрат у сфері ринкової діяльності [3].

На сьогодні однією з обов'язкових умов подальшого розвитку економіки є розвиток господарської діяльності промислових підприємств України. На їх економічний розвиток впливає низка факторів: зниження інвестиційної активності на промислових підприємствах, тривалий економічний спад, зменшення валових національних заощаджень, інфляційні процеси та зниження стійкості національної валюти, скорочення інвестиційних витрат бюджету, загострення кризи бюджетної системи, збільшення неплатежів, нестійкий фінансовий стан промислових підприємств, дестабілізація процесів формування суспільного капіталу, незначне надходження іноземних інвестицій, відсутність державної інвестиційної стратегії, недосконалість законодавства, повільний темп інституціональних реформ.

Застосування логістики промисловими підприємствами посилюється необхідністю наукової обґрунтованості прийняття управлінських рішень, їх оптимізації і практичної ефективності, потребою вдалого високопрофесійного використання сучасних методів і моделей управління в народногосподарському комплексі України [1].

В сучасній економічній науці та діловій практиці логістика визначається як інтегрований процес управління матеріальними та інформаційними потоками, яка покликана забезпечити максимально можливе задоволення потреб споживачів з мінімальними загальними витратами. Цей процес охоплює всі етапи господарської діяльності – від розробки джерел сировини та матеріалів (організації надійних каналів постачання, контролю за ними, тощо) до постачання продуктів та послуг кінцевому споживачу. Для сучасних менеджерів та підприємців вивчення логістики та впровадження принципів логістичного менеджменту на промислових підприємствах – це необхідна умова виживання в сучасному конкурентному середовищі, особливо на промисловому ринку.

Останнім часом в нашій країні необхідність розвитку сучасної логістичної інфраструктури та важливість логістичних підходів до управління процесами на промислових підприємствах стала усвідомлюватися на всіх рівнях управління.

Сьогодні успіх за тими промисловими підприємствами та керівниками, які активно впроваджують логістичні концепції та технології в свою діяльність, підвищують рівень логістичного сервісу, створюють умови для навчання персоналу, реструктуризують служби, відчиняючи відділи логістики. Але найголовніше слово завжди залишається за людським фактором. Без спеціалістів, які володіють високою компетенцією в області логістики та управлінням ланцюгами постачання, які вміють мислити по-новому, логістично, які готові підвищувати свою кваліфікацію та йти в ногу з новими засобами задоволення зростаючих потреб ринку, успіх перетворень обмежений.

Логістика дозволяє економічним суб'єктам формувати ефективну стратегію щодо забезпечення своєї конкурентної переваги на основі орієнтації на конкретного, детермінованого в просторі і в часі споживача. При цьому, логістичне мислення включає набагато більш широке коло питань, ніж лише управління фізичним розподілом продукції. Для прийняття кваліфікованого вирішення необхідно формалізувати можливо більший масив інформації. Логістика адекватно описує як саме підприємство, так і навколишнє його середовище. Вона служить досягненню головних цілей підприємства та знаменує перехід від описово-емпіричного до абстрактно-теоретичного рівня дослідження.

Необхідність застосування логістики на сучасному промисловому підприємстві пояснюється рядом причин [2]:

- розвиток конкуренції, викликаний переходом українських підприємств від ринку продавця до ринку покупця;
- забезпечення конкурентних переваг логістично організованих систем товароруху за рахунок зниження собівартості продукції і поліпшення якості поставок;
- енергетична криза;
- науково-технічний прогрес і, в першу чергу, комп'ютеризація управління.

В даний час налічується безліч видів логістики: - транспортна логістика (і автотранспортна логістика зокрема), складська логістика (логістика складування), комерційна логістика, інформаційна логістика, маркетингова логістика, закупівельна логістика, виробнича логістика, промислова логістика, логістика розподілу (розподільна або збутова логістика).

Основними задачами любого виду логістики є:

- максимізація прибутку підприємства при більш повному задоволенні попиту споживачів;
- ефективне використовування виробничого апарату підприємства за рахунок оптимального завантаження виробничих потужностей замовленнями споживачів;
- раціональна поведінка на ринку з урахуванням його постійно змінної кон'юнктури.

У якості логістичних функцій виділяють: підтримку стандартів обслуговування споживачів; управління закупівлями; транспортування;

управління запасами; управління процедурами замовлень; управління виробничими процедурами; ціноутворення; фізичний розподіл продукції.

Розвиток логістики обумовлено прагненням до скорочення часових та грошових витрат, пов'язаних з рухом товарів. Разом з тим різке зростання інтересу до логістики визначається такими факторами:

- перехід від ринку продавця до ринку покупців, коли потреби споживачів є основою для розробки виробничих програм і обумовлюють необхідність у створенні системи товароруху;
- забезпечення конкурентних переваг підприємствам, які застосовують логістичні принципи організації виробничої і збутової діяльності;
- створення об'єктивних можливостей для використання в системі логістики досягнень технічного прогресу в засобах зв'язку та інформатики;
- розробка нових теорій і методів дослідження операцій, зокрема, теорії систем і теорії компромісів, що послужили основою для оптимізації процесів логістики.

Висока актуальність використання логістики промисловими підприємствами пов'язана з інтенсифікацією та розширенням в країні товарно-грошових відносин, зі збільшенням господарських зв'язків між підприємствами, з розвитком виробничої інфраструктури і розширенням господарської самостійності підприємств [4].

Література

1. Азбука логістики [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.alogistika.ru/history/46/308.html.
2. Окландер М.А. Логістика: підручник / М.А.Окландер. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.
3. Гаджинский А.М. Основы логистики: Учеб. пособие / А.М.Гаджинский. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2003 – 298 с.
4. Неруш Ю.М. Логистика: учебник для вузов / Ю.М.Неруш. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Проспект, 2006. – 520 с.

Спіцина Владислава
студентка 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Бурма Т.Г.

МОДЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Питання конкурентоспроможності розглядаються у роботах таких вчених як Вайсмен А., Котлер Ф., Коцци Д., Ламбен Ж., Портер М., Хаєк Ф., Хендерсон Б., Азоєв Г., Балабанова Л., Войленко В., Градов А., Єрмошенко Н., Ковальов А., Кретов І., Рубін Ю., Соловйов Б., Хруцький В., Шишков Є.

Однак, на сьогоднішній день не існує єдиного визначення конкурентоспроможності. Для деяких менеджерів та економістів конкурентоспроможність означає можливість конкурувати на світовому ринку за наявністю глобальної стратегії. Для інших цей термін означає низькі виробничі витрати на одиницю продукції. Дискусії щодо його визначення

продовжуються й до сьогоднішнього дня, що пов’язано з неоднозначним розумінням цього терміну.

Ми визначимо конкурентоспроможність як властивість об'єкту, що характеризується ступенем його реального або потенційного задоволення конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, поданими на даному ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку.

Конкурентоспроможність – це реальна і потенційна можливість фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти і збувати товари, що за ціновими і неціновими характеристиками є більш привабливими для споживача, ніж товари їхніх конкурентів. Таке визначення стосується тільки товару і враховує винятково цінові і нецінові характеристики.

Конкурентоспроможність об'єкту визначається стосовно конкретного ринку або до конкретної групи споживачів, сформованої за відповідними ознаками стратегічної сегментації ринку. Якщо не зазначено ринок, на якому об'єкт є конкурентоспроможним, це означає, що даний об'єкт у конкретний час є кращим світовим зразком. В умовах ринкових відносин конкурентоспроможність характеризує ступінь розвитку суспільства. Чим вище конкурентоспроможність країни, тим вище життєвий рівень у цій країні [1].

Конкурентоспроможність підприємства залежить від ряду таких чинників, як:

- конкурентоспроможність товарів підприємства на зовнішньому і внутрішньому ринках;
- вид виробленого товару;
- ємність ринку (кількість щорічних продажів);
- легкість доступу на ринок;
- конкурентні позиції підприємств, уже працюючих на даному ринку;
- конкурентоспроможність галузі;
- можливість технічних нововведень у галузі;
- конкурентоспроможність регіону і країни [2].

Конкурентоспроможність продукції і конкурентоспроможність підприємства-виробника продукції співвідносяться між собою як частина і ціле. Можливість компанії конкурувати на визначеному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару і сукупності економічних методів діяльності підприємства, що впливають на результати конкурентної боротьби.

У літературі визначається, що конкурентоспроможність товару - це такий рівень його економічно-технічних, експлуатаційних параметрів, що дозволяє витримати суперництво (конкуренцію) з іншими аналогічними товарами на ринку. Крім того, конкурентоспроможність є порівняльною характеристикою товару, що містить комплексну оцінку всієї сукупності виробничих, комерційних, організаційних і економічних показників щодо виявлених вимог ринку або властивостей іншого товару. Вона визначається сукупністю споживчих властивостей даного товару - конкуренту за ступенем відповідності суспільним потребам з врахуванням витрат на їхнє задоволення, умов

постачання та експлуатації в процесі виробничого і (або) особистого споживання [3].

Конкурентні позиції товару описуються цілим рядом показників, кожний з яких має свою оцінку і вагу в очах споживачів у залежності від наявних установок. Розглянемо окремо всі складові показники конкурентоспроможності товару.

Так, технічні показники товару визначаються оцінкою відповідності його технічного рівня, якості і надійності сучасним вимогам, що висуваються споживачами на ринку. Ці вимоги найбільш повно відбивають їхні суспільні й індивідуальні потреби при досягнутому (прогнозованому) рівні соціально-економічного розвитку і науково-технічного прогресу як у нас в країні, так і за її межами. Основні вимоги споживачів до технічних показників знаходять висвітлення в національних і міжнародних стандартах [4].

Якість товару – це ступінь досягнення встановленого технічного рівня при виробництві кожної одиниці товарної продукції. Вона визначається або органолептичним методом (за допомогою органів почуттів), або лабораторними дослідженнями з використанням приладів, апаратів, реактивів і інших технічних засобів.

Технічна конкурентоспроможність товарів - показник дуже гнучкий і динамічний. Він перманентно змінюється відповідно до темпів науково-технічного прогресу, що відбувається як усередині країни, так і в головних світових виробників тієї або іншої продукції. На наш погляд, доцільно розглянути також комерційні умови конкурентоспроможності. До них відносять: - цінові показники; - показники, що характеризують умови постачань і платежів за товари, що поставляються; - показники, що характеризують особливості діючої на ринку виробників і споживачів податкової і митної системи; - показники, що відбивають ступінь відповідальності продавців за виконання зобов'язань і гарантій.

Для організації робіт із забезпечення конкурентоспроможності будь-яких об'єктів (систем) необхідно чітко сформулювати їхню місію, стратегію розвитку, оцінити можливості, сильні і слабкі сторони, зв'язок із зовнішнім середовищем і вирішити інші завдання.

Розглянемо на основі системного підходу систему зовнішніх компонентів. Компоненти цільової підсистеми СЗК товару можуть бути: підвищення якості товару, підвищення якості сервісу товару, оптимізація ціни товару, ресурсозбереження в сфері експлуатації (споживання) товару, підвищення якості сервісу товарів організації, комплексний розвиток виробництва й охорона навколишнього середовища.

Компоненти керованої підсистеми СЗК товару можуть бути: стратегічний маркетинг, інноваційний менеджмент, організація виробництва (або виробничий менеджмент), тактичний маркетинг.

Компоненти керуючої підсистеми СЗК товару можуть бути: керування персоналом, організація розробки і виконання управлінських вирішень у рамках СЗК.

У цілому для кожного конкретного об'єкту на основі типової структури розробляється своя конкретна СЗК.

Послідовність реалізації СЗК:

1.Встановлення цільової орієнтації системи та рамок її функціонування.

2.Формування та аналіз системи факторів, що впливають на конкурентоспроможність та вартість підприємства.

3.Визначення та декомпозиція за рівнями управління (стратегічним, тактичним та оперативним) конкретних цілей, об’єктів та критеріїв функціонування системи.

4.Розробка системи базових показників, що визначають ефективність функціонування системи за кожним об’єктом та рівнем управління.

5.Формування складу завдань системи.

6.Розробка функціональної структури системи.

7.Встановлення алгоритмів та організаційних регламентів формування управлінських впливів та перерозподілу ресурсів при зміні показників діяльності системи.

8.Розробка інформаційної схеми взаємодії підсистем СЗК .

Література

1.Фатхудинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2002. – 887 с.

2.Власова В.М. Основы предпринимательской деятельности. – М.: Логос, 1999. – 231 с.

3.Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник, 3-е изд. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2001. – 537 с.

4.Краюхін Г.А. Методика аналізу діяльності підприємств в умовах ринкової економіки. – К.: Либідь, 2000. – 296 с.

Таравська Карина
студентка 2 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.н.держ.упр., доц. Бухаріна Л.М.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Активізація в сучасному світі, і насамперед у Західній Європі,інтеграційних процесів є важливим чинником для розвитку міжнародного ринку праці.

Міжнародний, або світовий, ринок праці — це система відносин, що виникають з приводу узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту, які склалися через нерівномірність кількісного та якісного розміщення робочої сили по країнах світу та розбіжності в національних підходах до її відтворення.[6]

Праця – цілеспрямована діяльність людей на створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб кожного індивіда та суспільства загалом.[1]

Формування міжнародного ринку праці відбувається двома шляхами: по-перше, через міграцію трудових ресурсів і капіталу; по-друге, шляхом поступового злиття національних ринків праці. Виникнення і розвиток міжнародного ринку робочої сили (сукупність розумових і фізичних здібностей людини до праці) є результатом зростання міжнародної мобільності капіталу і праці.[2]

Основними тенденціями розвитку міжнародного ринку праці є його глобалізація, посилення міграційних процесів, розширення використання міжнародних трудових норм тощо.

Глобалізація ринку праці, яка являє собою формування єдиного механізму узгодження попиту та пропозиції робочої сили незалежно від країни проживання тієї чи іншої людини, розвивається на фоні глобалізації економіки. Причини пожвавлення цього процесу такі: формування системи міжнародного поділу праці; розвиток світової інфраструктури та світової валютної системи; міжнародна міграція населення; стрімке зростання світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій; швидкі технологічні зміни.[6]

Міграційні процеси слугують засобом міждержавного перерозподілу робочої сили в межах всесвітнього і господарства. Міграція - це переселення, переміщення населення, пов'язане зі зміною постійного місця проживання як у межах однієї країни, так і з однієї країни в іншу.

Міжнародна міграція робочої сили набуває дедалі глобальнішого характеру. Сьогодні вона охоплює абсолютну більшість країн світу. Інтенсивне переміщення трудових ресурсів відбувається між державами Європи, Північної й Південної Америки, Африканського материка, Південно-Східної й Західної Азії.

Мета міждержавного переміщення робочої сили – прагнення до поліпшення матеріального стану – залишається незмінною, як правило, в тривалій історичній перспективі. Що ж стосується форм міграційних процесів, то вони змінюються залежно від багатьох обставин. Найзагальнішими є постійна й тимчасова форми міграції.[2]

Теперішня міграція набула тимчасового характеру; мігранти здебільшого мають намір по закінченні певного строку повернутися на батьківщину. Таким чином, відмітною рисою сучасної міжнародної трудової міграції є ротаційний характер. Така форма міграції не є новою, вона виникла ще на початку XX століття, але масових масштабів набрала в 60-ті роки.

Ротація буває прискореною та уповільненою. У прискорену (до трьох років) потрапляє вся завербована та ретельно відібрана іноземна робоча сила, уповільнена триває довше й охоплює працівників, відібраних уже в процесі виробництва. На їхню частку, як правило, припадає не більш ніж 30% усієї чисельності працівників-іноземців. Спостерігається тенденція до збільшення часу перебування мігрантів у країнах-реципієнтах. Посилюється їх прагнення до натуралізації. Певній частині іммігрантів справді вдається домогтися натуралізації, і вони стають, таким чином, постійним елементом населення країн-реципієнтів.[1]

Міграція – це двосторонній процес. Експортуючи власну робочу силу, Україна неминуче імпортуватиме іноземну робочу силу. Можливі канали припливу іммігрантів:

- по-перше, повернення на батьківщину частини тих українців, котрі живуть і працюють у Росії, інших країнах, що утворилися на теренах колишнього Союзу. Ця проблема потребує вирішення на міждержавному рівні;
- по-друге, реемігрaція патріотично налаштованих представників далекого зарубіжжя, які проживають у Північній та Південній Америці, Австралії та інших країнах світу;
- по-третє, запрошення за потреби на роботу спеціалістів і робочих кадрів з різних країн Європи, Азії, Америки за ліцензіями. Поки що Україна використовує працю іноземних робітників у тих галузях виробництва, де через важкі умови праці відчувається нестача робочих рук. Це металургійна, швейна, суконна, взуттєва, машинобудівна та деякі інші галузі;
- по-четверте, в'їзд біженців, які рятують своє життя, а також повернення раніше депортованих народів.[5]

Так, до кінця XX століття, внаслідок міжнародної міграції населення, до традиційних центрів тяжіння мігрантів США, Канади та Австралії додалися нові світові ринки робочої сили. Це країни Західної Європи, Азіатсько-Тихоокеанського регіону, нафтовидобувні країни Близького Сходу, Аргентина і Венесуела в Латинській Америці, а також найбільш багаті африканські держави.

За оцінними даними з 1950 р. по 2010 р. США взяли 25 млн. іммігрантів з Латинської Америки, Південно-Східної Азії та інших регіонів, ФРН - 9 млн., Франція – 4 млн., а Канада та Австралія – по 3,5 млн. чоловік. Чисельність іммігрантів у 7 найбільш багатих нафтовидобувних країнах (Саудівська Аравія, Лівія, ОАЕ, Кувейт, Оман, Катар і Бахрейн) збільшилася в період з 1975 р. по 2000 р. з 1,9 млн. до 8 млн. чоловік.

Характерною рисою сучасної міграції є те, що її потоки складаються з двох напрямків, і, отже, одне і те ж держава може бути як країною-донором, так і країною-реципієнтом.

Наприклад, Великобританія й США є одночасно і одними з головних країн-реципієнтів у світі, і донорами для окремих держав (США донор для Канади, Великобританія - для Австралії).

У США починаючи з кінця 60-х років переважає частка іммігрантів з країн, що розвиваються. Кількість вихідців з Азії та Латинської Америки в імміграційному потоці досягає 88%. Для таких іммігрантів характерно компактне розселення, що призводить до формування етнічного бізнесу.

Потік іммігрантів, що прямують до Канади, також зазнав змін за своїм складом. Так, якщо в 1900 році вихідці з азійських країн становили 3%, то до 2010 року ця цифра зросла до 52%. Основними країнами-донорами є: Гонконг (15,3%), Філіппіни (5,2%), Шрі-Ланка (5,1%), Індія (5,1%) .

Більшість іммігрантів з Гонконгу - інвестори або підприємці,які приїжджають на постійне місце проживання. За оцінками Canadian Imperial

Bank of Commerce, щорічно близько 2 -4 млрд. канадських доларів надходить в країну з колишніх британських колоній.

Останнім часом з напливом до Канади іммігрантів зі Східної Європи, особливо з Польщі. Як і раніше, існує експорт трудових сил з Великобританії, Німеччини, Італії та США.

Західна Європа також є одним з найбільших центрів міжнародної міграції робочої сили. За період з 1950 по 2010 роки чисельність іммігрантів у цьому регіоні зросла з 5,1 млн. чоловік до 17млн. За даними на 2008 р., країнами, в яких проживає основна маса іммігрантів, були Німеччина (5,242 млн. осіб), Франція (3,608 млн.), Великобританія (1,875 млн.), Швейцарія (1,1 млн.), Бельгія (0,905 млн.), Італія (0,781 млн.), Нідерланди (0,692 млн.).

Основними країнами-донорами для деяких європейських країн є: Алжир, Марокко і Португалія для Франції; Італія та Марокко для Бельгії; Туреччина, Югославія, Італія, Греція та Польща для Німеччини; Туреччина та Мароккодля Нідерландів; Італія, Югославія та Іспанія для Швейцарії; Індія для Великобританії.

Останнім часом на європейському ринку спостерігається жорстка конкуренція з боку мігрантів з Туреччини, республік колишньої Югославії, Греції, Італії, Португалії та Іспанії за робочі місця низької кваліфікації.

Як правило, іноземні робітники, особливо це відноситься до вихідців з країн Сходу, використовуються в тих сферах і галузях, де велика частка ручної праці, а робота вважається не престижною або оплачується за низькими розцінками. У Франції, наприклад, половина всіх іммігрантів була зайнята в обробної промисловості та торгівлі, а в Німеччині три п'ятих іноземних робітників працювали в обробній промисловості. Ці цифри говорять про орієнтацію окремих галузей на іноземну робочу силу.

У Європі в останні роки намітився деякий зсув у традиційній структурі зайнятості іммігрантів. Збільшується відсоток іноземців, працюють у сфері послуг. Спостерігається зниження зайнятості в сталеливарній промисловості, металообробці, автомобілебудуванні.

Присутність великої кількості нелегальних мігрантів є серйозною проблемою для європейських країн. На початку 90-х, за оцінками експертів, в Європейському співтоваристві знаходилося більше 3 млн. "нелегалів", в основному це вихідці з Північної Африки і Азії.[2]

Україна також не лишається осторонь міграційних процесів. Сукупна кількість емігрантів становить 6,5 млн. чоловік, що становить 14,4% населення. Найпопулярнішими країнами призначення є Російська Федерація, Німеччина, США, Чехія, Ізраїль,Угорщина та Польща. Тоді як кількість імігрантів становить приблизно 5 млн. чоловік. Українська трудова міграція, певною мірою може бути охарактеризована як «відтік мізків», у світлі наявної невідповідності між навичками мігрантів і тими посадами, які вони обіймають.[3]

Міжнародний ринок праці становить комплексне явище, пов'язане як з розвитком самої особистості людини, так і з підвищенням якості праці, зміною характеру робочої сили, формуванням її нових якостей. Нині жодна країна,

навіть маючи багаті природні ресурси, розвинуту економіку, науку, кваліфіковані трудові ресурси і ємний внутрішній ринок, не може залишатися осторонь від потужних загальносвітових інтеграційних процесів.

Для формування і функціонування міжнародного ринку праці потрібні певні стартові умови, зокрема високий рівень міждержавних господарських взаємозв'язків. На сучасному етапі постала низка нових факторів, що зумовлюють необхідність широкої участі всіх країн у світо господарських процесах. Отже міжнародний ринок праці становить комплексне явище, пов'язане як з розвитком самої особистості людини, так і з підвищенням якості праці, зміною характеру робочої сили, формуванням її нових якостей.

Література

1. Ведяпин В.І. Загальна економічна теорія / Валентин Іванович Ведяпин. – М.: 2004. – С. 46-48.
2. Козик В.В. Світове господарство та міжнародні економічні відносини / В.В.Козик, Л.А.Панкова. – Львів: 2010. – С.79-84.
3. Малиновська О. Міжнародна міграція в сучасній Україні: тенденції та політика / О.Малиновська. – К.: 2004.– 235 с.
4. Петюх В.М. Ринок праці та зайнятість / Василь Миколайович Петюх. – К.: МАУП, 2007. – 257с..
5. Світова економіка / [А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін.] – К.: Либідь, 2007. – 213 с.
6. Тенденції розвитку міжнародного ринку праці [Електронний ресурс] // Наукова бібліотека Буковина. – Режим доступу: http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,36/catid,130/id,3828
7. Функції ринку праці [Електронний ресурс] // Реферати, курсові та дипломні роботи. – Режим доступу: http://studentam.net.ua/content/view/4728/132/.

Тимохіна Ольга
студентка 5 курсу економічного фак-ту
Наук. кер: к.філос.н., доц. Олійник О.М.

ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ НА АВІАПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

Авіапромисловість є стратегічно важливою галуззю економіки України. Конкуренція на світовому авіапромисловому ринку характеризується високим рівнем і українські компанії займають почесне місце на ньому.

Основною характеристикою авіапромисловості є наукоємність виробництва, що зумовлює високі вимоги до професійної підготовки персоналу. Саме професійний розвиток персоналу підприємства є запорукою забезпечення конкурентоздатності підприємства та галузі в цілому. І тому перед керівництвом авіапромислових підприємств нашого регіону постають питання кадрового забезпечення, які полягають у плануванні, відборі, розміщенні, навчанні та просуванні по службі працівників цих підприємств. Забезпечивши виробництво кваліфікованим персоналом, не слід зупинятися на

досягнутому. Швидкий розвиток НТП вимагає безперервного навчання і професійного розвитку персоналу, особливо у такій галузі як авіапромисловість. У цій ситуації гроші, що витрачають керівники підприємств є безпосередньо інвестиціями у людський капітал [1].

При вмілому поєднанні якісної матеріально-технічної бази виробництва та кваліфікованої праці робітників, не змушують себе довго чекати результати цієї праці: зростають обсяги та якість виробництва, що призводить до збільшення прибутку. У випадку з авіапромисловістю слід не забувати і про зменшення терміну виробництва чи надання послуг, бо в цій галузі переважає довгий виробничий цикл (від одного місяця і до року). Це ще раз підтверджує доцільність інвестицій у людський капітал підприємства: підприємство отримує зменшення плинності кадрів та покращення якісного складу персоналу.

Проаналізувавши роботу відділів управління персоналом авіапромислових підприємств Запорізького регіону, можна стверджувати про підтримку професійного розвитку робітників на цих підприємствах. Робітники регулярно проходять професійне навчання, підвищують кваліфікації і тим самим сприяють розвитку своєї кар'єри. Слід не забути і про студентів професійних навчальних закладів Запорізького регіону, які проходять на авіапромислових підприємствах виробничу практику. Близько 35% зі студентів отримують у подальшому місце роботи на таких підприємствах як, ВАТ «Мотор Січ», ЗМКБ «Прогрес», ЗДАРЗ «МігРемонт» тощо.

Проаналізуємо особливості процесу професійного навчання персоналу на підприємствах. Коли йде мова про навчання персоналу слід розмежовувати професійне навчання робітників та керівників підприємства. Навчання керівників та спеціалістів проходить за наступними видами:

- систематичне самостійне навчання;
- короткострокове навчання (підвищення кваліфікації);
- стажування;
- аспірантура, докторантура;
- перепідготовка.

Що стосується навчання робітників, то виділяють підготовку нових робітників на виробництві, перепідготовку кваліфікованих робітників, навчання суміжним професіям, підвищення кваліфікації робітників [2].

Найпоширенішими формами підвищення кваліфікації робітників авіапромисловості виступають: виробничо-технічні курси, курси цільового призначення (їх застосовують при впровадженні нового обладнання чи змін у технологічних процесах).

На авіапромислових виробництвах розповсюджена практика навчання персоналу невеликими групами терміном від декількох днів до одного місяця. Цей підхід дозволяє отримати максимальний результат від навчання, бо відтак отримані знання застосовує не одна окрема людина, а ціла група [3].

Найчастіше професійне навчання здійснюється із залученням сторонніх організацій, рідше-власними силами. Наприклад, при введенні в експлуатацію нового обладнання часто з фірми-виробника цього обладнання запрошують спеціаліста, який і ознайомлює робітників з даним обладнанням.

Перелічені методи навчання вимагають гідного матеріально-технічного забезпечення, бо як було вище вказано авіапромисловість наукоємна галузь і тому розвиток технологій відбувається досить швидко. Що стосується України, наші навчальні заклади не в змозі забезпечити необхідною матеріальною базою своїх вихованців: навчання проходить на застарілому обладнанні і студенти не мають змоги вивчати останні досягнення у авіапромисловості. Тому рівень отриманих знань не завжди достатній для конкурування на світовому авіапромисловому ринку. Досить рідко керівництво авіапромислових заводів нашого регіону направляє своїх робітників закордон для професійного навчання. Але ці випадки поодинокі і не мають сталої тенденції.

Для виходу з даної ситуації держава і авіапромислові компанії мусять сприяти покращенню матеріально-технічного забезпечення навчальних закладів нашої країни. Шляхом кооперації з ними авіапромислове виробництво забезпечить себе конкурентоздатними працівниками, знання яких відповідають сучасним вимогам авіапромислового ринку.

Література

1. Маркова Н.С. Стратегическое управление интеллектуальным развитием персонала / Н.С. Маркова //Управління розвитком. – 2004. – №2. – С.81-83.
2. Щекин Г.В. Основы кадрового менеджмента/ Г.В. Щекин. – К.: МАУП, 2004. – 280 с.
3. Синенко Н. Організація професійного навчання кадрів на виробництві / Н. Синенко // Справочник кадровика. – 2004. – №1. – С. 47-50.

Титарчук Дмитро
студент 2 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.н.держ.упр., доц. Бухаріна Л.М.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Становлення економіки ринкового типу в Україні та формування ринку праці відбувались паралельно, однак не завжди узгоджено та ефективно. Поряд із глибокими структурно-інституціональними зрушеннями в економіці України, переорієнтацією напрямів економічної діяльності відбувається зміна пріоритетів і цінностей у соціально-економічному середовищі. В умовах становлення якісно нових трудових відносин різко загострюються проблеми, що можуть призвести до соціальної напруженості у суспільстві.

Сучасний стан розвитку економіки України вимагає ретельного аналізу соціальної сфери, тому що спад економіки спричиняє падіння рівня соціального стану населення. В країні спостерігається зниження рівня зайнятості населення, попиту на робочу силу, зростання соціальної напруги у суспільстві.

Взагалі соціальний стан населення України характеризується нерівномірністю розвитку, а саме: позитивні зміни соціальної сфери, які спостерігалися протягом декількох років, зійшли нанівець наприкінці 2008

року. Так, з 2008 р. економіка України розвивалася під впливом складних неоднозначних світових процесів.

Табл. 1

Зареєстроване безробіття і попит на робочу силу у 2008 році

	Кількість зареєстрованих безробітних			Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць і вакантних посад, тис. осіб	Навантаження на 10 вільних робочих місць (вакантних посад), осіб
	тис. осіб		у % до населення працездатного віку		
	Всього	З них отримують допомогу з безробіття			
Січень	662,8	495,8	2,4	175,0	39
Лютий	671,1	496,2	2,4	182,6	38
Березень	639,6	469,6	2,3	194,6	34
Квітень	611,7	443,9	2,2	194,7	32
Травень	573,0	418,3	2,0	205,6	29
Червень	538,1	392,0	1,9	207,2	27
Липень	518,7	387,2	1,8	201,8	27
Серпень	509,5	377,9	1,8	197,5	27
Вересень	513,6	373,8	1,8	198,6	27
Жовтень	530,1	381,6	1,9	177,5	32
Листопад	639,9	468,2	2,3	136,8	51
Грудень	844,9	652,1	3,0	91,1	96

Три місяці (з липня по вересень 2008 р.) безробіття становило 1,8%. у жовтні 2008 р. цей показник становив 1,9%, у листопаді — вже 2,3%. Рівень зареєстрованого безробіття в Україні до кінця грудня 2008 р. склав 3% населення працездатного віку (у 2007 р. - 2,3%, у 2006 р. - 2,7%) (табл. 1).

На кінець грудня 2008 р. було зареєстровано 844,9 тис. безробітних. З них допомогу з безробіття одержували 652,1 тис. осіб. Середній розмір такої допомоги склав 571,07 грн. на місяць (у 2007 р. - приблизно 300 грн., а у 2006 р. -200 грн.), що свідчить про зростання рівня допомоги з безробіття порівняно з 2006 р. майже у 3 рази. Серед зареєстрованих на кінець року безробітних 465,2 тис. осіб були жінками, що складає 55% безробітних. Більшість із безробітних — 418,3 тис. осіб - міські жителі, хоча частіше за все це є сільське населення, що пояснюється сезонністю їхньої роботи (табл. 1).

Дані, які характеризують зареєстроване безробіття, а також попит на робочу силу у 2008 р., наведено в табл. 1.

Згідно з табл. 1, потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць і вакантних посад у грудні 2008 р. становила 91,1 тис. осіб. Таким чином, навантаження на 10 вільних робочих місць становило 96 осіб (місяцем раніше — 51 особа/10 місць, ще раніше вісім місяців поспіль 3 особи/ місце, січень-лютий - 4 особи/місце (20.01.2009), у 2007 р. - 4 особи/місце, у 2006 р. - 5 осіб/місце) [4].

У січні 2009 р. офіційний рівень безробіття збільшився на 0,2 пункти і склав 3,2%.

Уповільнення темпів зростання офіційного безробіття протягом 2009 р. пояснюється тим, що масове закриття заводів і фабрик сталося в грудні 2008 р.,

тому на січень припав пік звернень у центри зайнятості. Слід відмітити значну регіональну диференціацію в розвитку економіки та соціальної сфери України, нерівномірний розвиток її регіонів. Високий рівень звернень до служб зайнятості у 2009 р. спостерігався у Полтавській, Вінницькій, Харківській, Дніпропетровській і Донецькій областях [1].

Кількість зареєстрованих безробітних на 1 січня 2010 р. становила 531,6 тис. осіб, або 27,6% усіх безробітних працездатного віку (за методологією МОП). Із них допомогу з безробіття отримували 76,9%.

У табл. 2 наведено рівень зареєстрованого безробіття у 2009 р., можна побачити поступове зменшення рівня зареєстрованого безробіття з січня 2009 р. (майже 901 тис. осіб) до листопада 2009 р. (512,2 тис. осіб). Але наприкінці року знову можна було спостерігати зростання до майже 532 тис. осіб, що пояснюється сезонною зайнятістю працівників, які мешкають у сільській місцевості, яка є характерною тенденцією впродовж останніх років.

Зростання обсягів зареєстрованого безробіття у грудні 2009 р. спостерігалося в більшості регіонів. Значне збільшення (на 10-17%) кількості зареєстрованих безробітних відбулося в Одеській, Кіровоградській, Хмельницькій, Вінницькій і Тернопільській областях [4].

Із табл. 2 видно, що навантаження на 10 вільних робочих місць змінювалось протягом 2009 р. в бік зменшення, але протягом останніх двох місяців року знову спостерігалося зростання, що пояснюється зменшенням потреби підприємств у працівниках.

Табл. 2

Зареєстроване безробіття і попит на робочу силу у 2009 році

	Кількість зареєстрованих безробітних			Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць і вакантних посад, тис. осіб	Навантаження на 10 вільних робочих місць (вакантних посадах), осіб
	тис. осіб		у % до населення працездатного віку		
	Всього	З них отримують допомогу з безробіття			
Січень	900,6	670,9	3,2	86,5	108
Лютий	906,1	657,2	3,2	78,5	118
Березень	879,0	627,4	3,1	84,5	106
Квітень	808,8	5793	2,9	85,1	97
Травень	736,3	544,7	2,6	85,3	88
Червень	658,5	500,7	2,4	76,2	88
Липень	606,9	483,4	2,2	72,3	86
Серпень	569,6	456,5	2,0	72,8	80
Вересень	542,7	426,4	1,9	74,2	75
Жовтень	508,4	399,4	1,8	77,5	68
Листопад	512,2	4007	1,8	75,4	71
Грудень	531,6	408,6	1,9	65,8	82

Зміни на ринку праці протягом 2010 р. представлено у табл. 3. Кількість незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості,

станом на 1 жовтня 2010 р. — 426,6 тис. осіб. За допомогою в працевлаштуванні до цієї установи впродовж вересня 2010 р. звернулося 119,4 тис. незайнятих громадян порівняно з 97,0 тис. у серпні (для порівняння, у вересні 2009 р. цей показник складав 97,9 тис. осіб).

Рівень зареєстрованого безробіття в цілому по країні за жовтень 2010 р. зменшився на 0,1 відсоткового пункту і на 1 листопада 2010 р. становив 1,4% населення працездатного віку. У сільській місцевості та в міських поселеннях цей показник становив відповідно 1,8% і 1,2% населення працездатного віку.

Згідно з офіційною статистикою, найвищий рівень зареєстрованого безробіття спостерігався в Житомирській області (2,6%), а найнижчий - у м. Києві (0,3%) [4]. Аналіз ринку праці в Україні у 2009-2010 рр. засвідчив, що його розвиток відбувається у складних умовах. Хоча офіційний рівень безробіття знижується, попит на робочу силу також має тенденцію до зниження. Проте протягом 2010 р. попит на робочу силу зростав. Найбільше зростання безробіття в Україні відбулося наприкінці 2008 р. - на початку 2009 р., що пояснюється економічною кризою, яка почалася в країні.

Табл. 3

Зареєстроване безробіття і попит на робочу силу у 2010 році

	Кількість зареєстрованих безробітних			Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць і вакантних посад, тис. осіб	Навантаження на 10 вільних робочих місць (вакантних посад), осіб
	тис. осіб		у % до населення працездатного віку		
	Всього	з них отримують допомогу з безробіття			
Січень	526,7	413,3	1,9	65,4	83
Лютий	530,3	411,1	1,9	65,9	83
Березень	505,2	379,9	1,8	73,1	71
Квітень	455,0	331,6	1,6	76,6	62
Травень	419,4	307,8	1,5	80,2	54
Червень	398,7	291,3	1,4	79,7	52
Липень	396,8	289,6	1,4	81,2	51
Серпень	396,4	283,6	1,4	87,4	48
Вересень	408,1	279,5	1,5	84,6	50
Жовтень	400,7	275,9	1,4	81,2	52
Листопад	449,7	321,5	1,6	84,5	53
Грудень	544,9	411,3	2,0	97,0	55

Таким чином, провідними напрямами реформування ринку праці в Україні повинні стати реструктуризація зайнятості, трансформація оплати праці та удосконалення системи регулювання ринку праці. Саме вирішення цих завдань спроможне забезпечити не лише суттєве підвищення рівня життя широких верств населення, але й формування соціальної структури, подібної до європейських зразків (подолання масштабної бідності, створення численного середнього класу, зменшення рівня розшарування). В цілому акценти державної політики необхідно поступово зміщувати від практики регулювання поточної ситуації, що складається на національному ринку праці, до застосування превентивних заходів і турботи про якість національної робочої сили, насамперед, шляхом усунення інституційної недосконалості вітчизняного ринку праці.

Література
1. Батченко Л.В. Регіональна диференціація соціального розвитку України / Л.В. Батченко, М.М. Дєліні // Менеджер. – 2009. – №4. – С. 181-189.
2. Дєліні М.М. Аспекти встановлення соціальних гарантій та стандартів в Україні / М.М. Дєліні // Держава та регіони. – Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – №6. – С. 80-86.
3. Момотюк Л.Є. Бюджетний механізм забезпечення соціальних гарантій населення України / Л.Є. Момотюк //Актуальні проблеми економіки. – 2004. - №10. – С. 172-181.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

Ткачова Ганна
студентка фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Кутідзе Л.С.

ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМИ ПОСЛУГАМИ

Рівень розвитку транспортної системи держави – один з найважливіших ознак її технологічного прогресу і цивілізованості. Потреба в високорозвиненої транспортній системі ще більш підсилюється при інтеграції в європейську і світову економіку, транспортна система стає базисом для ефективного входження України у світове співтовариство і заняття в ньому місця, що відповідає рівню високорозвиненої держави.

Об'єктивні умови трансформаційних процесів у розвитку України зумовлюють її націленість на входження у світову економічну систему і насамперед – на економічну інтеграцію з провідними західноєвропейськими державами. Цей процес, безумовно, приведе до зростання товарообмінних операцій між співпрацюючими країнами. Крім того, геостратегічне розташування України дозволяє їй бути вигідним мостом для транзитних перевезень товарів і пасажирів між державами Європи, Азії та Близького Сходу.

Однією з визначальних систем, які забезпечують вантажні та пасажирські перевезення на території України, є транспортна система, до якої в ринкових умовах ставляться високі вимоги щодо якості, регулярності і надійності транспортних зв'язків, збереження вантажів і безпеки перевезення пасажирів, термінів і вартості доставки. Відповідно до цього стан транспортних комунікацій України повинен відповідати вимогам європейської інтеграції.

Найважливішим показником інтегрування транспортної системи України є раціональне використання існуючих транспортних мереж, реалізація переваг їх географічного розташування та комунікаційної спроможності, що забезпечує найкоротший шлях європейським країнам з Східним і Азіатським континентами. Але щоб транспортні системи України як можна швидше

перетворилися в транспортні системи світового рівня, необхідно здійснити комплексну модернізацію всієї транспортній галузі.

У ринкових умовах важливою вимогою споживача транспортних послуг є своєчасна та якісна доставка вантажу. Виконати задані умови представляється можливим із застосуванням логістики, тобто керуючого алгоритму, який за допомогою різних економіко-математичних методів дозволяє оптимізувати роботу окремих елементів транспортного процесу і об'єднати ці елементи в єдину систему. Недостатній розвиток в Україні прогресивних транспортно-технологічних систем перевезень призводить до збільшення транспортних витрат, отже, до втрати ринку.

Непроста економічна ситуація в нашій країні, вимагає від працівників автомобільного транспорту підвищеної уваги при вирішенні питань організації і управління автомобільними перевезеннями. При вирішенні цих серйозних задач виникає необхідність підвищення точності планування, аналізу й економічної оцінки роботи як великих транспортних систем, так і окремих автомобілів. Тільки на основі точних розрахунків і аналізу можлива розробка раціональних ресурсозберігаючих схем перевезення вантажів. Вірне економічне рішення є запорукою успішного розвитку автотранспортного підприємства й одержання ним стабільного прибутку. Використання досягнень логістики на транспорті є запорукою підвищення ефективності вітчизняного транспортного комплексу та активізації його інтеграції в світову транспортну систему.

Вітчизняні транспортні підприємства, що використовують логістику у своїй практиці, досягають більшої стабільності, передбачуваності, конкурентоспроможності, технологічності в перевезеннях, у тому числі і в сфері експорту транспортних послуг.

У перспективі саме логістика дасть можливість багатьом вітчизняним транспортним підприємствам поправити свої фінансові справи на внутрішньому і зовнішньому ринках, підвищити рейтинг, обсяги перевезень і, нарешті, позбутися від ролі субпідрядників провідних іноземних фірм там, де їх можливості набагато вище.

Необхідний комплексний контроль над перевезеннями, заснований на широкому використанні сучасних електронних, комунікаційних, інформаційних технологій. Для створення безпечних і надійних транспортних потоків важливо забезпечити наявність у контролюючих служб повної і достовірної інформації про рух в режимі on line і випереджає інформації про можливі зміни, події на трасі, здатних вплинути на рух на запланованих маршрутах.

На Заході логістика вже не одне десятиліття успішно працює на транспортну галузь. І весь цей час ведеться пошук різноманітних шляхів зниження та оптимізації загальних витрат на здійснення перевезень, підвищення економічної ефективності логістичної діяльності, поліпшення її інформаційного та технічного забезпечення.

Таким чином, актуальність розробок і вдосконалення транспортних логістичних ланцюгів і, особливо, мультимодальних ланцюгів зростає.

Література
1. Бюлетень. Протяжність і характеристика автомобільних доріг загального користування. / Державна служба автомобільних доріг України "Укравтодор". – К., 2008 [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.ukravtodor.gov.ua/.
2. Сергєєв В.І. Логістика в бізнесі: Навчальний посібник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 270 с.

Токарев Микола, Галіцина Анна
студенти 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Куреда Н.М.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ ВАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

ВАТ «Запоріжсталь» є єдиним на Україні підприємством по виробництву тонколистового прокату з нержавіючих та легованих сталей, гнутих профілів, консервної жерсті, тонколистового прокату з полімерним покриттям – металопласту.

ВАТ «Запоріжсталь» зв'язують міцні ділові відносини зі споживачами з багатьма країнами світу. Найбільш великими країнами споживачами продукції комбінату є: Китай (36,4%), Туреччина (19,4%), Польща (3,5%), Туніс (2,9%), Ліван (1,9%), Сирія (7,5%), Ефіопія (2,8%), Ізраїль (5,3%), Алжир (3,4%) і т.д. Останнім часом також збільшилися обсяги експорту в країни Європейського Союзу й Америку.

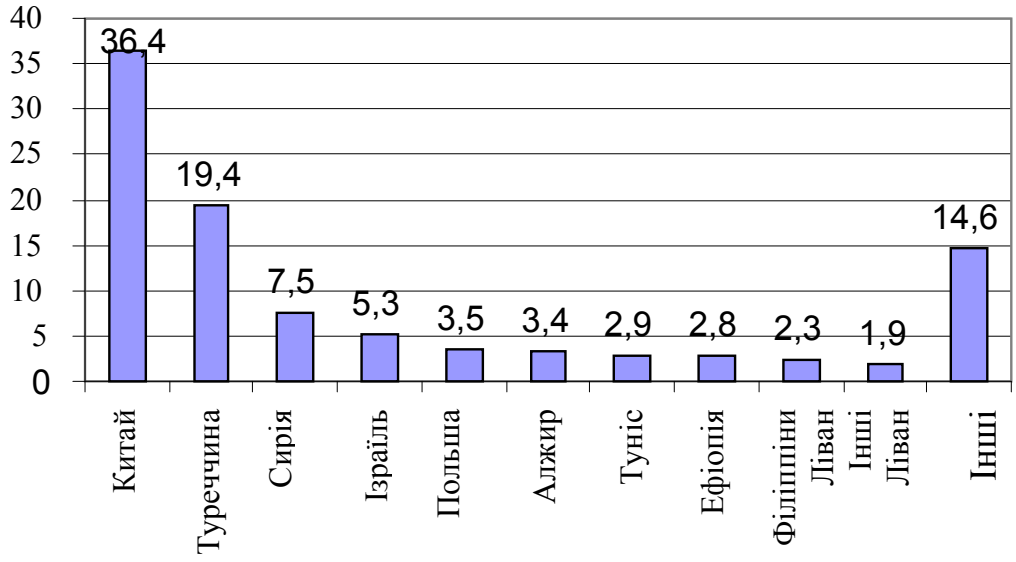


Рис. 1 – Розподіл експорту по країнам в 2009 році, %

У загальному обсязі реалізації «Запоріжсталі» частка експортних поставок у країни далекого зарубіжжя становить близько 55%. Останнім часом свій метал комбінат продає в понад 80 країн світу. Середньомісячний обсяг експорту комбінату в 2010 році дорівнює 220 млн. грн.

Основною експортною продукцією є гарячекатані рулони. Вони складають більш половини від загального обсягу експорту.

Найбільшу увагу ВАТ «Запоріжсталь» приділяє експорту продукції до Китаю. До Китайської Народної Республіки близько 20 відсотків своєї продукції. Якщо 2008 року сумарно поставки комбінату становили майже 600 тисяч тонн, то 2009-го — лише 497 тисяч тонн (скорочення на 100 тисяч тонн за всіма видами).

Китайський ринок має величезне значення для «Запоріжсталі», адже до введення 49% антидемпінгового мита в цю країну експортувалося 35% холоднокатаного металу. З березня 2004 року, за наслідками антидемпінгового розслідування, було ухвалено остаточне рішення про початок стягування мита, яке фактично припинило експорт до Китаю.

Основними конкурентами ВАТ «Запоріжсталь» серед українських виробників металевих виробів, які знаходяться в одному ціновому сегменті з ВАТ "Запоріжсталь" є:

- АрселорМіттал Кривий Ріг;
- ВАТ "Дніпроспецсталь".

На українському ринку пропонуються до реалізації переважно металеві вироби українських виробників.

З метою вироблення рекомендацій підприємству щодо забезпечення конкурентоспроможності його продукції на зовнішніх ринках порівняно з конкурентами проведемо розрахунок інтегральних показників конкурентоспроможності сталі.

Показники якості металевих виробів трьох підприємств-виробників: "ThyssenKrupp" (Німеччина), "Северсталь" (Росія) та ВАТ "Запоріжсталь":

- продукція ВАТ "Запоріжсталь" є найменш конкурентоспроможною серед запропонованих конкурентів - виробників сталі майже за всіма показниками якості:
- за якістю сировини для виробництва конструкційної вуглецевої сталі – ВАТ "Запоріжсталь" використовує сировину звичайної якості;
- хімічним складом сталі (у ВАТ "Запоріжсталь" низько вуглецевий склад сталі (< 0,3 % С)); вмістом сірки й фосфору у сплаві

Значну роль в підвіщенні якості продукції відіграють стандарти які є організаційно-технічною основою систем якості. На перших порах мала місце практика внесення в контракти вимог до систем якості, що доповнювали вимоги до продукції, а також до перевірки систем якості в ряді країн (США, Канада та ін.) були створені національні стандарти, що встановлюють вимоги до системи якості, а в 1987 р. Міжнародною організацією із стандартизації ISO, були розроблені міжнародні стандарти серії 9000, доповнені в подальшому стандартами серії 10000, які сконцентрували досвід управління якістю, нагромаджений в різних країнах, і в багатьох із них були запроваджені як національні.

Стандарти ISO серії 9000 рекомендовані як основа для розвитку будь-якого підприємства, його просування до досягнення ділової досконалості й підвищення конкурентноздатності.

У 2008 р. на ВАТ "Запоріжсталь" введено в дію інтегрована система менеджменту якості, екології та охорони праці, що відповідає вимогам міжнародних стандартів ISO 9001:2000, ISO 14001:2006, OHSAS 18001:2007. Розглядається можливість сертифікації за іншими стандартами, які дадуть можливість комбінату підвищити конкурентоспроможність продукції і організованіше вести роботу з поліпшення природоохоронної діяльності.

Токарев Микола, Соколовська Юлія
студенти 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: викл. Хомяк Л.В.

ВИРІШЕННЯ ПРОТИРІЧ У ДІЛОВІЙ КОМУНІКАЦІЇ

Існують різні визначення конфлікту, але всі вони підкреслюють наявність протиріч, які виникають в процесі соціальної взаємодії, що полягає в протидії суб'єктів конфлікту та зазвичай супроводжується негативними емоціями. Будь-яка група людей (родина, організація, трудовий колектив або група студентів) постійно перебуває у стані динамічного розвитку, реагує на сприятливі можливості та уникає небезпечних ситуацій. Зовнішнє середовище, в якому організація, група чи родина функціонує, є не стабільною комбінацією факторів впливу на її діяльність, а хаотичним нагромадженням складових, що постійно перебувають у русі, змінюють свої значення і мають, як правило, різновекторну спрямованість. Сукупність ресурсів, які дана група людей використовує у своїй діяльності, теж постійно трансформується, видозмінюється, морально старіє, набуває нових форм та інших кількісних чи якісних параметрів.

Неминучість виникнення суперечностей є виявом закону єдності та боротьби протилежностей, одного з класичних законів розвитку. За цим законом будь-яке явище чи ситуація розглядається як єдність протилежних сторін, що взаємовиключають одна одну, долають опір свого антиподу, проте, водночас, не можуть існувати окремо та взаємозумовлюються (одна існує лише тому, що наявна друга). Єдність протилежностей завжди умовна, а їх боротьба абсолютна.

Конфлікт – це процес, іноді майже миттєвий (сварка у транспорті або у черзі), але частіше – тривалий. Незалежно від тривалості конфлікту існують характерні особливості його перебігу, пов'язані з внутрішніми станами внутрішніх світів конфліктуючих. Перехід від нормального спілкування до конфліктного відбувається здебільше непомітно, для самих учасників конфлікту розуміння того, що вони є його учасниками, приходить набагато пізніше у порівнянні з його народженням.

Необхідно відмітити найважливіші положення даного визначення:

– у конфлікті завжди існує протиріччя, зіткнення протилежних поглядів, інтересів, потреб, цінностей, мотивів. Однак сутність конфлікту полягає не стільки у виникненні і існуванні протиріччя, скільки у способі його вирішення. Адже з соціальними протиріччями ми зустрічаємося кожен день, вони виникають завжди і скрізь, але тільки деякі вирішуються шляхом конфлікту.

– до конфлікту призводить таке зіткнення інтересів, потреб, поглядів, цілей, мотивів, при якому з'являється протидія сторін. Соціальна протидія – це таке спілкування, поведінка і діяльність, однією з основних цілей якого являється нанесення моральної або матеріальної шкоди опоненту або супротивнику. Саме протидія є ядром соціального конфлікту.

– в психологічному плані конфлікт для його учасників завжди супроводжується негативним емоціональним станом, негативним відношенням один до одного. Якщо суб'єкти конфлікту протидіють, але не відчувають неприємних емоцій або, навпаки, відчувають, але не проявляють це зовнішньо, такі ситуації можна охарактеризувати як передконфліктні.

Конфліктна ситуація – це об'єктивна основа конфлікту, яка фіксує виникнення реального протиріччя в інтересах і потребах сторін. Вона включає: учасників конфлікту (сторони конфлікту), якими можуть бути різні аспекти особистості (внутрішньоособистісний конфлікт), окремі індивіди або різні за масштабами соціальні групи. У конфліктній ситуації кожна зацікавлена сторона прагне відстоювати та досягати реалізації власної мети, цілей, думок, завдань, точки зору, при цьому вона наводить аргументи на свою користь, перешкоджає опоненту чинити так само, використовує всі прийнятні у даній ситуації заходи та форми впливу і намагається здолати опір іншої сторони.

Можливість виникнення конфлікту існує у всіх сферах. Конфлікти народжуються на грунті щоденних розбіжностей у поглядах, протиборстві різних суджень, потреб, бажань, стилей життя, надій, інтересів та особистісних особливостей. Конфлікт – це невід'ємна особливість всякого процесу соціального розвитку.

Трофімова Софія, Малик Марія
студентки 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н. викл. Сучков А.В.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В ПРОЦЕСІ ОБ'ЄДНАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ПОШУК МОЖЛИВОСТЕЙ ЇХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Останнім часом більшість українських підприємств усвідомила, що без упровадження інновацій неможливо розраховувати на довгостроковий перспективний розвиток. На сучасному етапі загострюється конкуренція і підвищуються вимоги споживачів, тому постійні нововведення можуть стати одним із факторів отримання конкурентних переваг. Інноваційне рішення на підприємстві є ключовим елементом інтенсивного росту, що призводить до зміцнення його ринкової позиції, збільшення валових доходів та чистого прибутку. В свою чергу розвиток підприємства на інноваційній засадах зміцнює його позиції в конкурентній боротьбі. Без інноваційної складової підприємство втрачає ініціативність та гнучкість, а конкуренти отримують переваги у конкурентній боротьбі.

Однак упровадження інновацій потребує значних капітальних вкладень, поєднання науково-технологічних і фінансових резервів, що часто неможливо в рамках потенціалу одного підприємства. Управління витратами в процесі інтеграції – складний процес. Його варто розглядати, з одного боку, як визначення потреби в ресурсах, а з іншого – як оптимізацію витратостворювальних функцій виробничих або управлінських процесів.

Функціонально-вартісний підхід до визначення витрат на злиття й поглинання передбачає інтеграцію, що складається не з комплексу процесів, а із множини основних і допоміжних функцій управління. Функції є вихідним посиланням для досягнення поставлених цілей і розв'зання задачі з визначення витрат на виконання функцій [2, с. 356].

Для цього процес інтеграції повинен бути представлений у вигляді моделі, що описує повний функціональний зміст управлінської діяльності. У модель включаються три напрямки класифікації [1, с. 53]: 1) узагальнювальні функції управління (універсальні); 2) об'єкти функціонального управління; 3) стадії «життєвого циклу» об'єкта функціонального управління.

Найбільш поширеним варіантом аналізу функцій є метод FAST, сутність якого зводиться до побудови і аналізу діаграми функцій (функціональної моделі) за зовнішнім виглядом подібної до мережевого графіка. Для правильного розміщення функцій здійснюються тести, відповіді на які формують послідовність їхнього виконання. Процедура аналізу і класифікація функцій відображені схемою: функція, що аналізується; як виконується функція; чому виконується функція; визначення витрат за функцією [3, с. 156].

Використання методу FAST як інструмента функціонального підходу для оптимізації структури функцій управління інтеграційного процесу дозволяє мінімізувати витрати на виконання управлінських функцій, пов'язаних з плануванням, організацією, координацією, регулюванням, обліком та контролем при проведенні об'єднання промислових підприємств.

Такий підхід дозволяє знизити витрати шляхом оптимізації функцій управління, розглядаючи їх з різних позицій – значущості, місця виникнення, форми прояву. Він спрямований на комплексний аналіз об'єкта дослідження з метою визначення мінімальних витрат на виконання виробничо-господарської діяльності.

Також, треба відмітити, що, саме конкуренція змушує ефективно використовувати наявні ресурси й шукати нові інвестиційні і інноваційні можливості, знижувати витрати й маневрувати між стратегіями протидії конкурентам.

Література

1. Никитина Н. Система управления затратами и её роль в финансовом менеджменте / Н. Никитина, Л. Парамонова // Проблемы теории и практики управления. 2006. – № 4. – С. 51-56.

2. Маркетинг та менеджмент інноваційного розвитку: монографія / За загальною редакцією д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 728 с.

3. Якимчук Сергій. Управлінські рішення в діяльності органів місцевого самоврядування: зміст, особливості та сутність / Сергій Якимчук // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2009. – №1 – С. 153-159.
4. Хрущ Н.А. Проблеми прийняття управлінських рішень в системі стратегічного управління підприємствами / Н.А. Хрущ, О.С. Корпан, М.В. Желіховська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №1. – Т1. – С. 41-45.

Філіппов М., Камишан В.
студенти 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Шишкін В.О.

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

На діяльність будь-якого підприємства з часу заснування впливає низка чинників, які потенційно можуть створити кризу, яка спроможна погіршити показники його діяльності: ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності, оборотності обігових коштів. Для уникнення таких криз у практиці управління використовуються методи аналізу, які дозволяють з мінімальними витратами провести оцінку ризиків, фінансового стану, прогноз майбутніх тенденцій розвитку [1, с. 34].

Проблема антикризового управління багатоаспектна і вимагає глибокого розгляду не тільки її сутності, наслідків, але також джерел виникнення.

Питанням антикризового управління присвячено ряд праць зарубіжних учених-економістів, насамперед Т. Таффлера, Ж. Франшона, І. Романе, У. Бівера, російських – Н. Дмітрієва, Я. Вишнякової, А. Колосової та українських – Л. Лігоненко, О. Стоянової, Л. Ситник, І. Бланка [2, с. 15].

Антикризове управління – це така система управління підприємством, яка має комплексний, системний характер, що направлений на подолання або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки та реалізації на підприємстві спеціальної програми, яка має стратегічний характер, який дозволяє усунути тимчасові труднощі, зберегти та збільшити ринкові позиції при любих обставинах, опираючись на власні ресурси [2, с. 15].

До головних методів антикризового управління підприємства слід віднести наступні:

1. Моніторинг – дослідження, оцінка та прогноз стану навколишнього середовища в зв'язку господарчою діяльністю підприємства. Моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства застосовується з метою раннього виявлення кризи, яка насувається, та «слабких її сигналів», моніторинг потрібен протягом всього життєвого циклу підприємства.

2. Диверсифікація – розширення сфери діяльності суб'єкта господарювання в будь-якому напрямі, щоб не бути залежним від одного ринку. Диверсифікація часто застосовується на початку створення

підприємства, при перших ознаках кризи [2, с. 52].

3. Санація зовнішня – система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення платоспроможності, ліквідації, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства боржника в довгостроковому періоді. Санація застосовується при виникненні загрози банкрутства, для відновлення ліквідності та платоспроможності та, як і при реструктуризації, для відновлення прибутковості та конкурентоспроможності.

4. Санація внутрішня – сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення за рахунок власних джерел.

5. Реструктуризація – здійснення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм господарювання, які можуть забезпечити підприємству фінансове оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва. Реструктуризація застосовується на ранніх етапах життєвого циклу підприємства та коли вже криза неминуча, проте на цьому етапі реструктуризація проходить складніше. Реструктуризація проводиться переважно на подолання причини стратегічної кризи та кризи прибутковості [2, с. 55].

6. Контролінг – певна функція у системі управління підприємством, яка аналізує та координує систему виконання виробничих програм у порівнянні з плановими показниками.

Контролінг впроваджують на стадії створення підприємства та на підприємствах, які перебувають у фінансовій кризі. Застосовується впровадження системи раннього попередження та реагування, що має на меті прискорити виявлення кризових явищ. Застосовується розробка санаційної концепції та плану санації, що має здійснюватися в тісному співробітництві із зовнішніми експертами. Виконується контроль за виконанням плану санації [3, с. 233]. До головних специфічних методів контролінгу належать такі: бенчмаркінг; вартісний аналіз; аналіз точки беззбитковості; портфельний аналіз; АВС-аналіз; СОФТ-аналіз (аналіз сильних та слабких місць) та ін.

Отже, головне завдання антикризового управління – це вибір найменш ризикованих управлінських рішень, які дозволяють досягти визначеної мети. Вивчення технологій антикризового управління напряму залежить від уміння керівництва організовувати, виявляти причини кризи, циклічність їх проходження.

Література

1. Жукова Н.К. Сучасні методи антикризового управління підприємством // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №10. – С. 14-18.

2. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 268 с.

3. Щербань І.О. Інформаційні ресурси та інформаційні технології в забезпечені антикризового управління посередницькими підприємствами // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №10. – С. 228-235.

Філіппова Ірина
студентка фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.п.н., доц. Бродська Л.В.

ВЕРБАЛЬНІ І НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ В ДІЛОВОМУ СПІЛКУВАННІ

Питання ділового спілкування є вагомим в наш час,бо воно включає обмін інформацією,пропозиціями, вимогами,поглядами з метою розв'язання конкретних проблем як всередині організації, так і в повсякденному житті людини.

Відомо, що мовне(вербальне спілкування) є універсальним засобом ділової комунікації. Слово – надзвичайно сильний фізіологічний фактор, здатний змінити діяльність мозку навіть до патологічного стану, вважав, наприклад, відомий російський учений В.М'ясищев. Слово регулює поведінку людини, перебіг психічних процесів, зумовлює зміни у вищій нервовій діяльності, в роботі всіх без винятку систем організму. Слід підкреслити, що слово, маючи загальний зміст для тої чи іншої групи людей, має ще завжди у кожної людини індивідуальний не тільки психологічний, але і фізіологічний контекст, зв'язаний з його індивідуальною значимістю для людини. А ця значимість, в свою чергу, визначається місцем, яке в минулому досвіді людини займали предмети, особи і обставини, які символізують дані слова, і тим, очевидно, яким було ставлення людини доцього всього.Відомо, що одні індивіди більш піддаються впливу слова, інші – менше. Звичайно, певне значення при цьому мають індивідуальні психологічні характеристики кожного.

Вплив слова в значній мірі залежить також від взаємовідносин між людьми, які спілкуються (керівник і підлеглий, колеги в трудовому колективі та ін.). Проте неабияке значення в цьому плані має і культура мовлення кожного з учасників комунікативного процесу.

Загальна культура людини включає і культуру мовлення, яка передбачає наявність багатого словникового запасу, незасміченість мови словами іншомовного походження, словами-паразитами, діалектизмами, жаргонами, нецензурними виразами. Про високу культуру мовлення свідчить уміння коротко і чітко висловлювати свої думки, розмовляти плавно, інтонаційно виражено, уміння правильно користуватися логічними наголосами, паузами, будувати логічну перспективу, обирати в кожному конкретному випадку оптимальний темпоритм мовлення.

Уміння правильно користуватися словом – це велике мистецтво. Один і той же зміст можна передавати зовсім різними словами, а одні й ті ж слова, сказані з різною інтонацією, можуть сприйнятися абсолютно по-різному. Іноді в літературі ототожнюються поняття «культура мовлення» і «правильність мовлення», тобто його мовна нормативність. Однак, поняття «культура мовлення» не співпадає по об'єму з поняттям «мовна нормативність», «правильність», оскільки включає пошук мовних засобів для
вираження в кожній реальній ситуації мовленнєвої взаємодії змісту і форм.

Культура мовлення включає навички пошуку, відбору і свідомого застосування в живому процесі мовленнєвого спілкування мовних засобів, необхідних для даного конкретного випадку комунікації, виховує свідоме ставлення до мовленнєвої діяльності.

Успішність мовленнєвої діяльності менеджера в значній мірі залежить від врахування реакції партнера по спілкуванню, уміння коректувати намічену схему мовленнєвого спілкування. Важливим компонентом професійних здібностей менеджера, який дозволяє йому краще довести до слухача зміст мовленнєвого висловлювання, є уміння будувати логічну перспективу.

Найчастіше труднощі у сприйманні смислу висловлювання пов'язані з невмінням відобразити необхідну логіку у фразі. Відбувається це тому, що не завжди враховується той факт, що сприймання мови на слух проходить поступово, в міру виголошення окремих частин висловлювання, що вимагає від мовця особливої чіткої логічної побудови не лише кожної фрази, але і висловлювання в цілому.

Засобом, який дозволяє активізувати процес сприймання, є логічна побудова перспективи усного мовлення. Для усного мовлення особливо важливою є своєрідна «далекоглядність» – уміння не лише мислити в перспективі, але й давати слухачеві в кожній висловленій фразі натяк на подальший розвиток думки. Часто людина чудово розуміє внутрішню логічну структуру змісту своєї теми, але далеко не завжди вміє правильно оцінювати відтворення цієї логіки засобами живого слова, не чує себе зі сторони, не помічає логічних зрушень, які відбуваються в мовленні. В результаті партнер сприймає фразу не так, як було задумано.

Довільні паузи, зумовлені не логікою змісту, а лише невмінням правильно розподілити дихання, випадкові логічні наголоси, постановка наголосу не тільки на основних, а й на службових словах, відсутність інтонаційного зв'язку між окремими частинами фрази та інші вади мовленєвого процесу часто призводять до того, що смисл усного судження сприймається з великими труднощами або ж не сприймається зовсім окремими партнерами спілкування. Подолання цього недоліку вимагає перш за все усвідомлення особливостей усного мовлення і спеціального тренування. Так, наприклад, логічний наголос на відміну від граматичного, виділяє не окремий склад, а ціле слово і може пересуватися в межах однієї і тієї ж фрази в залежності від мети висловлювання.Мовлення недосвідченого фахівця менеджменту іноді буває перевантажене логічними наголосами, оскільки все в ньому вважається важливим.

Необхідно правильно розподіляти логічний наголос, виділяти інтонаційно найбільш важливе за змістом від другорядного. Однак, в практиці спілкування буває і так, що логічні акценти розставлені вірно, а фраза залишається незрозумілою, тому що звучить єдиним потоком, погано сприймається на слух. Усне мовлення вимагає чіткого смислового групування слів навколо логічних центрів так, щоб сприймалися не окремі слова, а смислові блоки, які називаються мовленнєвими тактами.

Мовленнєві такти об’єднують в собі слово і групу слів, тісно пов’язаних між собою за змістом. В середині кожного такту слова вимовляються як одне ціле, і центром такту стає слово, яке несе логічний наголос. Паузи мають назву логічних пауз, призначення яких не тільки у відокремленні одного такту від іншого, але й згрупуванні слів усередині такту в єдине ціле.

Для виправлення типових інтонаційно-логічних помилок доцільно застосовувати так званий метод логічного скелетування. Шляхом визначення логічних наголосів і розміщення логічних пауз фраза поділяється на ряд смислових груп (мовленнєвих тактів). Логічний наголос виділяє головне за змістом слово в кожній групі, а логічні паузи з’єднують слова в смислові блоки, одночасно відокремлюючи їх. В результаті цього вибудовується так званий логічний скелет фрази.

Для того, щоб полегшити сприймання логіки змісту, необхідно знайти градацію логічних акцентів. Іншими словами, побудувати логічну перспективу фрази. Побудова логічної перспективи не завершує роботи над текстом, оскільки вона не гарантує мовця від помилок у звуковому оформленні і втіленні логіки думки. Наступним етапом повинна стати побудова художньої перспективи мовлення, яка полягає в умінні свідомо розподіляти голосові і мовні засоби, що дозволить скоординувати силу логічних акцентів. Поєднання логічних наголосів і мелодики мовлення, пауз, ритму, темпу створює рух, розвиток думки, її спрямованість до логічного центру, дозволяючи слухачам чітко сприймати це. Швидкість мовлення в цілому і тривалість звучання окремих слів, складів, а також пауз у поєднанні з ритмічною організованістю, розмірністю складають темпоритм мовлення. Це важливий елемент мовлення, тому що інтонації і паузи самі по собі, крім слів, мають величезний вплив на слухача.

Оптимальний темпоритм мовлення орієнтовно становить 110-120 слів за хвилину. Тривалість звучання окремих слів залежить не тільки від кількості складів в слові, так би мовити, величини слова, але і від значення слова в контексті виступу.

Найбільш важливу частину інформації чи важку для сприймання, слід викласти в трохи сповільненому темпі, далі можна прискорити темп. Обов’язково сповільнюється темп, коли потрібно сформулювати важливі висновки. Слід також врахувати психічний стан партнера по спілкуванню чи аудиторії, зокрема, рівень збудженості: чим сильніше збудження слухачів, тим повільніше і тихіше потрібно говорити.

Для досягнення більшої виразності звучання необхідно майстерно користуватися паузами: логічними і психологічними. Без логічних пауз мовлення, по суті, безграмотне, а без психологічних – неживе. Невербальне спілкування базується на системі знаків(мові рухів тіла), які відрізняються від мовних засобами та формою виявлення. Вербальні й невербальні засоби можуть посилювати або послаблювати дію одне одного.

Невербальні засоби спілкування мають надзвичайно велике значення, тому що, як встановлено вченими, понад 60% комунікації здійснюється з

використанням невербальних засобів, тобто мовою рухів тіла 2 Безперечно, вербальні і невербальні засобі тісно зв'язані.

До невербальних засобів спілкування зазвичай відносять :

- Оптико-кінестетичну систему знаків, яка включає жести, міміку, пантоміміку.

- Паралінгвістичні засоби, тобто система вокалізації(якість голосу, його діапазон, тональність).

- Екстралінгвістичну знакову систему(сміх, паузи).

- Візуальне спілкування, або контакт очима.

- Проксеміку – особливості організації простору, розташування партнерів під час ділового спілкування.

Невербальна комунікація, як і мовне спілкування, передбачає зворотний зв'язок. Наприклад, доброзичлива посмішка сигналізує, що партнери розуміють один одного, готові далі спілкуватися. Негативний зворотний зв»зок деструктивно впливає на комунікативний процес.

Таким чином, успіх ділового спілкування в менеджменті в значній мірі залежить від уміння органічно поєднувати в комунікаційному процесі засоби вербального і невербального спілкування, володіння фахівцями високою культурою мовлення.

Хотинець Марія
студентка 6 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: д.т.н, проф. Григор`єв С.М.

РЕКОМЕНДАЦІЇ, ЩОДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПАТ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗАВОД ФЕРОСПЛАВІВ»

На сьогоднішній день необхідно вдосконалювати систему і методи управління з метою всебічної інтенсифікації виробництва і підвищення його ефективності. Це передбачає більш детальне наукове обґрунтування, забезпечення оптимальності рішень, які приймаються в процесі управління металургійним підприємством. Підґрунтям таких рішень є перспективне планування і наукове прогнозування.

Металургійна галузь є основним наповнювачем бюджету, формує економіку та забезпечує соціально-економічний розвиток багатьох міст і цілих регіонів України.

Прогнозування – ширше поняття, ніж планування, оскільки, крім показників діяльності фірми, включає і дані про зовнішнє середовище. Прогнозування – це передбачення майбутнього стану внутрішнього і зовнішнього середовища фірми, яке базується на наукових методах та інтуїції, тобто це процес обґрунтування кількісних та якісних змін розвитку в майбутньому. На сучасному етапі планування і прогнозування витрат на металургійних підприємствах має здійснюватися на основі комплексного аналізу та пошуку шляхів найбільш ефективного соціально-економічного розвитку всього підприємства. Зміни у чинних нормативно-правових актах, у

тому числі з питань оподаткування, обліку, державних стандартів, коливання світової кон'юнктури як на саму продукцію підприємств, так і на ресурси (котуни, газ, електроенергія, технологічні домішки) призводять до того, що прогнозувати діяльність підприємства, а значить, і планувати навіть на короткостроковий період стає для підприємств важким випробуванням. Ускладнює проблему і відсутність повної та вичерпної офіційної статистичної інформації щодо існуючого економічного стану та можливостей розвитку країни, окремого регіону, галузі. Багато даних, які мають велике значення при проведенні прогнозування, не оприлюднюється. Відтак, значно зростають господарські ризики, пов'язані з невірними розрахунками.

Важливим завданням у системі управління витратами для металургійних підприємств є активізація впровадження наукових знань та передових інноваційних технології у виробництво.

Ще одна проблема – недосконала методична база. Прогнозування діяльності підприємства будується на певному співвідношенні математичних методів та експертних оцінок. Щодо методологічних підходів, то вони достатньо розроблені та представлені у наукових джерелах. Проте слід відзначити, що прикладних методик, наприклад, які базуються на використанні інтегральних рейтингових показників при визначенні варіантів управлінських дій на металургійних підприємствах, практично немає. Отже, підприємства мають самостійно розробляти відповідні внутрішні документи, адаптовані до особливостей технології та системи управління виробництвом на металургійних підприємствах.

Для забезпечення ефективного управління підприємством ПАТ «Запорізький завод феросплавів» та його інноваційним розвитком необхідно мати точнішу інформацію про витрати на здійснення тих або інших видів діяльності, а «всередині» цих видів діяльності – про витрати на виробництво і реалізацію окремої продукції. Оптимізація організації обліку витрат дасть можливість складати обґрунтовані прогнози і плани та значно скоротити потік інформації. Це дасть змогу спрямувати більше сил і коштів на аналітичну роботу та пошук кращих шляхів розвитку підприємства, у тому числі шляхом упровадження нових технологій. Формування такої прогнозної й планової інформації здійснюється шляхом систематизації та комбінування показників у внутрішніх нормативах і стандартах підприємства, визначення системи індикативних показників. Для цього впроваджується уніфікована форма показників довгострокових виробничих факторів, поточних витрат, загальних і кінцевих результатів. Також необхідно порівнювати основні фінансово-економічні показники господарської діяльності з відповідними показниками конкурентів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Управління витратами на підприємстві має бути побудовано за принципами цільового підходу. Визначальна риса прогнозування на основі цільового підходу полягає в досягненні певного результату виробництва з наступним визначенням необхідних для цього ресурсів та інтенсивності їх використання.

У процесі аналізу звітів і розробки прогнозу за встановленими формами важливо забезпечити соціальну спрямованість розвитку підприємства, яка полягає не лише в достатньому рівні оплати праці працівників, наявності на підприємстві соціальної бази Вона передбачає належний рівень сплати податків до бюджетів усіх рівнів, оскільки саме податки є джерелом для забезпечення виконання інших конституційних прав працівників підприємства.

Основними показниками соціальної спрямованості економічного зростання на підприємстві, на нашу думку, є:

- частка коштів, виділених на виконання соціальних зобов'язань, передбачених чинним законодавством і колективним договором підприємства;
- розвиток соціальної інфраструктури;
- існування стратегічного плану соціально-економічного розвитку підприємства.

При необхідності ПАТ «Запорізький завод феросплавів» може виділити й інші показники. Ці показники разом з іншими, наприклад, ліквідності, рентабельності, оборотності, левериджу, матеріаломісткості, трудомісткості, фондовіддачі тощо, характеризують загальний стан металургійного підприємства. Більш глибокий аналіз рівня виробництва дає змогу розробити прогноз потреби в продукції на підставі попиту, контрактів, договорів, заявок, прогнозів суміжних підприємств тощо. Порівняння попиту на продукцію й потреби в ній з досягнутою або плановою величиною її виробництва дає змогу розрахувати індекс потреби (попиту). Такі індекси за ряд звітних та планових періодів показують, як змінюються пріоритети розвитку виробництва тієї чи іншої продукції. Більш поглиблений аналіз дає змогу спрогнозувати співвідношення потреб і попиту, і відповідно, обсяги виробництва продукції, ресурсів, поточних витрат і їх складових

Призначення прогнозного моделювання полягає у виявленні найбільш вигідного варіанта виконання конкретного господарського завдання. Під час обґрунтування планів соціально-економічного розвитку металургійного підприємства поряд із системою взаємопов'язаних показників ефективності (рентабельність, продуктивність праці тощо) слід широко застосовувати специфічні техніко-економічні показники, які відображають удосконалення технології виробництва, широкий розвиток комплексної механізації та автоматизації виробничих процесів, упровадження нового устаткування, заміну дорогих ресурсів на більш дешеві.

Особливу увагу слід приділити показникам ефективності зовнішньоекономічних зв'язків на ПАТ «Запорізький завод феросплавів», а саме: обсяг виробництва продукції на експорт, рентабельність експорту, абсолютна величина прибутку від здійснення експорту. Також показником ефективності зовнішньоекономічної діяльності може бути порівняння вартості ресурсів (сировини, енергоресурсів, послуг тощо), отриманих на внутрішньому ринку, та імпортованих.

Для ПАТ «Запорізький завод феросплавів» можна запропонувати взяти приклад з країн в яких розвинута ринкова економіка управління для аналізу та оцінювання перспектив розвитку підприємства. Найчастіше для моделювання

мікроекономічних показників і прогнозів використовують двоінтервальну модель, яка призначена для опису фінансового стану підприємства. Модель має включати побудовану за ієрархічним принципом систему ретроспективних та прогнозних даних про обсяги і структуру реалізації продукції, а також про поточні та довгострокові зобов'язання підприємства по кредитах і різних платежах, зокрема по розрахунках з бюджетом і державними фондами та з окремими кредиторами.

На нашу думку, прогнозна модель для ПАТ «Запорізький завод феросплавів» має складатися з трьох ключових секторів залежно від організаційної побудови підприємства за центрами відповідальності:

1) бюджетного, або головного сектора керівництва підприємства (бюджету підприємства);

2) платіжного балансу (фінансового бюджету) та зовнішньоекономічного сектора;

3) операційних бюджетів по центрах відповідальності.

Побудована таким чином модель дає змогу відслідковувати та в разі необхідності корегувати структуру (збільшувати або зменшувати їх кількість) та склад центрів відповідальності для забезпечення прийняття якісних управлінських рішень. Базовим принципом схеми моделі є ретельний облік руху фінансових потоків (обсяги, структура, терміни) за кожним із центрів відповідальності. Така система обліку дає змогу описати доходи (прибутки), витрати, інвестиції, заощадження та фінансові потоки, спрямовані на різні ділянки господарської системи підприємства.

В основі запропонованої моделі лежить прогнозна (робоча) таблиця, в якій закладено характеристики металургійного підприємства. До неї заносяться встановлені у внутрішніх нормативах і стандартах дані (темпи зростання, співвідношення, абсолютні величини, коефіцієнти еластичності тощо), необхідні для використання в моделі. Крім того, у цій таблиці обов'язково відображаються значення базового року та прогнозні значення заборгованості. Найбільш важливі показники функціонування підприємства розраховуються таким чином, щоб у подальшому можна було здійснювати реальні з економічної точки зору прогнози розвитку його фінансових можливостей.

Для роботи з названою моделлю бухгалтерський облік на ПАТ «Запорізький завод феросплавів» має забезпечити інформацією трьох типів: базові дані, тобто повний та погоджений набір даних з рахунків доходів усіх видів, платіжного бюджету, про обсяги реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках, заборгованості перед постачальниками, бюджетом, працівниками та іншими кредиторами, дані про ціни на продукцію і ресурси, які мають бути використані як вихідні в прогнозній моделі; набір рівнянь, які описують математичні співвідношення обліку та поведінки економічних змінних; сукупність екзогенних (зумовлених зовнішніми причинами) економічних змінних, параметрів або коефіцієнтів, значення яких уводяться для кожного року прогнозованого періоду.

Отже, у запропонованій моделі розраховуються два типи результатів: значення ендогенних, або залежних, економічних змінних і набір фактичних

співвідношень і показників. Ендогенні значення визначаються для кожного року прогнозного періоду на базі внутрішніх обсягів, або змінних параметрів і коефіцієнтів. Фактичні співвідношення та показники дають змогу проводити перевірку погодженості й економічної доцільності прогнозу.

Хуповка Яна
студентка 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Олійник О.М.

АКТУАЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ НАССР НА ПІДПРИЄМСТВАХ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Безпечність харчових продуктів є важливим питанням, нерозривно пов'язаним зі здоров'ям суспільства у всіх країнах світу. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) захворювання, що асоціюються з харчовими продуктами, являють собою надзвичайно складну для вирішення проблему не тільки у країнах, що розвиваються, а й у розвинутих країнах, з огляду на суттєву шкоду для здоров'я людей та значні економічні збитки. Більше однієї третини населення розвинутих країн потерпають від харчових захворювань кожного року, і, звичайно, проблема є більш складною та глибшою для країн, що розвиваються. Вступ України до СОТ та її прагнення до інтеграції у міжнародні та європейські економічні структури надають особливо важливого значення питанням якості, безпеки й конкурентоспроможності вітчизняної харчової продукції.

Метою є дослідження ринку молока та молочних продуктів, виявлення й аналіз проблем розробки та впровадження системи НАССР на підприємствах молокопереробної галузі України.

В останні роки питання безпечності харчових продуктів стали одним із головних занепокоєнь громадськості, починаючи з генетично модифікованих продуктів, коров'ячого сказу і до відкликань продукції, пов'язаних з харчовими інтоксикаціями. Бажання мінімізувати ризики та контролювати безпечність харчових продуктів призвело до створення й розробки концепцій управління безпечністю. Завдання цих концепцій полягають перш за все у зниженні ризику виробництва небезпечного продукту та у гарантування як виробникам, так і споживачам того, що розміщено на ринку харчова продукція є безпечною і високої якості. Традиційні системи управління безпечністю харчових продуктів з притаманним їм акцентуванням уваги на випробуванні кінцевого продукту більше не можуть вирішувати складні, глибокі та швидко змінні проблеми глобальної економіки. Тож реформування традиційної системи управління безпечністю харчовими продуктами є нагальною проблемою в Україні. Так в рамках програми економічних реформ на 2010-2014 рр. Президент України Віктор Янукович пообіцяв «стимулювати впровадження підприємствами системи контролю якості НАССР за рахунок спрощення державного контролю й нагляду за сертифікованими підприємствами».

Система HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) або Система аналізу небезпечних чинників та критичних точок контролю є науково обґрунтованою системою, що дозволяє забезпечувати виробництво безпечної продукції шляхом ідентифікації і контролю небезпечних чинників. Система HACCP є єдиною системою управління безпечністю харчової продукції, яка довела свою ефективність й прийнята міжнародними організаціями.

Концепція HACCP охоплює всі види потенційно небезпечних чинників, що можуть вплинути на безпечність харчових продуктів, тобто біологічні, фізичні та хімічні чинники, незалежно від того чи вони виникнули природнім шляхом з причин, пов'язаних з довкіллям, чи через порушення процесу виробництва. Хоча споживачі найбільше переймаються хімічними та фізичними небезпеками, які вони найчастіше виявляють, мікробіологічні чинники є найбільш серйозними з точки зору тяжкості наслідків для здоров'я людини. З цієї причини, не дивлячись на те, що системи HACCP охоплюють всі 3 види небезпечних чинників, основна увага приділяється мікробіологічним проблемам. Наприклад, крихта металу в харчовому продукті (фізичний небезпечний чинник) може призвести до пошкодження зубу однієї людини, а зараження партії молока сальмонелою може викликати отруєння сотень або навіть тисяч споживачів.

Основними перевагами використання системи HACCP є:

- HACCP є системним підходом, що охоплює всі аспекти безпечності харчових продуктів, починаючи від вирощування, збору врожаю, закупівлі сировини і закінчуючи використанням кінцевим споживачем;
- HACCP дозволяє виробнику забезпечити стабільно високий рівень безпечності харчових продуктів і, завдяки довірі споживачів та замовників в умовах зростаючої конкуренції, зберегти та розширити свою частку на внутрішньому ринку;
- запровадження HACCP дозволяє здійснити розширення експортних ринків, адже в багатьох країнах світу HACCP є обов'язковою законодавчо встановленою вимогою;
- застосування HACCP переносить акценти з випробування кінцевого продукту на використання превентивних методів забезпечення безпечності під час виробництва та реалізації продукції, сприяючи зменшенню необхідності у великій кількості перевірок кінцевого продукту;
- HACCP дозволяє оптимізувати контроль виробничих процесів та використання ресурсів – як фінансових, так і людських та часових;
- HACCP дозволяє скоротити витрати за рахунок зменшення обсягу бракованої продукції, а в деяких випадках – за рахунок підвищення стабільності кінцевого продукту та збільшення термінів його придатності;
- HACCP може інтегруватися в загальну систему управління, достатньо органічно поєднуючись з іншими управлінськими концепціями –

управління якістю (стандарти ISO серії 9000), управління довкіллям (стандарти ISO серії 14000) тощо.

На всі системи забезпечення безпечності харчових продуктів в цілому суттєво впливають приватні системи контролю харчових продуктів, переважна більшість яких в тій чи іншій мірі засновані на документі Codex Alimentarius – рекомендований міжнародний звід правил «Загальні принципи гігієни харчових продуктів». Великого значення надають трьом найбільш популярним стандартам, а саме: ISO 22000:2005, BRC та IFS.

Для впровадження системи НАССР виробники повинні досліджувати не тільки свій власний продукт і методи його виготовлення. В ідеалі системи НАССР повинні бути застосовані і на підприємствах – постачальниках сировини та допоміжних матеріалів, і в системах обігу та роздрібної торгівлі – вздовж усього агрохарчового ланцюга.

Практичний досвід та вивчення літератури з безпечності харчових продуктів свідчить, що успіх розроблення, запровадження, моніторингу та перевірки системи НАССР залежить від комплексу управлінських, організаційних та технічних факторів. Стикаючись з безліччю цих взаємопов'язаних даних навіть дуже великі фірми, що мають значні фінансові ресурси, технічний досвід та високу культуру управління, можуть відчувати суттєві труднощі, а на малих та середніх підприємствах може складатись відчуття, що труднощі НАССР потенційно неподолані. Розробка такої системи невідворотно потребує змін в культурі праці та «кліматі» власне підприємства.

Перш ніж розпочинати розроблення системи НАССР, виробник повинен здійснити ряд підготовчих кроків, а саме: створення групи НАССР, опис продукту, визначення передбачуваного способу споживання продукту, розробка блок-схеми технічного процесу і перевірка блок-схеми технологічного процесу. Неналежне або неповне виконання цих попередніх етапів може призвести до розробки неефективного плану НАССР, його невдалої реалізації та управління ним.

Важливим елементом запровадження системи НАССР є навчання промислового, урядового та наукового персоналу принципам НАССР та їх застосуванню. Як допоміжний інструмент для розробки навчальних курсів з НАССР слід розробити робочі інструкції та процедури, що визначають конкретні завдання робітників. Також життєво необхідним є співробітництво між первинним виробником, промисловцями, торговельними групами, організаціями споживачів та відповідними державними органами.

Література

1. Міжнародний інститут безпеки та якості харчових продуктів (IIFSQ) // Посібник для малих та середніх підприємств молокопереробної галузі з підготовки та впровадження системи управління безпечністю харчових продуктів на основі концепції НАСС. – К., 2010. – Вид. 2 – 199 с.

2. Плахотін В.Я., Тюрікова І.С. Рекомендації щодо розробки та впровадження систем управління безпечністю харчових продуктів на виробничих підприємствах споживчої кооперації України. – К.: Видавництво «Укоопосвіта», 2007. – 84 с.

Чалова Марія
студентка 3 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Сухарева К.В.

ІНТЕГРАЦІЯ ПРОЕКТУ ЛОГІСТИЧНОГО КОНСАЛТИНГУ У СУЧАСНІ УМОВИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сьогоднішні вимоги, що пред'являються бізнес – середовищем до управління логістичними процесами, стали більш сфокусованими і масштабними – що визначається процесами глобалізації і необхідністю скорочення циклу обігу товарів.

Консультаційна діяльність як професійна допомога і підтримка управлінських інновацій вітчизняних підприємств існувала і активно розвивалася і в соціалістичний період країни. Серед українських організацій, котрі вважаються консалтинговими, 42% займаються тільки консультуванням, 30% — присвячують консультуванню лише 80% загального обсягу продажу. Окрім того, третина учбових організацій має власні консультаційні підрозділи [1].

На відміну від поширеного в розвинутих країнах планомірного співробітництва з консультантами, що здійснюють обслуговування компаній з питань управління, управлінське консультування в Україні використовується епізодично. Це пов'язано з тим, що переважна більшість підприємств, фірм і компаній звертаються за консультаційною допомогою в критичних ситуаціях, коли власними зусиллями не можна вирішити існуючі проблеми.

Консалтингові фірми включають, але не обмежуються, наступними напрямами: розробки моделей логістики компаній; побудова систем управління закупівлями; побудова систем дистрибуції; організація доставки вантажів різними видами транспорту; розрахунки вартості доставки; організація і управління складськими комплексами; оптимізація складських функцій і управління складом; розробки систем мотивації логістичного персоналу; управління організаційними змінами; інтеграція IT і логістики підприємства; розробки систем взаємодій підрозділів ("Закупівлі" - "Виробництво (Постачання)" - "Транспорт" - "Склад" - "Дистрибуція(Продажі)"; розрахунки нових складів : зонування, стелажне устаткування, техніка, персонал, технології роботи; оптимізація роботи існуючих складів; оптимізація дистрибуції; розробка маршрутів руху транспорту (дистрибуція); розрахунки по оптимізації дистриб'юторських мереж.

Проект логістичного консалтингу дозволяє компанії-замовникові: значно зменшити логістичні витрати; оптимізувати логістичні бізнес-процеси; ефективно реорганізувати службу логістики підприємства; вирішити поточні проблеми у функціональних областях: склад, транспорт тощо; розробити або відкоригувати систему KPI/BSC показників (KPI (keyperformanceindicators) - набір основних показників, що характеризують досягнення цілей та ефективність діяльності компанії; BSC (balancedscorecard) - різновид систем KPI, заснована на стратегії, в якій склад показників збалансований по різним аспектам); підвищити якість взаємодії логістики з іншими підрозділами

підприємства; провести незалежну експертизу варіантів логістичних проектів; удосконалити методологію рішення оперативних логістичних завдань; пов'язати цілі логістичної стратегії із загальними цілями розвитку підприємства [2].

Можливий успіх консультаційних організацій в Україні багато в чому залежить від їх готовності до нововведень, адаптованості набору послуг до потреб клієнтів, пошуку нових продуктів і ринків, застосування нових методів втручання та внесення змін під час реалізації консультаційних пропозицій. Майбутнє консалтингу нерозривно пов'язане з підвищенням професіоналізму консультантів, високою якістю виконання замовлень, дотриманням етичних стандартів, здатних задовольнити потреби клієнтів.

Література

1. Ринок консалтингових послуг в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://leschishin.org/review/r003.php.
2. Консалтинг: методы и технологии [TheConsultant`sToolKit] / Пер. с англ. – СПб.: Питер, – 2006. – 432 с.: ил. – (Серия "Консалтинг").

Чикаєва Рената
студентка 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н., доц. Бурма Т.Г.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні, значна кількість українських підприємств визнають необхідність розроблення шляхів подальшого розвитку в умовах кризи, ще існуючої в Україні.

Виробництво переважної більшості вітчизняних промислових підприємств характеризується застарілими технологіями, низькою фінансовою дисципліною, неконкурентоспроможністю продукції, стагнаційними процесами.

Як свідчать численні дослідження, кризовий стан вітчизняних промислових підприємств, окрім об’єктивних причин, є наслідком і невмілого управління та відсутності чіткої стратегії розвитку підприємства, а отже і стратегічного планування на ньому.

Стратегічне планування – це процес планування ефективної діяльності підприємства на певний період функціонування з визначенням цілей і їх змін в умовах нестабільності ринкового середовища, а також знаходження способу реалізації цих цілей і задач відповідно до можливостей підприємства [1, с. 142].

В сучасній літературі широкого висвітлення дістали як питання сутності технологій стратегічного планування так і інструментів та підходів до їх забезпечення .

Вагомий внесок у теорію й методологію стратегічного планування зробили такі вітчизняні вчені, як: І. Лукінов, В. Пономаренко, В. Герасимчук, В. Бабич, В. Смолін, А. Яковлєв, Л. Довгань, Г. Висоцький, Д. Божко, О. Тридід,

Л. Артеменко, та закордонні фахівці: І. Ансофф, Дж. Акофф, Р. Бранденбург, Дж. Стейнер, Дж. Гелбрейт, У. Кінг та ін.

Але все ж таки основні заходи та підходи стратегічного планування на українських промислових підприємствах запозичені переважно з розробок зарубіжних вчених і практики американських, японських та європейських корпорацій, з огляду на те, що досвід України в цій сфері досить невеликий [2, с. 478].

Проблематика українських промислових підприємств має дещо інакший характер, ніж за кордоном. Насамперед, йдеться про антикризове планування та управління.

Важливими напрямками стратегічного планування промислових підприємств є система фінансування, впровадження інновацій та технічне переоснащення. Практика та теорія зарубіжних та вітчизняних дослідників стратегічного планування виробили певний інструментарій вибору стратегій. Під інструментарієм треба розуміти систему методів, способів, механізмів та моделей обґрунтованого вибору стратегії за чітко визначеними критеріями.

До нього належать: формальні моделі, кількісні методи, найпоширеніші у зарубіжній практиці планування; самостійний творчий аналіз, що враховує певну специфіку підприємства та його діяльності і ґрунтується на аналітичних та інтуїтивних здібностях спеціалістів з планування.

Основними ж методами для вузькоспеціалізованого промислового підприємства є так звані формальні моделі: продукт-ринок; життєвого циклу технологій; життєвого циклу продукту; накопиченого досвіду. Також, слід сказати, що при стратегічному плануванні діяльності диверсифікованих підприємств використовують матричні методи. Це такі методи як метод МакКінсі, модель компанії Шелл, в основі якої лежить матриця DMP, метод Бостонської консалтингової групи та інші [3, с. 57].

Залежно від масштабу підприємства можна використовувати більш прості моделі аналізу стратегій, які враховують лише один внутрішній фактор та складніші – багатофакторні. Однофакторним є метод аналізу динаміки витрат і крива досвіду. Цей метод передбачає визначення стратегії на основі переваг у витратах. Відповідно до кривої досвіду основним напрямком стратегії підприємства повинне бути завоювання найбільшої частки ринку, оскільки лише такий виробник може досягнути найменших витрат і найбільших прибутків. Процес перебування товару на ринку розділяють на декілька основних фаз: народження і впровадження товару на ринок, ріст, зрілість та старість і спад. Така стратегія зорієнтована на зменшення і згортання виробництва даного товару [4, 16 с.]

Однак не завжди можливо і доцільно прив'язувати стратегію підприємства до моделі життєвого циклу товару. Часто вплив факторів зовнішнього середовища не дозволяє поведінку на ринку вкласти в рамки відомої кривої. Запропонована А. Дж. Стрейнером модель «продукт-ринок» — це матриця, що містить класифікацію ринків і продукції на функціонуючі, нові, але пов'язані з функціонуючими та принципово нові. Наступним інструментом стратегічного планування є SWOT-аналіз. Він представляє собою аналіз

зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Під час нього аналізуються сильні та слабкі сторони внутрішнього середовища, а також можливості і загрози зовнішнього середовища організації.

За допомогою матриці Бостонської консультаційної групи «зростання-частка ринку» (BCG) визначається співвідношення «зростання ринку (попиту)» і зіставлення стратегічних зон господарювання. Можливі маркетингові стратегії: інтенсифікація зусиль, елімінація (виключення), підтримання існуючого стану «збирання урожаю» та стратегія розвитку.

На наш погляд, дуже ефективною та дієвою для промислових підприємств матрицею є матриця "GE/McKinsey", яка являє собою розвиток і узагальнення матриці BCG. У ній використовується комплексний показник привабливості ринку та комплексний показник конкурентоспроможності підприємства.

Для капіталомістких галузей промисловості найбільш вживаною є модель «Shell» - DPM [5]. Ця модель синтезує оцінку грошового потоку, який є індикатором доцільності в короткотерміновій перспективі та оцінку віддачі інвестицій, тобто показника віддаленої перспективи. За допомогою цієї моделі пропонуються: стратегія згортання, стратегія генератора коштів, зростання, стратегія лідера, подвоєння обсягу виробництва або згортання бізнесу. Недоліком є суб'єктивізм у визначенні кількісної оцінки показників відсутність критерію відбору показників оцінки параметрів матриці тощо.

Особливо корисною для високотехнологічних галузей у промисловості, де життєвий цикл товару короткий, постійно удосконалюється та з'являються нові модифікації, є матриця фірми Arthur D.Little (ADL/LC) [6]. В основу даного методу покладено матрицю, побудовану за двома багатовимірними змінними: конкурентною позицією підприємства на ринку; ступенем зрілості ринку.

Отже, зробивши детальний аналіз інструментів стратегічного планування промислових підприємств можна зробити наступні висновки. Сучасні підходи та стратегії у своєму складі мають великий арсенал, але лише вірно підібрана модель стратегічного планування для конкретного промислового підприємства може дати позитивний результат. Правильне практичне застосування будь-якої типової моделі – це не тільки дуже складна справа, але майже завжди значні фінансові витрати.

Література

1. Стамова О.І. Стратегічне планування на підприємствах України / О.І. Стамова // Сучасний менеджмент: моделі, стратегії, технології – 2011. – №4. – С. 142-143.

2. Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Яшкіна Н.В.Стратегічний аналіз: Навч. посібник – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2009. – 478 с.

3. Петришин Н.Я. Інструментарій стратегічного планування діяльності машинобудівних підприємств / Н.Я. Петришин // Економічний вісник національного університету „Львівська політехніка" – 2011.– №18 – 57 с.

4. Гедройц Г.Ю. Сучасні технології стратегічного планування на підприємствах України / Г.Ю. Гедройц // Економічний вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського – 2010. – №7 – 16 с.
5. Клівець, П. Г. Стратегія підприємства [Текст] : навчальний посібник / П. Г. Клівець. – К. : Академвидав, 2007. – 304 с.
6. Методы и модели стратегического управления предприятием / А. А. Черников, Л. В. Стрелкова ; Нижегородский государственный университет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.unn.ru /pages /issues /vestnik/ 99990193_ West_econ _finans_2004_2(6)/33.pdf.

Шикула Анастасія
студентка 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: ст. викл. Маркова С.В.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ

Унікальне географічне розташування на перехресті торговельних шляхів потенційно дозволяє Україні отримувати більше переваг від глобалізації у разі забезпечення динамічного розвитку та реалізації потенціалу транспортної інфраструктури.

Транспортна система є однією з базових галузей економіки, стабільне та ефективне функціонування якої забезпечує необхідні умови обороноздатності, національної безпеки, цілісності держави, підвищення рівня життя населення, валютних надходжень до України [1].

Аналіз сучасних тенденцій функціонування транспортних систем, відповідно до загальноєвропейської транспортної політики та державних програм і концепцій, зумовив визначення пріоритетних напрямків їх розвитку, зокрема:

- створення комплексної системи управління транспортом;
- розвиток та інтеграція транспортних систем;
- адаптація до умов нормативної бази ЄС в сфері транспорту;
- створення нових і реконструкція діючих прикордонних переходів і митних комплексів тощо [2].

Ринок транспортно-логістичних послуг у наш час активно розвивається у зв'язку з розширенням господарських зв'язків і міжнародної кооперації. Основними рушійними силами на ринку логістики є: глобалізація діяльності компаній-клієнтів, їх концентрація на ключових компетенціях і аутсорсинг непрофільних напрямків, прагнення до скорочення розміру логістичного ланцюга й оптимізації витрат на його ділянках, скорочення життєвого циклу продукції й нових підходів до маркетингу й дистрибуції продукту.

Специфічними рисами сучасного світового транспортно-логістичного сервісу є централізація логістичних функцій та те, що ринок логістичного сервісу характеризується диверсифікованістю діяльності транспортних фірм.

З погляду світового досвіду й сучасних тенденцій розвитку ринку логістичних послуг Україна перебуває на етапі формування й консолідації

галузі, істотно уступаючи західним країнам, як по якості, так і по комплексності послуг, що надаються національними транспортно-логістичними компаніями [2]. На даний момент, логістичні компанії починають розвертати проектну діяльність. Вже мало надавати просто послуги, а потрібні комплексні підходи до вирішення завдань і проблем клієнтів. Необхідно вміти виявляти їх потреби, формулювати завдання розвитку їх бізнесу, чітко розставляти пріоритети, грамотно і поетапно просуватися в рамках проекту. Клієнтів слід розглядати як партнерів, а партнерські стосунки збудувати так, щоб в цьому союзі обидві сторони могли б заробити більше грошей.

Хоча транспортна система України представлена практично усіма видами наземного (залізничний, автомобільний), водного (морський, річковий), повітряного (авіаційний, вертолітний) та трубопровідного (нафто-, газо-, аміакопроводи, транспортування хімічних речовин) видами транспорту. Проте в наш час, в Україні активно розвиваються 3PL і 4PL операційна діяльність. Все більше уваги приділяється передачі на аутсорсинг логістичних функцій торгівельних і промислових підприємств з вхідного, вихідного, а у ряді випадків і з внутрішньовиробничого транспортування, складського зберігання і управління запасами.

Найбільш перспективним сегментом ринку транспортно-логістичних послуг для Україні може стати ринок термінової доставки до призначеного часу (just-in-time delivery). Також треба звернуті увагу на залізничний транспорт, що на даний момент прогресивно розвивається в багатьох країнах світу.

Новітні логістичні послуги не тільки значно збільшать загальний спектр послуг, що надаються, а також збагатять їх асортименти, підвищать зацікавленість замовників і сприятимуть поглибленню спеціалізації оптових посередників, розвитку прогресивних форм обслуговування.

Подальший розвиток українського ринку транспортно-логістичних послуг, зміна конкурентних умов на ринку безпосередньо залежатимуть від об'ємів інвестицій в галузь. Важливою при розбудові транспортно-логістичної інфраструктури є державна підтримка.

Як показує практика, діяльність транспортно-експедиційних компаній досить широка, а здатність цих підприємств залишатися на ринку і розвивати свою діяльність впродовж довгого періоду свідчить про ефективність та доцільність такої діяльності, тому розвиток транспортно-логістичного бізнесу в Україні є найважливішою задачею сьогодення.

Література

1. Сирийчик Т. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу [Електронний ресурс] // Т.Сирийчик та ін. [за ред. Марчіна Свєнчіцкі].– К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с. Режим доступу: http://www.undp.org.ua/files/en_ 76033 Transport_ System_Reform_Jun2010.pdf

2. Пащенко Ю.С. Транспортно-дорожній комплекс України в процесах міжнародної інтеграції: Монографія / Ю.С. Пащенко, О.І. Никифорук. – Ніжин: ТОВ «Вид-во «Аспект Поліграф», 2008. – 192 с.

Шкарбан Наталія, Гончаренко Артур
студенти 4 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.е.н. доц. Богданов С.М.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА ПІДСТАВІ ПОСИЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ

Передумовою ефективного розвитку будь-якого вітчизняного підприємства, незалежно від форми власності, є функціонування системи внутрішнього контролю. Проблемам розвитку внутрішнього контролю в Україні присвятили свої праці багато авторів, зокрема Гавришко І., Івануса Н., Гриліцька А., Єгарміна В., Сокін А., Футорангська Ю. та інші, але деякі проблеми залишаються недостатньо розкритими.

Система внутрішнього контролю – це політика і процедури внутрішнього контролю, прийняті управлінським персоналом суб'єкта господарювання з метою забезпечення правильного та ефективного ведення господарської діяльності, збереження активів, запобігання шахрайству та помилкам, а також виявлення їх, забезпечення точності і повноти облікових записів, своєчасної підготовки достовірної фінансової інформації.

Внутрішній контроль фіксує та відслідковує дотримання суб’єктами контролю вимог чинних законодавчих та нормативних актів щодо ефективності та цільового використання бюджетних або власних коштів, збереження майна; правомірність та ефективність використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, достовірність бухгалтерського обліку і звітності; виявляє факти розкрадання активів господарюючого суб'єкта. Інший його аспект – це забезпечення зворотного зв'язку між суб'єктом та об'єктом управління щодо оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень.

Перевагою внутрішнього контролю є те, що він здійснює попередній, поточний і наступний контроль і може проводитися у вигляді аудиту, перевірки, господарського та службового розслідування. Недоліком внутрішнього контролю є те, що для створення і утримання цієї служби повинні виділяти певні кошти, крім того система внутрішнього контролю не може розглядатись як повністю ефективна, так як залежить від рівня компетентності та відповідальності виконавців. Основною метою внутрішнього контролю є об’єктивне вивчення фактичного стану справ у суб’єкта господарювання, виявлення та попередження тих факторів і умов, які негативно впливають на виконання прийнятих рішень і досягнення поставленої мети перед підприємством, та доведення цієї інформації до органу управління.

Внутрішній контроль забезпечує процес прийняття ефективних управлінських рішень та передачу керівництву підприємства надійної фінансової інформації. До елементів системи внутрішнього контролю належать:

- середовище контролю;
- облікова система;
- процедури (контрольні моменти).

На підприємстві має бути така організаційна структура управління, яка дає змогу планувати, здійснювати і контролювати роботу на підприємстві, щоб можна було установити ефективний контроль за діяльністю кожного посадовця, включаючи всіх представників адміністрації вищого рангу.

Якщо оцінювати стан внутрішнього контролю на підприємствах України, то він незадовільний. Найчастіше мають місце такі порушення:

− зловживання службовим становищем (неоприбуткування і привласнення грошей; надлишкове списання грошей по касі; привласнення основних засобів, що обліковуються на балансі підприємства на ін.);

− невиконання або неякісне виконання службових обов'язків (формально підписують документи, не вникаючи в їх зміст, інвентаризація проводиться лише на папері, закупівлі проводяться не там, де вигідно підприємству, а там, де відповідальна за це посадова особа отримає особисту вигоду та ін.);

− неправильна оцінка операцій із заготівлі, виробництва чи реалізації з точки зору доцільності й економічності.

Основною причиною виникнення всіх проблем є те, що власники підприємств, не розуміючи сутності, мети і завдань внутрішнього контролю, не приділяють належної уваги побудові ефективної системи його здійснення.

Як шляхи підвищення ефективності внутрішнього контролю на державному рівні для органів влади можна виділити здійснення низки системних заходів, які б дозволили стабілізувати фінансово-бюджетну дисципліну на місцевому рівні.

На рівні підприємств необхідно створювати відділ внутрішнього аудиту, посилити рівень відповідальності, впроваджувати ІТ – технології, змінювати організаційну структуру на більш ефективну та ввести підрозділи фінансового контролю.

Для підвищення ефективності контролю необхідно не тільки забезпечувати його своєчасність, але й повноту всіх операцій і процесів, а також розробити внутрішні стандарти контролю.

Література

1. Гавришко І.К. Вимоги до оцінки якості внутрішнього контролю / І.К. Гавришко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. –№ 7. – С. 56-62.

2. Гриліцька А. Шляхи підвищення ефективності внутрішнього аудиту грошових коштів на підприємствах споживчої кооперації / А. Гриліцька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 11. – С. 52-58.

3. Єгарміна В. Внутрішній контроль: сучасність та перспективи / В. Єгарміна // Вісник податкової служби України. – 2004. – № 29. – С. 62-65.

Шумченко Владислав
студент 3 курсу ф-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Сухарева К.В.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Проблема управління підприємством в умовах кризи є надзвичайно актуальною сьогодні. Як ми бачимо з недавнього досвіду скрутного функціонування всіх сфер діяльності в умовах міжнародної фінансової кризи, тільки при наявності висококваліфікованих управлінських заході можливо мінімізувати витрати і, навіть, за певних умов отримати вигоди, як на національному, так і на міжнародному рівні. Виходячи з цього, однією з умов успішного ведення бізнесу є здійснення ефективного антикризового управління. В умовах глобалізації економіки, підприємство час від часу має справу з кризами різного характеру і ступеня складності, а діяльність на міжнародному рівні особливо чутлива до різких змін. Саме через це зростає необхідність здійснення ефективного антикризового управління, що являє собою систему управління підприємством, головними завданнями якої є підтримання функціонування підприємства в режимі виживання, пом'якшення наслідків кризи та виведення його з кризового стану з мінімальними втратами.

Метою роботи є аргументація доцільності здійснення антикризового управління, аналіз особливостей та ефективності даного виду управління на підприємствах, а також вибір оптимальних шляхів попередження і подолання кризових явищ.

Протягом декількох останніх років в світовій економіці хоча і мали місце позитивні зрушення, в наслідок світової фінансової кризи багато підприємств України вже знаходяться в стані кризи або у найближчому майбутньому будуть охоплені кризовими явищами. На жаль, більше половини всіх підприємств України внаслідок загальноекономічної кризи виявилися економічно неспроможними постали перед необхідністю примусової санації. Щоб успішно функціонувати як на національному, так і на світовому ринках, менеджменту організації необхідно враховувати ряд аспектів, які можуть призвести до кризи і вживати всіх заходів, щоб не тільки продовжувати свою діяльність, а й отримати максимальний позитивний результат.

Антикризове управління є одним з визначальних факторів економічного зростання не лише окремих підприємств, а й регіонів чи країни в цілому. Даний вид управління створює необхідні умови для стабілізації, подальшого розвитку та активізації діяльності підприємства не лише на вітчизняному ринку, але й на ринках зарубіжних країн.

Відповідно мети дослідження, слід зазначити, що антикризове управління дає можливість одержати надійні відомості про проблеми і ризики підприємства та забезпечити керівників рекомендаціями, які дозволять регулювати та контролювати кризовий стан організації, а також застосувати доцільні методи запобігання отриманню негативних наслідків кризи.

Виходячи з вищезазначеного, доцільно розглядати антикризове управління як спеціальне управління на постійній основі, яке націлене на оперативне виявлення ознак кризових явищ на підприємстві та створення відповідних передумов для своєчасного їх подолання, з метою забезпечення відновлення життєздатності певного підприємства та його підрозділів, недопущення негативного впливу наслідків кризи. Отже, дане управління необхідно розглядати як комплексний, багатоплановий процес, який включає в себе спеціальні фінансові інструменти, відповідні маркетингові стратегії, а також надзвичайні заходи щодо мобілізації ресурсів підприємства.

В свою чергу, Коваленко О.В. визначає антикризове управління як систему, спрямовану на діагностику, попередження, локалізацію, нейтралізацію та подолання кризових явищ засобами сучасного менеджменту, з допомогою нових інформаційних технологій та економіко-математичного моделювання [1].

У зв'язку з тим, що функціонування суб'єктів господарювання в Україні значною мірою залежить від стану національної економіки, аналіз існуючих в країні проблем має стати невід'ємною частиною антикризового управління відповідного суб'єкта господарювання.

Слід зазначити, що необхідним елементом антикризових заходів є оцінка ефективності антикризового управління. На думку Байцим В.Ф. критерії оцінки потрібно підбирати так, щоб вони:

- давали об'єктивну інформацію про вплив антикризових заходів на основі фінансових параметрів діяльності підприємства;
- зменшували можливості менеджменту всіх рівнів використовувати переваги в інформаційному забезпеченні на власну користь;
- стимулювали менеджерів до виконання плану антикризових заходів та до прийняття оптимальних управлінських рішень;
- були зрозумілими та простими у розрахунках [2].

Загальновідомим є той факт, що криза, як и майже будь-яке інше явище, лише в деяких випадках буває «запланованою». Якщо проаналізувати передкризовий період, то скоріше за все, в ньому будуть виявлені ознаки її початкового розвитку. Тому її можна прогнозувати, і, відповідно, - намагатися запобігти, але інколи це неможливо передбачити. В даній ситуації, головним завданням є подолання кризи: зведення витрат до мінімуму, повний контроль над ситуацією та ефективне управління процесом.

Розробляючи антикризові заходи, необхідно враховувати стан та прогнозувати динаміку розвитку зовнішнього середовища, забезпечити їх адекватність та часову відповідність до процесів, що відбуваються за межами підприємства. На мій погляд, ці заходи повинні проводитися на усіх рівнях управління підприємства щоденно, щоб максимально точно відслідковувати найменші нюанси як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі.

Виділивши ключові моменти такої динаміки, легше прогнозувати подальший розвиток подій. У разі, якщо криза негативно вплинула на господарську діяльність підприємства та подальшу його діяльність, слід розробляти нові стандарти та моделі реструктуризації організації з забезпеченням відповідних заходів необхідними ресурсами.

На думку багатьох вчених, кризу легше передбачити, ніж ліквідувати, а успіх управління кризовими ситуаціями визначається ступенем готовності фірми до потенційних загроз і криз, наявністю резервів, рівнем підготовки менеджерів і ступенем профілактичних заходів, ефективністю методів управління, що застосовуються в практичній діяльності [3, с. 25].

Як правило, антикризова програма є спеціальним чином підготовленим внутрішнім документом, у якому систематизовано викладається перелік основних заходів, що планується здійснити в межах підприємства, його структурних підрозділів та функціональних служб для досягнення поставленої мети – виведення підприємства з кризового стану. План антикризових заходів розробляється на підставі вище зазначеної програми і являє собою форму її конкретизації та трансформації. Він має містити перелік конкретних заходів, які передбачається здійснити, терміни початку та закінчення виконання, необхідні ресурси та очікуваний результат реалізації, а також визначати відповідальних осіб та виконавців.

Успіх подолання кризових явищ підприємствами при здійсненні ним зовнішньоекономічної діяльності залежить від вміння провідних менеджерів своєчасно реагувати та здійснювати адекватні дії: - проаналізувати всі напрямки міжнародної діяльності господарюючого суб'єкта; - провести обстеження статистичних даних щомісячних продажів за останні роки, а саме як впливають на обсяг останніх сезонні коливання попиту; - визначити особливості товару, що відрізняють його від товарів-конкурентів; - виявити основних споживачів продукції; можливість розширення ринку збуту; провести анкетування постійних клієнтів, тощо.

Динаміка поточної діяльності підприємства, особливо її зміни, повинні знаходитися під особливим контролем менеджерів всіх рівнів. Виділивши ключові моменти такої динаміки, легше буде прогнозувати розвиток подальших подій. Найбільшу увагу потрібно приділити проблемам, які вже мали місце в минулому і проаналізувавши, визначити, яким чином вони були вирішені і до яких наслідків призвели. Це може стати в нагоді при прийнятті оптимальних рішень щодо ліквідації цих наслідків у випадку погіршення ситуації. Після визначення послідовності вирішення проблем й визначання їх значення і ступінь важливості, необхідно чітко сформулювати першочергові задачі, шляхи їх вирішення, пріоритетні напрямки діяльності щодо виходу із поточної ситуації. Обговоривши і затвердивши такий план, слід негайно приступати до його виконання. Досягти позитивного результату можна лише чітко дотримуючись відповідно розробленої стратегії.

У разі, якщо кризу не вдалося передбачити, то необхідно не тільки стратегія, але й кваліфікована команда, яка цю стратегію буде реалізовувати. Для цього необхідно створити робочу групу, яка й буде займатися реалізацією антикризової стратегії, а також контролювати її виконання. Проведення вище наведених заходів дозволить господарюючим суб'єктам, що займаються міжнародними операціями, успішно завойовувати та розширювати частки зовнішніх ринків, а також попереджувати виникнення майбутніх криз та спадів.

При цьому, значна частина успіху залежить від кваліфікації та здібностей управлінського персоналу.

Отже, після подолання підприємством кризової ситуації, система антикризового управління переходить в інший режим роботи - попередження виникнення криз. При цьому, необхідно пам'ятати, що успіх управління даними ситуаціями визначається ступенем готовності фірми до потенційних загроз.

Виходячи з усього вищезазначеного**,** підприємству значно легше долати наслідки кризи, якщо воно заздалегідь було до неї готове. Саме це, на мою думку, і є основною задачею антикризового управління. При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємства характерні різного характеру перешкоди, зміни та загрози. А, оскільки, в цьому випадку організація функціонує на іншому рівні, то мова йде й про інші прибутки в наслідок успіху, та інші втрати в наслідок невдачі. Тому, організація та реалізація антикризового управління для підприємств, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю мають надзвичайно важливе значення. Для бізнесу на теренах нашої держави, на жаль, характерна економічна та політична нестабільність, що ще раз підтверджує необхідність формування антикризових програм, які враховують усі аспекти та фактори як внутрішнього, так і зовнішнього середовища діяльності організації.

Таким чином, підприємницька діяльність на міжнародному рівні не може досягти бажаних результатів без ефективного антикризового управління, адже втрати, які вона зазнає в наслідок кризи, як правило, значно перевищують витрати, які він понесе на впровадження антикризового апарату управління.

Література

1. Коваленко О. В. Деякі особливості антикризового управління промисловими підприємствами // Держава та регіони. Сер., Економіка та підприємництво : Науково-виробничий журнал. – 2008. – № 6.
2. Науковий журнал Тернопільського національного економічного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.financeworld.com.ua/project/arhiv/2009/2009_2(19).pdf
3. Леонов Д. В. Фінансова криза та український бізнес // Цінні папери України. – 2008. – № 42.

Щербина Микита
студент 3 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Сухарева К.В.

ОРИГІНАЛЬНА КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ (НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЙ GOOGLE ТА PHILLIPS)

Google - перша за популярністю в світі пошукова система, вона обробляє понад 40 мільярдів запитів на місяць. Її частка ринку становить 62,4%. Пошуковою системою Google володіє корпорація Google Inc., лідер пошукових машин Інтернет, яка індексує більше 8 мільярдів веб-сторінок. Google може

знаходити інформацію на 186 мовах. Кожен програміст плекає таємну мрію – отримати роботу в Google. На нинішній день це найперспективніша IT-компанія, що має відділення по всьому світу. У Google існує добре спланована і грамотно побудована корпоративна культура. Засновники побудували компанію Google на ідеї про те, що робота повинна бути важкою, але захоплюючою.

Одним з факторів привабливості компанії для шукачів є незвичайний і гранично комфортний інтер'єр офісу. До того ж, співробітники Google просто «живуть» на роботі – офіційно тут дозволено 20% робочого часу витрачати на власний розсуд. Простір декорований екстравагантними пуфами і меблями в стилі «хай-тек», стіни пофарбовані життєрадісними фарбами.

Офіси компанії розташовані по всьому світу. Кожен з них по-своєму унікальний, наприклад, в деяких співробітники використовують для пересування велосипеди і самокати, а замість крісел – великі надувні м'ячі. Офіси розділені на робочі зони (мало у кого є окремий кабінет), де кожен на свій смак облаштовує свій особистий простір. У багатьох є ігрові зони: в Google люблять настільний футбол, теніс, більярд, волейбол і пінг-понг, а також грають у відеоігри та на піаніно (а в деяких офісах є зали для занять танцями та йогою). Співробітники компанії відпочивають по-різному - одні воліють дрімати на диванчику чи медитувати, інші йдуть на лекцію, скажімо, з історії кінематографу або розучують латиноамериканські танці. Співробітникам дозволено грати в хокей на роликах прямо на автостоянці компанії. В кінці кожного робочого тижня проводяться збори на відкритому майданчику, де за столами розміщуються всі співробітники компанії. Неофіційна атмосфера сприяє колегіальності і швидкому обміну ідеями. Співробітники Google внесли безліч удосконалень, і успішно продовжують їх вносити. А ще в офіси компанії можна приводити собак. Атмосфера в компанії є неформальною, проте коли в кафе, на зустрічі або в тренажерному залі виникають нові ідеї, вони обговорюються, тестуються і втілюються в життя із неймовірною швидкістю.

Співробітники Google – енергійні і захоплені люди з багатим і різноманітним досвідом, які творчо підходять до роботи, розваг і життя. 70 відсотків часу вони займаються тим, що їм належить за посадовими обов'язками, 20 відсотків – іншими проектами компанії, які їм можуть бути цікаві, 10 відсотків – взагалі усім, що завгодно. Наприклад, Ідея Google News народилася з тих самих «десяти відсотків» після подій 11 вересня 2001 року. У цей дуже непростий час в Америці один із співробітників зрозумів, що йому потрібна вибірка новин по одній події і він не має часу ходити по різних сайтах, збираючи їх.

Майже всі проекти в Google виконуються командами, а кращий спосіб «притерти» співробітників один до одного - розмістити їх в одній кімнаті. В Google ніхто не сидить окремо, навіть топ-менеджери. Кожну п'ятницю всі співробітники обговорюють події тижня, що минув та плани на майбутнє в неформальній атмосфері з їжею та напоями. Це дозволяє менеджменту бути в курсі того, що думають працівники про компанію та роботу в ній. Дані принципи переносяться фірмою і в Росію. Директор з маркетингу «Google-

Росія» Костянтин Кузьмін наголошує, що «принцип демократичності і відкритого спілкування, прийнятий всередині компанії, допомагає збільшити ефективність роботи і підтримувати дружні відносини» [1].

У компанії Google існують так звані «піжамні дні». Тільки уявіть собі таку картину: ви приходите на роботу і бачите всіх своїх співробітників в улюблених піжамах. Google не виснажує своїх співробітників дрес кодом, вірніше, таким по суті є зручна і практичний одяг в повсякденному стилі. Переважна більшість гуглеров, навіть у Франції та Ірландії, вважають за краще ходити в джинсах.

Ще одна компанія, яка демонструє нестандартний підхід до організації культури праці – найбільший виробник побутової електроніки у Європі. «Офісний бомж» – так жартівливо охрестили новий підхід в організації робочого простору компанії Philips. Раніше концепція інновацій в робочому просторі була успішно впроваджена компанією Philips в офісах в Голландії, Індії, Норвегії, Сінгапурі, Туреччини, Швеції, Бразилії та Португалії. Тепер дійшла черга і до російського відділення. Здавалося б, у новій концепції немає нічого незвичайного, проте прес-реліз компанії про відкриття нового офісу розповідає про те, що нова концепція активно надихає людей на пошук нових ідей та рішень бізнес-завдань.

Розглянемо цю концепцію детально. Кожен співробітник може вибирати робоче місце в залежності від планів на день. Офіс поділений на зони для індивідуальної та спільної роботи, відпочинку, зустрічей і нарад, і кожна з них має унікальний дизайн і світлове рішення. Найцікавіше те, що у співробітників немає свого постійного робочого місця! Ідея в тому, що співробітник займає або те місце, яке йому зручніше, або - якщо він приходить пізно – те місце, яке вільне.

В офісі компанії є кілька типів робочих місць: опенспейс, де всі знаходяться разом, приміщення на одну людину, для бажаючих працювати на самоті, «переговорки» на 4, 8, 10 людей і десять тематичних зон відпочинку («Росія», «1950-ті», «Париж», «Природа», «Гори», «Океан», «Нідерланди», «Нью-Йорк», «Рим» і «Авангард») [2]. Ще раз відзначимо, що своїх робочих місць співробітники не мають. Вони сідають на будь-яке, яке їм подобається. Абсолютно всі столи в компанії виглядають наступним чином: монітор, клавіатура, миша, зарядка для ноутбука (вони у всіх одного виробника) та IP-телефон. Коли співробітник займає місце і вводить на ньому свій код, внутрішній додатковий номер його телефону автоматично перемикається на цей стіл. Йдучи додому, співробітник має залишити місце абсолютно порожнім. Всі особисті речі забираються в персональні шафки. Крім цього, існують ще й шафки відділів, куди ховаються документи, необхідні для роботи одразу декільком співробітникам. Якщо співробітникам зручніше працювати компанією, то спеціально для цього в офісі є зони, куди можна сісти разом і щось обговорити: «переговори» та «кава-зони». У всьому офісі діє вайфай, немає потреби бути «прив'язаним» шнуром до робочого місця.

Привчати співробітників до нових правил почали за півроку, ще до переїзду в новий офіс. За їх словами, нові правила приживалися дуже важко,

але завдяки їм зберігається конфіденційність – зі столів згрібається абсолютно все, ніяких стікерів з паролями від пошти і документів, які можуть помітити випадкові люди, не залишається. Але найголовніше – в офісі працюють 600 чоловік, а в ньому всього 420 робочих місць. Хтось працює «в полях», хтось хворіє чи перебуває у відпустці. Постійно сидіти на роботі не потрібно, але певну кількість годин на тиждень тут проводити треба. Обов'язковими для присутності є години з 11 до 16, звичайно, якщо в цей час немає зустрічей. Крім цього, кожен співробітник один день на тиждень може працювати вдома – доступ до внутрішньої мережі компанії дозволяє організовувати робочі веб-мітинги. Ще одне правило компанії – жодних зустрічей в п'ятницю – в компанії Філіпс зустрічі на п'ятницю не призначаються ніколи. Це день, коли співробітники «розгрібають» все, що накопичилося за тиждень, і час витрачають на обдумування майбутніх звершень.

На нашу думку, задоволення від роботи – це найкраща мотивація. Саме тому сучасні провідні компанії такі як Google та Philips забезпечують приємну і творчу атмосферу на роботі і створюють сприятливі умови для праці

Перша, наприклад, пропонує надання медичної та стоматологічної допомоги в офісі, масаж і йогу, безліч можливостей для професійного розвитку, догляд за дітьми в офісі, пробіжки по набережній і можливість перекусити протягом всього робочого дня. Google отримує безліч вигід з такого ставлення до свого персоналу. «Це не більш ніж питання здорового глузду, – каже Ларі Пейдж, один із засновників компанії – всім відомо, що щаслива і задоволена людина здатна працювати більш продуктивно» [3]. Philips, у свою чергу, надає працівникам можливість самостійно організовувати свою працю: робочий день у співробітників починається з 7, 8, 9 або 10 ранку за бажанням.

Література

1. Журнал «Live Journal» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://lunchonthegrass.livejournal.com/268188.html
2. Журнал «HRMagazine» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.hrm.ua/community/blog/korporativnaya_kultura/1202.html#comment5872?utm_source=hrm_2012_03_05&utm_medium=hrm_email&utm_campaign=hrm_newsletter&utm_medium=kurguzov_andrej.
3. Матеріали сайту компанії Google [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.trainings.ua/article/1487.html.

Яворська Людмила
студентка 5 курсу фак-ту менеджменту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Олійник О.М.

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Не зважаючи на значні досягнення в теорії і практиці управління конкурентоспроможністю підприємств, є ряд проблем, які залишаються предметом обговорень і дискусій учених-економістів. Зокрема наукові підходи,

описані зарубіжними авторами, до українських перехідних умов, у більшості своїй, не адаптовані, а у вітчизняній науковій літературі все ще відсутній єдиний підхід щодо теоретичного та методологічного забезпечення питань управління конкурентними перевагами. Метою досліджень є теоретичне осмислення сутності конкурентних переваг підприємства та визначення методичних аспектів управління ними.

Кожне підприємство, яке входить на ринок з власною продукцією, намагається набути переваги над іншими підприємствами, тобто досягти високого рівня конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність може бути оцінена тільки в рамках групи фірм, що випускають однакові товари, і тому є поняттям відносним. За словами М. Портера, фірма в рамках регіональної групи може бути визнана конкурентоспроможною, а в рамках світового ринку – ні [4]. Виходячи з цього, конкурентну перевагу він визначає як рівень ефективного використання наявних у розпорядженні фірми усіх видів ресурсів.

Ширше трактування даного поняття можна зустріти в [2]: конкурентна перевага – це ті характеристики, що створюють для виробничої і/чи комерційної організації визначену перевагу над її конкурентами. Характеристики можуть бути різними і відноситися як до самого товару так і до додаткових послуг, тобто до специфічних форм виробництва, збуту і т. д.

Що стосується даного визначення, на нашу думку, важко погодитися із тим, що виробництво, збут, продаж товарів автори називають додатковими послугами. У ланцюжку цінностей ці види діяльності виступають як основні. До допоміжної діяльності належать: розвиток досліджень і розробок продукції, технологій і систем, управління людськими ресурсами, загальне керівництво. Й оскільки досконалість усіх видів діяльності (й основних і допоміжних) формує вагому конкурентну перевагу підприємства, вважаємо більш правильним визначення, запропоноване в [1]:

Конкурентна перевага – це будь-яка ексклюзивна цінність, якою володіє підприємство, що забезпечує йому першість серед конкурентів. Конкурентні переваги утворюються унікальними відчутними і невідчутними активами, якими володіють підприємства, тими стратегічно важливими для даного бізнесу сферами діяльності, які утворюють ланцюжок цінностей підприємств і дозволяють перемагати у конкурентній боротьбі.

Провідний теоретик у сфері стратегічної конкурентоспроможності Р.А. Фатхутдінов розвиває підхід до розуміння конкурентної переваги крізь призму поняття «цінність», сформувавши на основі цього власну оригінальну теорію. Цінність – це дещо особливе, те, чим система володіє, прагне зберегти або мати у майбутньому. Звідси, конкурентна перевага системи – це будь-яка ексклюзивна цінність, якою володіє система і яка дає їй перевагу перед конкурентами [6].

Розглядаючи логіку сутності конкурентної переваги системи, викладену Р.А. Фатхутдіновим, а також запропоновану ним систему класифікації цінностей не можна не помітити розбіжностей його теорії з поглядами інших науковців, зокрема М. Портера. Останній підкреслює, що конкурентну перевагу не можна ототожнювати з потенційними можливостями компанії. На відміну

від можливостей, – це факт, що фіксується в результаті реальних й очевидних переваг покупців. Саме тому в практиці бізнесу конкурентні переваги є головною метою й результатом господарської діяльності [5].

На противагу такій думці, Р.А.Фатхутдінов вважає, що цінність – це не лише те особливе, чим система володіє (утримує в собі), а й те, що прагне зберегти або мати у майбутньому. Ось чому він виділяє реальні й віртуальні цінності. На нашу думку, більш вдало вони мали б називатися: реальними (фактичними) і потенційними (або стратегічними). Фактична конкурентна перевага може бути тільки реальною, на конкретному ринку. Потенційна перевага, а отже і потенційна конкурентоспроможність прогнозується на першій стадії життєвого циклу об'єкту. До неї прагне система в результаті стратегічних дій. На цьому, власне, і побудована теорія стратегічного управління.

Для формування стратегії управління конкурентними перевагами та більш обґрунтованого підходу до проблем пошуку джерел їхнього формування, необхідно скласти уявлення про найбільш значущі класифікаційні ознаки переваг конкретного підприємства на ринку. У цьому питанні серед науковців також немає єдиного підходу. Вважаємо, що найбільш детальні класифікації, що охоплюють усю сукупність можливих конкурентних переваг, запропоновано у джерелах [3, 6]. Їхнє використання у практичній діяльності підприємств дозволить, на нашу думку, автоматизувати процес пошуку та вивчення конкурентних переваг.

Оцінка конкурентоспроможності здійснюється по кінцевих підсумкових результатах реакції конкретного ринку (споживача) на конкретний товар, а оцінка конкурентних переваг має проводитися на ранніх стадіях інвестування, до початку бізнесу, при техніко-економічному обґрунтуванні інноваційних і інвестиційних проектів. Подальший моніторинг реалізації конкурентних переваг здійснюється на стадіях виробничого процесу і логістики, аж до продажу товару. Тому дуже важливо обґрунтовано, жорстко і регулярно проводити політику нарощування конкурентних переваг різних об'єктів.

Література

1. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств. Навчальний посібник. – К.: ВД "Професіонал", 2006. – 448 с.
2. Василенко В.А., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління. Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2003. – 396 с.
3. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
4. Портер Майкл Е. Конкуренция.: Пер. з англ. Уч. пособие. – М.: Издательский дом "Вільямс", 2001. – 495 с.
5. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції.: Пер. з англ. – К.:Основи, 1998. – 390 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник. – 2-е изд, перераб. и доп. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.

СЕКЦІЯ №2 ФІЛОСОФІЯ ТА РЕЛІГІЯ

Артеменко Діана
студентка 2 курсу філологічного фак-ту
Наук. кер.: к.філос.н., доцент Карім Ель Гуессаб

ПРОБЛЕМИ ПРЕСТИЖУ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ

Сучасна соціолінгвістика оперує поняттями мовна ситуація, суспільний статус мови, функціонування (функції) української мови, соціальні діалекти, вибір мови спілкування та ін. Поступово наукова дисципліна формує термінологічний апарат, у якому терміни не обтяжені емоційно-експресивною конотацією. Однак у терміні соціальна престижність мови аксіологічний, оцінний компонент наявний, оскільки сама семантика слова престижність містить сему «оцінка». Зауважимо, що про соціальну престижність щодо української мови як мови до недавнього часу недержавної нації, мабуть, говорити маємо з певними застереженнями. Для об'єктивної оцінки соціальної престижності української мови, треба було б відповісти на питання: які соціальні групи, прошарки послуговуються українською мовою, яке ставлення до мови, проголошеної державною, у загальноосвітній, вищій, спеціальній професійній школі, у середовищі державних службовців, причому на найвищих посадових щаблях, яке ставлення до мови у Збройних силах тощо. Можемо констатувати, що на сьогодні поняття соціально престижна мова і державна мова не можна.

Однозначно вважати тотожними. Соціальний престиж мови вимірюється: мірою використання мови на найвищих щаблях державної влади, оперуванням україномовними комунікатами в різних сферах виробничого, суспільного життя; ставленням до мови як засобу досягнення службової кар'єри; задоволенням найрізноманітніших культурно-освітніх потреб громадян; місцем мови в інформаційному просторі (радіо, телебачення, книговидання).

Українська літературна мова від часу свого формування найтісніше пов'язана з діалектними різновидами мови. У різні періоди історії української літературної мови по-різному складалися її відносини з діалектами, койне, просторіччям, жаргонами, з іншими мовами.

Сьогодні маємо визнати, що літературна мова, культивована освітою, комунікативною практикою освічених людей у ХХ ст., входить у нові сфери сучасної комунікації. Це мова дипломатії, міждержавних зв'язків, розширення словника економічної, фінансової, банківської, юридичної діяльності.

Проблема соціальної престижності літературної мови безпосередньо торкається теоретичного і практичного питання розмовної мови як нижнього функціонально-стильового регістру в межах нормованої мови. Цю розмовну мову в її просторовому вимірі нерідко оцінюють як суржикову, хоч варто застерегти щодо не завжди коректного використання цього терміна. Скільки місцевих українських мов в Україні? Крім визнаних і науково описаних діалектів, можна говорити про існування розмовної літературної мови з характерними територіальними відмінностями. Носії цих розмовно-

територіальних чи народнорозмовних відмін розуміють один одного і водночас визнають існування літературного стандарту, що склався у мовному просторі України як результат нормативів освіти.

Соціально престижною формою національної мови і надалі залишається літературна мова з її усталеними динамічними нормами, просторова і часова глибина яких сприймається по-різному, залежно від рівня освіти мовців. Про феномен соціальної престижності мови можна добути відомості із проведеного анкетування. Зокрема, такий зв'язок констатуємо в анкеті для батьків, де сформульовано питання про потребу вивчення української мови для майбутньої службової кар'єри дитини. В анкеті маємо інші питання і відповіді: щоб дитина була освіченою, культурною Людиною – на це позитивно відгукнулися 56 відсотків респондентів. Тобто потребу вивчення української мови батьки пов'язують із освітою і культурою. І хоч освіта, культура, на жаль, не належать до пріоритетних сфер у нашій сучасній державі, проте в цінностях батьків їхній пріоритет незаперечний. І в цьому можна вбачати запоруку майбутнього зростання соціального престижу української мови як ознаки освіченої, культурної людини. На другому місці, із значним відривом (утричі менше), реагування на стимул – щоб відчувала себе українцем – 19 відсотків. Майже такий самий відсоток (17) займає позиція – маю власний погляд. І тільки вісім відсотків проектують потребу вивчення української мови на перспективу зростання кар'єри.

Хоч зауважимо: в українській державі знання української мови має бути необхідним елементом кар'єри. Однак, опитування не виявило явної зацікавленості цією темою, тобто в масовій свідомості цей аспект соціальної престижності мови не актуалізований [4].

Престиж мови – це її авторитет у міжнаціональному та міжнародному спілкуванні. Високий престиж сучасної англійської мови пояснюється, зокрема, тим, що зараз більше 75% наукової продукції світу друкується цією мовою, а Америка веде перед у технічному прогресі. Може, з часом китайська стане міжнародною і її будуть вивчати наші внуки. Цю ситуацію ніхто не спроможний змінити чи контролювати, це хід історії, як вважає І.Ющук.

Престиж мови не перебуває у прямій залежності від кількості людей, що нею послуговуються. Китайською мовою, наприклад, розмовляє більше мільярда землян, але вона не входить до числа найпрестижніших. Іноді престиж мови має не загальний характер, а забезпечується її функціонуванням в одній зі сфер. Так, у музиці вже кілька століть найвищий престиж у світі має італійська мова. Престиж мов часто пов'язаний із сакральним використанням: санскрит – в Індії, латина і церковнослов'янська мова – у Європі, арабська – у країнах мусульманського світу. Відлучення мов від функцій, що надають їй престижу, наприклад, від ролі державної мови, знижує її авторитет і зменшує опір проникненню в неї чужомовних елементів. Престижними можуть бути навіть мертві мови, якщо вони характеризуються високим рівнем окультурення і ними закодована велика кількість важливої інформації. За приклад може служити латина.

Престиж мови – величина змінна. В історії відомі чимало випадків піднесення і падіння мов. Про престижність української мови в минулому свідчать, наприклад, такі факти:

- вона використовувалася як державна у Великому Литовському князівстві («руською» мовою велося діловодство, судочинство, листування);
- як актова мова Молдавського князівства;
- дипломати при дворі польських королів спілкувалися коли не латиною, то руською (українською) мовою,
- цією ж мовою бахчисарайські хани листувалися з турецькими султанами;
- листи Августа II – повелителя Великого Литовського князівства – до матері-італійки засвідчують, що не тільки він, а й вона добре розумілися на українській.

Про повільне, але неухильне зростання престижу української мови у наші дні свідчить кількість кафедр та центрів українознавства, які з'являються у багатьох країнах світу. Цей процес, сподіваємось, буде продовжуватися, як і зростатиме міжнародний авторитет України [1, с. 52-53].

Занепад рідної мови є наслідком духовного зубожіння народу. Звичайно, такий великий народ як ми, українці, не може допустити цього, якщо вважає себе цивілізованою нацією. Ставлення до рідної мови є свідченням національної свідомості і рівня культури народу, його цивілізованості. Воістину справедливі слова О. Гончара: "Той, хто зневажливо ставиться до рідної мови, не може й сам викликати поваги до себе" Отже, одним з головних завдань кожного розвинутого суспільства, показником його самосвідомості і визначником розвитку культури є, поряд з турботою про збереження природних багатств і примноження цінностей духовної культури, постійна турбота про екологію мовного середовища [3, с. 89].

Тарас Шевченко був переконаний, що поки жива мова в устах народу, доти живий і народ, що нема насильства більш нестерпного, як те, яке прагне відняти народу спадщину, створену численними поколіннями його предків. Ці Кобзареві думки перегукуються з роздумами визначного педагога К.Ушинського: "Відберіть у народу все – і він усе може повернути; але відберіть мову – і він ніколи вже більш не створить її; вимерла мова в устах народу – вимер і народ. Та якщо людська душа здригається перед убивством однієї недовговічної людини, то що ж повинна почувати вона, зазіхаючи на життя багатовікової особистості народу?" [2, с. 55].

Література

1. Гриценко Т. Б. Українська мова за професійним спрямуванням. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 624 с.
2. Олійник О. Б.Українська мова та література. – К. : Слов'янський клуб, 1996. – 114, с.
3. Скляренко В. М., Іовлева Т. В., Мирошнікова В. В., Панкова М. О., Оформ.кн. Киркач-Осипова Л. Д. Україна: Повна енциклопедія – Харків : Фоліо, 2007. – 462, с.
4. http://www.ualogos.kiev.ua/toprint.html?id=117.

Бусилькова Катерина
студентка 2 курсу фак-ту іноземної філології
Наук. кер.: к.філос.н., доцент Карім Ель Гуессаб

МІСЦЕ ЖІНОК У ПОЛІТИЧНОМУ ЖИТТІ СУСПІЛЬСТВА

Дана стаття характеризує сучасні тенденції гендерної нерівності в українському суспільстві та становище жінок у сфері політики загалом; надає інформацію щодо інституційних механізми гендерної рівності в Україні в контексті європейської інтеграції; ілюструює європейський досвід законодавчого забезпечення участі жінок у процесі прийняття політичних рішень.

Тема участі жінок у політичному житті набуває особливої актуальності напередодні парламентських виборів, що мають відбутися в Україні восени 2012р. Адже, як свідчить статистика, після попередніх виборів до Верховної Ради 2006 року жінки становили лише 5,1% від загальної кількості парламентарів. Така ситуація гостро суперечить міжнародним зобов'язанням України і створює об'єкт для критики з боку міжнародної спільноти.

Головна мета статі полягає у визначенні ролі жінок у світовій політиці в цілому та в Україні зокрема, а також у віднайденні подальших шляхів і стратегій для збільшення участі жінок у політиці та роз'ясненні тих позитивних результатів, що матимуть місце за умови збільшення кількості жінок у громадському секторі.

Вивченням даної теми та аналізом результатів досліджень займалися багато експертів з питань гендерної рівності країн ООН, вітчизняні практики державного та місцевого рівнів, а також представники громадських організацій та ЗМІ, зокрема Солвейг Бергман, Елізабет Рогг, Мортен Енберг, Елла Ламах, Лариса Бондаренко, Яна Свердлюк, Оксана Кисельова та інші.

То ж, в яких країнах жінки представлені найкраще у політиці, і де вони найліпше можуть проявити себе?

На сьогоднішній день у 17 країнах світу жінки є або главами уряду, або главами держави, або суміщають ці посади. Згідно з даними, ця цифра подвоїлася, у порівнянні з 2005 роком. Не зважаючи на наявний прогрес, генеральний секретар організації ООН Андерс Джонсон зазначає: "Жінки сьогодні представлені менше, ніж в одному з п'яти парламентів світу. Ця статистика турбує з точки зору розвитку людства, і їй немає виправдання. В більшості випадків просто не вистачає політичної волі це змінити".

Середній відсоток присутності жінок у парламентах у 2011 році складав 19,5%, що на 0,5% вище у порівнянні з позаминулим роком. Середня цифра по Європі, із урахуванням північних країн – 22,3%. Одні лише північні країни дають 42%, завдяки тому, що Швеція і Фінляндія входять в топ-десять за цим показником. [6]

Повертаючись до минулих часів, слід зазначити кілька видатних жінок, яким вдалося вплинути на хід подій та назавжди увійти до історії.

1) Маргарет Тетчер – жінка-прикметник. Яких тільки порівнянь і епітетів не стояло поруч з її іменем! Тетчер називали «найсильнішою жінкою Європи»,

«великим прем'єр-міністром і великою жінкою», «найсильнішим чоловіком в НАТО», «кращим і єдиним чоловіком в британському кабінеті», «залізним чоловіком» і «залізною леді». А в 80-і роки прозвучала навіть така фраза: «Великобританія володіє двома скарбами, одне з них — нафта, інший — Маргарет Тетчер».

Залізна Леді була найвладнішою жінкою в світі протягом багатьох років. Вона вражала своєю харизматичністю, силою волі, чесністю, здатністю проявити свою упертість, водночас ставлячи себе на місце супротивника і тим самим обеззброюючи його. Тетчер досягла вершини влади еліти, орієнтованої на чоловічу перевагу, і досягла цього, тільки присвятивши все своє життя цілеспрямованості та боротьбі за правду і порядок.

2) Ангела Меркель – стала першим в історії Німеччини канцлером жіночої статі. Деякі політологи пояснюють успіх німкені її "жіночою логікою". "Вона ділить чоловіків на дві групи, - пише публіцист Олександр Осанг в статті "Залізна леді", - на тих, хто сприяє її кар'єрі, і тих, хто відчуває себе використаними, на гордих і заздрісних". Інші відзначають здатність Меркель філософськи формулювати проблему.

3) Кондоліза Райс – є першою жінкою на найважливішому посту радника президента США по національній безпеці. Не дивлячись на достатньо жорстку манеру поведінки, завдяки якій вона здобула собі прізвисько "принцеса-воїн", Райс завжди була одним з найпопулярніших в народі членів адміністрації Буша і його опорою в той час, коли він вперше потрапив в Білий дім, мало розуміючись на міжнародній політиці. "Сполучені Штати завжди залишали за собою право робити кроки по зниженню або усуненню загрози ще до того, як на них зроблено напад", - твердо заявила вона в одному з інтерв'ю.[5]

Але, якою б спірною не була така точка зору, вона опинилася не в змозі применшити її популярність як усередині Білого дому, так і за його стінами. Зупинимося більш детально на становищі жінок в умовах вітчизняної поітичнної системи.

Сьогодні Україна ледь балансує між країнами з безумовним домінуванням чоловіків та країнами з винятково низьким представництвом жінок у парламенті. Незважаючи на темпи зростання представництва жінок в різних парламентах світу, наш поступ у цій царині непомітний. Більш того, в нинішньому складі Верховної Ради жінок менше, ніж у попередньому. Першою жінкою, яка очолила уряд України стала Юлія Тимошенко. Багато соціологів вважають, що соціальною спрямованістю своїх програм Уряд не в останню чергу завдячував саме тому фактові, що прем'єрові як жінці ближчі й зрозуміліші проблеми подолання бідності, проблеми сім'ї, забезпечення роботою.

Які ж тенденції можна виявити щодо участі жінок у політичному житті України? У багатьох жінок політична активність почалася досить рано, але на початку кар'єри вони не були на перших ролях у своїх партіях. Більшість із них так і не стали керівниками своїх політичних структур. (Для довідки: в українському парламенті впродовж чотирьох скликань ми можемо назвати

лише двох жінок – партійних лідерок: Юлія Тимошенко («Батьківщина», Блок Юлії Тимошенко) та Наталя Вітренко (ПСПУ).

В чому проблема? Вимоги до жінки-політика в суспільстві досить суперечливі. З одного боку, вона має добитися визнання, з іншого – такі якості і риси вдачі, котрі відбиваються в манері поведінки, як наполегливість, упертість і стійкість у суспільстві вважаються «не жіночими». Одна зі стратегій психологічної дестабілізації складається в тому, щоб акцентувати на «нежіночності» політика-жінки, особливо, якщо вона проявляє «чоловіче» бажання робити кар'єру.

Водночас, як ми нещодавно бачили на прикладі пані Тимошенко, «жіночність» політика-жінки в в комбінації з бажанням і вмінням працювати у владі теж викликають бурхливу суспільну реакцію.

Незалежно від адекватності оцінки масовою свідомістю ситуації, існує об'єктивна потреба у ширшому залученні жінок до влади і політики. Вона зумовлена такими чинниками:

• По-перше, багато проблем, які стосуються життя й суспільного статусу жінок, неможливо розв'язати поза межами державної політики. Ці питання потребують

постановки на порядок денний, розгляду в законодавчому органі, схвалення і впровадження в життя державно-правовим шляхом. А хто краще, ніж самі жінки, зможе відстояти їх інтереси і втілити в життя?

• По-друге, жінки, внаслідок специфіки свого менталітету, уважніше, з більшою щирістю і навіть самовідданістю ставляться до проблем, від яких найбільше

потерпає наше суспільство сьогодні та через невирішеність яких йому може загрожувати ще більша деградація в майбутньому. Мається на увазі недостатня увага правлячої верхівки до соціокультурних, освітніх, гуманітарних проблем; кричуща соціальна несправедливість у сфері розподілу і цинічна байдужість багатіїв до зростаючої злиденності й жебрацтва, безпритульності й злочинності дітей та підлітків; дегуманізація і деморалізація суспільства загалом і правлячої верхівки – зокрема.

• Третьою причиною є те, що непредставлення жіноцтва у вищих сферах врядування елементарно зменшує «лаву запасних», про яку так люблять говорити наші державні лідери. Потенціал національної еліти зменшується внаслідок такої ситуації рівно вдвічі. А це, за наявності такої кричущої проблеми, як брак кваліфікованих кадрів, – неприпустима розкіш.

• І, нарешті, четверта причина. І сам спосіб прийняття рішень, і поведінка суб'єктів під час цього процесу можуть значно оздоровитись, якщо до згаданого долучаться представники обох, поки що лише формально рівноправних статей.

Отже, підбиваючи підсумки, слід зазначити, що за роки незалежності проблематика гендерної рівності не стала пріоритетною в процесі творення українського суспільства. Тому, незважаючи на всі раніше підписані міжнародні документи та прийняту Конституцію України, відповідний закон і укази, гендерна асиметрія залишається найбільш характерною рисою мезо- та особливо макрорівня влади в українському суспільстві.

Як свідчать результати досліджень, проведених протягом останніх десяти років в Україні, гендерна нерівність за цей період практично не зменшилася. Якщо і відбувалося поліпшення становища жінок, то виключно в рамках загального адаптаційного процесу пристосування населення до нових соціально-економічних умов існування. Суспільство, що перебуває в такій глибокій кризі, у якій є нині Україна, не може не відчувати потреби у примноженні внеску жінок у вирішення загальносуспільних проблем. Навпаки, воно просто зобов'язане сприяти ширшому залученню жінок до всіх форм громадської та політичної активності і має задля цього зробити такі кроки:

• для вдосконалення гендерної політики змінити нормативно-правову базу згідно із Законом «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок та чоловіків» та Указом Президента України «Про вдосконалення роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків», для чого мають докласти зусилля як держава, так і суспільство загалом;

• у найкоротший термін опрацювати Концепцію гендерного розвитку українського суспільства;

• сформулювати Державну програму (Національний план дій) на 2012–2015 роки – з баченням утвердження гендерної рівності в українському суспільстві;

• усіма можливими засобами сприяти поступовому просуванню і, врешті, забезпеченню не менше 1/3 жінок у складі уряду, а також на посадах голів обласних та районних державних адміністрацій;

• сприяти включенню жінок (на менше 1/3) на прохідні позиції партійних виборчих списків на наступних виборах до Верховної Ради, в обласні та місцеві органи влади;

• з нових позицій підійти до підготовки чергової періодичної доповіді в Комітет ООН про виконання Україною Конвенції про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок, двадцятип'ятиріччя ратифікації якої відзначається цього року;

• підтримувати громадські ініціативи, спрямовані на зміну свідомості суспільства у напрямі гендерної толерантності, формування ґендерної культури, подолання усталених стереотипів щодо ролі й місця жінок у соціумі загалом та у політиці зокрема [1, с. 266].

Література

1. Жінки в політиці: міжнародний досвід для України / Свердлюк Я., Оксамитної С.,. – К, 2005 – 286 с.
2. Женщина и власть. / Волкова А.Г. – П., 2006 – 67 с..
3. Феминология. / Зуйкова Е.М., Ерусланова Р.И. – Р-на-Д., 2002 р., 110 с.
4. Женщина и общество. / Шинелева Л.Т. – М., 2007 – 95 с.
5. http://h.ua/story/7098/
6. http://real-economy.com.ua/publication/1172/4551.html.

Ворошилова Ганна
студентка 2 курсу економічного фак-ту
Наук. кер.: к.філос.н., доц. Карім Ель Гуессаб

ПРОБЛЕМИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Реальне трансформування національної економіки України передбачає взаємодію усіх чинників розвитку зі зміною співвідношення між ними. Інтегрування української економіки зі світовою зумовлюється значною потребою у нових технологіях, інвестиційних та фінансових ресурсах. Важливе місце у виконанні завдань з розширення інтеграційних зв'язків між країнами посідають міжнародні фінансові відносини. В умовах глобалізації усіх форм міжнародної економічної діяльності валютна політика будь-якої країни є одним з найважливіших елементів її економічної стратегії. Національні валютні системи пов'язують економіки окремих країн в єдиний світогосподарський комплекс. Необхідність дослідження розвитку системи валютного регулювання України як частини валютної політики зумовлена також високою питомою вагою експорту у валовому внутрішньому продукті держави.

Валютна політика має ґрунтуватись на глибокому аналізі валютних відносин і методів регулювання. Можна виокремити кілька основних цілей валютної політики. Передусім – це забезпечення сталого економічного зростання, забезпечення стабільності національної валюти та підтримання рівноваги платіжного балансу.

Складовими валютної політики є валютне регулювання, валютний контроль, міжнародна валютна співпраця (участь у міжнародних валютно-фінансових організаціях). Ст. 10 Господарського кодексу України "Основні напрями економічної політики держави" визначає, що валютна політика має спрямовуватись на встановлення і підтримання паритетного курсу національної валюти щодо іноземних валют, стимулювання зростання державних валютних резервів та ефективне їх використання.

Під валютним регулюванням розуміється діяльність держави, що спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків і на порядок здійснення угод з валютними цінностями. За допомогою валютного регулювання визначається порядок організації валютних відносин і контролюється здійснення валютних операцій, надання іноземним юридичним і фізичним особам кредитів та позик, встановлюється порядок ввезення, вивозу та переказу валюти за кордон і тим самим підтримується рівновага платіжного балансу та стабільність національної валюти [1, с. 574-586].

Валютне регулювання займає провідне місце в економічній політиці держави. В залежності від мети валютне регулювання може стимулювати або стримувати економічний розвиток в країні та відповідно впливати на стан окремих секторів, галузей та підприємств, а також на місце держави на світовому ринку. Зміни ж в економіці країни та її міжнародному становищі впливають на розвиток валютних відносин, та відповідним чином коригують валютну політику, що проводиться в державі.

Враховуючи, що валютне регулювання є однією з найбільш динамічних складових як національної, так і світової валютно-фінансових систем, визначення особливостей побудови та розвитку системи валютного регулювання в умовах ринкової трансформації економіки є важливою науковою та практичною проблемою.

Вибір тієї чи іншої валютної політики визначається ступенем залежності національної економіки від процесів, що відбуваються у світовому господарстві. Якщо країна великою мірою піддається загрозі внутрішньої нестабільності і меншою залежить від зовнішньої, то для неї, як правило, кращими є фіксовані валютні курси. У разі, коли економіка країни значною мірою залежить від світового ринку, а внутрішня економічна ситуація і національна макроекономічна політика порівняно стабільні, то кращими є плаваючі валютні курси.

У плаваючих валютних курсах більше зацікавлені країни з дефіцитом платіжного балансу і країни, які віддають перевагу незалежності у проведенні грошово-кредитної і бюджетної політики.

Гнучкі валютні курси рекомендуються країнам, які спеціалізуються на експорті вузького набору продуктів, попит на які залежить від економічного становища імпортуючих країн.

У найзагальнішому вигляді можна сказати, що в умовах сучасного світу до вибору валютної політики потрібно підходити з погляду оптимального поєднання її оцінки як інструмента економічної інтеграції і засобу захисту національної економіки від негативних, руйнівних впливів з боку світового господарства [2, с. 167].

Щоб проводити валютні інтервенції, країна повинна мати достатні резерви іноземної валюти, золотого запасу, міжнародних грошей. Центральні банки, проводячи валютні інтервенції, прагнуть уповільнити зміни валютного курсу, щоб запобігти різким змінам конкуренто спроможності експортних секторів економіки, запобігти коливанню рівня зайнятості та інфляційних тенденцій.

Для успішного виконання валютної політики в Україні створена відповідна система державних органів у сфері валютного регулювання і валютного контролю. Валютна політика здійснюється насамперед Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, Національним Банком України та низкою міністерств і відомств. Система та повноваження державних органів у сфері валютного регулювання закріплені в Декреті Кабінету міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю". НБУ виступає головним органом валютного контролю. У зв'язку з цим він контролює виконання правил регулювання валютних операцій на території України з усіх питань, не віднесених до компетенції інших державних органів, та забезпечує виконання уповноваженими банками функцій щодо здійснення валютного контролю за валютними операціями резидентів і нерезидентів [3, с. 210-215].

Внаслідок високого рівня відкритості української економіки зовнішні шоки через канали двосторонньої торгівлі, потоки капіталу та взаємозалежність

кредитних портфелів справляють відчутний негативний вплив на фінансовий ринок. Після приєднання України до статті VIII Статуту Міжнародного валютного фонду вона не може обмежувати проведення розрахунків між резидентами та нерезидентами за поточними торговельними валютними операціями у національній грошовій одиниці. Тому органи валютного контролю для реалізації економічної політики держави змушені вживати адміністративних заходів, спрямованих на підтримку курсу гривні й регулювання платіжного балансу.

На основі великої маси нових вищезгаданих нормативно-правових актів можна сказати, що відбувається постійний розвиток валютних відносин в Україні. Нормативна база є елементом надбудови над економічними відносинами в суспільстві. Таким чином маючи на сьогоднішній день таку активізацію у галузі валютної нормотворчості, особливо треба відмітити активність Національного банку України стосовно видання підзаконних нормативно-правових актів, з впевненістю можна казати про жвавість та безперервну динаміку валютних відносин в Україні. Маючи на сьогоднішній день безліч змін і доповнень в законодавстві можна пророкувати велику кількість теоретичних, дослідницьких та практичних роз'яснень, які внесуть необхідну ясність у розумінні змісту нормативних актів та відточену чіткість їх використання у вирішенні питань валютного регулювання і валютного контролю [4, с. 86].

На цей момент Україна, враховуючи існуючий в економічно розвинутих країнах світу досвід валютного регулювання і валютного контролю, оформила юридично і втілила на практиці досить жорстку модель системи валютного регулювання і контролю, котра властива країнам з перехідною економікою. Однак ця модель валютної системи за її недовгу історію існування вже встигла перетерпіти певні суттєві зміни. Аналізуючи ці зміни та їх характер можна дійти до висновку про певну лібералізацію режиму валютного регулювання і валютного контролю, переході його на більш високий рівень. Однак при цьому не можна забувати про той факт, що модель української валютної системи має ще достатньо елементів завдяки яким утримується вся першопочаткова жорсткість. Валютна система України, що складається з певної кількості тих чи інших компонентів являє собою відповідний, властивий лише Україні механізм валютного регулювання, тому застосування до українських умов дерегуляції, відкритості валютного ринку і подальшої лібералізації не завжди прийнятне.

Тому найважливішим питанням для України є вдосконалення і розвиток існуючих засобів і методів валютного регулювання для забезпечення самостійності і стабільності національної валюти, для зменшення ризику девальвації української гривні внаслідок валютної інтервенції з боку іноземних валют. Центральною задачею валютного контролю має бути не стільки захист адміністративними засобами національної валюти, скільки забезпечення економічної незалежності України. Таким чином режим валютних обмежень покликаний захистити економічні інтереси українських юридичних та фізичних осіб, а також держави в цілому на етапі перехідному етапі становлення і розвитку ринкових відносин в Україні [5].

Тому лібералізація валютного ринку в Україні має здійснюватись відповідно і пропорційно до його стабільності.

В цілому можна сказати, що нині діюче валютне законодавство відповідає потребам соціальних та економічних процесів, що відбуваються в житті держави і суспільства на даному етапі його розвитку, хоча і має певні недоліки. Розроблена і втілена в Україні модель системи валютного регулювання і валютного контролю є складним і специфічним в організаційному та правовому аспектах суспільним явищем. Вона знаходиться в постійному вдосконаленні елементів економічної сутності і правового статусу, але при цьому дана система потребує певних доробок, а тексти багаточисельних нормативних актів, що регулюють валютні відносини – удосконалення і кодифікації. Позитивною рисою діючого валютного законодавства України є закріплення для всіх без виключення суб'єктів можливості бути власником валютних цінностей, котра поряд з юридично закріпленими обмеженнями в здійсненні валютних операцій є основою діючого в країні правового режиму валютних відносин.

Література

1. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 648 с.
2. Шемет Т.С. Теорія і практика валютного курсу: навч. посіб. / За ред О.І. Рогача. – К.: Либідь, 2006. – 360 с.
3. Міжнародні фінанси в питаннях та відповідях: навч. посіб. / За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, К.І. Ржепішевського. – К.: ЦУЛ, 2003. – 294 с.
4. 7. Івасів Б.С., Комар В.В. Міжнародні ринки грошей і капіталів: навч.-метод. посіб. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 120 с.
5. Міхайліченко С. Обов'язковий продаж валютних надходжень в Україні: "за" і "проти" // Вісник НБУ. – 2003. – №4. – С. 44-46.

Гончаренко Артур
студент 4 курсу історичного фак-ту
Наук. кер.: д.філос.н., професор Кривега Л.Д.

МАРКЕТИНГ В ТУРИЗМІ: СПЕЦИФІКА НАЦІОНАЛЬНОГО РІВНЯ

Сучасний туризм має низку важливих особливостей з точки зору характеристик туристського продукту, сервісу та організації виробництва. Туристський бізнес включає в себе велику кількість підприємств, кожне з яких тією чи іншою мірою змушене займатися маркетингом. Маркетинг туристських підприємств, що є основною ланкою підприємницької діяльності в сфері туризму, представляє собою процес узгодження їх можливостей і запитів споживачів. Результатом цього процесу є надання туристам послуг, які задовольняють їхні потреби, і отримання підприємством прибутку, необхідної для його розвитку і кращого задоволення запитів споживачів в майбутньому.

Маркетинг виробників туристських послуг в Україні розглядається як система комплексного вивчення потреб і попиту з метою організації надання

послуг, максимально орієнтованого на задоволення потреб конкретних споживачів і забезпечення найбільш ефективних форм і методів обслуговування. Дані два рівні відносяться до сфери комерційного маркетингу, а наступні два до некомерційного. Маркетинг туристських організацій, що представляють і захищають колективні інтереси підприємців у сфері туризму, розуміється як діяльність, що вживається з метою створення, підтримки або зміни сприятливої громадської думки. Маркетинг територій та регіонів - діяльність, що вживається з метою створення, підтримки або зміни поведінки клієнтів стосовно конкретних населених пунктів, регіонів чи навіть країн в цілому.

Туристська діяльність в Україні не обмежується лише, і виключно, господарською діяльністю підприємства, а тісно взаємопов'язана з функціонуванням різних організацій, громадських і професійних асоціацій і союзів, регіональних, національних та наднаціональних інститутів державного та міждержавного регулювання. Сукупність дій всіх цих елементів, спрямована на задоволення потреби людей у туристських поїздках, іформує поняття туризму як соціально-економічного явища. Цілком очевидно, що кожна з цих структур, здійснюючи свою конкретну функцію, вдається до використання концепції маркетингу в туризмі. Разом з тим, не менш очевидно, що цілі і завдання концепції маркетингу будуть різні, хоча можуть і збігатися, у різних суб'єктів туристичної діяльності. Цілі і завдання маркетингової концепції професійної асоціації туристських працівників будуть відмінні від цілей і завдань маркетингової політики органів державного регулювання. Якщо одні будуть ставити своєю метою зміцнення позитивного іміджу туристського бізнесу серед населення, то іншим цікаво, насамперед, створення сприятливого образу держави за його межами з метою залучення якнайбільшої кількості туристів з-за кордону в свою країну. Якщо туристське підприємство, реалізуючи концепцію маркетингу, прагне до отримання максимально-ефективного прибутку шляхом задоволення потреб і потреб клієнтів, то регіональна туристична адміністрація використовує концепцію маркетингу для регулювання туристських потоків у свій регіон. Таким чином, наявність продуманої і добре спланованої стратегії маркетингу є необхідним елементом не тільки в господарській діяльності окремих туристських підприємств, а й інших координуючих і регулюючих органів та організацій.

Для того щоб краще зрозуміти практичне значення туристичного маркетингу треба розглянути стан туризму в Україні. Туристичний потенціал України, звичайно, набагато більший ніж 12,6 млн осіб, але щоб його використати на повну потужність треба повною мірою застосовувати комплекс маркетингових заходів та інших можливих інструментів.

Для популяризації туристичних можливостей Україні у світі, утворенню позитивного іміджу сприяла рекламна кампанія під назвою „Україна. З красою, ваша", ініційована Міністерством культури і туризму України. З листопада по грудень 2008 року вона проходила на телеканалі CNN International. Рекламний ролик з найпривабливішими куточками України побачило понад 140 млн. глядачів з 150 країн світу. Ціна проекту – 2530 тис.грн.

Національний туристичний продукт – сукупність наявних природних, кліматичних, культурних та історико-архітектурних ресурсів, що залучаються і використовуються в туристичній діяльності, а також діяльності туристських підприємств, виражена в створенні, просуванні і реалізації конкретних туристичних продуктів, спрямованих на залучення туристів з інших держав і світових регіонів. Іншими словами, під національним туристським продуктом слід розуміти результат діяльності держави по залученню і обслуговуванню туристів. Таким чином, стратегія туристського маркетингу держави спрямована на створення, просування і реалізацію національного туристичного продукту на світовому ринку.

Як і в діяльності туристичного підприємства, так і в діяльності держави концепція маркетингу в туризмі будується на аналізі ринкових можливостей, виборі цільових ринків, розробці комплексу маркетингу, а також реалізації допоміжних систем маркетингу. Реалізація цих компонентів дозволяє вірно і з меншими втратами розробити туристську політику держави, тобто державну маркетингову стратегію туризму.

Основною ланкою реалізації концепції туристського маркетингу держави є державний орган, відповідальний за стан і розвиток туристської галузі в цілому (національна туристична адміністрація (НТА) – за класифікацією Всесвітньої туристської організації). Як ми вже відзначали, основним завданням концепції туристського маркетингу держави є ефективне створення національного туристичного продукту та його просування на світовий туристський ринок. Таким чином, можна сказати, що національний туристичний продукт стає таким лише тоді, коли він представлений на світовому ринку у вигляді пропозиції і має певний попит. Тим самим, проводячи паралель з процесом діяльності туристського підприємства, реалізація маркетингової туристської концепції починається з аналізу ринкових можливостей, де під виробником ми розуміємо державу, продуктом – національний туристичний продукт, конкурентами – інші держави або світові регіони, споживачами – туристів з інших країн.

Горбач Світлана
здобувач кафедри філософії
Наук. кер.: д.філос.н., професор Кривега Л.Д.

ОСОБИСТІСНА АВТОНОМІЯ В КОНТЕКСТІ ЦИВІЛІЗАЦІЙНИХ ВАРІАНТІВ

У контексті аналізу цивілізаційних варіантів все частіше постає питання про особливості модернізаційних процесів в залежності від рівня автономності особистості.

Рефлексія на автономію людини в аспекті її свободи, відповідальності і творчості завжди перебувала в числі пріоритетних завдань філософії. Однак традиційне розуміння людини та її свідомості у вітчизняній філософії виходило з соціальної автономії людини і недостатньо враховувало особистісну

автономію. Дослідження свідомості особистості переважно як суспільного явища не дозволяли зрозуміти складну феноменологію особистісного розвитку в єдності процесів свободи, творчості, відповідальності.

Антропологічний поворот у сучасній світовій громадській думці сприяв розвитку уваги до внутрішнього потенціалу окремої людини. Гуманістичне уявлення про людину сьогодення передбачає розгляд її як істоти природної (біологічної), соціальної (культурної) і екзистенціальної (незалежної, самосущої, вільної). Ключовою характеристикою цього третього виміру є свободоздатність – здатність до автономного, нонконформістського існування, тобто здатність до самостійної, незалежної (враховуючи, але долаючи біологічну і соціальну заданість) побудови своєї долі, стосунків зі світом, реалізації самостійно пізнаного життєвого призначення, здійснювання власного (особливого) вибору. Саме автономія з її головним атрибутом – свободоздатністю сьогодні має інтегрувати людину як ціле, дозволить їй вибудовувати гармонійне існування.

Проект автономії людини є суттєвою рисою як західного індивідуалістичного модерну, так і східного колективістського проекту соціоцентризму, поєднанного з гетерономією особистості. За яким сценарієм відбудуться модернізаційні перебудови теоретичних схем функціонування автономної свідомості в українській культурі остається відкритим питанням.

Ідеологія крайнього індивідуалізму, сповідувана Заходом, вже не виглядає такою привабливою перспективою як наприкінці ХХ століття, бо суперечить сучасній тенденції розвитку продуктивних сил, що набувають все більш інтегрований характер і надають все більший вплив на виживання всього людства. Але вона демонструє взірець людини, якій властиве прагнення бути самодостатньою особистістю, мати високий рівень індивідуальної автономності. А такі компоненти буржуазної культури Заходу як розумне сприйняття нововведень, діловитість, самодисципліна, є обов’язковими засадами успішного модернізаційного розвитку.

Однак аналітики все більше роблять ставку на прогресивне майбутнє тих цивілізацій, в чиїх генетичних кодах збереглися принципи колективізму, інтереси приватного гармонійно пов'язані з інтересами цілого, а парадигма єдності в багатоманітності.

У цьому зв'язку не втрачає гостроти дискусія щодо типу особистості української людини, якій притаманні важливі системоутворюючи риси обох традиційних типів культур. Чи зможемо ми разом з країнами пострадянського простору служити мостом між Заходом і Сходом, своєю нейтральною посередницької позицією сприяючи інтеграції людства без руйнування його різноманіття і згубного для поступального розвитку і подолання кризи загального нівелювання під єдину гребінку вестернізації. Це змушує нас повернутися до питання, хто ми є, для того, щоб зрозуміти, що нам робити і куди нам іти, звернути свої погляди назад і, вивчаючи своїх предків, дізнаватися самих себе. Творчо використовувати світовий досвід, формувати свій інформаційно – культурний контекст, здатний задовольнити особливі, неповторні екзістенціальні потреби нації. Дослідники показали, що автономна

особистість не може не дотримуватись традиційних цінностей своєї культури, а українська православна культура має достатній потенціал духовної автономії, щоб не гальмувати, а прискорювати процеси модернізації. Некритичне форсування розвитку копіюванням західних або східних цивілізаційних варіантів, яке нібито сприятиме розвитку капіталізму в Україні, може призвести до ерозії української ідентичності, до втрати національної специфіки особистісної автономії.

Теоретики і практики не випадково все більше замислюються про загрозу, яку несе духовності та автономії інформаційне суспільство. Суть загроз полягає в тому, що вони не дають людині долучатися до традиційної духовної автономності, пропонуючи натомість щось нестійке, фрагментарне, зроблене з «мозаїчної» культури. Людина, яка залучена до цієї культури, вже не намагається знайти логічні аргументи на випадковому переплетенні фактів. Вона звикає до абсолютно ірраціонального сприйняття поданої інформації, і це робить її об'єктом маніпуляцій і свідомих ідеологічних акцій. Система засобів масової комунікації при такому цивілізаційному варіанті стає основним механізмом сучасної культури і заслуговує самої пильної уваги, оскільки ці масово-інформаційні процеси істотно впливають на засоби сприйняття реальності і загрожують особистісної автономії. Потік інформації, якщо він позбавлений конкретного структурування, здатний сформувати в аудиторії незвичайну психологічну потребу до накопичення інформації поза звичайною розумовою та емоційною необхідністю. Все це веде, за звичай, до послаблення або атрофії рефлективності і підміні раціональних, логічних зв'язків зовнішніми асоціаціями, зіставленнями, що, в свою чергу, полегшує процес міфологізації свідомості, послаблення особистісної автономії, ускладнює формування самостійного мислення, породжує особистість або внутрішньо роздрібнену, або ідеологічно задану, тобто конформну, здатну вписатися в наявні соціальні структури.

Тому саме розвиток національної культури автономії особистості може стати містком, який сприятиме саморозкриттю абсолютного моменту буття людини у відносних соціальних формах його духовного досвіду, що функціонують на власних культурних підставах.

Древай Надія
студентка 2 курсу філологічного фак-ту
Наук. кер.: к.філос.н., доцент Карім Ель Гуессаб

ПРОБЛЕМИ ОБРАННЯ МАЙБУТНЬОЇ ПРОФЕСІЇ СЕРЕД СУЧАСНОЇ МОЛОДІ

Вибір професії не завжди відбувається гладко. Тут можливі промахи й помилки. Думки про майбутню професію звичайно приходять рано: то хочеться бути військовим або космонавтом, то вчителем або артистом. Однак для цього необхідні певні здібності. Іноді, сформувавши ще в дитинстві романтичний образ професії, можливо дуже віддалений від реальності, підліток зосереджується не на поглибленому знайомстві з нею по літературі, творах

мистецтва, практичних спробах долучитися до неї, а на порожніх деклараціях із цього приводу. Слід зазначити, що процес професійного самовизначення є досить складним, на нього здійснюють вплив різні фактори.

Більшість людей живе стереотипами, які нав'язані батьками, школою, державою і т.д.:

1) позиція батьків, старших членів сім'ї. Не всі батьки можуть довіряти своїм дітям і ламати в собі стереотипи, які їм навіяло життя. Як правило, вони завжди судять по собі і це погано. Це точно так само, якщо колишній титулований спортсмен стане тренером і буде в тренерській діяльності оцінювати все з позиції я-спортсмена, як це було раніше. Такий тренер ніколи не виховає хороших спортсменів. Точно так само і з батьками - вони не повинні свої амбіції втілювати в дітях, це неправильно. Вони повинні довіряти своїм дітям і давати можливість робити їм те, що у них виходить найкраще, те, що їм подобається робити. Кількість впливу батьків на майбутнє своєї дитини повинно бути в залежності від його вміння тверезо оцінювати ситуацію, самостійності та прагматичності вибору (не тому що це модно, не тому що всі так роблять, а тому що йому це подобається). Ще спостереження показують, що в більшості випадків діти погоджуються з вибором батьків, розраховуючи на їхню допомогу при вступі в який-небудь навчальний заклад;

2) вибір професії під впливом товаришів (за компанію, щоб не відстати). Професію вибирати за своїм "смаком" і "розміром" так само, як одяг і взуття. Почуття групи, орієнтація на однолітків – дуже позитивні особливості людей молодого віку. Вони потрібні для освоєння нормальної поведінки в суспільстві, формування власного "Я" і самооцінки. Тому треба оглядатись на інших, порівнюючи (себе з друзями), а не сліпо повторюючи. Треба намагатись побачити, чим Ви відрізняєтесь від товаришів – і в чому Ви подібні. Це допоможе зрозуміти, що якщо Микола "йде" на пожежника (а він – ризикована людина), Вам ця професія може не сподобатися (адже Ви дуже обережний і розважливий). Дружні відносини старшокласників є досить міцними і вплив їх на вибір професії не виключено. Позиція мікрогрупи може навіть стати вирішальною у професійному самовизначенні. Особливо це актуально для людей зі стандартизованим мисленням, схильних до наслідування і стереотипів, не спроможних чітко сформулювати власну життєву позицію; споживачів, а не творців (якщо такий умовний поділ доречний).

3) позиція шкільних педагогів. Кожен учитель, спостерігаючи за поводженням учня під час навчального процесу, аналізує його інтереси, схильності, напрямки мислення і звісно може дати дуже цінну пораду, до того ж, досвідчений педагог здатен запобігти такій розповсюдженій помилці при виборі професії, як ототожнення шкільного предмета і певної, спорідненої з ним професії. Він допоможе чітко розрізняти ці поняття. [1]

Російський вчений Євгеній Олександрович Климов, котрий зробив великий внесок у дослідження світу професій та професійного самовизначення людей, пропонує ще деякі фактори, які впливають на вибір людиною професії:

1) Особисті професійні плани. Під планами у цьому випадку маються на увазі уявлення про етапи освоєння професії, засоби потрібні для цього. Плани

формуються залежно від складу розуму й характеру людини. Якщо виникають ускладнення, розумно звернутися до спеціаліста, котрий допоможе побудувати професійний план;

2) здібності. Це індивідуальні психологічні особливості людини, що проявляються в трудовій або іншій діяльності і є умовою успішності її здійснення. Від здібностей залежить швидкість, глибина, легкість і міцність процесу оволодіння знаннями, набуття умінь і навичок. Але самі здібності не зводяться до знань й умінь. Розвиток здібностей має відбуватись протягом всього життя. Про своєрідність своїх здібностей треба судити не тільки по успіхах у навчанні, але й по досягненнях у найрізноманітніших видах діяльності. Об'єктивне уявлення про них формується також за допомогою спеціальних досліджень, тестувань, спрямованих на активізацію самопізнання. Це запобігає наклеюванню ярлика про те, яка людина;

3) існуючі думки про престижність професії. Відносно професії забобони проявляються в тому, що деякі важливі для суспільства заняття вважаються невартими, непристижними (наприклад: сміттяр). Економіст або психолог нітрохи не більш корисний для суспільства, ніж хімік чи будівельник. Престижність професії повинна враховуватися – але після обліку інтересів і здібностей. Інакше людина буде мати (якщо ще буде) "модну", але таку спеціальність, яка не приносить задоволення. Або, чого доброго, виявитеся непридатними до виконання основних функцій цієї роботи;

4) відношення до вибору професії як до незмінного. В будь-якій сфері діяльності відбувається зміна занять, посад у міру росту кваліфікації людини. При цьому найбільших успіхів досягає той, хто добре пройшов початкові ступені. Тому, треба проаналізувати ситуацію на ринку праці. Звернути увагу на те, що з кожним роком з'являються все нові професії. Бути готовим до того, що прийдеться регулярно підвищувати кваліфікацію, освоювати суміжні спеціальності. Не боятися того, що вибір професії зараз, у старших класах, визначить усе майбутнє. Зміна вибору, освоєння нової спеціальності зробить цінним фахівцем, потрібним у нових сферах діяльності. Перша професія, навіть якщо людина потім передумає і знайде щось більш привабливе, знадобиться у несподіваних ситуаціях. Наприклад, перша освіта мистецтвознавця допоможе юристові у своїй другій освіті розібратися у складних питаннях спадкування антикварних цінностей. [2]

Дуже багато розмов серед різних інтернет-діячів про те, що «навчання не потрібне», що «і без вищої освіти можна заробити гроші.» і т.д. З такою позицією можна погодитися частково. З одного боку - якщо йти в університет «для галочки», щоб було якесь вищу освіту, щоб протирати штани, щоб батьки відстали і т.д., то краще вже тоді не йти вчитися – це будуть дарма витрачені нерви, гроші і час. З іншого боку – якщо вибір тієї чи іншої професії відбувається усвідомлено і вам це дійсно подобається, хочеться і т.д., то вчитися однозначно варто. Освіта – це не тільки нудні лекції, практики, тусовки, ... Освіта – це перш за все можливість навчитися самодисципліни, підвищення комунікативних навичок, розширення цікавлять вас знань і ще багато чого корисного. Загалом, кожен бачить у цьому те, що хоче і може бачити.

Та якщо вже людина пішла вчитися, то навіщо? Зараз криза! Тому давайте брати ситуацію в свої руки, давайте діяти, давайте покажемо, що молодь - саме та сила, яка може витягнути країну з кризи, адже у нас є амбіції, є знання, є бажання змінити світ. Реакції на це не було. Яке там? Кожен дбає про отримання заліку або "автомата" по предмету, щоб не йти на іспит. Важливіше виявляється реферат з якої-небудь темі або зошит, списана лекціями. При цьому реферат навіть можна не писати самому, а просто купити - і в принципі виходить недорого і без зусиль. А навіщо тоді вчитися? Кому потрібні такі знання? Апатія, якою просякнуте сьогоднішнє покоління молоді, і формальне ставлення до всього, що їх напружує, - це страшно. Залік для галочки, сесія для галочки, п'ять років навчання для галочки. Навіщо це? Хіба таке ставлення і ці галочки допоможуть в житті?

Таке ставлення, мабуть, зумовлене загальною ситуацією в суспільстві, вихованням, почасти українською ментальністю - авось проскочимо.

Але я вважаю по-іншому. Я вважаю, що молодь може собі поставити жирну галочку в очах суспільства, якщо покаже своїми діями і вчинками, що вона не інфантильна маса, яка чекає допомоги, а соціальна група, яка може сприяти подоланню кризи в країні. Своїми вчинками, своїми діями, своїм ставленням до ситуації.

Література

1. http://www.stepanivka.narod.ru/6025.htm
2. Климов Е.А. Как выбирать профессию. М.: Просвещение, 1984., 2-е издание 1990.

Зубов В.А.
докторант Інституту вищої освіти АПН України

СВІТОГЛЯДНІ ОРЇЄНТАЦІЇ ЛЮДСТВА В 21 СТОЛІТТІ

Людство – це світова спільнота, сукупність людей, що зараз живуть на планеті. Людство підрозділяється на раси, народи (або етноси), соціальні та культурні групи. Також все населення Землі підрозділяється на певні групи в залежності від світоглядних орієнтацій. Сучасний соціум характеризується «монадним» різноманіттям поглядів на світ, шляхи його вдосконалення, призначення людини та стратегії її життя. Розширення меж свободи, впровадження демократичних процедур та створення інституцій громадянського суспільства спонукали сучасну людини до світоглядної творчості. В той же час світові світоглядні комплекси ваступають підгрунтям ибо мейнстримом в змісті світоглядних настанов значної частини населення планети. «Світогляне зіткнення» як феномен сучасного суспільного життя виступає актуальною проблемою сучасності і потребує філософського осмислення.

Перш за все, в сучасній світовій спільноті світоглядні орієнтації людей *поділяються на релігійні та світські*. Так, загальна кількість прихильників християнства перевершує 1млрд. (православ'я – 180 млн., католицизм – 614

млн., протестантизм - 225 млн. прихильників). Мусульман у світі – близько 500 млн. осіб. Буддистів – близько 300 млн. осіб. Але зазначимо, що загальну чисельність послідовників буддизму визначити важко, так як в країнах, де зосереджена основна маса буддистів, релігійна приналежність в переписах населення не враховується. Підрахунок чисельності буддистів ускладнюється й тією обставиною, що в деяких країнах широкого поширення буддизму – сновним чином у Китаї та Японії – має місце парадокс поліконфесійності, коли Людина сповідує відразу дві, а іноді і три релігії [1].

У відсотковому відношення до чисельності населення планети прихільників християнської віри – 33.35% (з яких римсько-католицької – 16,83%,протестанти – 6,08%, православних – 4,03% , англіканських – 1,26%), мусульмани – 22,43%, індуїстської – 13,78%, буддистської – 7,13%, сикхів – 0,36%, єврейської – 0,21% , багаї – 0,11%, інших релігій – 11,17%, нерелігійних – 9,42%, атеїсти – 2,04% [2].

Найбільш гостро сьогодні стоїть питання взаємин між християнами та мусульманами. З одного боку це з–умовлено значним за обсягом міграційним потоком з ісламських країн в християнські (Європа, Північна Америка), з другого – присутністю армій країн НАТО та США в ряді ісламських країн (Афганістан, Ірак) та впливом на внутрішньополітичні процеси в них (Єгипет, Сирія, Лівія, Ємен). Певне напруження викликає і збереження релігійно-світоглядної ідентифікації громадянами Європи та США, що мають походження з мусульманських країн. Спроби заборонити будівництво мечетей (Швейцарія) або вдягати елементи традиційного мусульманського жіночого одягу (Франція) підливають тільки масло у вогонь.

Світські світоглядні комплекси людини 21 століття базуються на різноманітних філософських засадах. Поширеними залишаються екзистенційна, волюнтаристська, діалектико-матеріалістична, прагматична та герменевтична картини світу. Популярними в аспекті вибору життєвих стратегій залишаються філософські системи Конфуція, Платона, Ф.Ніцше, А.Камю, З.Фрейда та інших. В той же час 21 століття дало початок бурхливому розвитку такого явища як неосектанство з його багато численними духовними гуру. Зазначимо, що на початку третього тисячоліття потенціал релігії став ще більш ефективним в організаційному й обрядово-культовому (практичному) вимірі.

Світоглядні орієнтації людей в 21 столітті підрозділяються також на *традиціоналістські та модерністські*. Перші більш спрямовані на консерватизм у світорозумінні, а модерністські більш налаштовані на змінність, плинність в розумінні світу, бо й він сам знаходиться у стану постійної мінливості і змін. Глобалізації формулює перед людством багато викликів, одним з яких є проблема власної ідентичності та самобутності. Незважаючи на універсалізацію та уніфікацію світу національно-етнічний світоглядний комплекс є домінуючим на сьогодні. Він перетворився в глобалізованому світі на націовідрізняльний, етноформуючий і етноконсолідуючий чинник певної країни, етносу чи регіону.

Треба зазначити, що національно-етнічний світоглядних комплекс виступає важливим чинником перетворення суспільства. Так, зокрема, світоглядні засади (ідеалізм, релігійна етика, пізнавальна та трудова активність, колективізм, прагнення до гармонії, духовного самозаглиблення, духовність, ритуальність, раціоналізм і прагматизм у господарській діяльності, домінування моральних цінностей тощо) виступають важливим чинником розвитку східно-азіатської соціальності (Японія, Південна Корея, Китай) [3, с.3].

Головними тенденціями розвитку світоглядних орієнтацій сучасної людини є рух до інформаційного ускладнення, естетичної вишуканості, індивідуальної автономії в реалізації життєвої стратегії, релігіозно-містичного забарвлення світоглядних настанов. Посилюватиметься змагальність світоглядних настанов і в плані порівняння досягнутих за їх допомогою позитивних практичних результатів соціального облаштування. Все більш ефективним для поширення світоглядних ідей також буде використання новітніх комунікаційних технологій та можливостей соціальних мереж, особливо серед молоді та інтелектуалів.

Література

1. Мировые религии [Электронный ресурс]. – Режим доступу : // http://sghome.pri.ee.
2. The World Book[Электронный ресурс]. – Режим доступу : // https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html\
3. Семенюк І.В. Світоглядні настанови як чинник розвитку східно-азіатської соціальності [Текст] : автореф. дис. ... канд. філос. наук: 09.00.03 / Семенюк І.В.; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2011. – 15 с.

Костенко Н.В.
здобувач кафедри філософії ЗНУ
Наук. кер.: д.філос.н., професор Кривега Л.Д.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-КОНСТРУКТИВНОГО МИСЛЕННЯ ОСОБИСТОСТІ

Актуальність дослідження методологічних основ вивчення проблеми соціально-конструктивного мислення особистості в суспільствознавчій думці обумовлена змінами в поглядах людей на систему усталених аксіологічних орієнтирів, які виступають одним із головних факторів процесів функціонування соціальної системи і окремого індивіда.

Методологічний аспект дослідження проблеми соціально-конструктивного мислення особистості передбачає визначення сукупності пізнавальних засобів, прийомів, підходів до вивчення цього питання. На характер постановки та розв'язання проблеми соціально-конструктивного мислення впливають декілька головних чинників: розвиток сучасної пост-класичної та пост-модернової наукової методології; значні соціальні зміни в сучасному світі в останні роки (криза); розгортання глобалізаційних процесів. Соціальна реальність і світогляд людини можуть бути осмислені з різних

методологічних точок відліку. Але обраний науковий методологічний комплекс, і як метод дій, і як принцип тлумачення, повинен бути спрямований на осягнення сутності досліджуваної проблеми, на висвітлення функціональних і змістовних засад об'єкта пізнання.

Дослідження соціально-конструктивного мислення особистості передбачає визначення сутнісних характеристик самої людини. Проблема аналізу структури особистості, глибинних засад її буття, світоглядних орієнтацій є наскрізною темою філософії протягом усього часу її існування.

Конструктивною є також ідея дослідження соціально-конструктивного мислення з урахуванням світоглядно-методологічного плюралізму, необхідності подолання суб'єктивістських підходів до зазначеної теми, спрямованості на інтерпретацію суспільства як динамічного соціального поля, необхідності взаємокореляції інтересів суспільства, держави й особистості в сфері світоглядних орієнтацій. Регулятивною методологічною ідеєю дослідження є також ідея зв'язку різноманітних дисциплінарних дискурсів про мислення, що дозволяє осмислити багатовимірність феномена соціально-конструктивного-мислення особистості та орієнтує на вихід за межі вузькодисциплінарного бачення зазначеної проблеми.

Слушним при дослідженні соціально-конструктивного мислення особистості є використання таких відомих методів науково-теоретичного пізнання, як: - *аналіз і синтез*, що буде слугувати виявленню складових соціально-конструктивного мислення, підстав щодо класифікації соціально-конструктивного мислення, об'єднання в єдине ціле частин, властивостей, відносин, які сприяють розумінню соціально-конструктивного мислення в контексті дослідження даної проблеми; - *аналогія,* що дозволяє при вивченні окремих видів світоглядних орієнтацій людей різних країн сформувати окремі положення парадигми соціально-конструктивного мислення, виявити детермінанти його формування.

Рефлексія феномену соціально-конструктивного мислення може здійснюватися за допомогою таких методологічних підходів: *історико-філософський*, коли соціально-конструктивне мислення вивчається у відповідності до періодів у розвитку суспільства; *системний*, згідно з яким соціально-конструктивне мислення розглядається як комплексне соціальне явище, складові якого досліджуються як частина єдиного цілого; *діалектико-матеріалістичний* – соціально-конструктивне мислення розглядається в розвитку та взаємозв’язку з іншими соціальними процесами та явищами; *структурно-функціональний*, в рамках якого визначається сутність та змістовна спрямованість соціальних функцій соціально-конструктивного мислення особистості; *аксіологічний* – вивчення ціннісних орієнтирів соціально-конструктивного мислення; *компаративистський* – порівняння соціального буття особистості та її мислення в різних соціокультурних системах.

Соціально-філософський аналіз соціально-конструктивного мислення особистості, на наш погляд, передбачає такі основні аспекти: - визначення сутності та генези понять, що характеризують соціально-конструктивне мислення особистості; - з’ясування критеріїв соціально-конструктивного

мислення в цілому і регуляції соціально-конструктивного мислення з боку особистості, суспільства та держави зокрема; - з'ясування об'єктивних та суб'єктивних чинників формування соціально-конструктивного мислення особистості.

Слушним при філософський рефлексії соціально-конструктивного мислення є з'ясування, перш за все, змісту таких концептів як *особистість, свідомість, мислення, соціально-конструктивне мислення.*

Становлення *особистості* є наслідком взаємодії трьох головних чинників: перетворення об'єктивних умов буття у власні форми життєдіяльності, свідомого та цілеспрямованого впливу суспільства та його інститутів на особистість, самоформування останньої як засвоєння світу культури. На цій підставі соціокультурна детермінація формування особистості є втіленням взаємозалежності розвитку соціуму та людини, який зумовлює зміни світогляду, стилю мислення та життя суспільства, притаманних йому стереотипів сприйняття та діяльності. Саме вони є безпосередньою основою виникнення нових рис та характеристик особистості, зумовлених соціокультурними чинниками принципових змін у розвитку особистості та її розумінні.

Необхідним компонентом самовизначення особистості є *свідомість.* Сформоване "Я" в свідомості соціально-конструктивно мислячої особистості реалізується в можливості нею стати суб'єктом діяльності, що означає в першу чергу свободу вибору в орієнтаціях на об'єктивний зміст явищ і процесів, звільнення від впливу зовнішніх детермінацій. Це засвідчує смислову полізмістовність феномену свідомості.

Свідомість - це суб'єктивний образ об'єктивного світу, універсальна здатність людини здобувати знання, перетворювати, берегти і відтворювати їх, спілкуватися й обмінюватися досвідом і передавати його від одного покоління до іншого. *Свідомість* – це вища, властива тільки людям і пов'язана з мовою функція мозку, що полягає в узагальненому, оціночному і цілеспрямованому відбитку дійсності і конструктивно-творчому перетворенню дійсності, у попередній мисленнєвій побудові дій і передбаченні їхніх результатів, у розумному регулюванні і самоконтролюванні поведінки людини. Будь яка окрема людина, індивідуум є носієм свідомості. І тому її свідомість унікальна, індивідуальна, особистісна. Свідомість є надбанням людства. Однак, носієм свідомості є конкретний індивід, особистість, що при народженні володіє лише психікою й уродженими задатками до мислення.

Мислення є одним із найважливіших компонентів свідомості. Мислення виступає головним способом як вирішення завдань, питань, проблем, що постійно висуваються перед людьми життям. Вирішення завдань завжди повинно дати людині щось нове, нові знання. Пошуки вирішень іноді бувають дуже важкими, тому розумова діяльність, як правило, - діяльність активна, потребуюча зосередженої уваги, терпіння. Реальний процес думки - це завжди процес не тільки пізнавальний, але й емоційно-вольовий. Мислення розвивається протягом усього життя людини в процесі його діяльності. На кожному віковому етапі мислення має свої особливості. Розвиток мислення

виражається в поступовому розширенні змісту думки, у послідовному виникненні форм і способів мисленнєвої діяльності і зміні їх в процесі загального формування особистості. Важливою складовою такого типу мислення є гармонійне поєднання прагнень та бажань особистості та можливостей суспільства щодо реалізації сутнісних сил людини.

Критеріями соціально-конструктивного мислення, на нашу думку, виступають спрямованість життєдіяльності людини на самоакуалізацію сутнісних сил в соціально-конструктивних формах; зростання осмислення себе та повноти переживань, розширення особистого досвіду, відкритість інноваціям; дотримання загальновизнаних норм соціального співбуття, повага прав і свобод інших людей; підвищення соціальної ефективності діяльності людини, перерозподіл нею відповідальності з соціальних інститутів на себе; посилення духовних вимірів діяльності людини.

На формування соціально-конструктивного мислення впливають *об`єктивні та суб`єктивні чинники.* До об`єктивних умов належить свідомий та цілеспрямований вплив суспільства та його інститутів на особистість. До суб`єктивних – світоглядні орієнтації, самоформування особистості та її спроможність перетворювати об`єктивні умови буття у власні форми життєдіяльності.

Підсумовуючі, зазначимо, що соціально-конструктивне мислення як об’єктивне соціальне явище в сучасному плинному суспільстві виступає важливою формою реалізації людиною свого сутнісного потенціалу і життєвих сил на шляху від об’єктивно-детермінованого індивіда до переважно внутрішньо детермінованої, вільної в своїх екзистенційних проявах особистості.

Карім Ель Гуессаб
к.філос.н., доцент ЗНУ

РІВНІСТЬ КУЛЬТУР ЯК УТОПІЯ

В наш час проблеми культури займають чи не найголовніше місце у житті суспільства. Це зрозуміло, адже культура охоплює усі сфери людського існування, має місце в житті як кожного окремого індивіда, так і суспільства в цілому. Особлива увага спрямована на взаємодію та взаємне існування культур.

У світі існує безліч культур. Кожну можна вважати самобутньою, проте кожна з цих культур, як пише М. Бахтін, «завжди лежить на межах з іншими культурами й епохами» [1]. Виникає багато дискусій на тему їх взаємодії: чи можуть культури вільно взаємодіяти, впливати одна на одну? І якими будуть наслідки цього впливу? Чи не буде таким чином втрачена ця сама самобутність культури? На ці та інші питання я й намагатимуся відповісти, або хоча б наблизитися до цієї відповіді.

Ідею рівності культур розглядали різні культур-філософи, в тому числі М.Я.Данилевський, німецькі філософи О. Шпенглер, В. Шубарт.

Утопічність цієї теорії для більшості вчених досі залишається спірним питанням. З одного боку, деякі зі світових культур мають безперечну перевагу

над іншими. З іншого, всі вони є невід'ємними частинами світової культури, єдиним культурним потоком, історія якого охоплює всю історію людства.

Ідея рівності культур історично, без сумнівів, формувалася поступово. Існували теорії, стверджуючі про те, що одна культура має переваги над іншими або, навпаки, про те, що культури, як такі, рівноправні та повністю самобутні.

Спільне існування культур є складним процесом, який потребує досконалого вивчення та аналізу. Як вже було зазначено вище, не можна заперечувати той факт, що культури мають деякі точки дотику. Існування одної культури вже припускає існування іншої. Більше того, з'являється протиставлення. Таким чином, одна культура зіставляє себе з іншою з тією ціллю, щоб вирізнити та відрізнити себе з її допомогою.

З одного боку, взаємодія культур неможлива без їхньої рівності та єдності між ними. Діалог, побудований на цій самій єдності, на толерантності та вільному контакті, призводить до того, що культури доповнюють одна одну, пов'язуються між собою.

З іншого боку, рівність культур близька до утопії, оскільки їх взаємодія ґрунтується не на чому-небудь, а саме на їх цілковитій несхожості та унікальності. Власна історична основа, ціннісний склад – це те, що робить культуру самобутньою. При такій взаємодії поява конфліктної ситуації унеможливлюється саме завдяки наявності цієї несхожості. Проте існує також думка про те, що «універсальне є результатом основоположного розламу, «сучасним суспільним Злом» [2]. Я дозволю собі не погодитися з даним висловлюванням. Адже, унікальність ні в якому разі не є злом, чимось поганим, тим, за що хоча б трохи можна засудити. Це можна порівняти з людськими відносинами. Люди за своєю природою можуть бути дуже різними: починаючи від коліру очей та шкіри, смаків, релігії, рис характеру та закінчуючи різним світосприйняттям. Проте, не дивлячись на всі ці істотні і не дуже відмінності, люди якимось чином співіснують та спілкуються між собою.

У філософії існує ряд шкіл, які досліджують проблему унікальності культур. Перш за все, це стосується праць французького антрополога Л. Леві-Брюля. Згодом дослідження унікальності культур продовжили Б.Малиновський, М. Мід. Ці дослідники виходили з того, що вивчення чужих культур необхідно почати з визволення свого розуму від упереджених ідей [3]. Без цих ідей залишається тільки налаштування на корисне – якнайбільше винести з діалогу культур. Це підтверджує той факт, що чужа культура впливає, дещо видозмінює та в деякій мірі збагачує відмінну від неї культуру.

Говорячи про рівність культур, безумовно треба приділити увагу питанню мультикультуралізму.

Мультикультуралізм – явище суспільного життя, яке полягає в співіснуванні у рамках одного суспільства багатьох культур. Також цим словом називають філософський світогляд і філософську теорію, які стверджують, що наявність у суспільстві багатьох культур – це природній стан суспільного життя і до нього треба ставитись відповідно. З точки зору мультикультуралізму крайністю і відхиленням від норми є намагання утвердити у суспільному житті

одну єдину «загальноприйняту» культуру, що часто буває у суспільствах тоталітарного типу [4].

Існує думка, що мультикультуралізм є формою расизму. Він «поважає» ідентичність «Іншого», розглядаючи «Іншого» як закриту з власної волі, «автентичну» спільноту, до якої він, мультикультураліст, зберігає дистанцію завдяки своїй привілейованій універсальній позиції [5]. Ця думка, безумовно, має право на існування, проте моє ставлення до неї є достатньо скептичним. Вже виходячи з визначення самого поняття мультикультуралізму, можна стверджувати, що позитивний зміст у ньому істотно переважає над негативним. Аналізуючи сучасний стан культури та, в особливості, процесу взаємодії між різними культурами, я можу стверджувати, що дане явище несе у собі вирішення багатьох проблем, пов'язаних з культурою сьогодні.

В наш час культурна взаємодія передбачає здатність розуміти та поважати чужу культуру. Кожна людина має берегти та примножувати те, що є близьким їй та її духу, способу життя, але, в той самий час, вона не повинна сторонитися чужого та незрозумілого їй. Навпаки, вона має навчитися розуміти це і навчитися так, щоб це було лише на користь звичним для неї культурним знанням та цінностям.

Визнання рівності та правомірності існування різних культур, на мій погляд, є однією з найважливіших проблем сьогодення на рівні з проблемою глобального потепління та відмові від ядерної зброї. Ця проблема безумовно потребує детального вивчення та дослідження. Адже, як вже було зазначено на початку моєї роботи, культура є саме тією складовою життя людини, без якої людське існування взагалі складно було б уявити. Саме цьому такі проблеми, як утопічність рівності культур та мультикультуралізм, потребують негайного обговорення та вивчення.

Література

1. Бахтін М.М. Литературно-критические статьи. М., 1986.
2. Ernesto Laclau, Emancipation(s), Verso, London 1996, pp. 14–15.
3. Автореф. дис. канд. філософ. наук: 09.00.04 / І.В. Букрєєва; Харк. нац. ун-т ім. В.Н.Каразіна. – Х., 2002. – 19 с. – укр.
4. Зотов В.М., Клімачова А.В., Таран В.О. Українська та зарубіжна культура. Словник культурологічних термінів. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 269 с.
5. Славой Жижек. Мультикультуралізм, або логіка культури мультинаціонального капіталізму. http://www.provid.org (01 жовт. 2009).

Кривега Л.Д., д.філос. н., професор,
Сухарева К.В., к.філос.н., доцент

СУЧАСНА ЛЮДИНА ЯК НЕОКОЧІВНИК

В умовах постійного проскорення темпів життя, ускладнення соціальної організації суспільства та поширення новітніх технологічних засобів транспортування та комунікації сучасна людина перетворюється на нового

кочівника. Вона «бродить» у віртуальному та реальному соціальному просторі в пошуках кращих умов праці і життєдіяльності, цікавих співрозмовників і групп по інтересах, нових відчуттів та переживань. Сучасна людина працює, спілкується, проводить вільний час і насолоджується творами мистецтва, все частіше змінюючи місце проживання та роботи – чергуючи велетенські мегаполіси на всіх контенетах з невеличкими провінційними поселеннями, де реалізується той або інший бізнесовий проект чи має місце брак тих чи інших фахівців. На попередніх етапах розвитку суспільства кочівниками або номадами (від грец. nomás, род. відмін. Nomádos – кочівний, мандрівний) були окремі люди, спільноти або цілі племена і народи, що з економічних, траційно-культурних або інших причин не мали постійного нерухомого житла і переміщувалися з одного місця на інше. Кочівники мали предмети, які дозволяли людині вижити. Це були в давні часи камінь і кремінь – для розведення вогню; амулети – щоб уберегтися від злих духів і хвороб; примітивні інструменти – для будівництва житла; зброя – для захисту; певні результати своєї праці – на предмет обміну, купівлі та продажу товарів.

Священство, сила та гроші формували певний порядок в суспільстві. Перший імпульс розквіту кочівництва пов'язаний з періодом виникнення "кочових, імперій" (середина I тис. до н.е. – середина II тис. н.е.). Ці імперії виникали по сусідству зі сформованими землеробськими цивілізаціями і залежали від продукції, що надходила звідти. Кочівники вимагали подарунки і данину навідстані (скіфи, хунну, тюрки та ін.), або підкоряли хліборобів і стягували данину (Золота Орда). Часто вони завойовували хліборобів і переселялися на їх територію, зливаючись з місцевим населенням (авари, булгари та ін.). Крім того, вздовж маршрутів шовкового шляху, що проходив також і по землях кочівників, виникали стаціонарні поселення з караван-сараями. Відомі кілька великих міграцій так званих "пастуших" народів і пізніше кочівників-скотарів (індоєвропейці, гуни, авари, тюрки, половці, монголи, калмики та ін.). Новий час і розвиток індустріальної економіки виявив неспроможність кочівників конкурувати з осілим способом життєдіяльності. Але треба відзначити вклад кочівників першої хвилі в розвиток людства. Вони сприяли освоєнню мало придатних для житла територій. Завдяки їх посередницькій діяльності встановлювалися торговельні в'язки між цивілізаціями, поширювалися технологічні, культурні та інші інновації. Багато суспільств номадів внесли свій внесок до скарбниці світової культури, етнічну історію світу. Коріння цілого ряду сучасних культур йдуть в кочівницькі традиції, але кочовий спосіб життя поступово зникає. В історичному плані кочівниками були: скіфи, авари, гуни, печеніги, половці, сармати, хозари, хунну, цигани, тюрки, киргизи, казахи та інші.

Сьогодні зберігають статус кочових народів австралійські аборигени, бедуїни, масаї, пігмеї, туареги, монголи, тибетці. Сьогодні в зв'язку з істотними змінами у господарській діяльності, трудовій активності людей і житті суспільства з'явилася і постійно збільшується група неокочевників. Це – успішні, а іноді – ні, люди, що ведуть кочовий або напівкочовий спосіб життя в сучасних умовах. За родом занять багато з них є програмістами,

комівояжерами, менеджерами, викладачами, вченими, політиками, спортсменами, тренерами артистами, шоуменами, сезонними працівниками. У віртуальному просторі неокочівниками є фрілансери, які у вільному плаванні «швартуються» на певний час біля того чи іншого роботодавця.

Сучасна людина прагне також володіти портативними предметами, що мають кочовий характером і які людина бере з собою у своїх мандрах світом. Нові технології створюють такі кочові предмети (наприклад, мобільний телефон, планшетний комп'ютери, платіжні картки –Visa, Master тощо), що знову ведуть до втрати традиційної прив'язаності, залежності та прихильності до одного місця, певного колективу чи компанії, і, навіть, до певної країни чи спільноти. Володіння індивідом кочовими предметами (або доступ до них) розглядається як тознака досягнення високого рівня соціального статусу та особистої автономії, як вираз могутності і широких можливостей їх володаря.
Завдяки Інтернету сучасна людина кочує і безмежними просторами віртуального світу та лабіринтами соціальних мереж. Є думка, що осілість взагалі є перехідним станом між двома номадами і друга хвиля номадизму з неминучістю наближається і кочова еліта вже формується, вона розриває свої зв'язки з рідними місцями – своїм народом, своїми ближніми [1].

Номадизм можна тлумачити і як кочовий спосіб життя людей, і як концепцію, за якою майбутнє людства бачиться не в національно-територіальній замкнутості й обмеженості, а у вільному пересуванні по всій планеті людей і їх творінь, як всепланетне кочівництво. Одним з проявів сучасного кочівництва є міграція і, зокрема, трудова. Згідно зі звітом Міжнародної організації з міграції, кількість міжнародних мігрантів у 2010 році склала 214 млн. осіб або 3,1% населення світу. Якщо зростання цього показника продовжиться з колишньою швидкістю, то до 2050 року він досягне значення 405 млн. [2]. Зростання туристичних потоків також свідчить про поширення кола нових кочівників. Кількість туристичних прибуттів в 2011 році досягла 980 млн. осіб(в 2010 – 939 млн.), тобто, кожний сьомий житель планети на певний час приєднався до сучасних кочівників.

Література

1. Аттали Ж. На пороге нового тысячелетия. – Москва: «Международные отношения», 1993. – 273 с.
2. Global Estimates and Trends // http://www.iom.int/jahia/Jahia/about-migration/facts-and-figures/lang/en.
3. World tourism Baromenter. 10 Jan. 2012 // http://dtxtq4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/unwto_barom12_01_january_en_excerpt.pdf.

Кудрявцева Ірина
студентка 2 курсу економічного фак-ту
Наук. кер.: к.філос.н.. доц. Карім Ель Гуессаб

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ВПЛИВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Світова фінансово-економічна криза набула глобального розмаху і повною мірою торкнулась економіки України. Наслідки кризи є значно відчутними для 99 % вітчизняних підприємств. У таких умовах тема причини виникнення, функції та вплив кризових явищ на управління діяльністю підприємства набуває особливої актуальності.

Проблема управління підприємствами в кризових ситуаціях, як в системі регіональної так і національної економіки в цілому є вкрай важливою й актуальною, оскільки саме управління, як одна із невід'ємних функцій будь-якої організованої соціоекономічної системи покликане забезпечити збереження і розвиток цієї системи та вимагає адаптації кожного окремого підприємства до нового середовища і відповідно зміни, у зв'язку з цим, логіки і принципів його функціонування.

Загалом виділяють значну кількість причин кризових ситуацій та кризового стану підприємств. По відношенню до місця виникнення причини криз виділяють:

1) зовнішні відносно підприємства, на які воно не в змозі впливати або має обмежений вплив;

2) внутрішні, що виникають в результаті діяльності самого підприємства.

Дискусійним є неминучість кризи в процесі розвитку підприємства. Адже виходячи з сутності циклу, жодне підприємство не може розпочати підйом, не пройшовши кризу. В той же час практика свідчить, що для певної кількості підприємств стадія кризи є останньою стадією їх функціонування як соціально-економічних систем, після якої вони припиняють своє існування.

В даному випадку, слід підкреслити, що не сама криза має конструктивний чинник (по своїй суті вона є деструктивна), однак криза задає потенцію до конструктивних дій з боку менеджменту, які повинні перебудувати діяльність підприємства, для того подолати кризу. Для цього може потребуватися мобілізація всіх резервів підприємства, корінна ломка та перебудова його організаційно-виробничої сфери. Таким чином, криза задає необхідність певних конструктивних дій з боку менеджменту, інакше підприємство може припинити існування, що означає руйнацію його як соціально-економічної системи. Однак такі дії можуть і не здійснитися, що означає припинення існування підприємства.

Фактори, які можуть зумовити фінансову кризу на підприємстві, поділяють на зовнішні (не залежать від діяльності підприємства) та внутрішні (що залежать від підприємства)

Тому в цілому вірно вважати, що причина появи кризових явищ у діяльності підприємств прихована в самому ринковому господарстві, якому властиві постійні зміни ринкових орієнтацій споживачів, невизначеність

економічної поведінки контрагентів підприємства, що потребує постійного коригування основних елементів та функціональних підсистем самого підприємства з метою забезпечення адекватності вхідним та вихідним параметрам розвитку системи в цілому. Невідповідність змін параметрів зовнішнього середовища та виробничо-організаційної сфери підприємства і становлять сутність кризи на підприємстві, яка зумовлена зовнішніми по відношенню до підприємства чинниками.

Таким чином, якщо криза виявиться непереборною, підприємство або припинить своє існування, або може існувати тривалий час в умовах кризи, наприклад, за умови надання державних дотацій, залучення додаткових ресурсів за рахунок невиплати заробітної плати та неплатежів у бюджет чи по рахунках з контрагентами. Переборення кризи зумовлює перехід підприємства до нового стану, який більше відповідає ринковій ситуації, тобто підвищується здатність підприємства до самопідтримки свого розвитку.

У теорії є різні підходи до визначення кризових ситуацій. Аналіз наукової літератури з цієї проблематики дає змогу зробити висновок, що кризова ситуація – це переломний момент у функціонуванні будь-якої системи, у процесі якого вона піддається впливу ззовні чи зсередини, що вимагає якісно нового реагування з боку цієї системи. Виходячи із суті кризових ситуацій, зазначимо, що вони характеризуються ризикованим розвитком, який виявляється у ймовірності виникнення небезпечної чи кризової ситуації та їх наслідків. Отже, кризова ситуація – це різкий перелом, важкий перехідний стан, що містить у собі небезпеку, загрозу руйнування виробничої системи в цілому.

Можемо підсумувати, що підходи до визначення природи кризових явищ з часом видозмінювались залежно від зміни самої соціально-економічної ситуації.

Аналізуючи розвиток економіки України, бачимо, що нестабільність та кризовий стан є характерними явищами для нашої держави. Сильний вплив на діяльність вітчизняних підприємств справляють глобальна фінансово-економічна криза, політичний колапс, недосконаліть законодавства та недостатній рівень державної регуляторної політики. У таких умовах господарювання в управлінні підприємствами має бути врахований високий рівень впливу факторів зовнішнього середовища, а отже управління має постійно у певній мірі носити антикризовий характер.

Аналіз досвіду вітчизняних підприємств дає змогу зробити висновок, що кризи найчастіше проходять у дві фази, коли після різкого погіршення ситуації наступає період поступової стабілізації (адаптації). Практика також показує, що підприємства, які затримуються на першій фазі, ризикують опинитися на межі фінансового банкрутства. Саме тому основними завданнями менеджменту в кризових ситуаціях є недопущення або пом’якшення шокового стану, якому властиві відсутність планування, неефективне управління, розрив міжособових і міжгрупових відносин, хаос у структурі організації [1,С 2]. Також необхідно прагнути до скорочення періоду першої фази, для якої є характерними короткотермінове планування та авторитарний стиль керівництва, до прискорення процесу адаптації і стабілізації ситуації, тобто повернення до

довготермінового планування, а також спільного координування роботи підрозділів підприємства, гнучкому і творчому вирішенню проблем тощо.

Таким чином завдяки узгодженим управлінським рішенням та активним антикризовим заходам підприємства зможуть скоротити та оптимізувати свої витрати, зменшити кредиторську заборгованість, підвищити рівень мотивації та лояльності персоналу і зменшити наслідки кризи для підприємства в цілому.

Лисенко Сергій
студент 2 курсу фак-ту іноземної філології
Наук. кер.: к.філос.н., доцент Карім Ель Гуессаб

ПЕРЕКЛАД У РАДЯНСЬКІЙ І СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Для того, щоб зрозуміти різницю між сучасними перекладачами та перекладачами часів співдружності соціалістичного часу нам потрібно зрозуміти етику перекладача.

Як правило, кожна зі сторін, що беруть участь в переговорах, включає до складу групи свого перекладача, а може бути, і декількох.

У ділових зустрічах і переговорах перекладач перебуває у своєрідному положенні. З одного боку, його послуги необхідні, а отже, він – обов'язковий учасник переговорів. Але своєрідність його положення в тому і полягає, що, з іншого сто-ку, при всій своїй необхідності його не повинно бути помітно, він повинен бути "невидимкою". Це несамостійний учасник ділових переговорів, це «інструмент», за допомогою кото-рого процес міжнародних ділових переговорів протікає найбільш ефективно.

Використовуючи послуги перекладача, учасник переговорів під час перекладу попередньої фрази має додатковий час на обдумування висловлюваних ним ідей і пропозицій, оскільки час, що витрачається перекладачем на переклад попередньої фрази, для учасника переговорів – пауза, що дозволяє краще обдумати майбутні слова, сконцентрувати свою увагу на значенні та утриманні своїх майбутніх фраз.

Перекладач не має можливості висловлювати власні думки, це тільки посередник, однак він зобов'язаний абсолютно точно передавати на двох (або більше) мовами не тільки зміст висловлювань, але і їх емоційне забарвлення, стиль мовлення мовця, навіть темп мови і інтонаційний лад, по можливості, звичайно. Таке "вживання" в образ того, чию мову доводиться перекладати, вимагає від перекладача великого фізичного та емоційного напруження.

Етичним з боку учасників ділових зустрічей і переговорів бізнесменів різних країн буде врахування особливостей в умовах праці перекладача. Етичні норми вимагають від мовців використовувати короткі фрази, які повинні бути гранично простими, не вживати метафор, ідіоматичних виразів, прислів'їв та приказок. Справа в тому, що лише дуже кваліфікований перекладач вміє швидко зорієнтуватися і підшукати аналогічну приказку або ідіоматичне вираз на тій мові, на який він перекладає: наприклад, російське вираз "між молотом і ковадлом" перевести на китайський як "між драконом і тигром". Однак далеко

не завжди перекладач зможе швидко відреагувати на подібні труднощі в перекладі [2].

Іноді перекладач може не зрозуміти, не вловити сенсу фрази і перевести її не цілком точно. Буває також, що перекладач хоче уточнити для себе зміст висловлювання і тому перепитує того, чиї слова він повинен перевести.

І в тому, і в іншому випадку говорить не слід виявляти невдоволення, роздратування, робити зауваження перекладачеві, оскільки це може нервувати останнього, що відіб'ється негативно на якості його роботи. Крім того, то особа, якій переводять висловлювання, може, не розібравшись в розмові на чужій мові, віднести незадоволення і роздратування на свій рахунок, що спричинить непередбачувані наслідки.

Під час ділових прийомів перекладач розміщується зліва від тієї особи, чию мову треба буде перекладати. Якщо послуги перекладача не потрібні під час бесіди за столом, його садять на другое місце, яке він залишає лише тоді, коли треба приступити до переведення: він сідає трохи осторонь і ззаду тієї особи, чию мову треба перекладати, і здійснює переклад.

По-перше етично "переінакшувати", переформулювати переказуються слова і фрази, проте переклад не повинен бути дослівним – мовні норми тієї мови, на який переводять, повинні бути збережені. Перекладач повинен бути високоосвіченою людиною, володіти великими і різнобічними знаннями. Перекладач науково-технічної літератури, природно, повинен добре знати дану спеціальність; перекладачеві, який займається перекладами газетно-публіцистичного матеріалу, необхідно бути в курсі сучасних міжнародних подій, знати політичний устрій, економіку, географію різних країн і т.д. Майбутній перекладач повинен вивчати літературу, історію, культуру інших народів і особливо народу тієї країни, з мови якої він перекладає. Він повинен знати побут, звичаї цього народу, т. інш. повинен бути знайомий з так званими реаліями. Під реаліями розуміються особливості життя, побуту, державного устрою кожної країни, її звичаї, звичаї і повір'я - все те, що складає її самобутній, національний вигляд. Незнання реалій веде до помилок в перекладі або знебарвлює переклад, позбавляючи його національного колориту. Воно може також привести до грубих помилок, що створює хибне уявлення про країну та її народ.

Наведемо приклад. Лео Вінер – американський перекладач роману Л.Толстого «Війна і мир» - очевидно незнайомий з російськими звичаями і вдачами описуваної Толстим епохи, допускає грубу помилку при передачі наступного місця з роману:

Графиня подивилася на нігті і поплював з веселим обличчям, повертаючись до вітальні. (Після того, як доктор сказав, що Наташі краще і вона починає одужувати.)

The countess looked at her nails and spat out, * and returned to the drawing-room with a happy face.

Толстой має на увазі своєрідну «прикмету» (нібито вберігають від «пристріту»), перекладач же передає слово «поплював» як spat out -

«сплюнула». Ця помилка створює неправильну картину культури, побуту і звичаїв російської аристократії тієї епохи.

Визначившись з етикою діяльності перекладача, ми вже бачимо і які вимоги ставилися перед радянськими будівельниками міжнародних мостів (перекладачами)

В СРСР питання перекладу набувають особливого значення через багатонаціональний характер радянської країни. За допомогою переказу багато народів Радянського Союзу долучаються до великої російської культури, а росіяни, в свою чергу, знайомляться з національним епосом і літературними творами братніх народів. Недарма А. М. Горький сказав: «Ідеально було б, якби кожен твір кожної народності, що входить до Союзу, переводилося на мови всіх народностей Союзу. В цьому випадку ми б все швидше навчилися розуміти національно-культурні особливості один одного ».

« А. М. Горький, Лист до редактора азербайджанської газети «Правда» від 17/ХП 1934»

Не меншу роль відіграють і переклади з мов зарубіжних країн. Уже в 1921 р. було організовано видавництво «Всесвітня література», очолюване А. М. Горьким. Це видавництво випустило багато нових перекладів класиків світової літератури, а також перекладів сучасних зарубіжних письменників. І тепер продовжують виходити багато найбільших твори світової літератури в нових перекладах, оскільки якість старих переказів не завжди є задовільним, а перекладацьке майстерність вдосконалюється з кожним роком. Переклад - справа великої державної ваги [1].

Про те значення, яке надавало перекладу у радянській країні, можна судити за постановами ЦК КПРС з ідеологічних питань, за численними критичним статтям про переклади та перекладної літератури в наших газетах і журналах і по перекладацьким конференціям, організованим в Спілці письменників, в мовних інститутах, а також в видавництвах і редакціях. У загалі радянський період це час закритості де перекладачі більше працювали на внутрішніх сферах союзу, а зовнішня сфера обслуговувалась лише найбільш лояльними до уряду спеціалістами. Це мало як свої переваги так і свої недоліки: по-перше це розвиток внутрішніх мов(радянських народів) по-друге підвищене ставлення до спеціалістів з перекладу, що мандрували закордон, навіть у наші часи більшість іноземців дуже тепло відгукуються про рівень підготовки тогочасних перекладачів. З недоліків можна сказати, що через закритість дуже важко проходило стажування молодих спеціалістів з носіями іноземної мови, а також невистачило матеріалів з іноземної мови, тобто тогочасної іншомовної літератури, записів, журналів та інше [4].

Якщо за часів радянського союзу головною вимогою до перекладача було, окрім його професійних обов’язків збереження честі радянської людини у будь яких країнах де б він не знаходився, то зараз дуже велику увагу приділяють збереженню корпоративному статуту.

Спостерігається тенденція заміщення української культури і мови русизмами та англіцизмами. На тлі нашого загального незнання будь-який «західний вітер» починає здаватися нам пахучим – західні напів любительські

постановки в українських театрах оголошуються ледь чи не взірцем для імітації, музичні колективи, які збираються пограти по неділях і можуть заплатити за оренду залу, викликають шквал схвальних рецензій і т.д. З літературою і кіно – все трохи краще, але в остаточному підсумку теж невесело. Книжки на будь-який смак суцільним потоком пливуть через кордон із Росією. Звідти ж переважно надходить піратське відео, яке знайомить нашого глядача з новітніми роботами західних режисерів. Здавалося б, спасибі сусідам. Але язик не повертається. Ні, не тому, що «російська книжка душить нашого видавця» — за великим рахунком, якщо не хоче працювати за законами ринку, так йому й треба. Проблема читача в іншому. Наш читач(кіноглядач), отримуючи цю продукцію лише російською та англійською мовою, продовжує жити в умовах культивованого білінгвізму, богатолінгвізму. Ми маємо на увазі насамперед україномовного споживача, який в іншій ситуації не вагаючись віддав би перевагу українському перекладу. Але це півбіди, білінгвізм — не так уже й погано. Погано інше. Наш читач(глядач) стає заручником російського, західного посередника — їх світогляду, смаку й уявлень про світ. Отримуючи щось через треті руки, треба бути готовим до того, що ці руки виявляться не зовсім чистими, а товар, відповідно, – свіжим. Російські та західні постачальники заповнюють свій і, відповідно, український ринок масою дешевої попси – як кіношної, так і книжкової. Занепад української мови та соціального життя свідчать про низький рівень культури у цілому в українському суспільстві [3].

Але є і переваги більша відкритість дозволила українцям широко вивчати звичай і побут навколишніх країн, ми потроху вчимося самостійного життя під впливом глобалізації. Наші перекладачі та студенти мандрують Європою та світом. Вільно передаються наукові праці, молодь з усіх країн спілкуючись мережею Інтернет стає більш комунікабельною, та зрозумілішою одна одній. На передній план виходять не тільки політико-економічні мови англійська або російська, також популярності набувають французька, іспанська, німецька, китайська, індійська, та аравійська мови. Це говорить про те, що головна вимога до перекладача, як за часів СРСР та і сучасної України залишається не зміною, роботодавець бажає мати спеціаліста зі знанням трьох або більше мов [5].

Усі сучасні українські філологи та людьми які вивчають слово знають що мова це головний і самий сильніший носії інформації та культури, тому перед ними постає питання нашого часу як за умов тотальної корупції, недофінансування, безупинного падіння інтелектуального рівня нації, зберегти та розвинути традиції перекладацької справи в Україні, привити любов молодої генерації до навчання, людськості, та саморозвитку.

Література

1. http://www.norma-tm.ru/library1_1.html
2. http://perevod-moscow.ru/news/254-bjuro-perevodov-v-sssr.html
3. http://odes-transl.com/index.php?page=kundzich-olexa
4. http://www.uta.org.ua/code
5. http://www.osvita.org.ua/abroad/articles/43.html.

Ломикін О.Є.
здобувач кафедри філософії ЗНУ
Наук. кер.: д.філос.н., професор Кривега Л.Д.

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ЯК ФУНКЦІЯ ДЕРЖАВИ

Будь-яка держава виконує свої функції, спираючись на певний тип економічної системи. Економічну систему можна тлумачити як сукупність функціональних зв'язків у економіці, що відображують у межах певного "організаційного механізму" діяльність з використання обмежених ресурсів з метою максимального задоволення матеріальних потреб людей. Економічна система містить такі елементи як:- провідний тип власності на ресурси;- основні групи суб'єктів суспільного виробництва і відносини між ними; - економічну форму результатів виробництва; - принципи організації виробництва, розподілу, обміну і споживання. Структуру економічної системи можна також розглядати через призму взаємозв'язку продуктивних сил, виробничих відносин (соціально-економічних, організаційно-економічних) та надбудовних відносин у тій їх частині, яка "обслуговує" економіку через врахування інтересів правляючої еліти та формування "стереотипів" господарської поведінки людей. Економічна система завжди є відкритою, організаційно неоднорідною, процесуальними атрибутами якої є діалектична єдність організації та самоорганізації, історичність та людинорозмірність. Держава спрямовує розвиток національної господарської системи на раціональну взаємодію з оточуючим середовищем та вирішення основних проблем господарської життєдіяльності суспільства. Виокремлюють такі типи господарських систем як *ідеальні, статичні* (традиційна, ринкова, командна) та *реальні* (змішані та транзитивні). Формування змішаної економіки відбиває процес господарської адаптації країн до посилення нестабільності та невизначеності оточуючого середовища. В сучасних умовах відбувається трансформації національних економічних систем, що обумовлено як глобальними біфуркаціями та структурною перебудовою світової економіки, так і диспропорціями розвитку національних господарських систем. Сучасна держава прагне побудувати національну модель соціально-економічних перетворень, розробити ефективну державну політику підвищення конкурентоспроможності економіки країни та збереження чи надбання нового позиціювання в сучасному світогосподарському середовищі. Підкреслимо обмеженість неокласичної парадигми, націленої на дослідження ідеального внутрішнього стану зрілої ринкової економіки з позицій стійкої рівноваги, упорядкованості та гомогенності. На сучасному етапі більшість країн будує свою економічну політику виходячи з трактування перехідних процесів у економіці як безперервного накопичення прогресивних змін до усвідомлення неминучості виникнення проблем та суперечностей у процесі здійснення системних перетворень. Визнається наявність альтернативних шляхів модернізації економічної системи, трактування розвитку господарства як "розвитку недорозвиненості". При цьому підхід, заснований на протиставленні "відсталих" традицій і "прогресивної" сучасності в економіці тієї чи іншої

країни виявився непридатним для пояснення специфіки та внутрішньої динаміки розвитку суспільств. Основними тенденціями сучасних соціально-економічних трансформацій є: - інерційність відтворення, пов'язана з неможливістю швидкої заміни одних форм економічних відносин на інші; глибока детермінованість перехідного процесу в розвитку національної економічної системи його вихідним станом, що визначає тривалість транзитивного періоду; інтенсивний розвиток нових господарських форм і відносин, що відбувається через каскад біфуркацій та зумовлює незворотність перехідних процесів; урізноманітнення та дивергенція траєкторій розвитку національних економік внаслідок взаємодії специфічних та загальноцивілізаційних чинників соціально-економічних змін, спільних ознак та особливостей перехідних процесів у різних країнах [1,14].

Слушною є думка, що в умовах розгортання глобалізаційних процесів функції держави наповнюються новим змістом внаслідок залучення національних економік до нестійких структур загальнопланетарного рівня. Держава в трансформаційній економіці виступає упорядковуючим та гармонізуючим фактором різнорівневих соціально-економічних перетворень. В умовах глобалізації пріоритетними стають такі її функції: визначення та реалізація стратегічних національних інтересів; формування національної моделі соціально-економічного розвитку, здатної забезпечити органічне включення економіки країни до транснаціональних відтворювальних циклів; сприяння інституційним змінам, спрямованим на утвердження загальноцивілізаційних засад соціально орієнтованого ринкового устрою; зміцнення національної конкурентоспроможності шляхом стимулювання інноваційного розвитку; забезпечення національної безпеки; контроль над ключовими ресурсами та галузями економіки з метою протидії негативному вияву глобалізаційних процесів; віднайдення ефективних механізмів протидії бідності та знедоленню населення, міжнародній злочинності та тероризму[1,23-24].

Аналіз економічного розвитку світової спільноти за останні роки свідчить, що реалізація неоліберальної парадигми призводить до: перенесення на планетарний рівень "провалів" ринку; недемократичних способів нав'язування типових схем економічної політики та нехтування національною специфікою господарського розвитку; прийняття рішень, спрямованих на захист інтересів транснаціональних компаній та правлячих еліт; бюрократизації діяльності та інституційної інертності.

Все вище перераховане актуалізує вивчення проблеми функцій держави в умовах глобалізації

Література

1. Гражевська Н.І. Трансформація економічних систем в умовах глобалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. Наук // Гражевська Н.І. – Київ, 2009. – 38 с.

Манжура Д.В.
аспірант кафедри філософії
Наук. кер.: к.філос.н., професор Кривега Л.Д.

ПРОБЛЕМА ТЕРМІНОЛОГІЧНОГО КАРКАСУ ТЕОРІЇ СОЦІАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Як у світовій так і в вітчизняній, в т.ч. й україномовній науковій літературі спостерігається різнобій у використанні комунікативістичної термінології. Це стосується насамперед поняття "комунікація" – центрального поняття комунікативістики, яка вже майже півстоліття тому нараховувала більш ніж півтораста його визначень, що утворюють 9 груп [1, S. 68-74].

Навряд чи можна визнати вдалими спроби запропонувати якесь "усереднене" щодо цих дев'яти груп поняття комунікації – на кшталт того, яке ми знаходимо, наприклад, в одній з "мовознавчих" дисертації, присвячених проблемам міжкультурної комунікації (мова оригіналу – російська): "Комунікація являє собою різновид інтенціонального (свідомого) отримання/повідомлення інформації в процесі взаємодії (діяльності) принаймні двох суб'єктів за допомогою спеціально створених для цього чи історично виниклих семіотичних засобів (знаків і правил їх комбінування)". [2, п. 1.2.2. О понятии “коммуникация”]. Тут має місце спроба суто "термінологічного" взаємоузгодження концептуально несумісних підходів, що вочевидь не вирішує проблеми все більшої дивергенції існуючих концептуалізацій соцієтального ("загальносоціогуманітарного") за своєю природою феномену комунікації.

Але й інші терміни та поняття теорії комунікації теж не мають загальновизнаного визначення. Скажімо в дослідженні, присвяченому проблемам мовної комунікації учасники комунікативного акту, можуть обидва позначатися терміном "комунікант" і розрізнятися як "адресант" та "адресат" [3]. Однаковим терміном "комунікант" позначаються й обидва учасника комунікативного акту в [4]. Відомий дослідник процесів масової комунікації за посередництва ЗМІ, для позначення учасників комунікативного акту використовує термін "комунікатори", називаючи відправника інформаційного повідомлення "комунікантом" (за аналогією з "адресантом"), а його отримувача – "комунікат" (за аналогією з "адресатом") [5, С. 200]. А, скажімо дослідник процесів педагогічних комунікативних практик одного з акторів позначає терміном "відправник", а іншого вже відомим нам терміном "адресат", використовуючи при цьому термін "комунікат" використовується для позначення того, чим обмінюються учасники комунікативного акту [6]. Між іншим, якщо формувати термінологію сучасної когнітивістики з урахуванням існуючих традицій, то треба взяти до уваги такий факт: М.С. Грушевський у свої класичній роботі "Початки громадянства (генетична соціологія)" використовує термін "комунікат" у значенні "відправлення", "повідомлення" [7, С. 304].

Отже проблема термінологічного каркасу теорії комунікації, при існуванні значної кількості підходів залишається не вирішеною і стає вона

проблемою перш за все соціальної філософії, яка спроможна застосувати для її вирішення евристичний потенціал загальнофілософської рефлексії – найпотужнішого з існуючих інтелектуальних інструментів, які є в розпорядженні людини.

Література

1. Merten, Klaus: Kommunikation. Eine Begriffs- und Prozessanalyse. Westdeutscher Verlag, Opladen,1977.
2. *Донец П. Н.* Теория межкультурной коммуникации: специфика культурных смыслов и языковых форм: Диссертация … доктора филологических наук. Специальность 10.02.19 – теория языка. – Харьков. – 2003.
3. Козирева М.С. Слухач та комунікативний акт // Вісник ХНУ ім. Каразіна, Вип. 603: Проблеми перекладознавства, комунікативної та когнітивної лінгвістики. – Харків, 2003. – С. 159-162
4. *Хоменко І.* Дискурс еристичної комунікації // Філософська думка. – 2000. – № 2. – С. 27-38.
Різун В. В. Теорія масової комунікації: підруч. для студ. галузі 0303 “журналістика та інформація” / В.В. Різун.— К.: Видавничий центр “Просвіта”, 2008.— 260 с.
6. Гофрон Анджей. Філософсько-комунікативні аспекти освіти // Філософія освіти. –2006. – № 1(3). – С. 43-53.
7. *Грушевський М.С.* Початки громадянства (генетична соціологія) [Текст] / Михайло Сергійович Грушевський. – Відень : Український соціологічний інститут, 1921. – 328 с.

Мергартен Е.Ю.
здобувач кафедри філософії
Наук. кер.: Манжура В.І.

ФЕНОМЕН СОЦИАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ В ЕЕ СУЩНОСТНЫХ ИЗМЕРЕНИЯХ

Если подойти к миграции как к противоречивому в своей сущности *социетальному феномену*, – как к проявлению некоторых сущностных взаимоопределений социума-донора и социума-реципиента, – то *социальная* миграция окажется *являющейся* нам в специфическом *модусе родового существования* человека-мигранта точкой пересечения множественности социокультурных по своей природе данностей в их взаимосвязи и взаимообусловленности.

При этом окажется, что *миграционная напряженность* межстранового социокультурного поля (не совсем точно, как нам представляется, определяемого понятием "напряженность миграционной ситуации" [Постсоветские… (2009), с. 115]) будет тем выше, чем неблагополучнее будут взаимодополняющие друг друга антропокультурные и социоантропные измерения двух любых сопоставляемых стран, рассматриваемых в качестве противоположных полюсов потенциальных миграционных антропопотоков.

Внутренняя социокультурная ситуация может быть определена как благоприятная или же, наоборот, как неблагоприятная в зависимости от того, благотворно или же неблаготворно она воздействует на протекание процессов воспроизводства антопокультурной матрицы данного конкретного социума как ее социогенеративной инстанции, представляющей собой качественно и количественно скоординированную конфигурацию основных культурных позиций образующих его культурных групп населения как носителей актуальных для него культурных компетенций, образующих специфические характеристики его человеческого ресурса (рабочей силы).

Внутренне неблагоприятные в антропокультурном отношении культурные сообщества образуют положительный полюс миграционного напряжения, то есть, являются потенциальными странами-донорами миграционных антропопотоков в отношении тех культурных сообществ, в которых сложилась взаимодополнительная, зеркально асимметричная неблагоприятная социоантропная ситуация, предопределяющие их роль как стран-реципиентов.

Полярность возникающей миграционной напряженности межстрановых социокультурных полей, а значит и *направленность вектора* миграционных антропопотоков определяется тем, в какой из стран неконтролируемо складывается (или же преднамеренно создается) *внутренне неблагоприятная* социоантропная ситуация, а в какой – в силу соответствующих причин – *внутренне неблагоприятная* антропокультурная ситуация, которые *в межстрановом социокультурном поле* образуют взаимодополняющие друг друга *необходимые условия* самоосуществления конкретных реальных людей, выступающих одной из сторон как антропокультурного, так и социокультурного измерений собственной экзистенциальной ситуации.

В таком случае благоприятным условием самоосуществления конкретного человека, антропокультурные характеристики которого не позволяют ему самореализоваться в неблагоприятной для него социокультурной ситуации, сложившейся в родном для него культурном сообществе, становится его обязательный (неважно – добровольный или вынужденный) социокультурный дрейф, который всегда будет *одновременно и эмиграцией и иммиграцией* и в качестве такового содержащим в себе две группы взаимодополнительных и одинаково трудноразрешимых (если разрешимых вообще) проблем, одна из которых может быть определена как "социокультурная дезадаптированность" [Глобальные проблемы (2006), с. 221], а вторая как "социокультурная ностальгия".

Очевидно, что в формировании внутренней для каждой из стран антропокультурной так и социоантропной ситуаций решающую роль играет проводимая соответствующими государствами культурная и социальная политика, эффективность которой в конечном счете определяет уровень прежде всего гуманитарной культуры политических элит, недостаточность которой делает осуществляемые современными государствами антропосоциокультурные практики прежде всего антропологически

неэффективными, о чем и свидетельствует степень миграционной наряженности глобального социокультурного пространства.

Именно в силу указанной причины внутреннее антропокультурное и социоантропное неблагополучие стран-доноров и стран-реципиентов соответственно, создающее высокую миграционную напряженность в межстрановом социокультурном поле и порождающие (иногда противонаправленные и различного качества) миграционные антропопотоки, в конечном счете, порождает целый комплекс крайне нежелательных проблем, с которыми не могли не столкнуться все как одни, так и другие культурные сообщества, и которые не могла предотвратить политика мультикультурализма и культурной толерантности, поскольку в такого рода подходах за принимаемыми во внимание культурами как абстрактными субъектами межкультурных отношений теряются конкретные люди как носители образующих реальные межкультурные (социокультурные по своей природе) отношения.

Литература

1. Постсоветские трансформации: отражение в миграциях / Под ред. Ж.А. Зайончковской и Г.С. Витковской / Центр миграционных исследований, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – М.: ИТ «АдамантЪ». – 2009. – 411 с.
2. Ашер Т. Духовная ресоциализация [Текст] / Т. Ашер // Глобальные проблемы человечества. Междисциплинарный научно-практический сборник. – М: Изд-во МГУ, 2006. – С. 218-230.

Надзельська Ірина
студентка 2 курсу філологічного фак-ту
Наук. кер.: к.філос.н., доцент Карім Ель Гуессаб

ПРОБЛЕМИ ВИВЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ У НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ

«Бережи своє рідне, бережи, щоб не винародитися,
Щоб не забути народу, з якого ти вийшов,
Бережіть свою віру, звичаї, свою мову,
І тим збережете національну істоту свою».
Іван Огієнко (митрополит Іларіон)

Одним із важливих завдань освіти в Україні на сучасному етапі є залучення молоді до національної культури на основі рідної мови.

На сьогоднішній день вивчення української мови у школах нашої країни складає неабияку проблему. На жаль це питання уже декілька років є досить дискусійним, адже воно не раз обговорювалося на різних конференціях, засіданнях, наукових зібраннях, але все до цих пір залишається без змін.

Здебільшого випускники середніх навчальних закладів (середніх шкіл, гімназій, коледжів тощо), маючи в атестатах добрі й відмінні оцінки з цього

предмета, у тому числі й медалісти, достатніми знаннями з української мови не володіють.

Випускники середніх навчальних закладів України переважно не знають української літератури, не знають українських письменників та поетів, які чималий вклад зробили у розвиток української мови. Не знають і їхніх творів, також і усної народної творчості.

Причинами такого стану, напевно, слід, перш за все, вбачати і в недостатній кількості годин, які виділяються за програмами на вивчення української мови та літератури в середніх навчальних закладах України, особливо в старших класах, де українська мова має викладатися на вищому рівні порівняно з початковими й середніми класами, і в недосконалих програмах з цих навчальних дисциплін, і в дефіциті кваліфікованих фахівців з української мови та літератури в у країні.

Одним із найважливіших аспектів того, чому на сьогоднішній день українська мова не достатньо досконало вивчається школярами, є недосвідченість вчителів з цієї дисципліни.

Адже у вищих навчальних закладах України (за винятком західного регіону) більшість студентів спілкується російською мовою і навчальні дисципліни за традицією теж бажає слухати здебільшого російською мовою.

Також слід звернути увагу і на те, що фахівці з вищою освітою досить часто використовують суржик (не тільки в побутовому, але і в науковому середовищі також).

Не раз зазначалося, що актуальною є проблема навчання української мови та набуття професійних мовленнєвих навичок студентів в умовах російськомовного оточення. Адже в сьогоднішніх умовах двомовності, що досить характерна для мовної ситуації південно-східної частини держави, досить актуальною є проблема мовного виховання. Сучасна українська мова не захищена від іншомовних впливів, передусім англомовних. Слова іншомовного походження, що іноді поповнюють іншомовний запас молоді, студенти вживають неточно або помилково. Студенти не розуміють значущості результатів оволодіння українською мовою і це приводить до негативних наслідків у духовному та інтелектуальному розвитку нашої держави.

Курс української мови у вузах покликаний не лише ліквідувати прогалини у навчанні української мови у школі, але й сприяти підготовці фахівців належного професійного рівня. Адже, через досить складне становище української мови у нашій країні ставить перед Вищими Навчальними Закладами завдання — давати сучасній науці й виробництву кваліфікованих, грамотних, добре обізнаних у сфері досконалого володіння державною мовою фахівців. Саме тому проблема вивчення української мови у вищих навчальних закладах України, особливо у східних областях у наш час є винятково актуальною. Вона набуває державного значення, оскільки безпосередньо стосується підготовки майбутнього інтелектуального потенціалу нашої держави [5, 10].

Саме тому перед нашими фахівцями – вчителями української мови на сьогодні стоїть завдання не просто дати учням певні знання, а виховати мовну

особистість, майбутню інтелектуальну надію. А це висуває нові вимоги до фахової підготовки майбутнього вчителя-філолога, який повинен не лише здобути необхідні лінгвістичні знання, а й навчитися бездоганно володіти ними у власному мовленні [1, 5].

Місце рідної мови в житті кожної людини досить вагоме, адже «рідна мова – найважливіший засіб не тільки спілкування, а й мислення, здобуття знань, саморозвитку й самовираження людини. Чим досконаліше людина володіє мовою рідного народу й рідної землі, тим краще вона засвоює готові знання, точніше мислить, повніше реалізує свій інтелектуальний потенціал, швидше налагоджує стосунки з іншими людьми». Саме вивчення рідної мови покликане: «забезпечити всебічний інтелектуальний розвиток дітей, сприяти справі виховання високоморальних і високоосвічених громадян – патріотів України. Щоб успішно реалізувати їх, учитель української мови повинен у центрі своєї уваги постійно тримати три основні напрями роботи: розвиток мислення учнів, збагачення їхнього словника і розвиток зв'язного мовлення». Від того, наскільки дитина опанує рідну мову, залежатиме вся її подальша навчальна діяльність. Тому дуже важливо, щоб майбутні вчителі засвоїли для себе, що мало лише вивчити відповідний лінгвістичний (і не тільки лінгвістичний) матеріал, треба навчитися вивчене застосовувати на практиці. Передумовою збагачення словника дитини, а отже, й подальшого розвитку зв'язного мовлення й мислення, є мова вчителя, «який, розповідаючи про щось чи ілюструючи певні теоретичні положення, має вводити в обіг і маловідомі та невідомі для дітей слова української мови» [3, 59].

Саме курс сучасної української літературної мови покликаний «забезпечити фахову підготовку з сучасної української літературної мови, допомогти студентам практично оволодіти її літературними нормами, сформувати в них міцні навички культури писемного й усного мовлення», тобто підготувати їх до викладання української мови в загальноосвітніх школах згідно з сучасними вимогами до мовної освіти школярів [4, 19].

Глибоке знання мови — це насамперед уміння використовувати мовні засоби та знання завжди, незалежно від певної ситуації, а це також грамотність у широкому розумінні цього слова, це мовна культура, Також добре знання мови — це знаряддя для пізнання духовних надбань народу, його історії, культури, традицій, звичаїв, фольклору тощо, це шлях до духовного збагачення всього суспільства і кожної особистості.

Література

1. Адаменко М. Як посилити виховний потенціал уроку з мови // Українська мова і література в школі. – 1993. – № 5-6. – С. 24.
2. Зубков М.Г. Сучасна українська ділова мова. – Х.: Торсінг, 2002. – 448 с.
3. Концепція мовної освіти 12-річної школи // Дивослово. – 2002. — № 8. – С. 59.
4. Стельмахович М. Етнопедагогічні основи методики української мови // Українська мова і література в школі. – 1993. – № 5-6. – С. 19.
5. Януш Я.В. Українська мова в економічному вузі // Дивослово. – 1999. – № 2. – С. 9-14.

Паукова Альона
студентка 2 курсу економічного фак-ту
Наук. кер.: к.філос.н., доцент Карім Ель Гуессаб

ВПЛИВ УКРАЇНСЬКОЇ МЕНТАЛЬНОСТІ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

Економіка займає дуже важливе місце у сучасному житті людини. Існує безліч теорій і методів, які застосовуються по всьому світу. Та чому ж вони є ефективними у деяких країнах і зовсім не діють у інших. Вся справа у тому, що до економіки не можна підходити як до відособленого явища. Необхідним є системний підхід, де економіка розглядається як компонент іншої, більш широкої соціальної системи. У даному випадку необхідними є дослідження міждисциплінарного характеру, залучення напрацювань інших наук.

Однією із сфер, якою нехтують при побудові нашої національної економіки є дослідження економічної культури та економічного менталітету.

У науці ще не склалося узгодженого поняття ментальності, але узагальнений підхід дає можливість дати наступне визначення: «Ментальність – це характеристика специфіки сприйняття та тлумачення світу в системі духовного життя того чи іншого народу, нації, соціальних груп, що уособлюються певними соціокультурними феноменами». [1, с.369]

Менталітет не є сталою характеристикою, він може змінюватися у процесі свого розвитку, набувати індивідуальності чи асимілювати, особливо в умовах постійного прагнення до інтеграції, але він ніколи не стане однаковим для всіх країн світу.

Сучасні науковці виділяють такі особливі риси національного менталітету, які гальмують економічний розвиток України:

- не дуже розвинені цілеспрямованість і рішучість;
- обережність, інертність, повільність, які не дуже відповідають тому стилю ведення бізнесу, який прийшов із економіки західних країн і активно пропагандується як найбільш ефективний і сучасний. Українці не люблять ризикувати, живуть за принципом «якось воно буде», довго зважають усі «за» і «проти», довго радяться і приймають рішення, які передбачають найменший ступінь ризику. Навіть за наявності знань, ерудиції, досвіду, нерішучість набагато знижує «коефіцієнт корисності».
- мало хто з українців має амбіцію - своєю справою скорити світ;
- консерватизм, небажання кардинальних змін. Ця риса характеру разом із бережливістю прививалася багатьом поколінням українців, які виховувалися за часів Радянського Союзу, особливо старшим, які пережили голодомор, Велику Вітчизняну Війну, та й пізнішим, які жили в умовах постійного дефіциту. Це спричинило невміння, а може й небажання йти в ногу із часом;
- відсутність домінанти закону. Корумпованість притаманна усім посадовцям від вищих щаблин державної влади до місцевих установ. Та й пересічного українця не дуже докоряє сумління за махінації і намагання будь-якими способами, навіть не дуже чесними задовольнити наступну особливість свого характеру.

- будь-яка економічна діяльність є наслідком прагнення власної вигоди. В українця цього прагнення більш ніж достатньо. Але сьогодні саме воно парадоксальним чином є не каталізатором, а гальмом розвитку економіки. Власні інтереси набагато вищі, ніж інтереси країни. Адже країни в нього ніколи не було. Політики, які дорвалися до влади, теж переймаються лише своїми власними інтересами. Патріотизм для наших можновладців є лише принагідним аксесуаром. До того ж бракує державного мислення. Воно в них кланове. На відміну, скажімо, від мислення лідерів Росії, Японії чи країн ЄС, де виплекане глибоке коріння державності є одним з головних гальм розвитку економіки [3];
- економічні традиції українців засновані на «сімейному» сільському господарстві та садибній торгівлі. Нині, за могутнього промислового потенціалу, розпочати широке виробництво товарів заважає відсутність традицій виробництва. Із соціалізму в сьогодення перейшли недбалість, халтура, лінощі. А традиційна українська «волелюбність» і самочинство в економічній площині переростають у виробничу анархію, у непокору волі начальника [3];
- кмітливість, хитрість, лукавство. Часто українці думають одне, говорять інше, а роблять щось третє. Наслідком цього є непослідовність, ненадійність, прагнення обкрутити партнера навколо пальця. Власне, нікуди не поділося й устаріле «совкове» уявлення про бізнес, для якого характерними є низький рівень заповзятості, імітація діяльності, тіньові схеми, корупція, кумівство, прагнення «урвати» все й відразу, але так, щоб нічого не робити;
- також є релігійний чинник. Православ'я, на відміну від католицизму чи протестантизму, засуджує багатство – по суті, проповідує бідність та аскетизм.[2].

З іншого боку українській ментальності притаманні деякі риси, які позитивно впливають на розвиток економіки і можуть вивести нашу державу на рівень економічно-розвинених країн:

- хазяйновитість;
- універсальність. Українці легко опановують кілька суміжних професій, що легко ілюструється наявністю у багатьох людей двох та більше дипломів про вищу освіту. У скрутних ситуаціях вміють швидко знайти нестандартне рішення. У цьому їм допомагає особливе світовідчуття – з витіювато-оптимістичним началом, образністю і прагненням все прикрашати. Це – світовідчуття в стилі барокко. Воно притаманне не тільки українським архітекторам, художникам, письменникам, а й кожному українцеві. Адже ці риси не властиві ні європейцям, ні американцям. Західна (готична) психокультура сповідує вузькоспрямовану спеціалізацію й чітке дотримання інструкцій. Тим часом бароковість передбачає не схематизм, а «ошатність», бажання усе прикрасити. Українським «економічним коником» цілком може стати мода, виробництво нових видів одягу, дизайн. Світ завалений безликими телевізорами, комп'ютерами, автомобілями. Українці же прагнуть зробити

все «красиво». - українцям притаманний здоровий прагматизм. Умовно кажучи, вони усе досконально прораховують;

- миролюбність, неагресивність, уміння уникати зіткнень – це чинник стабільності. А стабільність – запорука довіри з боку інвесторів, добра можливість для розміщення в Україні виробництва західних корпорацій.
- Дивно, але низька, порівняно з Європою, заробітна плата теж є позитивним чинником, адже вона стимулює досить пасивних українців діяти креативно, як кажуть «лінощі – є двигуном прогресу»;
- скромність, прагнення до заможності, але не до багатства, у макроекономічному плані рано чи пізно відіграють свою роль;
- також українці розумні люди, з високим рівнем інтелекту, який на разі не завжди знаходить засіб себе відобразити через нерозвиненість багатьох сфер;
- українці можуть довго збиратися з думками, але якщо вже починають справу, то їх вже досить складно зупинити. Прикладом може слугувати той запал, яких притаманний сучасній владі у питанні інтеграції України у європейський простір

Аналізуючи все викладене вище, треба відзначити, що Україна має великий потенціал для економічного розвитку, але на шляху цього розвитку існують і значні перешкоди. Українцям потрібно отримати поштовх для того, щоб почати діяти у вірному напрямку. Найліпшим поштовхом могли б статі зміни, проведені «зверху». Нова законодавча база, яка б зробила всі сфери більш відкритими і прозорими, підвищення авторитету і поваги до закону і влади стали б гарним початком вдосконалення як загальнонародних ментальних рис так і національної економіки.

Література

1. Філософський енциклопедичний словник.-К.: «Абрис», 2002. – 742 с.
2. Коскін В. Український менталітет як засіб досягнення успіху // Дзеркало тижня. №28(101)2-08.08.08
3. Руденко І.І. Ментальність і економічний успіх // Etika a ekonomia: монографія/ за ред. T. Guz, P.Marzec, Р. Г. Хоружого, Т.Смовженко. – Tomaszow Lubelski: Wydzial zamiejscowy nauk prawnych i ekonomicznych Katolickiego uniwersytetu Lubelskiego Jana Pavla II, 2010. – С.35-45.
4. Г.М. Пилипенко, Н.І. Литвиненко. Економічна ментальність українців та проблеми її діагностики у трансформаційній економіці // Науковий вісник НГУ. – 2009. № 10. С. 94-98.
5. Бондаренко О.В. Українська національна економічна ментальність і «дух капіталізму» // Гуманітарний вісник ЗДІА. 2009. № 37. С. 167-179.

Поважна Анна
ст. викладач кафедри філософії

СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ СУЧАСНОГО УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Трансформаційні процеси, що відбуваються в перехідних країнах, висувають багато питань і змушують соціально-філософську думку переосмислювати їх. Це стосується і феномена безпеки, забезпечення якого впливає на характер суспільного розвитку. Виходячи з цього, дослідження його специфіки в Україні є нагальною потребою сьогодення і вимагає реалізації таких завдань як аналіз безпеки як фактора забезпечення стабільного розвитку українського суспільства; визначення факторів зовнішнього і внутрішнього впливу на безпеку розвитку в сучасній Україні; з'ясування детермінант оптимізації забезпечення безпеки в українському соціумі.

На даний час безпека суспільства (можна говорити про національну безпеку) визначається як захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам [1]. Ця дефініція набула широкого поширення, що пояснюється не тільки її законодавчим статусом. Ототожнення безпеки із захищеністю у вітчизняній дослідницькій парадигмі історично відноситься до поняття державної безпеки як стану захищеності держави від внутрішніх і зовнішніх загроз. Соціально-політичні зміни, які відбулись наприкінці минулого століття в українському соціумі, викликали певну трансформацію уявлень про безпеку суспільства. Однак, у більш широкому контексті захищеність життєво важливих інтересів суспільства і держави законодавчо закріплена саме дефініцією державної безпеки.

Офіційний курс нашої держави у векторі національної побудови викладається в законі України «Про основи національної безпеки України» та в Указах Президента України від 12 лютого 2007 року №105/2007 «Про Стратегію національної безпеки», а також від 8 липня 2009 року №514/2009 «Про Доктрину інформаційної безпеки України». В документі 2007 року зазначається, що досягнення національної єдності та консолідації суспільства шляхом поширення ідеї прямої залежності успішності кожного громадянина України від рівня єдності українського суспільства сприятиме формуванню національної ідеї в її широкому, світоглядному розумінні [3]. В Доктрині 2009 року серед загроз окреслюються зовнішні негативні інформаційні впливи на суспільну свідомість через засоби масової інформації, а також мережу Інтернет, поширення в засобах масової інформації невластивих українській культурній традиції цінностей і способу життя, тенденція до витіснення з інформаційного простору та молодіжної культури українських мистецьких творів, народних традицій і форм дозвілля. З метою усунення існуючих загроз з боку держави пропонуються такі заходи: формування та реалізація державної політики національного, духовного та культурного відродження, яка відповідає інтересам Українського народу, а також вдосконалення законодавчого

регулювання діяльності засобів масової інформації; з метою підтримки діяльності, спрямованої на формування оптимістичної морально-психологічної атмосфери в суспільстві, популяризації національних культурних цінностей, сприяння соціальній стабільності і злагоді [2]. Разом з тим, як свідчить досвід, безпека не може бути зведена виключно до захищеності. Наприклад, основу забезпечення глобальної безпеки наприкінці XX – початку XXI століття складала підтримка стану незахищеності провідних ядерних держав від ракетно-ядерного нападу.

Якщо безпека розглядається як відсутність загроз, атрибут системи, як специфічна діяльність (з нейтралізації загроз суспільству й державі; із забезпечення сприятливих умов для розвитку держави, захисту життєво важливих національних інтересів, досягнення національних цілей), як сукупність факторів, що забезпечують життєздатність держави тощо, то, відповідно, питання забезпечення безпеки суспільства є найактуальнішою задачею бедь-якої держави, адже безпека апріорі виконує функції захисту суспільства та фактора його розвитку.

Термінологічна нестійкість поняття безпеки робить невизначеним концептуальну підставу системи її забезпечення в України, внаслідок чого суспільна та державна діяльність у сфері безпеки може виявитися небезпечною. Крім того, розбіжності в розумінні безпеки визначають неефективність формування систем її забезпечення. Можна розглядати поняття безпеки як «стан захищеності» чого-небудь, тоді забезпечення безпеки будується навколо загроз, від яких необхідно захищатися та які необхідно попереджати. Якщо ж безпека ототожнюється з відсутністю загроз або небезпек, то її забезпечення набуває характеру нейтралізації (усунення) джерел (носіїв) небезпек.

Потрібно зазначити, що доцільніше розглядати *безпеку українського суспільства як стан захищеності від існуючих чи можливих небезпек*, адже досліджувати безпеку як стан відсутності загроз неможливо через те, що такого стану просто не може існувати. Буття будь-кого чи будь-чого зажди тотожне наявністю певних небезпек. Неможливо існувати без взаємодії із зовнішнім світом та із самим собою, а отже, неможливо гарантувати повну відсутність загроз – зовнішніх та внутрішніх. Відсутність таких загроз рівноцінна відсутності буття.

Література

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» // Відомості Верховної Ради України. – № 39. – 26.09.2003.
2. Указ Президента України «Про Доктрину інформаційної безпеки України» №514/2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/documents/9570.html.
3. Указ Президента України «Про стратегію національної безпеки України» від 12 лютого 2007 року №105/2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/documents/5728.html.

Ракітіна Владислава
студентка 2 курсу фак-ту іноземної філології
Наук.кер.: к.філос.н, доцент Карім Ель Гуессаб

СТАТУС ЖІНКИ В АРАБСЬКОМУ СВІТІ

Статус арабської жінки завжди був досить принизливим. Але, в цілому, жінка ще до ісламу перебувала в приниженому становищі. Вона була лише істотою в руках свого чоловіка, який постійно пригнічував її, звинувачуючи її у всіх нещастях та бідах. Їй абсолютно не були доступні знання та наука. Жінка не мала права висловлювати своєї думки. Не могла навіть відвідувати своїх родичів. Нерідко долею мусульманської жінки було спалення на вогнищі, якщо вона залишалася вдовою.

Говорячи про становище жінки в ісламі, доречно вказати на нападки, які мають мету дискредитувати ставлення ісламу до жінки, який з першого моменту свого виникнення гарантував їй гідність, честь і цнотливість.

Правовірні чоловіки, за Кораном, мають право брати дві, три, навіть чотири дружини, не рахуючи прислужниць, кількість яких практично не обмежена. Крім того, чоловік завжди має право на розлучення і тим самим - на заміну дружин. Дружина зобов'язана погоджуватися з будь-яким рішенням чоловіка, в тому числі і в разі розлучення. Дружина і служниця повинні дотримуватися вірності своєму панові, перелюбство жорстоко карається. Разом з тим в Корані і нормах шаріату зафіксовані і певні права жінки – як цивільні, так і майнові. Так, жінку, у тому числі і рабиню, не можна позбавити її дитини (у разі розлучення з чоловіком), якщо останній має потребу в її звільненні [1,с. 7].

В Корані сказано, що у жінки прав стільки ж, скільки і в чоловіка, але у чоловіків є ще одне право главенства в сім'ї у зв'язку з тим, що на них покладено обов’язок матеріального утримання, забезпечення матеріальної сторони. Але в той же час Коран говорить, що творець створив жінку як логічне продовження чоловіка, а це говорить про те, що жінка не може виконувати жодних інших функцій, які б входили в суперечність з чоловічими.

Іншими словами, і жінка і чоловік мають рівні права на те, щоб потрапити до Раю, але на землі всі аспекти жіночого життя повинні відповідати чоловічим інтересам, що в першу чергу зроблено для того, щоб жінка займалася своїми прямими обов'язками – задоволенням чоловіка, народженням і вихованням дітей.

Але в деяких випадках жінка має деякі привілеї в порівнянні з чоловіками. Наприклад, жінка звільняється від щоденних молитов і від поста під час менструального періоду і протягом сорока днів після дітородіння. Вона також звільняється від поста в період вагітності та годування дитини грудьми і догляду за ним, якщо є будь-яка небезпека її здоров'ю або здоров'ю дитини.[2, с.23].

Мусульманська жінка ,за мусульманським звичаєм,повністю підкоряється чоловікові, який в той же час забов’язаний утримувати її матеріально. Також

жінка має право на отримання освіти, працювати, якщо на це погодиться її піклувальник.

Основний обов'язок жінок в ісламі (як і чоловіків) – вірити в Аллаха, і це єдиний шлях порятунку у вічному житті. Іслам забороняє примус в релігії. Дружина – не мусульманка має право жити за своєю релігією і виконувати її розпорядження. Але, в той же час, в інтересах сім'ї іслам наказує дотримуватися порядку і дисципліни. За мусульманським звичаєм жінка до магазину має право виходити лише в супроводі свого чоловіка чи старших родичів. Жінка мусульманка не повинна суперечити чоловікові, зобов'язана займатися сім'єю і домашнім господарством. Іслам забороняє оголяти ті частини жіночого тіла, які Аллах вважає неприпустимими для погляду інших чоловіків.

Отже, у мусульманському світі жіноче питання здобуває особливу гостроту. Жінка в домі не має жодних прав. Всі права належать чоловікові, який в будь який момент може і без всяких пояснень подати на розлучення. І жінка повинна покинути будинок в тому одязі, в який вона була одягнена на момент проголошення цих слів її чоловіком. Після смерті чоловіка, жінка може вийти заміж вдруге,проте тільки за родича свого покійного чоловіка. Ще є одна заборона ісламу. Ця заборона пов’язана з вживанням алкоголю. Вживання алкоголю названо «діяння сатани». Ця заборона, звичайно стосується як чоловіків так і жінок, адже відомо якої шкоди це приносить здоров’ю. але ця заборона більш направлена на жінок. Жінкам слід оберігати себе від цього. Адже жінка – це мати. І все,що знаходиться в її організмі – те передається і її дитині. Тобто народжуючи дитину, жінка передає їй і своє здоров’я. В ісламі дозволено багатоженство, на відміну від багатьох західних країн. Цим самим можна вирішити багато проблем. Наприклад, якщо одна дружина не може мати дітей, то однак вона може стати мамою дитини іншої дружини свого чоловіка.

Жінка була позбавлена права успадкування , оскільки вона, нібито, не брала участь у створенні спадщини. Це було явною несправедливістю. Іслам же надав права жінці, пояснивши при цьому, що її частка у спадщині все ж не дорівнює частці чоловіка. Право жінки на частку спадщини не давав ніхто з людей, воно виходить від Великого і Всевишнього Аллаха, Який послав людям обов'язкові правила.

Аллах не зробив ці правила об'єктом розпорядження людей, які можуть надходити під впливом своїх почуттів. Проте роль жінки в ісламі досить велика. Жінка-це і мати, і дочка, і сестра, і дружина. Ставлення з боку чоловіків до цих жінок строго контрольоване Всевишнім. Найголовніше і приємне, що чоловік зобов'язаний обдаровувати свою дружину дорогоцінними прикрасами. Жінка фактично на п'єдесталі у арабських жителів. Дружини ніколи не повинні ні в чому мати потребу. За таке добре відношення, жінка повинна бути лагідною та скромною. Законом категорично забороняється показувати голі частини тіла. По ісламському праву жінка є живою людською істотою, яка також має душу, так як і чоловік. І згідно Корану кожна людина несе відповідальність за створені ним речі, і не важливо чи то жінка, чи чоловік. Іслам затвердив добрі звичаї і відкинув суперечать їм погані звичаї, які

узурпували права і зневажали гідності людей. До епохи ісламу за жінкою практично не визнавалася ніяка соціальна роль ні в якому суспільстві. Вона була лише товаром, який купується і продається. Якщо жінка йшла з дому свого батька, то повністю втрачала свою свободу. Вона не мала права висловлювати свою думку ні у якій справі. Їй не можна було навіть повертатися в будинок своїх батьків, бо вона вважалася невід'ємною частиною сім'ї свого чоловіка. Природно, ні про яку повагу до неї не могло бути й мови. Іслам повернув жінці її гідність і обілив її обличчя після епохи все можливих принижень. Вона стала користуватися повагою і увагою в будинку свого батька, їй надають честь і гідно ставляться в будинку чоловіка. Вона має можливість висловлювати свою думку, відвідувати своїх рідних і підтримувати з ними зв'язки. Коли ж вона стає матір'ю, то перетворюється на захисницю дітей і в джерело, що б'є щастям і любов'ю,джерело,яке живить [3, с.8]. Положення жінки в ісламі дає їй можливість жити щасливо, бути коханою, насолоджуватися земними й духовними благами. Але жінка мусульманка не повинна вчиняти таких вчинків, які б не схвалював її чоловік. Роль жінки в ісламі величезна, але в суспільній, політичного та економічного життя держави обмежена. Тобто місце жінки в ісламі це будинок, сім'я, діти. Не дарма в правових питаннях голос двох жінок варто голоси одного чоловіка.

Ставлення до жінки в ісламі суттєво відрізняється від західних стереотипів, але це йде тільки на благо сім'ї, тобто на користь для самої жінки. Адже аморальний спосіб життя, який жорстко присікається ісламом, не може принести нічого корисного і конструктивного. Проте не слід робити висновки, що роль жінки обмежується її домом, сім'єю і домашнім господарством. Просто це природна стихія програми її вроджених здібностей і прояви жіночої натури. При бажанні жінка – мусульманка за згодою чоловіка або родича, який відповідає перед Аллахом за збереження її честі і моралі, може займатися власним бізнесом або брати участь у громадському та політичному житті суспільства, в прийнятних для неї сферах, таких як медицина, освіта, моделювання і пошиття одягу, кулінарія.

Розглядаючи ісламську родину, жінка, в першу чергу, це праведна дружина свого чоловіка і хранителька домашнього вогнища. Аллах Всевишній сказав: "Одним з Його знамень є те, що Він для вас від вас самих створив чоловік, щоб ви могли знайти для себе один в одному опору, мир і душевний спокій. Ось в цьому саме справжнє знамення для людей розмірковують і чуйних". (Коран, 30:21). Нинішнє становище жінки на Заході та в інших країнах ісламського світу, зовсім не змінилося. Жінка, навпаки потрапила ще в більш міцні кайдани. Вона знову стала товаром, ким користуються чоловіки для задоволення своїх сексуальних потреб. А жінки жорстоко вбивають своїх, ще не народжених дітей, шляхом аборту, щоб позбавити себе дитячих проблем.

Література

1. Сюкіяйнен Л.Р. Мусульманське право. Питання теорії і практики. – С. 235.
2. Світ мусульманської жінки, Гадіулліна Гульнара 2001г. – С. 58.
3. Мухаммад Ахмад Муаббар аль-Кахтани, стаття „Жінка на світовому ринку рабинь.2004. – С. 14.

Редька Юлія
студентка 2 курсу економічного фак-ту
Наук.кер.: к.філос.н., доцент Карім Ель Гуессаб

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ПЕРІОД ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Все більшу роль у період глобалізації відіграють інновації, впровадження яких дедалі частіше розглядається як єдиний спосіб підвищення конкурентоздатності товарів, що виробляються, підтримки високих темпів розвитку і рівня прибутковості. Інновації, з точки зору теоретичних аспектів філософії, являються нововведеннями, що розуміються в контексті загальної тенденції витіснення традиційних та архаїчних форм діяльності раціонально організованими. Інноваційна установка бере свій початок в архетипах західної фаустовської культури і схожа до образу Прометея – викрадача вогню. Інновації ще з самого початку зв'язані з порушенням традиційних заборон і відображають прагнення особистості влаштувати світ краще, ніж він влаштований природою чи Богом. В основі інноваційної установки закладена презумпція: штучне, раціонально сконструйовано може бути досконаліше природного. В цьому сенсі інноваційна система відображає процес десакралізації світу і поступового зникнення традиціоналістського пієтету перед таємницями світобудови [1].

Цим пояснюється певна історична послідовність інноваційного процесу. До XX ст. інновації охоплюють тільки певні сфери діяльності, в основному це стосується техніко-економічних нововведень в рамках матеріального виробництва. З початку XXI ст. інновації проникають у всіх сфери життєдіяльності, де заявляють про себе в соціальних, політичних, організаційних, управлінських, виробничих технологіях. В умовах глобалізації інновації для своєї країни є необхідністю виживання, збереження конкурентоздатності і подальшого її розвитку. Провідні країни світу постійно знаходять і підтримують або самі розробляють нові конкурентоздатні ідеї і технології, розвиваючи при цьому паростки інноваційної активності, формуючи економіку інноваційного типу.

Інноваційна проблема – це не лише проблема грошей та інституцій, але й проблема людського капіталу. Основними проблемами, що стримують інноваційну діяльність, є відсутність коштів для фінансування інноваційних змін; інформаційне забезпечення інноваційних процесів; неготовність структур економік і механізмів господарювання до використання високого інноваційного потенціалу; бажання і прагнення керівництва до ведення інноваційної політики, їх готовність до ризику; ефективність системи маркетингу і ринків збуту.

Розвинені країни накопичили значний досвід організації інноваційних процесів. Слід зазначити багатогранність шляхів і форм, за допомогою яких досягається інтеграція стадій інноваційного процесу. Інноваційний процес має циклічний характер розвитку, здійснюється в просторі і часі, основними його етапами є: науковий, технічний, технологічний, експлуатаційний. Вони охоплюють такі види діяльності, як

фундаментальні дослідження (ФД), прикладні дослідження (ПД), дослідно-конструкторські розробки (ДКР), дослідно-експериментальні розробки (ДЕР), дослідна база наук (ДБН), в організаційно-економічна робота (ОЕР), промислове виробництво нових товарів (ПВНТ), масове ви робництво[2].

Література

1. Новая философская энциклопедия, том 2 /В.С.Степин, А.А.Гусейнов, Г.Ю. Семигин, А.П.Огурцов. – Москва: Мысль, 2010. – 640 с.
2. Структура інноваційного процесу [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://library.if.ua/book/4/476.html. – 160с.

Рибак Катерина
студентка 2 курсу філологічного фак-ту
Наук. кер.: к.філос.н., доцент Карім Ель Гуессаб

АКТУАЛЬНІСТЬ ПИТАННЯ СМЕРТНОЇ КАРИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

«...коли відмінять покарання смертю,
то смерть не перестане бути покаранням»
Станіслав Лец

Кожна людина – унікальна істота, якій притаманні ті чи інші риси. І якщо для однієї характерні гуманність, любов до життя і доброта, то в силу певних життєвих обставин інша особа надає негативного змісту своєму буттю. Чи означає це, що вона обрала неправильний шлях? Що має нести відповідальність за свої вчинки? І якого змісту має бути ця відповідальність?

Безперечно, кожен має відповідати за вчинене, але яким чином? Як відповісти за вбивство іншої людини? Смертю за смерть? Смертна кара – вища міра покарання? Чи є вона чинником, що стримує злочинність? Чи застосовувати її в сучасний період розвитку суспільства або відмовитися від цього? Це помста злочинцеві? А чи має суспільство право на цю помсту? А чи не саме суспільство породило і злочинність і злочинця?

Ці та інші питання неодноразово хвилювали людей у різні епохи та у різних країнах світу. У минулому більшість людей вважала смертну кару абсолютно справедливим способом захисту суспільства від певного виду злочинів. Зазначимо, що при цьому ні сама смертна кара, ні її жахливі види не викликали ні дискусій, ні осуду, ні обурення.

Але з історії дізнаємось й інші види кари, які вражають своїм змістом. Так, довгий час у Запорозькій Січі існував наджорсткий спосіб покарання винного, що був відомий ще з далекого середньовіччя. Він полягав у тому, що вбивцю ховали живцем разом з його жертвою. Цей «варварський» звичай перейшов на центральні землі України у вигляді символічного приковування злочинця на певний час до тіла вбитого чи його труни. Як засвідчують сучасники, це був дуже дієвий метод покарання вбивць. Можна сказати навіть, що він відзначався деякою гуманністю, адже винного в смерті людини не поз-

бавляли життя. Та й, безперечно, знаючи про цю жорстоку кару, лише одиниці з потенційних убивць зважувалися втілити свої наміри в життя [8].

Убивця залишався прикутим до труни інколи протягом кількох діб, а потім супроводжував свою жертву до церкви та на кладовище. Страшно навіть подумати про душевні муки людини, яка перебувала в такому стані. Мало хто з убивць здатний був витримати таке покарання й не втратити розуму [8].

Здавна існували два табори, погляди яких категорично суперечили одне одному. Проти смертної кари виступали С. Десницький, О.М. Радищев, Ф.В. Ушаков, А.П. Куніцин, О. Горегляд, Г. Солнцев, І.В. Лопухін, П.І. Пестель, В.Г. Бєлінський та ін У той же час багато схвалювали її, в тому числі М.М. Щербатов, Н.М. Карамзін, В.А. Жуковський, П. Лодій, Л. Цвєтаєв, С. Баришев, І.Фойніцкій, Н.Сергіївський та ін.

У більшості держав світу суспільство в цілому схвалює смертну кару. Результати опитувань в Естонії, Латвії, Литві і Польщі практично збігаються, а саме: 75% опитаних – за, 15% - проти. Але з часом питання переосмислювали, та почали скасовувати такий вид покарання. Першою державою в світі, яка скасувала смертну кару за будь-які злочини стала в 1846 р. Венесуела.

Україна була серед країн з найвищою кількістю страт на рік, що викликало занепокоєння світової громадськості. У 1995 р. це питання порушили на рівні Комітету з прав людини ООН [5, 68]. Після заслуховування періодичної доповіді про стан політичних і громадянських прав в Україні Комітет дав відповідні рекомендації, спрямовані на негайне скасування смертної кари. У листопаді того ж року Україна взяла на себе зобов’язання перед ПАРЄ запровадити мораторій на виконання смертних вироків. У квітні 2001 р. український парламент прийняв новий КК України, який замінив смертну кару на довічне позбавлення волі [4, 131]. А в березні 2007 р. Президент підписав ЗУ «Про приєднання до Другого Факультативного протоколу до Міжнародного пакту про громадянські і політичні права, що стосується скасування смертної кари», відповідно до якого кожна держава-учасниця повинна вживати всіх необхідних заходів для скасування смертної кари в межах своєї юрисдикції [8]. Тоді здавалося, що протистояння між прибічниками і супротивниками застосування вищої міри покарання в України припинено. Однак багато правників та пересічних громадян вважають, що заміна смертної кари довічним позбавленням волі була передчасною і не відповідала тій криміногенній ситуації, яка склалася в державі. Нинішній стан криміногенної ситуації загрожує національній безпеці України. У світовій класифікації щодо кількості злочинів на 100 тис. осіб Україна посіла торік 11-е місце [8]. Розглянемо основні погляди, що виступають за і проти смертної кари. За смертну кару виступали Сазерленд Е., А. Кулешов, Реклесс В. та ряд ін. Вони у своїх наукових працях виділяли основні чинники, які виправдовують смертну кару. Е. Сазерленд називає такі з них: смертна кара служить більш ефективним засобом попередження злочинності, ніж інші види покарань; вона економічніше тюремного ув'язнення; вона необхідна, щоб не допустити лінчування злочинця; смертна кара звільняє суспільство від дефективних особистостей; вона більш надійна, ніж довічне ув'язнення для осіб, засуджених

за умисне вбивство, тому що останні можуть потрапити під амністію [2]. Реклесс В. називає 4 фактори «за» кару: відповідність покарання злочину, принцип таліона; покарання як спокутування провини, злочинець повинен страждати, щоб спокутувати свій гріх; покарання – залякування інших, нагадує, що з ними може трапитися те ж саме, якщо вони порушать закони; покарання як захист інтересів суспільства. І наостанок варто згадати вислів Кулешова А.:

«Смертна кара є найбільш простим і дешевим способом звільнитися від злочинця». Проте їх опозиція наводить не менш аргументовані докази. Прихильники «проти» стверджують, що смертна кара має морально-розбещуючої дію на людське суспільство, вона – антиправовий акт. Адже основний принцип права – рівновага особистої склепіння і загального блага. Смертна кара, яка знищує індивіда, ліквідує і саме правове відношення. Також кидають закиди, мовляв, така кара несправедлива і брехлива тому, що вона, порушує межі компетенції людини. Будь-яка людина не має влади над життям.

І, нарешті, смертна кара є замахом на корінний моральний принцип самоцінності людської особистості, її святості. Так Ернст Гауерс виділяє 5 факторів, які мають сприяти знищенню смертної кари: вона є запереченням принципу покарання, основний зміст якого полягає у виправленні; засудження до смертної кари і виконання вироків надає деморалізуючий вплив на суспільство і приводить іноді до здійснення тих же злочинів у порядку наслідування; присяжні нерідко не визнають підсудних винними, тому що не хочуть прирікати їх на смертну кару; приведення смертного вироку у виконання надає шкідливий вплив на виконавців та інших ув'язнених; очікування виконання вироку – це психологічне катування, а вчинення страти накладає на близьких засудженого вічне і незаслужене ганебну пляму [2].

Поруч з науковою точкою зору, варто приймати до уваги й громадську думку. Нами було проведене опитування серед студентів Запорізького національного університету, результати якого дають уявлення про ставлення громадськості до порушеного питання. Одним серед 5 питань було - «яке визначення смертної кари вважаєте найбільш доцільним?» та запропонували відповіді: «помста злочинцеві», «вища міра покарання злочинця», «швидкий спосіб позбавитись злочинця». Другий варіант обрали 79.7% опитаних, перший та третій – 8.7% та 11.6% відповідно.

В наукових джерелах та періодичних виданнях дуже часто зустрічаємо думку, що лише існування смертної кари стримує людей у їх злочинних вчинках. Громадська думка з цього приводу неоднозначна. Адже розрив у відсотковому співвідношенні невеликий, проте помітний. «Так, стримує» - 55.9%, «Ні» - 44,1%. Крім того, реципієнти пропонували свої варіанти чинників, що стримують злочинність, але вони не завжди були гуманними. Ставлення до смертної кари також неоднозначне. 46.3% «за» смертну кару, 52.2% «проти», виявились й ті, яким байдуже – 1.5%. На питання «коли варто застосовувати смертну кару?», 66.7% відповіли, що тільки в особливих випадках, 13.6% - слід застосовувати якомога ширше, 19.7% - смертну кару слід скасувати. Останнє питання викликало серед опитуваних дискусії. Вони записували свої аргументовані відповіді, зазначали, що з одного боку,

утримувати злочинців економічно не вигідно, з іншого боку – якщо рішення суду несправедливе і покарати невинну людину? Тож за навмисне вбивство вважають найбільш справедливим смертну кару – 34.9%, довічне ув'язнення – 48.2%, позбавлення волі на тривалі терміни – 16.9%. Отже, опитування показало, що питання смертної кари залишається дискусійним. Смертна кара є антигуманною й суперечить релігійним переконанням багатьох людей, але водночас утримування до смерті усіх злочинців економічно невигідне для країни. Тож актуальним є пошук альтернативних видів покарань. Оскільки злочинність має багатосторонній і глибокий характер, який зумовлений низкою причин, то й заходи боротьби з нею повинні бути також комплексними. Засуджений до смерті починає переосмислювати свої дії та дивитися на світ по-іншому. І саме в такі моменти в деяких випадках смертна кара не має ніякого сенсу. Так само мають місце юридичні помилки. Необхідно зауважити, що подібні помилки не є такою вже рідкістю. Крім того, як зазначає Ч.Беккаріа - смертна кара не спирається ні на яке законне право, тому що людина, вступаючи в суспільство, не поступався йому права на своє життя. Життя дароване людині не державою, а тому держава не має законного права забирати її. Вважаємо, що смертна кара не є найкращим способом покарання за скоєне: якщо людина завинила, тоді нехай усе життя відробляє, цим вона хоч трохи компенсує заподіяне суспільне зло і саме так вона матиме шанс на реабілітацію.

Література

1. Карпушин М.П., Курляндский В. І. Кримінальна відповідальність і склад злочину. – М., 1984. – С. 39.
2. Квашис В. Смертна кара та громадська думка // Держава і право. – 1997. – №4.
3. Конституція України від 28.06.1996р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – №30. – С. 141.
4. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 25-26. – С.131.
5. Кудрявцев В., Наумов А. Кримінальне право. – М., 1996. – С. 68.
6. Латко Ю. Проблема смертної кари — наслідок смертної боротьби між владою та суспільством // День. – http://www.day.kiev.ua/2503.
7. Нове законодавство України / уклад. Єлісовенко Ю. – К.: Махаон, 2003. – С. 212-215.
8. Свиридов Б. Відновлення смертної кари – міф чи реальність? // Правовий тиждень. – 2008. – №9(82).
9. Смертна кара: за і проти // Під ред. Келіном С. – М., 1989.

Сінєкаєва Олександра
студентка 2 курсу економічного фак-ту
Наук. кер.: к.філос.н., доцент Карім Ель Гуессаб

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ

В умовах глобалізації світової економіки конкуренція є невід’ємним атрибутом кожного ринку. Сьогодні неможливо уявити собі ринок, котрий не

мав би доступу до світових виробників, тому проблема забезпечення високої конкурентоспроможності своєї продукції займає провідне місце як у розвитку кожного підприємства, так і держави в цілому.

Сама по собі конкуренція являє собою суперництво між суб'єктами ринкової економіки за найкращі умови виробництва, вигідну позицію на ринку тощо. Наявність конкуренції спричиняє в свою чергу виникнення конкурентного середовища, коли двоє або більше економічних суб'єктів прагнуть досягти власної мети. Але чи завжди ця мета є доречною та корисною для суспільства та чи завжди учасники конкурентної боротьби звертають увагу на методи досягнення поставлених для себе цілей? Чи завжди учасники конкурентних відносин дотримуються принципів конкурентної культури у боротьбі? Ці питання є дуже актуальними для дослідження конкуренції з морально-етичної точки зору.

Само по собі, конкурентна культура визначається як рівень розвитку конкурентних відносин у суспільстві та рівень обізнаності всіх членів суспільства щодо ролі конкуренції у підвищенні добробуту суспільства. Перш за все, конкурентна культура проявляється у мірі дотримання всіма суб'єктами господарювання законодавчих і морально-етичних норм, чесних звичаїв щодо своїх контрагентів, держави та суспільства в цілому [4]. На жаль сучасна економіка характеризується досить високим ступенем монополізації, що спричинене незаконністю методів укрупнення різноманітних компаній, яке полягає у примусовому поглинанні, підкупі органів влади та використанні недосконалості законодавства. Тобто взираючи на сучасні тенденції ми бачимо необхідність спрямувати зусилля на підтримку ринкової конкуренції та сконцентрувати зусилля на дотриманні економічними суб'єктами головних принципів конкурентної культури – гуманності, чесності, справедливості, раціональності, керованості тощо. Невід'ємну роль у формуванні такого конкурентного середовища відіграє держава, основне завдання якої полягає у захисті конкуренції, стимулюванні конкурентних відносин та проведенні ефективної антимонопольної політики.

Відповідно, рівень конкурентної культури значною мірою формують держава в особі компетентних органів управління державної влади, громадські організації, установи та й самі суб'єкти господарювання. Прийняті в суспільстві культурні норми і традиції держава закріплює законодавчо. Отже, держава в першу чергу повинна вирішувати проблеми, які є на сучасному ринку з конкуренцією. [5]

Однією з основних причин порушень є недосконаліть законодавства, адже держава головним чином спроможна не лише визначати, а й гарантувати єдині правила гри для всіх суб'єктів господарювання. Основними проблемами, які повинні вирішуватись законодавством держави мають бути: недопущення зловживання ринковою владою монополістичних структур, захист конкурентного середовища, підвищення ефективності функціонування конкурентних відносин, захисту законних інтересів підприємців і споживачів, сприяння розвитку цивілізованих ринкових відносин, рівноправність усіх суб'єктів господарювання.

Ще одним проявом недосконалості законодавства є високий рівень корумпованості влади, яка призводить до створення нерівноправних умов господарювання та соціальної нерівності конкурентів, розорення підприємців, поширення незаконної конкурентної боротьби та зниження суспільної моралі.

Сьогодні головним недоліком суперництва між товаровиробниками є застосування недобросовісної конкуренції, яка проявляється у будь-яких діях конкурентної боротьби, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності, задля одержання комерційної вигоди і забезпечення домінуючого становища на ринку. Основні прояви нечесної конкуренції наступні:

По-перше, дезінформація з боку виробника споживачів чи партнерів про товари і послуги конкурентів. Вона виявляється в неправильних відомостях про споживчі властивості товару: клас, сорт, якість виготовлення. Поширення таких неправдивих повідомлень про товари своїх конкурентів, звичайно, завдає шкоди їх діловій репутації і негативно відбивається на результатах комерційної діяльності.

По-друге, використання товарного знаку, фірмового найменування або маркування товару, котрий користується великим попитом, без дозволу господарського суб'єкта, на ім'я якого вони зареєстровані, копіювання зовнішнього вигляду виробу, застосування порівняльної реклами.

По-третє, намагання деяких фірм впливати на постачальників ресурсів і банки для того, щоб вони відмовляли конкурентам в постачанні сировини, матеріалів, а також у наданні кредитів.

По-четверте, переманювання провідних спеціалістів конкурентів підкупом, встановленням більш високих окладів і різних пільг, схилення працівників фірми-конкурента до бойкоту.

По-п’яте, неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці. [2]

Таким чином, ми бачимо що рівень економічної культури в даних проявах конкурентної боротьби є досить низьким. Керівники будь-яких підприємств, установ, організацій головною метою бачать лише досягнення позитивних фінансових показників і зовсім не замислюються про етичність застосовуваних ними методів. «Мета виправдовує засоби», – на жаль, тільки цим гаслом користується більшість сучасних підприємців.

Ще одним проявом низького рівня конкурентної культури є недостатня освіченість людей з приводу даного питання. Деякі верстви населення вважають конкуренцію негативним явищем, котре спричиняє економічне та соціальне протистояння у суспільстві, тобто призводить до боротьби «всіх проти всіх». Конкурентів розглядають як ворогів і в їх діях не вбачають жодних стимулів до економічного зростання. Задля вирішення даної проблеми у суспільстві повинні запроваджуватись певні спеціальні освітні програми, науково-прикладні дослідження чи розповсюджуватись пропаганди цінностей добросовісної конкуренції із використанням засобів масової інформації, які зможуть подолати стереотипи суспільної свідомості та створити сприятливу соціально-психологічну атмосферу в конкурентному середовищі. Тема

конкуренції має бути актуальною для широкого кола суспільства – адже саме завдяки конкуренції споживачі отримують прямі вигоди. Водночас, конкуренція гарантує споживачеві особисті права та свободи, забезпечуючи тим самим ефективність ринкової системи загалом. [3]

Також слід звернути увагу на те, що деякі суб'єкти конкуренції ведуть на ринку досить агресивну економічну політику. Система цінностей таких індивідів обмежується повним відкиданням гуманності і добра, жалості і взаєморозуміння. Але не дивлячись на настільки жорстокі засоби найчастіше такі учасники конкурентного середовища потерпають у конкурентній боротьбі, бо у кожному суспільстві існує ряд цінностей зорієнтований на ведення бізнесу та соціальну сферу, що стосується партнерів, постачальників, акціонерів тощо. Необхідно акцентувати свою увагу на підтриманні взаємовигідних відкритих стосунків зі своїми партнерами по бізнесу та на важливості правильної та ефективної організації виробництва.

Отже головною запорукою успішного існування підприємства є дотримання основних моральних цінностей, що спрямовані на розвиток бізнесу та відповідно відвоювання більш сильнішої конкурентної позиції на ринку.

Кожне підприємство у процесі своєї діяльності спрямовую усі свої зусилля на задоволення потреб споживачів і мало зачіпають інтереси тих людей від яких теж, без сумніву, великою мірою залежить розвиток бізнесу.

Значну увагу керівництво має приділяти розвитку та добробуту персоналу, його самореалізації, професійному зростанню, бо саме якщо працівник відчуватиме свою значимість та захищеність, буде підвищуватись ефективність його роботи, а внаслідок і підприємства загалом. [1]

Таким чином, суб'єкти ринку для досягнення високих конкурентних позицій, мають враховувати не лише власні інтереси, а й інтереси цільової аудиторії – споживачів, працівників компанії, партнерів по бізнесу.

Ми бачимо, що конкурентна культура має постійно розвиватися задля сприяння соціальному процвітанню людини, нації, суспільства, інакше конкуренція буде не в змозі ефективно виконувати свої функції. Тобто без виховання в суспільстві культури ведення конкурентної боротьби ніякі методи конкуренції не забезпечать ефективного результату з приводу формування сприятливого конкурентного середовища, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку.

Факторами, що сприятимуть поліпшенню процесу регулювання конкуренції в Україні є:

- формування культури на конкурентному середовищі;
- соціально-економічна просвіта населення та створення світоглядних орієнтирів населення;
- розвиток громадянського суспільства і його інституцій;
- усвідомлення особою власної конкурентоспроможності в суспільстві та виробленої продукції як суспільної цінності;
- ефективне державне регулювання конкурентних відносин у суспільстві. [6]

Отже, становлення та розвиток України як незалежної держави, формування ринкової моделі господарювання вимагає пошуку нових теоретичних і методологічних підходів до соціально ефективного регулювання конкурентних відносин у суспільстві.

Література

1. Александрова О. С., Зубчик О. А. Конкуренція: благо чи зло: Специфіка та тенденції розвитку // Центр досліджень проблем конкуренції. – К., 2006. – С. 84-86.
2. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації : монографія. – Житомир, 2009. – С. 151.
3. Петросян Д., Фаткина Н. Экономический эгоизм и гуманизация экономики // Вопросы экономики. – 2010. – № 8. – С. 125-126.
4. Москаленко В. Соціально-психологічні засади економічної культури особистості // Український центр політичного менеджменту. – http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=6&n=72&c=1681.
5. Кондрашова-Діденко В.І., Діденко Л.В. Культура виробництва: сутність, типи використання // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2007. – №13. – С. 60.
6. Лошенюк І.Р. Конкуренція на споживчому ринку України та проблеми її розвитку. – К.: КНТЕУ, 2006. – С. 256-257.

Соловйова Катерина
студентка 2 курсу фак-ту іноземної філології
Наук. кер: к.філос.н., доцент Карім Ель Гуессаб

НАСИЛЬСТВО НАД ЖІНКАМИ У СІМ'Ї

В статті представлені психологічні особливості жінок з невротичними розладами, внаслідок різних форм сімейного насильства. Насильство в сім'ї – явище доволі розповсюджене у наш час. З усіх відомих напрямів сімейного насильства (1 – насильство над сімейним партнером, 2 – насильство над дітьми, 3 – насильство над людьми похилого віку), насильство над жінками є найбільш розповсюдженим проявом сімейної агресії. Вважається, що домашнє насильство займає одне з перших місць серед тих видів злочиності, свідчення про які рідко доходять до правоохоронних органів. Насильство в сім'ї явище не нове, воно не породжене сучасними економічними чи суспільними змінами. Звичай побиття дружини такий же давній як і саме поняття шлюбу. Упродавні часи закон відкрито заохочував і санкціонував звичай побиття дружини.

З причинами сімейного насильства найчастіше пов'язують чотири соціально-психологічних фактора, що мають відношення до супружних пар, а саме стрес, суспільну ізоляцію, алкоголізм, схильність до насильства. Насильство в сім'ї має певні закономірності:

1) якщо мало місце фізичне насильство, то з кожним наступним разом зростає вірогідність його повторення і ступінь жорстокості;
2) насильство і принижуюча поведінка чередуються з обіцянками змінитись і вибаченнями від агресора;

3) при спробі розірвати стосунки з'являється небезпека для жертви. [1,с.5]

Предметом широких досліджень були психологічні особливості сімейних агресорів і їхніх жертв. За даними дослідників для чоловіків, що знущаються над своїми дружинами, характерні депресія, деспотичність, одержимість та патологічні ревнощі. Для побитих дружин властиві залежність, низька самооцінка, традиційні установки стосовно чоловічої і жіночої поведінки. При захисті жінки доволі часто застосовують ножі чи іншу зброю, що з великою вірогідністю закінчується вбивством нападника – чоловіка.

Найбільш часто акти насильства мають місце у тих випадках, коли спостерігається економічна та психологічна залежність жінки від чоловіка. Ступінь залежності між підпорядкованістю жінки та жорстоким ставленням до неї змінюється у відповідності зі зміною природи її залежності від чоловіка та ступені жорстокості насильства. Чим вища психологічна залежність жінки від чоловіка, тим вища вірогідність того, що вона стане об'єктом «помірного насильства» (незначних побоїв). Економічна ж залежність пов'язана з більш жорстокими проявами насильства.[1,с.23]

Більшість дружин, яких б'ють чоловіки, не вважають за потрібне руйнувати шлюб і припиняти стосунки з насильником. Найвірогідніше, що жінка буде лишатись у шлюбі з агресором за умови, що:

1) насильство щодо неї вчиняється нечасто;
2) жінка звикла до насильства з дитинства, коли її притісняли батьки;
3) вона вважає, що матеріально залежить від чоловіка.

Більшість жінок, що зазнають насильства в сім'ї соціалізовані таким чином, щоб грати підпорядковану роль у стосунках з чоловіком, терпіти насильство, а тривале психологічне приниження породжує у них невпевненість в можливості жити самостійним життям. Деякі жінки сподіваються, що їх чоловіки зміняться, інші бояться, що при спробі залишити чоловіка, ті вживуть заходів з більш тяжкими проявами агресії. Частина жінок не розглядає варіант розлучення, відчуваючи себе матеріально залежними від агресора. Є жінки, які бояться, що не зможуть підняти дітей самостійно або ж бояться отримати ярлик «розлученої». Такі жінки – бранці у власних домах. Механізм поведінки жінок, що лишаються у сімейних стосунках з насильником, не дивлячись на страждання, визначається головним чином двома чинниками. По-перше, насильство було типовим проявом у батьківських сім'ях. По-друге, економічна залежність та обмежена допомога і захист з боку держави. Такі жінки приносять себе в жертву заради спокою інших, хоча така самопожертва є відносною.

Люди, що постійно живуть у ситуації насильства та являються потерпілою стороною, схильні відчувати почуття жаху, безпомічності, безнадії, надзастережливості, смятіння, неспокою, хвилювання про безпечність, відчуття провини, пригніченості. Їм часто сняться жахи, вони втрачають впевненість у собі, їм властиві нав'язливі спогади, приступи тривоги, депресії, фобій, смутку, думки про самогубство, самозвинувачення, соціальна та сімейна ізоляція, зміна сексуальної активності, алкогольна/наркотична залежність, нерідко – бажання помсти. Тривале перебування в умовах

хронічного стресу може викликати психічні порушення та призвести до розвитку невротичних розладів, пов'язаних зі стресом. Не дивлячись на численну кількість досліджень соціально-психологічного спрямування, присвячених всебічному вивченню явища сімейного насильства, психіатричні аспекти цієї проблеми здебільшого лишаються поза увагою дослідників.[3,с.88] Особливості жінок – жертв сімейного насильства з невротичними розладами майже не досліджені, це обумовлює актуальність даної статті.

Метою написання цієї статті є вивчення психологічних особливостей жінок з невротичними розладами, що виникли внаслідок насильницьких дій у сім'ї, з метою виділення у них віктимологічного комплексу, як фактору ризику ставати жертвами сімейного насильства та як предиктору розвитку невротичних порушень, з метою подальшого удосконалення медико-соціальної допомоги даному контингенту жінок. Я знайшла цікаве дослідження, у якому брали участь жінки-жертви насильства. Обстеженню підлягали 160 жінок з невротичними розладами, пов'язаними зі стресом. Це були жінки, які постали жертвами насильницьких дій в сім'ї і звернулися до спеціалізованих центрів соціальних служб або за медичною допомогою. Серед цих жінок були також ті, що зазнали фізичного та психологічного насильства;ті, що мали ознаки невротичних розладів. Обстеження проводилось за допомогою спеціального клініко-анамнестичного, віктимо-анамнестичного, соціально-демографічного, експериментально-психологічного та статистичного методів дослідження.

Обстежені жінки з невротичними розладами зазнавали переважно декілька видів сімейного насильства. Жінки, що підлягали дослідженню, в усіх випадках без виключення, разом з фізичною агресією потерпали від різних проявів психологічного (морального) насильства. Вони скаржились, що чоловіки їх ображають, принижують, шантажують безвихідним становищем, погрожують як в процесі застосування фізичної агресії, так і в проміжках між тим. Прояви фізичного насильства щодо них носили різний за інтенсивністю характер: від побиття із застосуванням брутальної фізичної сили (58,0%) до спричинення тілесних ушкоджень різного ступеню тяжкості: у 38,0% випадків чоловіки своїми агресивними діями завдавали своїм жінкам легких тілесних ушкоджень; у 2,0% випадків – тілесні ушкодження середньої важкості та ще в 2,0% випадків – тяжкі тілесні ушкодження. Серед жінок з невротичними розладами, які звернулись за медико-соціальною допомогою внаслідок фізичного насильства, застосованого щодо них, не було випадків, щоб повідомляли про застосування незначних проявів фізичної жорстокості, як поштовхи, легке побиття, тощо. Тобто, тільки після жорстоких агресивних актів з тяжкими наслідками для здоров'я, жінки звертаються за допомогою у медичні заклади, де їх спрямовують у соціальні центри для психологічної і соціальної роботи [3, с.87].

Третина жінок з тих, що зазнавали психологічного насильства у вигляді образ, шантажування, використання безвихідного становища, погроз, залякування, повідомили про прояви економічних обмежень щодо них, які носили характерні ознаки економічного насильства. Одна жінка була жертвою

психологічного, економічного та сексуального насильства з боку власного чоловіка. Також, у жінок,що зазнали фізичного насильства в сім'ї спостерігались випадки спадкової обтяженості психічними розладами. І тільки 64,0% жінок повідомили про певні розлади психіки у їх найближчих родичів, переважно батьків.

Поширеність спадкової патології, особливо у жінок-жертв фізичного насильства, відобразилась на показникові типу виховання у дитинстві. Так, особи, що в дорослому житті ставали жертвами фізичної агресії, у дитинстві переважно виховувались в умовах жорсткого виховання за типом «єжових рукавиць» (36,0%) або за типом «попелюшки» (48,0%). Жертви психологічного насильства найчастіше у дитинстві були оточені гіперопікою (54,2%) [2, с.113]. Нервово-психічні захворювання в дитинстві спостерігались в усіх досліджених жінок. Проте при порівнянні, цей показник достовірно переважав у жінок, що зазнавали фізичного насильства.

Найбільш розповсюдженими нервовими порушеннями у дитинстві були нічні страхи та поєднані розлади (нічні страхи, сомнамбулізм, синдром гіперактивності, тощо). Про психічні травми дитячого віку повідомили більшість досліджених жінок. Серед причин, що спричиняли психічні травми у дитячому віці найчастіше називались сімейні конфлікти в батьківських сім'ях, переляк, втрата близьких родичів. Проте, зроблений аналіз, свідчить що наявність психічних травм у дитячому віці не взаємопов'язана з вірогідністю стати жертвою сімейної агресії в дорослому житті, але, можливо, має взаємозв'язок з розвитком невротичних порушень. Сексуальні травми дитячого віку перенесла тільки половина жінок. Свідком сексуального насильства були 6,7% жінок, 4,0% жінок, що підверглись фізичному насильству повідомили, що в дитинстві вони самі стали жертвами сексуального насильства з боку дорослих [2, с. 98].

Таким чином, аналіз психологічних характеристик жінок з невротичними розладами показав, що існує певна закономірність між віковою різницею у подружжя та формою сімейної агресії. У сім'ях, в яких має місце фізичне насильство, різниця між подружжям у віці була невеликою (близько 3 років). Натомість у родинах, у яких відмічались прояви психологічного насильства, чоловіки значно дорослі своїх дружин (приблизно на 8 років). Також жінкам, що потерпають від насильства, радять не чекати, доки їх забере швидка. Подумайте над тим, чи слід руйнувати свою долю та долю своїх дітей.

Література

1. Стар Б. Насилие в семье // Энциклопедия социальной работы. – Т. 2. – М., 2008. – С. 412.

2. Мельниченко С.А. Предотвращение жестокости по отношению к женщинам и детям // Семья в России. – №2, 2006. – С. 235.

3. Социально-правовые проблемы борьбы с насилием / Ом.юрид.ин-т.-Омск., 2008. – С. 167.

Солоп Наталія
студентка 2 курсу фак-ту іноземної філології
Наук. кер.: к.філос.н., доцент Карім Єль Гуессаб

РОЛЬ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ В УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ

В сучасному українському суспільстві англійська мова, відіграє дуже важливу роль. По-перше, вона на даний час є основною мовою міжнародного спілкування, мовою, яка широко використовується в системі управління, господарстві, політиці, сфері освіти, науки, спорті, культури глобального суспільства, в багатьох установах і товариствах, особливо міжнародних.

Актуальність даного питання полягає в тому, що Україна як розвинена європейська держава початку третього тисячоліття бачить своє майбутнє у Євросоюзі, у тісному політичному, економічному та культурному співробітництві з країнами Європи та цілого світу. Таке співробітництво можливе лише за умови доброго порозуміння між націями, і тут не останню роль відіграє існування мови (або мов) міжнародного спілкування. Історично склалося, що такою універсальною мовою стала англійська мова, якою сьогодні володіють більше мільярда людей на планеті як рідною, другою або третьою мовою. Англійська мова домінує в науці, бізнесі, мас-медіа та поп-культурі. Так, скажімо, 80% електронних повідомлень в Інтернеті передається англійською мовою. Тому не дивно, що жодна освічена людина не може уявити свого існування у сучасному світі без знання хоч якоїсь іноземної мови [1].

У сучасній іншомовній освіті вищого навчального закладу англійська мова – це не тільки засіб спілкування, а й засіб прилучення до іншої культури. Принципово важливим є те, що культура сприймається не тільки як певні об'єктивно існуючі продукти інтелектуальної діяльності (твори мистецтва, книги, історичні пам'ятники тощо), але й як реальна діяльність людей у системі стосунків, які їх об'єднують. Навчання англійской мови необхідно здійснювати в тісному, нерозривному зв'язку з навчанням культури англомовної країни. Саме міжкультурні знання розвивають у суспільстві уміння оцінювати взаємодію між різними культурами, націями і стилями життя. А відтак, навчаючи мови, потрібно будувати навчальний процес так, щоб він відчиняв «вікно в інший світ», а отже, сприяв розумінню ним власного буття [2, с. 14].

Розуміння ролі іноземної мови на сучасному етапі розвитку суспільства вимагає перегляду проблем, пов'язаних із вивченням міжкультурної комунікації і інтеграцією культури у практику вузівського викладання іноземних мов, що обумовлюється рядом чинників: розширенням і поглибленням контактів у різних сферах економічного, суспільно-політичного, соціального і культурного життя на міжнародному, міжособовому і індивідуально-груповому рівнях; усвідомленням приналежності до єдиного загальноєвропейського простору і прагненням знайти вихід до багатомовної Європи із специфічними культурними особливостями народів, що її населяють. Міжкультурне навчання має яскраво виражений діалогічний характер. Тому сучасна форма навчання іноземної мови в Європі – «вчитися, навчаючись» – є ідельною формою міжкультурного навчання. Одна з таких форм – навчання за принципом

тандема: об'єднання в пари або групи представників різних культур, які й навчають один одного своїм культурам. У сучасний час у Європі існує мережа центрів навчання іноземним мовам за принципом «тандема» [3, с.48-49].

В українській мові вже є багато англійських слів. Потрапляючи в ту чи іншу мовну систему, лексична одиниця, в залежності від її функціонального навантаження в процесі спілкування, може частково чи повністю асимілюватися або мати семантичні зміни. Характерно, що раніше потрібно було не одне десятиліття, а навіть і століття, щоб запозичене слово втратило своє неологічне забарвлення і стало надбанням широких кіл населення, що на сучасному етапі, в період широких міжнародних зв'язків, оно, як правило, починає активно функціонувати в інших умовах, асимілюватися. Нікого вже не дивують слова, які з'явилися зовсім недавно, а вже викликають широкий інтерес підростаючого покоління, яке активно в своєму мовному арсеналі вживає слова-інтернаціоналізми. Щоденно працюючи над пізнавальними, розвиваючими проблемами, вони використовують комп'ютерну інформацію, яка подається, зокрема, англійською мовою. Тому потрібно зосередится на українсько-англійських мовних паралелях, які допоможуть у швидкому перекладі текстів, отриманих з Інтернету. Наприклад: Starter – стартер Computer – комп'ютер Dealer – дилер Graffiti – графіті Player – плеєр Printer – принтер.

Так само можна дослідити українсько-англійські паралелі і на рівні граматики цих двох мов. Візьмемо, наприклад, таку частину мови, як іменник. І в англійській, і в українській мові всі іменники можна розділити на злічувані (іменники, що означають предмети, які можна полічити: стілець (a chair), запитання (a question) і незлічувані (назви речовин і багатьох абстрактних понять, які не піддаються лічбі: молоко (milk), свобода (freedom) та ін.). Незлічувані іменники, як в українській, так і в англійській мові, не мають форми множини, але їх можна порахувати за допомогою інших іменників. Наприклад, 2 кг сиру (2 kilos of cheese), 3 стакани цукру (3 glasses of sugar) та ін. Злічувані іменники вживаються і в однині, і в множині в обох мовах. Але, на відміну від української, де всі іменники поділяються на 4 відміни за характером відмінкових закінчень, в англійській мові поділу іменників на відміни не існує, а множина утворюється лише за допомогою двох закінчень s або es (для порівняння, в українській мові існують такі закінчення для множини іменників: -и, -і, -а, -я).

Англійська мова – це аналітична мова, тобто члени речення мають фіксовану, сталу позицію. В українській мові зв'язок між словами в реченні чи словосполученні, а також синтаксична функція слова, здебільшого визначається формою слова, його закінченням. У сучасній англійській мові, де система відмінкових закінчень розвинута мало, показником синтаксичної функції слова є його місце в реченні. Так, наприклад, в українській мові в реченні „Відвідувач запитав продавця" можна змінити порядок слів – „Продавця запитав відвідувач" – без зміни змісту речення. В англійській мові таку перестановку без зміни змісту зробити неможливо. Наприклад, „A customer has asked a shop-

assistant" – "Відвідувач запитав продавця". „A shop-assistant has asked a customer" – "Продавець запитав відвідувача". в відвідувача".

Необхідно підкреслити, що у процесі міжкультурного навчання, виходячи за межі своєї власної культури, ні в якому разі не «виходять» з неї, привласнюючи іншу культуру, копіюючи її, не відмовляються від своєї, тобто не відбувається процесу акультурації, або асиміляції, відторгнення власної культури. Міжкультурне навчання – це навчально – розвиваючий процес, у процесі якого дві культури (перша – рідна та друга – іноземна) відіграють значну роль. У дослідженнях, які присвячені вивченню міжкультурного навчання, воно протиставляється традиційному країнознавству. Основну їх різницю дослідники бачать у тому, що країноведення являє типічне в загальному явище (в культурі), а міжкультурне навчання виділяє індивідуальність іншого і не обмежує його лише функцією представника своєї культури. [4]

Володіння сучасними європейськими мовами, поглиблення багатомовної культури, освіти і практики молоді європейських країн створює кращі умови для мобільності, повноцінної участі в сучасних і майбутніх спільних освітніх - професійних проектах, забезпечує рівні можливості інтегрування в загальноєвропейське суспільство. В цьому контексті вагомої освітньої цінності набуває мовна толерантність, позитивне сприйняття різноманітності народів та культур.

Розвиток багатомовності підтримується системою середньої та вищої освіти, формує відчуття рівноправності мов, сприяє взаєморозумінню та взаємозбагаченню різних культур, що поділяють загальноєвропейські цінності та стандарти.

Полікультурна освіта співвідноситься з іншомовною, але привносить у зміст освіти знання особливостей міжкультурного спілкування і феномена культури. Засвоєння цих знань – запорука того, що вихованці зможуть знайти себе в культурі й сформувати свій власний культурний облік та образ.

Результатом такої освіти є виховання покоління, яке володіє загальнопланетарним мисленням, що характеризується здатністю людини розглядати себе не тільки як представника національної культури, який проживає в певній країні, але й у якості громадянина світу, який сприймає себе суб'єктом діалогу культур і усвідомлює свою роль та відповідальність у глобальних загальнолюдських процесах [5, с. 22].

Література

1. [Електронний ресурс] Академик С.Н. Денисенко Іноземні мови у сучасному світі. – режим доступа до статті: http //www. anvou.org.ua.
2. Бим И.Л. Концепция обучения второму иностранному языку / И. Л. Бим. – Обнинск: Титул, 2001. – 124 с.
3. Бердичевский А.Л. Межкультурное обучение как модель современного урока иностранного языка в Европе / А.Л. Бердичевский // ИЯШ. – 2001. – №3. – С. 48-49.

4. [Електронний ресурс] Хребтова В.В. Впровадження міжкультурного навчання засобами іноземних мов у вищих навчальних закладах. – режим доступа до статті: http//www. intkonf.ogr.
5. Погрібний Анатолій. Світовий мовний досвід та українські реалії. – К., 2003. – С. 24.

Сулейманов Елчин
студент 4 курсу історичного фак-ту
Наук. кер.: д.філос.н., проф. Кривега Л.Д.

ГОТЕЛЬНИЙ БІЗНЕС УКРАЇНИ: ЗДОБУТКИ ТА ПРОБЛЕМИ

Готельний бізнес є однією з найбільш перспективних і успішних сфер бізнесу в Україну. Орієнтація на європейські стандарти обслуговування і енергійний перехід на такі стандарти складають відмінну особливість цього сектора. Як і будь-яка інша економічна діяльність, готельний бізнес спрямований на підвищення свого доходу і шукає інструменти та ефективні шляхи для досягнення бажаного фінансового результату.

В минулому році Україна стала набагато більш популярною серед туристів і відпочиваючих. Згідно з офіційною статистикою, число відвідувачів в Україну в першому півріччі 2011 року зросло на 16% порівняно з аналогічним періодом 2010 року. Кількість іноземних туристів, що відвідали Україну за вказаний період 2011 року досягло 6600000 чоловік.

Відповідно до даних Державного комітету статистики, в Україні є 1218 готельних підприємств, але разом з санаторіями, будинками відпочинку і т.д. їх кількість перевищує 3200[2]. Станом на березень 2011 року 930 готелів були сертифіковані. Сьогодні послуги з розміщення в країні надають 30 готелів одна зірка, 43 двозіркових, 66 тризіркових, 22 чотиризіркових і тільки 2 п'ятизіркові готелі. Найбільш високими рейтингами були нагороджені Прем'єр-Палас в Києві та Донбас-Палас в Донецьку, які є членами Асоціації Великих готелів світу. Остання з'явилася завдяки інвестиціям Систем Кепітал Менеджмент.

У Києві сьогодні існує 117 готелів різних форм власності та звітності для різних установ. Вони включають в себе 23 великих готелів з більш ніж 100 номерів, 60 малих готелів до 100 номерів і кілька будинків інтернатного типу. У загальній складності готелі Києва мають 8700 номерів з 15 600 місцями. Це забезпечує проживання близько 1 мільйона осіб на рік, третина з них є іноземними громадянами. За останні два роки близько 400 нових номерів були здані в експлуатацію в якості великих і міні-готелів.

В цілому, в Україні є два готельних місця на 1000 жителів, в Києві - 6, в той час як у Москві – 9, в Парижі – 38, а середній показник по Європі становить 14-18[1]. Висновок про брак готелів в Україні, природно напрошується сам собою. За даними різних досліджень, Київ потребує додаткових 12-15 тисяч готельних номерів. Тільки 3% з 8700 номерів в готелях столиці відповідають міжнародним стандартам. У той же час ціни на готельні послуги в Києві від $ 60 до $ 400 зі стійкою тенденцією до зростання [2].

В цілому, іноземні представники столиці вважають український ринок готельних послуг складним, але перспективним для інвесторів і приділяють більше уваги реалізаціям проектів в інших регіонах країни. В регіонах земельні ділянки значно дешевше, ніж вони будуть в майбутньому, і питання приватизації землі, а також багато інших проблем легше вирішувати. Крим та міста Харкова, Донецька, Дніпропетровська і Одеси є найбільш привабливими в даний час для готельних проектів.

Туристична індустрія як самостійний сектор економіки тільки з'являється в Україні. В цілому прогнози щодо потоку інвестицій оптимістичні, але багато рішень, залежатиме від політики держави на ринку. З метою реалізації готелю потенціал України має приймати до уваги приклад таких розвинених країнах, як Іспанія, Швейцарія, Австрія, Франція, Бельгія, значну частину добробуту яких становить туризм, а також повинні:

- забезпечити туристам комфортні і безпечні умови для відвідування України;
- провести реформи в політиці туризму і зниження цін на отелі;
- вжити заходів щодо поліпшення і відновлення пам'яток;
- змінити законодавство землекористування;
- внести поправки в правила видачі ліцензій для компаній із суміжних галузей, з метою залучення інвестицій у розробку нових туристичних об'єктів.

В процесі створення готельного ринку Україна зіткнулася з низкою проблем. Однією з них є слабка конкуренція інтер'єру, викликана відсутністю вільних засобів і високими ставками податків. Іншою є відсутність потужних міжнародних готельних мереж.

У Польщі після того, як готелі були приватизовані і були проведені реформи, кількість готельних номерів збільшилася на 50% в результаті створення нових підприємств, особливо в готельних мережах. Розширення останніх збільшує продуктивність за рахунок поліпшення галузевої структури та зміцнення конкурентних позицій на ринку. Приймаючи польський досвід до уваги, можна прогнозувати, що продуктивність праці в українському секторі готельних послуг значно зросте, якщо галузева структура зміниться. Все більше число іноземних туристів, безсумнівно, воліють бачити добре відомі бренди в місцевих готелях[4].

В даний час український готельний ринок динамічно розвивається. Реальні підприємці нерухомості воліють інвестувати в малі та середні готелю на 200-400 номерів в змозі надати житло елітного класу. Наприклад, інвестиційний контракт Союз (м. Київ), який виступає в якості власника проекту замовили проект готелю, який може бути оцінений як чотирьох-або п'ятизірковий готель і приєднатися до міжнародної мережі Hilton [3].

Наявність великих міжнародних готельних мереж на українському ринку значно збільшилася. Раніше такі великі мережі світу як Hilton, Mariott, Sheraton, Radisson, Kempinski і Accor не звертали уваги на Україну, вважаючи за краще інвестувати в будівництво готелів в Туреччині та Єгипті. Тепер ситуація інша. Hilton і Radisson SAS Hotels & Resorts вперше тримають шлях на український

ринок. На думку експертів, це могло б змусити інші готельні мережі бути більш активними в Україні. Французька готельна мережа Accor також може приїхати в цю країну в наступному році після 5 років вивчення ринку.

Згідно з дослідженнями, в усьому світі інвестори стали більш активними в готельному сегменті комерційної нерухомості, і в першу чергу це відноситься до готельного ринку України [3]. З ряду причин, які сприяли позитивним змінам, найбільш важливими вважаються наступні:

- існуючі готелі не в змозі задовольнити поточний попит;
- попит на світовому рівні готелів постійно зростає;
- сегментами ринку нерухомості з мінімальними процентними ставками, вже сити по горло;
- капітал інвестиційних компаній збільшився;
- українська економіка є відносно стабільною;
- зовнішня політика країни змінилася;
- інвестиційний і діловий клімат в Україні поліпшився;
- бізнес стає все більш активним всередині країни;
- частоти ділових візитів за кордону ростуть;
- туристична привабливість України зросла.
- проведення ЄВРО 2012 в Україні призведе до зростання потоку туристів до країни.

Правила обов'язкової сертифікації готельних послуг будуть оновлені найближчим часом, а поправки готуються зараз. Нові правила сертифікації, безумовно, вносять внесок у розвиток готельного бізнесу, а також для поліпшення житлових послуг. А це, в свою чергу, забезпечить стабільність і процвітання готельного бізнесу в Україні.

За словами Крістофа Харлі, виконавчого віце-президента Jones Lang LaSalle Hotels (Мюнхен), готельний ринок України буде користуватися високим інтересом інвесторів, принаймні 15 місяців, який буде супроводжуватися здійсненням конкретних проектів іноземних компаній[1]. Деякі з цих проектів вже розпочато. Зокрема, багато великих міжнародних мереж, таких як "Radisson", "Intercontinental Hotel Group", "Hayatt", "Hilton" роблять бізнес в Україні. Цілий ряд російських компаній також проявили свою зацікавленість в готельному ринку України, в тому числі національна резервна корпорація (НРК), Ітера, ІФД Капітал. Більшість корпорацій освоюють верхній сегмент ринку, тобто готелі VIP класу[4].

У той же час є попит в Україні, особливо в великих містах, включаючи Київ, в сегменті менш дорогих готелів, що пропонують невеликі, але красиві номери і прийнятні послуги. Але враховуючи, що домашній бізнес стає все більш і більш активним, тризіркові готелі в регіонах можуть стати привабливим і навіть для іноземних інвесторів.

Ряд міжнародних операторів, зацікавлених в управлінні вже існуючими ми об'єктами також збільшується. Міжнародний оператор дозволяє готелю інтегруватися в міжнародні мережі, забезпечує високу впізнаваність бренду, забезпечує доступ до міжнародних систем бронювання. У цьому випадку

оператори часто запитують українських власників для забезпечення гарантії того, що їхні об'єкти не будуть продані протягом деякого періоду часу.

Брак готелів може бути частково заповнений відновлення і оновленням наявних об'єктів. Об'єктивний аналіз існуючої готельної інфраструктури показує, що стара система готелів може бути в змозі задовольняти попит на тимчасове житло. У 2011 році 250 мільйонів доларів були вкладені в реставрацію готелів в Києві. Тризіркові готелі Славутич (520 місць), (650 місць) і Братислава (550 місць), на лівому березі Дніпра були успішно відновлені і модернізовані протягом декількох років. Наприклад, готель Братислава планує інвестувати свої кошти в поворот тримісних номерів в номери підвищеної комфортності, замінити пасажирські ліфти і водопроводи.

Український ринок готелів має привабливі перспективи і є одним з найбільш перспективних в Східній Європі. Число існуючих готелів в Україну далеко не достатньо, щоб задовольнити потреби країни з високою інвестиційною привабливістю, багатою історією та різноманітними можливостями для туристів. Готельний бізнес в Україні є перспективним завданням, принаймні з трьох причин:

По-перше, ділова активність в країні зростає, що неминуче викликає розширення так званого «ділового туризму» як усередині країни, так і за кордону.

По-друге, згідно зі світовою практикою, при більш високих доходах (доходи населення ростуть на території України) люди більше подорожують.

По-третє, заявивши про свій намір інтегруватися в європейські структури, Україна стає все більш привабливою для європейців (в даному випадку для європейських туристів).

Література

1. Готельний бізнес в Україні. Розвиток готельного господарства в Україні. Існуюча ситуація і можливості.[Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.cc-r.ru/article/pub/hotel-business-uk – Дата доступу: 21.03.2011. – Назва з титулу екрану.
2. Стратегія інвестування в готельний бізнес України.[Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.maygerconsulting.com/ukr/publications/?pub_id=65– Дата доступу: 21.03.2011. – Назва з титулу екрану.
3. Аналіз готельного бізнесу України: підсумки 2010.[Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.mayger.ua/uk/analitika/analiz-gotelnogo-biznesu-ukrayini-pidsumki-2010/ – Дата доступу: 21.03.2011. – Назва з титулу екрану.
4. Готельний бізнес України: Світові готельні мережі не готові інвестувати в нові проекти [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.akvarelhotel.org/gotelniy226.php – Дата доступу: 21.03.2011. – Назва з титулу екрану.

Теодорова Вікторія
студентка 2 курсу філологічного фак-ту
Наук. кер.: к.філос.н., доцент Карім Ель Гуессаб

ЗМІНА ФІЛОСОФСЬКИХ СВІТОГЛЯДНИХ ПОЗИЦІЙ ПІД ВПЛИВОМ ЗБРОЇ (НА ОСНОВІ РОМАНУ О. ГОНЧАРА «ЛЮДИНА І ЗБРОЯ»)

Новий філософський словник вказує, що світогляд – це «система людських знань про світ і про місце людини в світі, висловлена в аксіологічних установках особистості і соціальної групи, в переконаннях стосовно сутності природного і соціального світу» [2, с. 578]. В. Дільтей вважав, що джерелом світоглядних позицій є життя, а, отже, і події, що мають місце в ньому. Війна 1941-1945 рр. для поколінь безпосередніх учасників і їх нащадків, безумовно, стала переломною віхою, що розділила життя (а, отже, і світогляд) людей на до та після.

А. Погрібний називає роман «Людина і зброя» «твором, який увічнює подвиг покоління, на молоді роки якого випала війна, - найкровожерніша з усіх тих, що знала історія», вказує, що «основні, найглибші його проблемно-смислові точки… мають підкреслено філософське, вселюдське звучання»[3, с. 63].

Вустами своїх героїв автор порушує глобальні філософські проблеми життя і смерті, добра і зла, гуманізму і братовбивства, сенсу життя. Духнович висловлює свій біль і подив з приводу воєнних дій і пов`язаних з ними смертей: «Щось більше знищено, зруйновано, вбито передчасно! З планети пішов її володар, в небуття пішло найвище створіння природи, найрозумніше, що є у всесвіті…»[1, с. 145]. В романі провідною є думка про «незнищенність людського у людині» [3, с. 76], адже його герої перемагають не лише війну, а й її отруту, що охоплювала кожного з представників роду людського.

Уже назва роману готує читача до певного протистояння людини і зброї. Під впливом зброї як знаряддя смерті й руйнації, знецінювача людської праці людина як носій гуманістичних принципів змушена набувати ознак кровожерного звіра:

- «Снаряд зараз потрібніший, ніж ти, людина» [1, с. 97];
- «Один кадровик, здається вартий був трьох поповненців, так цінувалась тепер людина по її вмінню тримати зброю, по її в боях перевіреній чіпкості і витривалості»;
- «Багаті були кожен своєю працею, творчістю, мріями, думками. Тепер ми маємо тільки зброю – наряддя смерті в руках та душі, налиті пекучою зненавистю» [1, с. 281];
- «Ще «Іліада» бриніла нам у вухах, а ми вже були готові вбивати» [1, с. 283];
- «…чимдалі почуваю все більшу потребу вбити, вбити собі подібного, якого-небудь спів племінника Шіллера, Гете. Іноді маю просто непереборне бажання випустити з нього дух» [1, с. 283];
- «Не людина цінна, не розум її, не людська її суть, а лише язик, лише відомості, які вона може дати» [1, с. 305].

Отже, війна «перековує людину на свій лад», спричиняючи в ній духовну еволюцію або деградацію. Богдан Колосовський усупереч суспільному тиску не зрікся батька – ворога народу. Він став сумлінням факультету, відмінником у навчанні, справжнім лідером, людиною спартанської вдачі, чистої та глибокої душі. Справедливим, надійним і небагатослівним він залишився й на фронті. Цей взірець мужності, людина обов`язку і честі, він відчував презирство до смерті. Він пройшов війну, не зломившись, а за відвагу в бойових діях отримав орден Червоного прапора. Андрій Степура – цей син трудового села – мав тонке відчуття краси. Страждання від нерозділеного кохання затвердило в ньому романтика і поета, улюбленою поезією якого був «Мойсей» І. Франка. Він вахлакуватий тугодум у навчанні, але глибока натура в душі. Ненависть до суперника і жага його смерті у мирному житті на війні перекувалися, очистилися, переплавилися у бажання над усе допомогти товаришу, якого смертельно поранено. Війна відкрила в ньому здатність свідомо піти на подвиг, не задумуючись над колишніми стосунками з оточенням. Надзвичайний душевний переворот стався на фронті і зі Спартаком Павлущенком – сином впливового працівника, людиною без жодної плями в біографії. З дитинства він звик бути на висоті, вважав, що його життєвим покликанням буде керувати і спостерігати за неблагонадійними вільнодумами. Безглузда атака Дев`ятого, поранення і розмова з комісаром Лещенком виправили його викривлене розуміння патріотизму. Він замислився над цінністю людського життя, змінився внутрішньо і виріс не лише в очах товаришів, а й у власних також.. Мирон Духнович – син лікарів, що навіть не думав про можливість за станом здоров`я звільнитися від служби. В університеті його називали факультетським Сковородою, вільнодумом і філософом. В тренувальному таборі його вважали явно бездарним до військової служби невдахою і баламутом. Його ідеалом був римський юнак Муцій Сцевола. Терплячість, саможертовність і безстрашність допомагали йому винести необхідність вбивати собі подібних. Вершиною його духовного зеніту було рішення врятувати товаришів і знищити хоча б частину авіабомб у ворожому тилу ціною власного життя. Війна не зламала його, але перекувала по-своєму, зробила сильнішим духом. Той, хто не міг ні ходити по азимуту, ні стріляти на заняттях з військової підготовки, на фронті навчився вбивати.

Війна всім показала моральну деградованість надстроковика Гладуна. Здоровий і дебелий, він жив принципами втілення табірної дисципліни, був грозою студбатівців. «Не помкомзаводу, а живе втілення табірної дисципліни, незламного духу і брукви статутів» [1, с. 64] Тваринний страх за життя перетворив його на спотворену жахом, зацьковану людину. Шляхом до порятунку він вважає не бій за перемогу Вітчизни, а можливість відсидітися в лазареті («Тільки той і врятується, хто поранений!» [1, с. 139], а тому й вчиняє самостріл. Цей ганебний вчинок призвів до такої ж собачої смерті в результаті вироку трибуналу. Інший негативний розвиток бачимо в образі Лимаря. Під впливом загального настрою він записався у добровольці, але вже на фронті відчув страх за власне життя. Зброю він легкодухо змінює на перо – стає писарем. Цю посаду він вважає своєрідним засобом самозахисту, адже шкодує,

що завчасно здав свою відстрочку від служби. Штепа – син безграмотних селян, що вважає неправильним відмовлятися від студентської броні, якщо не було на це прямого наказу. Однокурсники називають його трясогузок і адміністратором. Прізвиська отримав за хитру, боязливу вдачу і культурно-масову роботу розповсюджувача квитків, чим займався лише заради взиску. Про себе він говорить, що не з тих, що самі лізуть на рожен, але всі знають, що він просто народжений повзати.

Отже, зброя, не залежно від початкового статусу героїв, посилює або змінює характерні риси особистостей, суттєво впливає на їхнє світосприйняття, зміцнює зв`язки між людьми. Проблеми життя і смерті, порушені Олесем Гончаром, спонукають читачів до роздумів над минулими помилками людства і до бажання уникнути їх в майбутньому.

Література

1. Гончар О. Т. Твори: в 7-и т. Т. 4: Людина і зброя: Роман; Циклон: Роман / Приміт. В. Коваля. – К.: Дніпро, 1987. – 589 с.
2. Ойзерман Т. И. Мировоззрение // Новая философская энциклопедия: В 4 т. Т. 2. / Ин-т философии РАН, Нац. общ.-научн. фонд; Научно-ред. совет: предс. В. С. Степин, заместители предс.: А. А. Гусейнов, Г. Ю Семигин, уч. секр. А. П. Огурцов. – М.: Мысль, 2010. – С. 578-579.
3. Погрібний А. Г. Олесь Гончар [Текст]: нарис творчості / А. Г. Погрібний. – К.: Дніпро, 1987. – 247 с.

Чернявська Дар'я
студентка 2 курсу фак-ту іноземної філології
Наук. кер.: к.філос.н., доцент Карім Ель Гуессаб

ЗОРОАСТРИЗМ ТА ЙОГО ВЗАЄМОДІЯ З ІНШИМИ РЕЛІГІЯМИ СВІТУ

Зороастризм (авест. *vahvī- daēnā- māzdayasna* —«Добра Віра Вшанування Мудрого») – одна з найдавніших релігій, що бере початок в проповідях давньоіранського пророка Заратуштри, отриманих ним від Бога – Ахура Мазди.[6] У науці ця релігія має різні назви: авестизм (релігія Авести) – за назвою головної священної книги, в якій містяться проповіді Заратуштри; маздеїзм – на честь головного бога Ахура-Мазди; вогнепоклонство – через особливу роль вогню в цій релігії. Пізніше розгалуження іранської релігії отримало назву мітраїзм – на честь бога Мітри. А в Північно-Західній Індії, де збереглась вона і до сьогоднішнього дня в дуже зміненому вигляді, називається парсизмом.

Зороастризм виник у проміжок часу від XIII до VI ст. до н.е. (приблизний період життя Заратуштри) і існував спочатку тільки в усній формі. Перші письмові пам'ятки релігії відносять до правлення династії Ахменідів та створення Перської імперії, а її розквіт припадає на Сасанідський період розвитку Іранської держави (226 до н.е.—652 н.е.). [5]

Відмінною рисою зороастризму є дуалістичне розуміння світу. Дві першопочаткові сутності добровільно вибирають: одна – добро, а інша – зло. Цей акт і служить праобразом аналогічного вибору, який повинна зробити

кожна людина в своєму житті. [1] Разом із тим, що зороастризм є яскравим представником дуалістичних релігій, він містить в той же час і монотеїстичні риси. Авестизм ніколи не проповідує явний монотеїзм (як наприклад іудаїзм або іслам), насправді він являє собою оригінальну спробу уніфікації політеїстичної релігії під культом єдиного верховного Бога. [5]

Головні засади релігії - це віра в Ахура Мазду («Мудрого Господа») – Творця всесвіту та Заратуштру як єдиного його пророка. Згідно з зороастризмом, в основі людської сутності лежить Даен (віра, совість) і Храт (розум), що дозволяють їй відрізняти добро від зла. Розкриття людської особистості здійснюється за допомогою семи ступенів розвитку – Амешаспентів (Святих). Для зороастризму є характерними й такі риси, як взаємна підтримка людей, віра в святість природних стихій і живих істот та необхідність турботи про них. Має Релігія Авести й свою есхатологічну систему поглядів – віру у Фраша-Керети – чудодійне перетворення буття, остаточну перемогу Ахура Мазди і вигнання зла, що здійсниться завдяки спільним зусиллям усіх праведних людей на чолі з Саошьянтом - Спасителем світу [3].

Як вже було зазначено раніше, священною книгою зороастризму вважається Авеста, що створювалася упродовж багатьох віків. Найдавнішою її частиною є Гати, складені Заратуштрою, – гімни богам і міфічним героям, яким поклонялися індоіранці ще до зороастризму. Натомість, письмовий текст Авести досить пізнього походження (близько III ст. до н. е.). Сучасна Авеста поділяється на п’ять книг. У повному обсязі збереглась лише книга Вендідат, де розповідається про створення світу, історію людства та особливості релігійних ритуалів.[3] В Європі зміст Авести став відомий у XVIII ст. після перекладу Дюперрона в 1771 році французькою мовою. Цей переклад вперше змусив вчених замислитися над впливом зороастризму на формування релігійних систем пізнішого походження. [1] Надалі я хотіла би розглянути взаємодію зороастризму з іудаїзмом, ісламом, християнством.

Зороастризм-іудаїзм. У сучасному науковому світі існує концепція щодо впливу зороастризму на іудаїзм, і – навпаки. Дійсно, вавилонський цар Навуходоносор захопив Єрусалим в 606до н. е. і полонив євреїв на сімдесят років до правителя Кира, який, який звільнив їх і дозволив їм іти на батьківщину. Ахаменіди правили євреями майже два століття. Їх політика передбачала поблажливість і поміркість до переможених. З цієї причини, Біблія оцінює іранців так високо. Кир визнається як «помазаник» Бога (Ісая 45.1), "пастух", який виконує волю Бога (Ісая 46.11). [7]

Завдяки такій взаємодії, в двох релігіях існують спільні елементи. Передусім, це концепція Небесної Ієрархії: сім Амешаспентів (артибути Ахура Мазди) подібні до «семи Духів Господніх, надісланих в усі земні далі» (Апокаліпсис 5.6, Апокаліпсис 4.5). Для пояснення сутності зороастрійських Амешаспентів зазвичай вдаються до метафори шести свічок, запалених від однієї свічки. Чи не має ця метафора спорідненість з іудейською менорою? Спільна також концепція безсмертя, тобто майбутньої нагороди або покарання

за існування на землі. Деякі дослідники стверджують, що ідея монотеїзма була взята з традицій іудаїзму релігією зороастризму. [2]

Зороастризм-християнство.

Християнство та зороастризм єднають есхатологічні системи поглядів, а саме: віра в тріумф добра та прибуття майбутнього Спасителя. Важлива деталь: 3 волхви, які пішли до Віфлеєму, щоб запропонувати подарунки немовляті пророку Ісуса (Матвія 2.11), були саме зороастрійцями. Віряни культу Авести вважають, що душа відділяється від тіла і три ночі після смерті знаходиться в матеріальному світі, а потім переходить до іншого світу. Це можна назвати своєрідним воскресінням. В Євангелії Ісус Христос також воскресає через три дні після розп'яття. [2]

Зороастризм-іслам

Хоча іслам також був під впливом іудаїзму і християнства, його запозичення з зороастризму не можуть бути відхилені. Дві нації були в близькому контакті протягом довгого часу, і зороастризм впливав на іслам, не тільки, в той час коли він був у зеніті могутності, а й багато після.

Вплив зороастризму відмічено майже у всьому Корані. Кожна Глава, крім дев'ятої, починається з формули «bismilla ar rahman ur rahim» - «Від імені Аллаха (Бога), милостивого і милосердного». Це звернення точно подібно зороастрійським зверненням – «ba name yazad bakhshayandeh bakhshayazgar meherban» – «Від імені Бога, милостивого, милосердного і справедливого». Навіть вказівка про молитву п'ять разів на день є не тільки в ісламі, а й в зороастризмі [7].

Крім того, в зороастризмі, як і в іудаїзмі, християнстві та ісламі відсутня ідея циклічності - час іде послідовно від створення світу до кінцевої перемоги над злом, ніяких повторюваних світових періодів немає [5].

Таким чином, я хотіла би підкреслити, що зороастризм – одна з найдавніших релігій світу, якій водночас характерні як риси дуалістичного світосприйняття, так і елементи монотеїстичної релігії. Вона мала великий вплив на розвиток людства, формування його світобачення, деякі з важливих її доктрин були запозичені іудаїзмом, християнством, ісламом, а також гностичними сектами.

В теперішній час, під дією різних зовнішніх факторів, кількість зороастрійців зменшилась, вони розпались на невеликі общини і проживають переважно в Ірані та Індії (відповідно, парси та герби [4]), але вірування, вперше проголошені пророком зороастризму, все ще визнаються людьми всього світу.

Література

1. Маковельский А. О. Авеста. – Баку: Издательство Академии наук АССР, 1960. – 144с.
2. Boyce M., The Contribution of Zoroastrianism To the Great World Religions
3. И. Рак, Зороастрийская мифология, 1998
4. Лубський В.І., Лубська М.В. Історія релігій: Підручник. – К.,. 2004.
5. http://ru.wikipedia.org.
6. http://uk.wikipedia.org.

Антонюк Олександр
студент 4 курсу фізичного факультету
Наук. кер.: д.т.н., проф. Міщенко В.Г.,
к.ф.-м. н., доц. Сніжний В.Л.

РОЗПОДІЛ Δ-ФЕРИТУ В ТРУБНИХ ЗАГОТОВКАХ І ЛИСТОВІЙ СТАЛІ 08Х18Н10Т

З розвитком вітчизняного машинобудування все більшого значення набувають аустенітні сталі, які широко застосовуються у хімічній, фармацевтичній, транспортній промисловостях, в архітектурі, авіації, на атомних електростанціях.

Визначення кількості δ-фериту в сталях аустенітного класу має велике значення у зв'язку з його впливом на зварювання, корозійну стійкість і інші технологічні властивості [1]. Так під час зварювання і подальшого охолодження відбуваються складні дифузійні процеси, що призводять до порушення рівномірного розподілу δ-фериту. Тому метою дослідження є вивчення локального розподілу наднизького (0,000…0,5%) вмісту δ-фериту вздовж радіуса трубної заготовки і ширини холоднокатаного листа в поставці сталі 08Х18Н10Т.

Досліджувалися сталі 08Х18Н10Т промислового виробництва у вигляді трубної заготовки діаметром 105 мм і листової поставки розміром 1×1000×2000 мм.

Хімічний склад (мас.%) основних елементів складав: 0,08%C, 18,24%Cr, 10,35%Ni, 1,10%Mn, 0,53%Ti для трубної заготовки і 0,09%C, 18,2%Cr, 10,1%Ni, 0,75%Mn, 0,56%Ti для листової сталі. Зразки вирізалися у вигляді паралелепіпедів розміром ~ 3×3×3 мм^3 для трубної заготовки і ~ 7×3×1 мм^3 для листа сталі. Кількість δ-фериту визначали за методикою, яка описана в роботі [2].

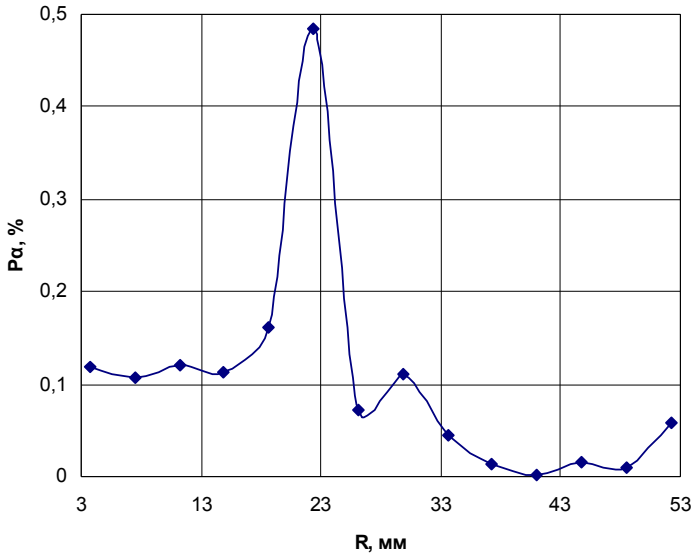


Рис.1. Розподіл δ-фериту вздовж радіуса трубної заготовки сталі 08Х18Н10Т.

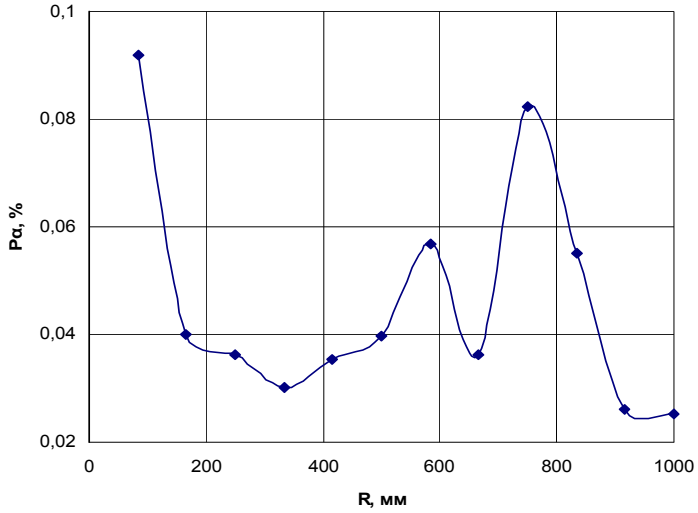


Рис.2. Розподіл δ-фериту вздовж ширини (перпендикулярно холодній прокатці) сталі 08Х18Н10Т.

На рис.1. і рис.2. відповідно подано розподіл δ-фериту вздовж радіусу трубної заготовки і ширині листової сталі.

З рис.1. і рис.2. очевидно, що δ-ферит розподіляється не рівномірно: від 0 до 0,5% по радіусу трубної заготовки і від 0,01 до 0,1% вздовж ширини холоднокатаного листа досліджуваних сталей. Максимальна кількість δ-фериту спостерігається на відстані 1/3 від центру і мінімальна – на зовнішній частині трубної заготовки (рис.1). Для листової сталі: на зовнішніх частинах – максимальна, в центральній – мінімальна кількість δ-фериту (рис.2).

Таким чином δ-ферит у розглянутих сталях формується неоднорідно і його кількість може бути мірою службових та механічних властивостей.

Література

1. Применение магнитных методов для исследования эволюции структуры в аустенитных нержавеющих сталях после длительной эксплуатации энергоблоков на АЭС / В.М.Ажажа, В.А.Десненко, Л.С.Ожигов, Ж.С.Ажажа, И.В.Свечкорёв, А.В.Федорченко // Вопросы атомной науки и техники. Серия “Физика радиационных повреждений и радиационное материаловедение” (94). – 2009. №4 – 2, – С.
2. Интегральный физический метод идентификации α-фаз в аустенитных хромоникелевых сталях / Г.В. Снежной, В.Г.Мищенко, В.Л.Снежной // Литье и металлургия. – 2009. – №3(52). – С. 241-244.

Бабаскін Леонід
студент 4 курсу фізичного факультету
Наук. кер.: к.ф.-м.н. Багрійчук О.С.

МІКРОМАГНЕТИЗМ ПЕРМАЛОЄВИХ ПЛІВОК ІЗ ПЕРПЕНДИКУЛЯРНОЮ АНІЗОТРОПІЄЮ

Тонкі феромагнітні плівки із магнітом'яких матеріалів типу пермалою ($Fe_{20}Ni_{80}$) знаходять широке використання в якості робочих шарів (рис. 1) в сучасних пристроях спінової електроніки. Через свою здатність легко перемагнічуватися вони дозволяють керувати магнітоопором складних багатошарових структур в залежності від діючого на них зовнішнього магнітного поля [1,2]. Тому дослідження структури та магнітних властивостей ультратонких плівок є актуальною проблемою фундаментальних і прикладних досліджень, як з наукової, так і з практичної точок зору.

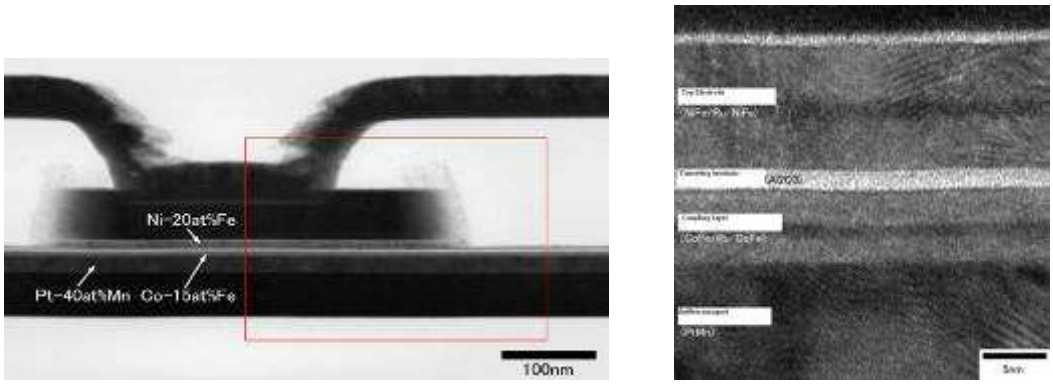


Рис. 1. – Комірка MRAM: (*а*) – загальний вид, (*б*) – TEM зображення робочих шарів. За даними Fujitsu Corp.

В якості об'єкта дослідження обиралася плівки пермалою, розмірами 200x200 нм та різною товщиною h. Розподіл намагніченості задавався трьохкомпонентним векторним полем

$$\mathbf{M}(\mathbf{r}) = M_s[\sin\theta(\mathbf{r})\cos\varphi(\mathbf{r})\cdot\mathbf{e}_x + \sin\theta(\mathbf{r})\sin\varphi(\mathbf{r})\cdot\mathbf{e}_y + \cos\theta(\mathbf{r})\cdot\mathbf{e}_z], \qquad (1)$$

де $\theta(\mathbf{r})$ та $\varphi(\mathbf{r})$ – полярний та азимутальний кути векторів спонтанної намагніченості M_s у кожній точці плівки.

Рівноважні розподіли намагніченості в процесах перемагнічування $\mathbf{M}(\mathbf{r}, H^e)$ визначалися в теорії мікромагнетизму [3-6], шляхом мінімізації повної вільної енергії зразка $\delta W_{\text{tot}}[\mathbf{M}(\mathbf{r})] = 0$ за умови $\delta^2 W_{\text{tot}} > 0$. В моделі, що розглядається, вільна енергія W_{tot} є сумою енергій обмінної взаємодії W_{exch}, енергії одновісної анізотропії W_{ani}, магнітостатичної енергії W_{m} та енергії намагніченості у зовнішньому полі W_{H}:

$$W_{\text{tot}}[\mathbf{M}(\mathbf{r})] = \int_V [\frac{A}{M_s^2}(\nabla\mathbf{M})^2 + \frac{K_{\text{u}}}{M_s^2}(\mathbf{M}^2 - (\mathbf{M}\cdot\mathbf{e}_z)^2) - \frac{\mu_0}{2}\mathbf{M}\cdot\mathbf{H}^{\text{m}} - \mu_0\mathbf{M}\cdot\mathbf{H}^{\text{e}}]dV. \quad (2)$$

У виразі (2) A – константа обмінної взаємодії, K_{u} – константа одновісної анізотропії, $\mathbf{H}^{\mathrm{m}}$ – напруженість магнітостатичного поля:

$$\mathbf{H}^{\mathrm{m}}(\mathbf{r}) = \frac{1}{4\pi}\int_{S'}\frac{\Delta M_{\mathrm{n}}(\mathbf{r}')(\mathbf{r}-\mathbf{r}')}{|\mathbf{r}-\mathbf{r}'|^3}dS' - \frac{1}{4\pi}\int_{V'}\frac{\nabla\mathbf{M}(\mathbf{r}')(\mathbf{r}-\mathbf{r}')}{|\mathbf{r}-\mathbf{r}'|^3}dV'. \qquad (3)$$

Мінімізація енергія W_{tot} еквівалентна розв'язку рівняння Брауна

$$\mathbf{M}\times\mathbf{H}^{\mathrm{eff}} = 0, \qquad (4)$$

де ефективне магнітне поле визначається варіаційною похідною від обємної густини вільної енергії по намагніченості $\mathbf{H}^{\mathrm{eff}} = -(1/\mu_0)\delta\omega_{\mathrm{tot}}/\delta\mathbf{M}$. З математичної точки зору (4) являє собою інтегрально-диференційне рівняння розв'язок якого здійснювався методом когнітивних градієнтів.

При проведенні чисельних розрахунків обиралися наступні значення матеріальних констант для пермалою: $A = 13\cdot10^{-12}$ Дж/м, $K_{\mathrm{u}} = 5\cdot10^{3}$ Дж/м^3, $M_s = 86\cdot10^{5}$ А/м. Товщина плівок варіювалася від 2 нм до 110 нм. Для кожного значення зовнішнього магнітного поля $H^{\mathrm{e}} = \mathbf{H}^{\mathrm{e}}\cdot\mathbf{e}_x$ в межах від $5\cdot10^{5}$ А/м до $-5\cdot10^{5}$ А/м з шагом -100 А/м розраховувались рівноважні розподіли **M**(**r**) та визначалися проекції намагніченості $<M_{\parallel}>$ на напрям поля $\mathbf{H}^{\mathrm{e}}$. Залежності $<M_{\parallel}>(H^{\mathrm{e}})$ для плівок різної товщини мають вид петель магнітного гістерезиса (рис. 2) з яких визначалися: залишкова намагніченість M_{r}, поле нуклеації H_{n}, коерцитивна сила H_{c} та площа петлі P_{h} (втрати енергії на статичний гістерезис).

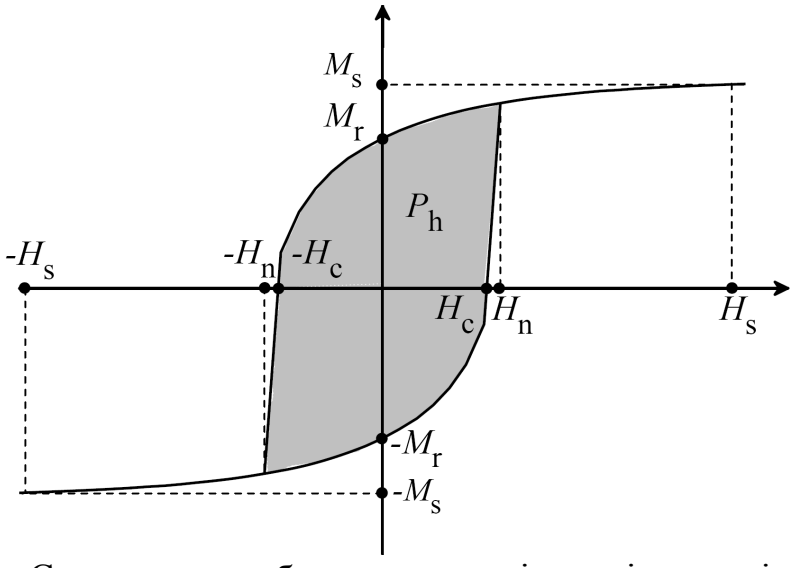


Рис. 2. – Схематичне зображення петлі магнітного гістерезису: M_{s} – намагніченість насичення, H_{s} – поле насичення, H_{n} – поле нуклеації, H_{c} – коерцитивна сила, P_{h} – площа петлі.

Залежності безрозмірних параметрів гістерезисних петель від товщини плівки представлені на рис. 3.

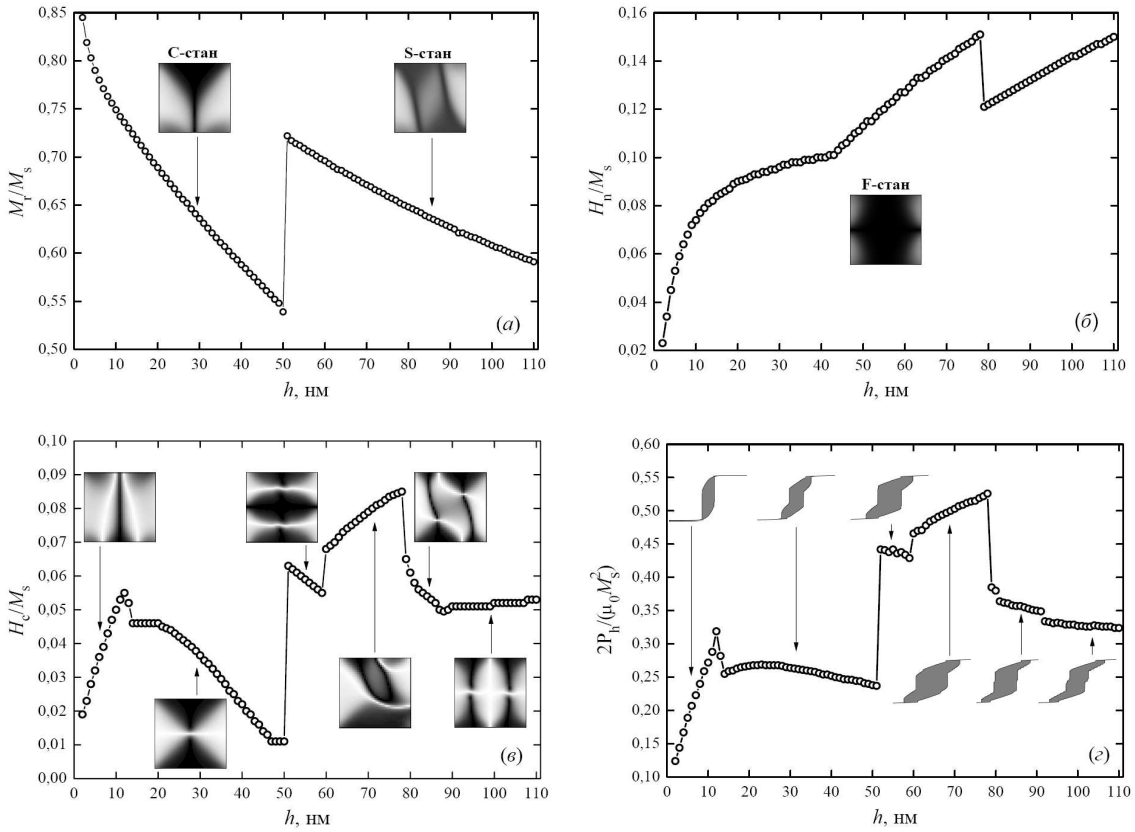


Рис. 3. – Залежності гістерезисних параметрів пермалоєвих плівок 200×200нм^2 від товщини h: (*а*) – залишкова намагніченість $M_{\text{r}}/M_{\text{s}}$, (*б*) – поле нуклеації $H_{\text{n}}/M_{\text{s}}$, (*в*) – коерцитивна сила $H_{\text{c}}/M_{\text{s}}$, (*г*) – площа петлі $2P_{\text{h}}/(\mu_0 M_{\text{s}}^2)$. На вставках показані типові мікромагнітні структури та форми петель магнітного гістерезису, що спостерігаються в указаних діапазонах товщин.

Аналізуючи дані на рис. 3 можна прийти висновку про складну нелінійну залежність гістерезисних параметрів плівок від їх товщини. Розрахунки показують, що при $2K_{\text{u}}/\mu_0 M_{\text{s}}^2 = 0{,}012 << 1$ ефективне поле одновісної анізотропії не впливає на розподіл намагніченості плівки, а її магнітні стани визначаються конкуренцією обмінної та магнітостатичної взаємодії. При зміні товщини h має місце перерозподіл поверхневих та об'ємних внесків у магнітостатичне поле (3), що і призводить до зміни магнітної структури плівок [2,7]. Так при $h = 50$ нм спостерігається стрибкоподібна зміна залишкової намагніченості (рис. 3*а*), яка обумовлена зміною мікромагнітного С-стану плівок до S-стану. Процеси незворотного перемагнічування відбуваються при $H^{\text{e}} \le |H_{\text{n}}|$, що відповідає переходу із однорідно намагніченого стану в F-стан (рис. 3*б*). Причому стрибок $H_{\text{n}}/M_{\text{s}}$ при $h = 80$ нм не характеризується зміною типу магнітної структури. Залежності коерцитивного поля і площі петлі (рис. 3*в*,*г*) між собою сильно корелюють. На них можна виділити шість областей з різними розмагніченими станами. При товщині плівок від 2 нм до 10 нм в них спостерігається структура з двох магнітних доменів розділених 180$^{\text{o}}$-

ною симетричною неєлівською границею. При h від 12 нм до 50 нм – чотирьох доменна структура Ландау-Ліфшиця, в якій при $h \geq 20$ нм 90^o-ні неєлівські стінки трансформуються в асиметричні 90^o-ні блохівські стінки. Зі збільшенням h рухливість асиметричних блохівських границь зростає і тому коерцитивне поле H_c зменшується. Для товщин $h \geq 50$ нм розмагнічений стан представляє семи доменну структуру (діамант стан). Збільшення у два рази на одиницю поверхні плівки кількості 90^o-них блохівських стінок призводить до зростання взаємного впливу стінок друг на друга, що є головною причиною збільшення коерцитивної сили та площі петлі. Діамант стан поступово трансформується зі зміною h від перпендикулярного ($h = 50...55$ нм) до паралельного ($h = 90...110$ нм) через діагональний ($h = 75...85$ нм) по відношенню до діючого зовнішнього магнітного поля.

В роботі шляхом чисельної мінімізації вільної енергії досліджені розмірні залежності петель магнітного гістерезису пермалоєвих плівок з перпендикулярною анізотропією від товщини $h = 2...110$ нм. Показано, що стрибкоподібна залежність магнітних характеристик плівок при зростанні їх товщини обумовлена зміною магнітної структури за рахунок переважної дії ефективного поля магнітостатичної взаємодії. Отримані залежності можуть використовуватися при проектуванні пристроїв спінової електроніки, детекторів магнітного поля та енергонезалежної магнітної пам'яті.

Література

1. Micromagnetic modelling – the current state of the art / J.Fidler, T.Schrefl // J. Phys. D: Appl. Phys. – 2000. – Vol. 33. – № 15. – P. 135–156.
2. Quasistatic remagnetization processes in two-dimensional systems with random on-site anisotropy and dipolar interaction: Numerical simulations / D.V.Berkov, N.L.Gorn // Phys. Rev. B. – 1998. – Vol. 57. – P. 14332–43.
3. Numerical simulation of magnetic microstructure based on energy minimization / M.Bernadou, S.Depeyre, S.He, P.Meilland // J. Magn. Magn. Mater. – 2002. – Vol. 242–245. – P. 1018–1020.
4. Computation of the magnetic domain structure in bulk permalloy / R.Hertel, H.Kronmuller // Phys. Rev. – 1999. – Vol. 60. – №10. – P. 7366–7378.
5. Nanomagnetic simulations / T.Schrefl, D.Suess, G.Hrkac, M.Kirschner, O.Ertl // Advanced Magnetic Nanostructures. – 2006. – P. 91–118.
6. Микромагнетизм / У.Ф.Браун; пер. с англ. А.Г.Гуревич. – М.: Наука, 1979. – 159 с.
7. Доменная структура магнитомягких пленок ограниченных размеров / Б.Н.Филиппов, Л.Г.Корзунин // ФММ. – 1990. – № 5. – С. 5–14.

Блискавка Олег
студент 3 курсу фізичного факультету
Наук. кер.: к.ф.-м. н., доц. Смоляков О.В.

АНАЛІЗ КВАЗІКРИСТАЛІЧНОЇ ГРАТКИ ІЗ ВІССЮ СИМЕТРІЇ ДВАНАДЦЯТОГО ПОРЯДКУ

В даній роботі запропонований спосіб моделювання структури додекагонального квазікристалу та відповідної йому оберненої квазігратки аналогічний способу, запропонованому в роботі [1].

Процес моделювання полягає в «додаванні» двох послідовних геометричних груп для отримання наступної геометричної групи. Для двомірної додекагональної квазігратки процес моделювання можна продемонструвати наступним чином: в якості першої групи D_1 обираються точки, що задаються дванадцятьма векторами $(\pm\mathbf{q}_1,\pm\mathbf{q}_2,\pm\mathbf{q}_3,\pm\mathbf{q}_4,\pm\mathbf{q}_5,\pm\mathbf{q}_6)$, які лежать в одній площині. Алгоритм побудови гратки записується у вигляді: $D_2 = D_1 + \{\mathbf{q}_i\}D_1$, $D_3 = D_2 + \{2\mathbf{q}_i\}D_2$, $D_4 = D_3 + \{t\,\mathbf{q}_i\}D_3$, $D_5 = D_4 + \{2t\,\mathbf{q}_i\}D_4$, $D_6 = D_5 + \{t^2\mathbf{q}_i\}D_5$, $D_7 = D_6 + \{2t^2\mathbf{q}_i\}D_6$, $D_8 = D_7 + \{t^3\mathbf{q}_i\}D_7$, де $t = 2+\sqrt{3}$.

Вказаний алгоритм відрізняється від алгоритму, запропонованого в роботі [1] для декагонального квазікристалу, оскільки використання останнього для побудови гратки на основі дванадцяти векторів $(\pm\mathbf{q}_1,\pm\mathbf{q}_2,\pm\mathbf{q}_3,\pm\mathbf{q}_4,\pm\mathbf{q}_5,\pm\mathbf{q}_6)$, які лежать в одній площині, призводить до порушення суцільності сітки.

Був обраний базис із шести ортогональних векторів у шестивимірному просторі:

$$\mathbf{q}_1 = (1;0;1;0;1;0), \qquad \mathbf{q}_2 = \left(\frac{\sqrt{3}}{2};\frac{1}{2};-\frac{\sqrt{3}}{2};-\frac{1}{2};0;1\right),$$

$$\mathbf{q}_3 = \left(\frac{1}{2};\frac{\sqrt{3}}{2};\frac{1}{2};\frac{\sqrt{3}}{2};-1;0\right), \qquad \mathbf{q}_4 = (0;1;0;-1;0;-1), \tag{1}$$

$$\mathbf{q}_5 = \left(-\frac{1}{2};\frac{\sqrt{3}}{2};-\frac{1}{2};\frac{\sqrt{3}}{2};1;0\right), \qquad \mathbf{q}_6 = \left(-\frac{\sqrt{3}}{2};\frac{1}{2};\frac{\sqrt{3}}{2};-\frac{1}{2};0;1\right).$$

Перші дві координати є координатами векторів у фізичному просторі, останні чотири координати є координатами проекцій векторів у перпендикулярному просторі.

Записавши шість одиничних базисних векторів у вигляді:

$$\mathbf{q}_1 = 1\mathbf{i} + 0\mathbf{j}, \qquad \mathbf{q}_2 = \frac{\sqrt{3}}{2}\mathbf{i} + \frac{1}{2}\mathbf{j}, \qquad \mathbf{q}_3 = \frac{1}{2}\mathbf{i} + \frac{\sqrt{3}}{2}\mathbf{j},$$

$$\mathbf{q}_4 = 0\mathbf{i} + 1\mathbf{j}, \qquad \mathbf{q}_5 = -\frac{1}{2}\mathbf{i} + \frac{\sqrt{3}}{2}\mathbf{j}, \qquad \mathbf{q}_2 = -\frac{\sqrt{3}}{2}\mathbf{i} + \frac{1}{2}\mathbf{j}. \tag{2}$$

можна показати, що для плоскої додекагональної квазігратки квадрат відстані від довільного вузла $\mathbf{Q}_{\parallel} = n_1\mathbf{q}_1 + n_2\mathbf{q}_2 + n_3\mathbf{q}_3 + n_4\mathbf{q}_4 + n_5\mathbf{q}_5 + n_6\mathbf{q}_6$ до початку координат приводиться до виразу:

$$|\mathbf{Q}_{\parallel}|^2 = n_1^2 + n_2^2 + n_3^2 + n_4^2 + n_5^2 + n_6^2 + n_1n_3 + n_2n_4 + n_3n_5 + n_4n_6 - n_1n_5 -$$
$$- n_2n_6 + \sqrt{3}(n_1n_2 + n_2n_3 + n_3n_4 + n_4n_5 + n_5n_6 - n_1n_6) = N + M\sqrt{3}$$

де

$N = n_1^2 + n_2^2 + n_3^2 + n_4^2 + n_5^2 + n_6^2 + n_1n_3 + n_2n_4 + n_3n_5 + n_4n_6 - n_1n_5 - n_2n_6$,

$M = n_1n_2 + n_2n_3 + n_3n_4 + n_4n_5 + n_5n_6 - n_1n_6$.

В результаті складання та нормування векторів:

$\mathbf{q}_1^* = (-\mathbf{q}_6 + \mathbf{q}_2)\frac{1}{\sqrt{3}}$, $\mathbf{q}_2^* = (\mathbf{q}_1 + \mathbf{q}_3)\frac{1}{\sqrt{3}}$, $\mathbf{q}_3^* = (\mathbf{q}_2 + \mathbf{q}_4)\frac{1}{\sqrt{3}}$,

$\mathbf{q}_4^* = (\mathbf{q}_3 + \mathbf{q}_5)\frac{1}{\sqrt{3}}$, $\mathbf{q}_5^* = (\mathbf{q}_4 + \mathbf{q}_6)\frac{1}{\sqrt{3}}$, $\mathbf{q}_6^* = (\mathbf{q}_5 - \mathbf{q}_1)\frac{1}{\sqrt{3}}$,

отримали новий базис, вектори якого співпадають з векторами попереднього базису, але в шестивимірному просторі останні дві компоненти отриманих векторів виявляються нульовими, тобто для задання векторів базису достатньо чотири компоненти, що є більш зручним.

$\mathbf{q}_1^* = (1;0;-1;0;0;0)$, $\mathbf{q}_2^* = (\frac{\sqrt{3}}{2};\frac{1}{2};\frac{\sqrt{3}}{2};\frac{1}{2};0;0)$, $\mathbf{q}_3^* = (\frac{1}{2};\frac{\sqrt{3}}{2};-\frac{1}{2};-\frac{\sqrt{3}}{2};0;0)$,

$\mathbf{q}_4^* = (0;1;0;1;0;0)$, $\mathbf{q}_5^* = (-\frac{1}{2};\frac{\sqrt{3}}{2};\frac{1}{2};-\frac{\sqrt{3}}{2};0;0)$, $\mathbf{q}_2^* = (-\frac{\sqrt{3}}{2};\frac{1}{2};-\frac{\sqrt{3}}{2};\frac{1}{2};0;0)$. (3)

Вираз для квадрату відстані від довільного вузла $\mathbf{Q}_{\parallel} = n_1\mathbf{q}_1 + n_2\mathbf{q}_2 + n_3\mathbf{q}_3 + n_4\mathbf{q}_4 + n_5\mathbf{q}_5 + n_6\mathbf{q}_6$ до початку координат співпадає з квадратом відстані для базису (1):

$$|\mathbf{Q}_{\parallel}|^2 = n_1^2 + n_2^2 + n_3^2 + n_4^2 + n_5^2 + n_6^2 + n_1n_3 + n_2n_4 + n_3n_5 + n_4n_6 - n_1n_5 -$$
$$- n_2n_6 + \sqrt{3}(n_1n_2 + n_2n_3 + n_3n_4 + n_4n_5 + n_5n_6 - n_1n_6) = N + M\sqrt{3}$$

Квадрат відстані в перпендикулярному просторі в цьому випадку також виражається через цілі числа N та M і приводиться до вигляду:

$$|\mathbf{Q}_{\perp}|^2 = n_1^2 + n_2^2 + n_3^2 + n_4^2 + n_5^2 + n_6^2 + n_1n_3 + n_2n_4 + n_3n_5 + n_4n_6 - n_1n_5 -$$
$$- n_2n_6 + \sqrt{3}(-n_1n_2 - n_2n_3 - n_3n_4 - n_4n_5 - n_5n_6 + n_1n_6) = N - M\sqrt{3}$$

Ввівши позначення $M^* = M$, $N^* = N - 2M$, приходимо до виразів, в які входить параметр *t*:

$$|\mathbf{Q}_{\parallel}|^2 = N^* + M^*t, \; |\mathbf{Q}_{\perp}|^2 = N^* + M^*/t. \qquad (4)$$

Зазначимо, що формальний вигляд другого виразу (4) відрізняється від такого для ікосаедричної та декагональної квазіграток $|\mathbf{Q}_{\perp}|^2 = N\tau - M$ [1,2].

На малюнку показана відповідність між запропонованою модельною квазіграткою та електронограмою від додекагонального квазікристалу одержаної в роботі [3].

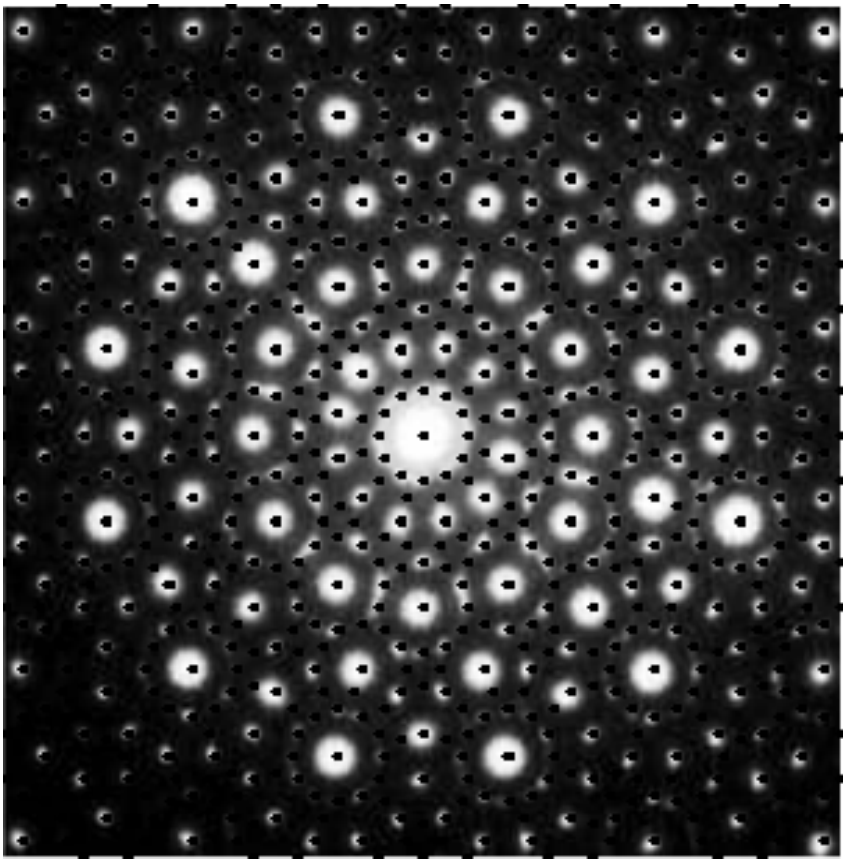


Рис. 1. Відповідність моделі та оберненої гратки для додекагонального квазікристалу.

З рис.1. видно повну відповідність моделі та експерименту, отже запропонований алгоритм є коректним.

Одержані вирази (4) можуть застосовуватись для індексування електронограм від додекагональних квазікристалів та для теоретичної оцінки інтенсивності дифракційних рефлексів, оскільки згідно з [2] величина $|\mathbf{Q}_{\perp}|$ пропорційна інтенсивності.

Література

1. Modeling of decagonal quasicrystal lattice / V.V.Girzhon, V.M.Kovalyova, O.V.Smolyakov, M.I.Zakharenko // J. Non-cryst. Sol. – 2012. – V.358. – P. 137-144.
2. J. Mator. Res., Vol. 1, No. 1, Jan/Feb 1986. P. 12-26.
3. http://www.microscopy.ethz.ch.

Бондарєва Олександра
студентка 5 курсу фізичного факультету
Наук. кер.: к.ф.-м.н. Багрійчук О.С.

ДИНАМІЧНІ ПРОЦЕСИ ПЕРЕМАГНІЧУВАННЯ НАНОКОМПОЗИТІВ

Вивчення наноструктурованих матеріалів є одним з найважливіших завдань сучасної фізики твердого тіла. Їх особливі властивості важливі для використання в практичних цілях. Серед таких матеріалів особливо цікавими є

нанокомпозити в яких нанорозмірні частинки наповнювача в невеликій кількості вводять у розплав матриці (метал або полімер), за рахунок чого при охолодженні розплаву відбувається формування структури, відмінної від структури чистого матеріалу матриці [1]. Останнім часом зростає інтерес до магнітних наночастинок у зв'язку з потенційно можливим використанням їх у пристроях зберігання інформації з великою щільністю. У зв'язку з цим вивчення наноструктурованих магнетиків має особливо важливе значення.

У статті досліджується нанокомпозит що моделюється двовимірним масивом $N\times N$ частинок. Частинки мають форму куба об′ємом $a\times a\times a$ та розділені між собою рівними проміжками розмірами b з немагнітного матеріалу (рис.1) Для нумерації частинок вводиться індекс i [1, N^2].

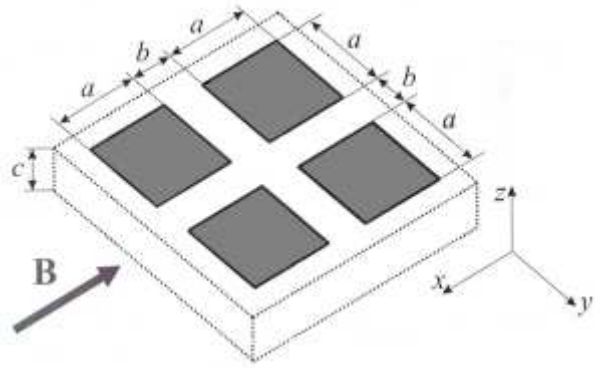


Рис. 1. Модель композиту.

Тривимірний розподіл намагніченості у кожній i-й частинці визначається як

$$\mathbf{M}^{(i)}(\mathbf{r}) = M_{\mathrm{s}}(\cos\theta_i \sin\varphi_i \mathbf{e}_x + \sin\theta_i \sin\varphi_i \mathbf{e}_y + \cos\varphi_i \mathbf{e}_z), \qquad (1)$$

де $\theta_i(\mathbf{r})$ – полярний кут між проекцією вектора $\mathbf{M}_{\mathrm{s}}$ на координатну площину xy і віссю x, $\varphi_i(\mathbf{r})$ – азимутальний кут між вектором $\mathbf{M}_{\mathrm{s}}$ і віссю z. Зовнішнє поле $\mathbf{H}^{\mathrm{e}}$ орієнтовано у площині xy розглянутої системи.

Динаміку переходу магнітної системи в рівноважний стан (процеси перемагнічування) описує рівняння Ландау-Лівшиця-Гільберта [2,3] через згасаючі прецесійні коливання векторів намагніченості навколо ефективного поля

$$\partial\mathbf{M}/\partial t = -\gamma_0 \mathbf{M}\times\mathbf{H}^{\mathrm{eff}} + (\alpha/M_{\mathrm{s}})\mathbf{M}\times\partial\mathbf{M}/\partial t \qquad (2)$$

де $\mathbf{H}^{\mathrm{eff}}$ визначається від′ємною варіаційною похідною від повної вільної магнітної енергії по намагніченості $\mathbf{H}^{\mathrm{eff}} = -(1/\mu_0)\delta w_{\mathrm{tot}}/\delta\mathbf{M}$. В нашому випадку об’ємна густина вільної енергії частинки має вид

$$w_{\mathrm{tot}}^{(i)} = (A/M_{\mathrm{s}}^2)(\nabla\mathbf{M}^{(i)})^2 - (\mu_0/2)\mathbf{M}^{(i)}\cdot\mathbf{H}^{\mathrm{d}} - \mu_0\mathbf{M}^{(i)}\cdot(\mathbf{H}^{\mathrm{s}} + \mathbf{H}^{\mathrm{e}}), \qquad (3)$$

де A – константа обмінної взаємодії. Власне поле розмагнічування $\mathbf{H}^{\mathrm{d}}(\mathbf{r}_i) = -\nabla\int_{V_i}\mathbf{M}^{(i)}(\mathbf{r}_i')\nabla' G(\mathbf{r}_i - \mathbf{r}_i')d\mathbf{r}_i'$ та магнітне поле розсіяння

$\mathbf{H}^{s}(\mathbf{r}_i) = -\nabla\sum_k '\int_{V_k} \mathbf{M}^{(k)}(\mathbf{r}_k')\nabla' G(\mathbf{r}_i - \mathbf{r}_k')d\mathbf{r}_k'$ визначається в теорії скалярного магнітного потенціалу, де $G(\mathbf{r} - \mathbf{r}') = 1/(4\pi|\mathbf{r} - \mathbf{r}'|)$ -функція Гріна.

Чисельні дослідження рівноважного розподілу спонтанної намагніченості було виконано в системі, що складається зі 100 частинок (N=10) високонікелевого пермалою $Fe_{20}Ni_{80}$. Частинки мали фіксований об'єм 20×20×20 нм та занурені у немагнітну матрицю. При проведенні чисельних розрахунків обиралися наступні значення матеріальних констант для пермалою: $A = 13 \cdot 10^{-12}$ Дж/м, $M_s = 86 \cdot 10^5$ А/м. Проміжки між частинками варіювалася від 5 нм до 100 нм.

Рівняння Ландау-Ліфшиця-Гільберта було вирішено для різних значень параметру релаксації та встановлено, що при малих значення α можлива неоднорідна поведінка часу перемагнічування в залежності від індукції поля.

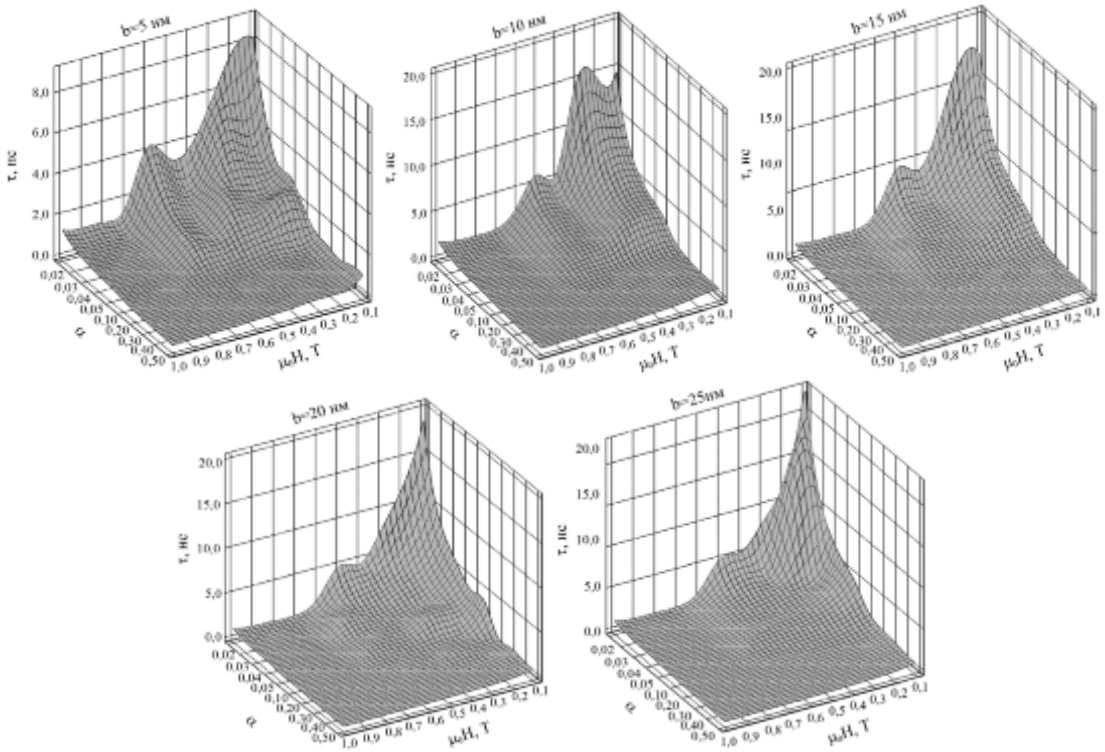
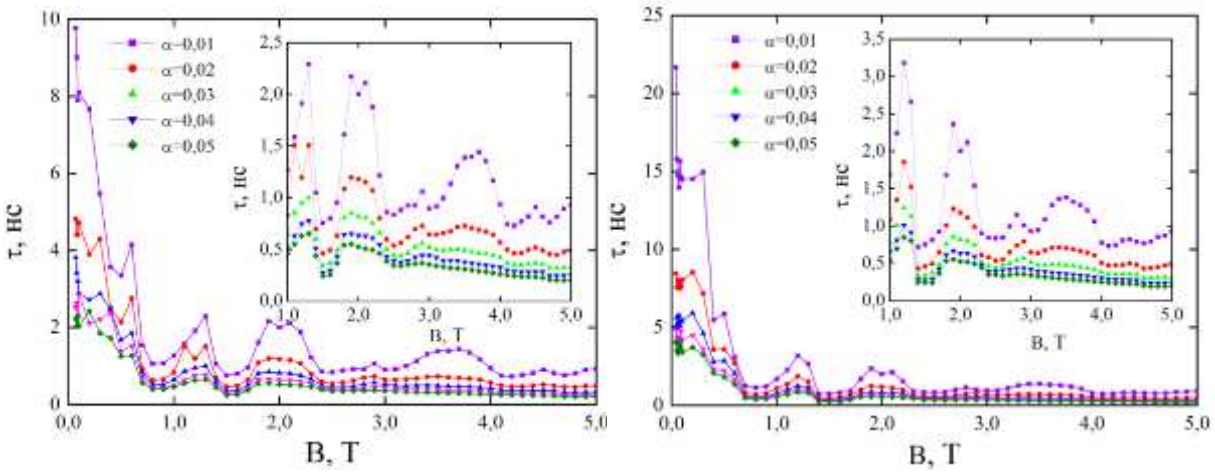


Рис. 2. – Залежність часу перемагнічування від індукції зовнішнього магнітного поля, параметру релаксації та відстані між частинками.

Було визначено, що при фіксованих значеннях індукції зовнішнього поля спостерігалося збільшення часу перемагнічування, що пов'язано із появою у системі резонансних явищ при яких під дією зовнішнього поля процеси затухання гіромагнітної прецесії магнітних моментів зникають.

Встановлено також, що залежність часу перемагнічування від індукції зовнішнього поля має осцилюючий характер з періодом ~ 0,8 Тл, що пов'язано зі співпаданням власної частоти нанокомпозиту з частотою зовнішнього поля.



(*а*) (*б*)

Рис. 3. – Залежність часу перемагнічування від індукції зовнішнього поля в нанокомпозитах з малими параметрами релаксації для різних відстаней між наночастинками: (*а*) – 5нм, (*б*) – 10нм.

Отримані залежності можуть використовуватися при проектуванні пристроїв спінової електроніки, детекторів магнітного поля та енергонезалежної магнітної пам'яті.

Література

1. Наноматериалы и нанотехнологии / В.М.Анищик, В.Е.Борисенко, С.А.Жданок. – Минск: БГУ. – 2008. – 375 с.
2. Micromagnetic modelling – the current state of the art / J.Fidler, T.Schrefl // J. Phys. D: Appl. Phys. – 2000. – Vol. 33. – № 15. – P. 135–156.
3. Nanomagnetic simulations / T.Schrefl, D.Suess, G.Hrkac, M.Kirschner, O.Ertl // Advanced Magnetic Nanostructures. – 2006. – P. 91–118.

Булах Олександр
студент 2 курсу фізичного факультету
Наук. кер.: д.т.н., проф. Міщенко В.Г.

ВПЛИВ ЗЕРНОГРАНИЧНИХ СЕГРЕГАЦІЙ АТОМІВ РЗМ ТА ЛЗМ НА ПРОЦЕСИ СТРУКТУРОУТВОРЕННЯ ХРОМИСТИХ СТАЛЕЙ

Наразі актуальною є проблема поліпшення якості двохфазних ферито-мартенситних хромистих корозійностійких сталей. Перспективним напрямком вирішення цього питання є використання у якості легувальних елементів рідкоземельних (РЗМ) та лужноземельних (ЛЗМ) металів [1, 2].

Структура границь зерен чинить значний вплив на опір міжкристалічній корозії та на пластичність металів. Згідно літературних даних при перевищенні межі розчинності у твердому розчині атоми РЗМ скупчуються на границях зерен у вигляді сегрегацій. Такі сегрегації стають місцями зародження фериту у хромистих сталях [3, 4].

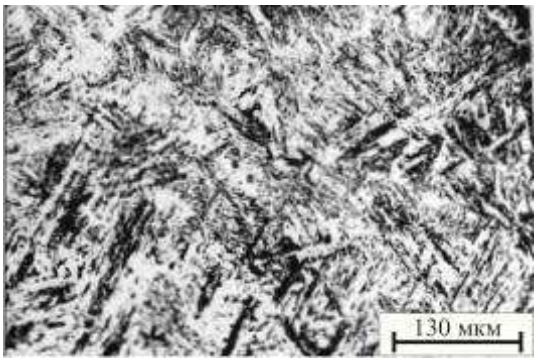
Метою досліджень було визначення впливу вмісту РЗМ і ЛЗМ на формування структури хромистих сталей 08Х13ч, 07Х16ч, 06Х18ч та 06Х20ч.

Дослідження мікроструктури литого металу лабораторних плавок мартенситної сталі 08Х13 з додаванням фероцерію дозволило виявити зародження феритної складової (ферит у вигляді витягнутих утворень) по границям мартенситних зерен (рис.1, *а*, *б*, *в*, *г*). При додаванні силікокальцію в структурі литого металу сталі 08Х13 з'являються сліди фериту, який розміщується переважно по границям мартенситних зерен (рис. 1, *д*).

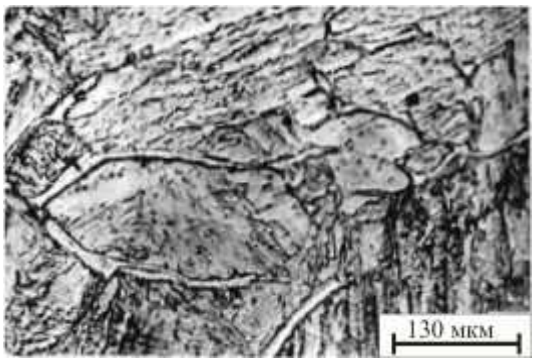
Для визначення кількості феритної складової у хромистих сталях був використаний метод випадкових січних. Виявили, що кількість феритної складової зростає з підвищенням концентрації РЗМ, а ЛЗМ практично не впливають на кількість фериту (табл. 1).

Таблиця 1 – Кількість феритної складової у хромистих сталях

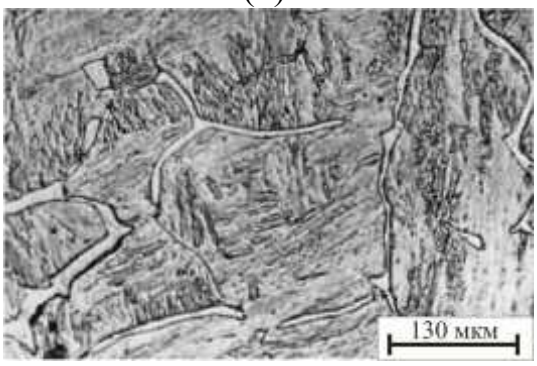
№ плавки	Хімічний склад плавок,% за масою					*Ce* ,% за масою	*Ca* , % за масою	К-ть фериту, % за об'ємом
	C	*Cr*	*Mn*	*Si*	*N*			
00	0,07	11,3	0,26	0,16	0,025	-	-	-
02	0,07	11,3	0,26	0,16	0,020	0,2	-	5
03	0,07	11,5	0,26	0,16	0,025	0,3	-	9
04	0,07	11,5	0,26	0,16	0,028	0,4	-	12
06	0,07	11,4	0,26	0,16	0,048	0,6	-	13
020	0,07	11,3	0,26	0,28	-	-	0,2	-
030	0,07	11,4	0,26	0,31	-	-	0,3	-
040	0,07	11,5	0,26	0,36	-	-	0,4	сліди
060	0,07	11,4	0,26	0,38	-	-	0,6	сліди



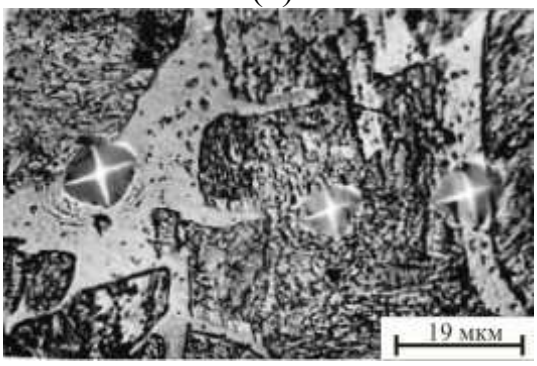
(*а*)



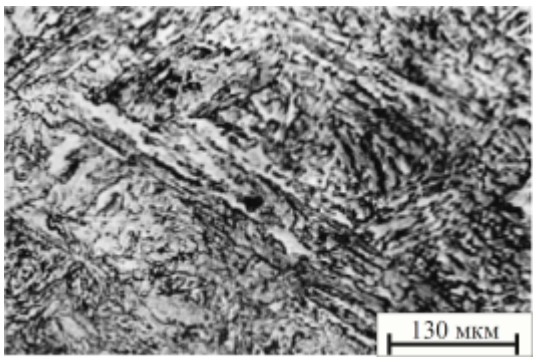
(*б*)



(*в*)



(*г*)



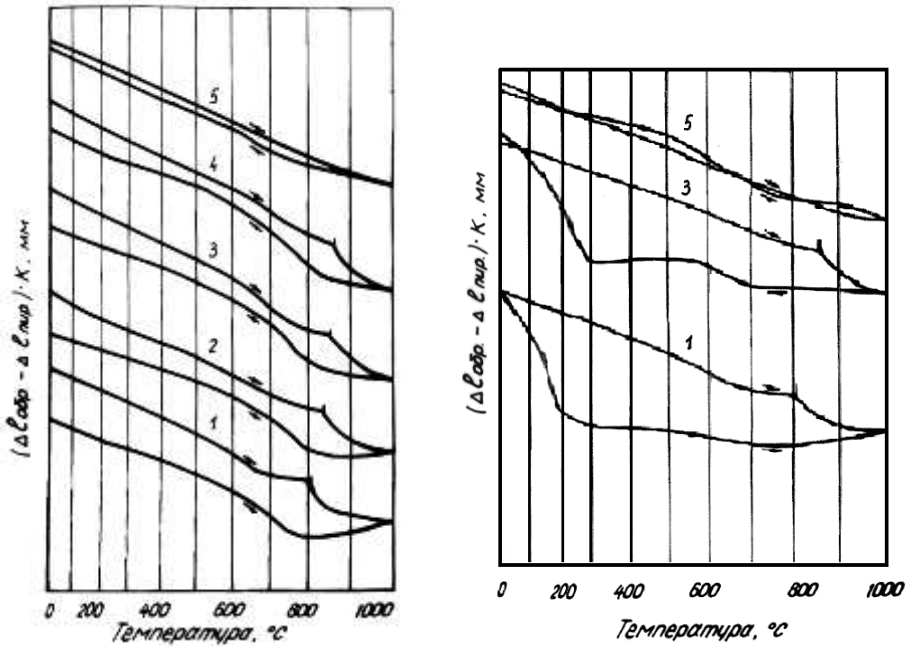
(*д*)

Рис. 1 – Сталь 08Х13: (*а*) – без домішок; (*б*) – 0,2% РЗМ; (*в*) – 0,4 % РЗМ, (*г*) – 0,6% РЗМ; (*д*) – сталь 08Х13 з додаванням 0,2% *Са*

За допомогою дилатометричного методу досліджень та методу випадкових січних визначали положення точок A_{c1} і $M_н$ та об'єм аустеніту у сталях 07Х16 і 07Х16ч. Встановили, що положення точки A_{c1} зростає з 810°С до 870°С при підвищенні вмісту РЗМ від 0 до 0,04% відповідно (рис. 2, *а*; табл. 2). При цьому об'єм аустеніту, а при прискореному охолодженні – мартенситу, знижується від 70% до 44% відповідно (табл. 2), а температура початку мартенситного перетворення $M_н$ зміщується у бік більш високих значень (від 200 до 290°С) з підвищенням концентрації РЗМ (рис. 2, *б*).

В сталі 06Х20ч перетворення $\alpha \rightarrow \gamma$ взагалі відсутнє (рис. 2, табл. 2), про що свідчать також дані металографічного аналізу.

Аналогічні дослідження, проведені на сталі 07Х16 з додаванням кальцію показали, що кальцій незначно впливає на положення критичної точки A_{c1} і температуру початку мартенситного перетворення $M_н$.

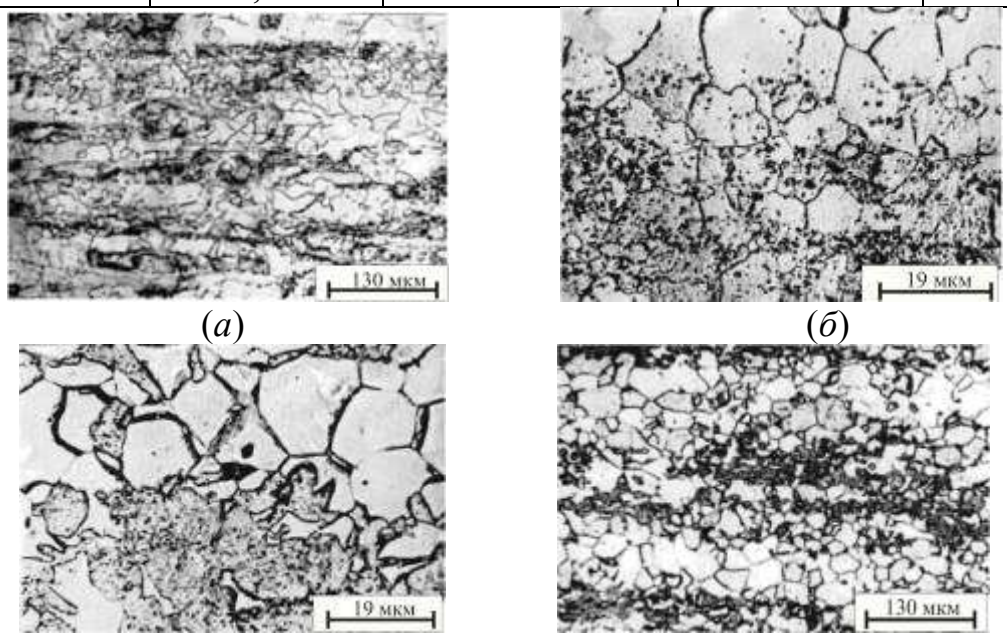


(*а*) (*б*)

Рис. 2 – Дилатометричні криві для визначення точок A_{c1} (*а*) і $M_н$ (*б*) сталей: 1 – 07Х16, 2 – 07Х16ч (0,02% РЗМ), 3 – 07Х16ч (0,04% РЗМ), 4 – 06Х18ч, 5 – 06Х20ч.

Таблиця 2 – Температури A_{c1} і $M_н$ і об'ємний вміст аустенітної складової.

№	Марка сталі	Вміст РЗМ, % (за масою)	Об'єм аустенітної складової, % (за об'ємом)	Температура α→γ перетворення Ac_1, ^{O}C	Положення точки $M_н$
1	07Х16	0,00	70	810	200
2	07Х16ч	0,02	63	850	
3	07Х16ч	0,04	44	870	290
4	07Х18ч	0,03	20	875	
5	07Х20ч	0,04	-	-	-



(*а*) (*б*) (*в*) (*г*)

Рис. 3. – Вплив режиму рекристалізаційної термообробки на формування мікроструктури холоднокатаного металу сталі 06Х18ч: *а* – гартування з температури 950°С, витримка 3 хв.; *б* – гартування з 1050°С, витримка 3 хв.; *в*, *г* – гартування з 950°С, витримка 5 хв.

Висновки

1. При перевищенні рівноважної концентрації атоми РЗМ і ЛЗМ сегрегують по границях мартенситних зерен.
2. Збільшення граничної концентрації РЗМ сприяє утворенню концентраційних флуктуацій, що полегшує зародження і ріст частинок нової фази – фериту у хромистих сталях. Підвищення вмісту атомів ЛЗМ на границях зерен, зокрема *Ca,* практично не впливає на феритоутворення у хромистих сталях.
3. Початок і повнота розчинення карбідів сталі 06Х18ч у процесі рекристалізаційної термообробки холоднокатаного металу залежить не лише від температури, але і від часу нагрівання при даній температурі.

Література

1. Повышение пластичности хромистых коррозионностойких сталей мартенситноферритного класса / И.П.Волчок, В.Г.Мищенко / Строительство, материаловедение, машиностроение : сб. научн. тр. «Стародубовские

чтения». – Днепропетровск: «ПГАСА». – 2000. – Вып. 10. – С. 67-70.
2. Хромистые нержавеющие стали для столовых приборов и посуды / В.Г.Мищенко // Нові конструкційні сталі і сплави та методи їх обробки для підвищення надійності та довговічності виробів: Мат. VI Міжнародної конф., 27-29 вересня 1995р. – Запоріжжя: ХДТУ, 1995. – 83 с.
3. Внепечное рафинирование коррозионностойких сталей / В.Г.Мищенко // Нові матеріали і технології в металургії та машинобудуванні. – Запоріжжя: ЗДТУ, 2000. – Вип. 2. – С. 56-60.
4. Технологічні основи керування структурою і властивостями корозійностійких сталей : автореф. Дис. на здобуття наук. ступеня д-ра техн. наук: спец. 05.02.01 «Матеріалознавство» / В.Г. Міщенко. – З., 2008. – 44 с.

Деркач Альона
студентка 6 курсу фізичного факультету
Наук.кер.: д.ф-м н., проф. Гіржон В.В.

ЛАЗЕРНА ОБРОБКА СПЛАВІВ СИСТЕМИ ZR-NI ТА ZR-FE

У ядерній енергетиці сплави на основі цирконію інтенсивно використовуються як матеріал оболонок тепловиділяючих елементів (ТВЕЛів) і тепловиділяючих зборок (ТВЗ) внаслідок унікально низького поперечного перерізу поглинання теплових нейтронів, високих механічних властивостей та корозійної стійкості. Протягом багатьох років дослідники проводять роботи зі створення нових і удосконалення існуючих цирконієвих сплавів, здатних надійно працювати тривалий час у реакторних умовах при температурах 670 К і вищих, але вимоги до використання сплавів цирконію у воді з підвищеними значеннями, наприклад, тиску та температури зростають. Підвищення рівня безпеки майбутніх АЕС та їхні економічні показники вимагають подальшого використання та модернізації цирконієвих тепловиділяючих елементів. Це обумовлює необхідність досліджень структурно-фазового стану сплавів цирконію в різних умовах термомеханічного, радіаційного та корозійного впливу після цілеспрямованої дії зовнішніх теплових чи механічних чинників. До таких чинників, зокрема, відноситься лазерна імпульсна обробка поверхні сплавів. Тому метою роботи є дослідження структурно-фазового стану сплавів системи Zr-Ni та Zr-Fe та його після лазерної обробки.

Лазерну обробку (ЛО) зразків сплавів Zr-Fe (74 ат. % Zr) та Zr-Ni (85 ат. % Zr) виконували на імпульсному лазері КВАНТ-12 у повітряній атмосфері при тривалості імпульсу 3 мс та густині потужності 630 МВт/м^2. Металографічні дослідження мікростуктури було проведено на оптичних мікроскопах МИМ-8 та EPIQUANT. Фазовий склад сплавів визначався рентгенографічно на дифрактрометрі ДРОН-3М. Мікротвердість вимірювали за допомогою мікротвердоміра ПМТ-3.

Дані рентгеностуктурного аналізу зразка сплаву Zr-Fe після ЛО показали наявність чотирьох фаз α-Zr, Zr_3Fe, Zr_2Fe, $ZrFe_2$ та окислів цирконію ZrO, αZrO_2, βZrO_2. Лазерна обробка зразка Zr-Ni окрім вихідних фаз α-Zr і Zr_2Ni

призвела до виникнення окислів α-ZrO_2 та Zr_4Ni_2O. Дані дюрометричного аналізу виявили підвищення мікротвердості приблизно в 2 рази. Це може бути обумовлено декількома факторами, які мають місце при лазерній обробці: диспергізацією структурних складових, формуванням значних напружень у поверхневих шарах та зміною фазового складу, викликану глибоко нерівноважними умовами кристалізації розплаву. Окрім того, деякий вплив на підвищення значень мікротвердості могло мати також і формування окислів внаслідок інтенсивної хімічної активності цирконію. Але необхідно зазначити, що корисним є вміст кисню не більше 0,7%. Зростання його кількості призводить до роззміцнення цирконію і його сплавів, внаслідок чого вони стають більш крихкими, що призводило до виникнення при лазерній обробці в атмосфері повітря деякої кількості мікротріщин.

Таким чином, лазерну обробку цирконієвих сплавів з метою отримання високих механічних властивостей, які забезпечать не тільки стабільність конструкційних матеріалів на весь період експлуатації, а й збільшать сам період експлуатації, доцільно проводити в захисному середовищі, наприклад, в аргоні.

Література

1. Влияние импульсного лазерного облучения на структуру поверхностных слоев циркониевых сплавов / В.Г.Кириченко, А.И.Кирдин, Т.А.Коваленко // Вісник Харківського університету. – 2007. – № 777. – с. 41
2. Влияние кислорода на механические свойства циркония / Т.П.Черняева, А.И.Стукалов, В.М.Грицина // Вопросы атомной науки и техники. – 2002. – № 1. – с.101

Єна Ксенія
студентка 5 курсу фізичного факультету
Наук. кер.: к.ф.-м. н., доц. Сніжний В.Л.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ТЕМПЕРАТУРИ ГАРТУВАННЯ НА КІЛЬКІСТЬ Δ-ФЕРИТУ В СТАЛІ AISI 304 МАГНІТОМЕТРИЧНИМ МЕТОДОМ

Сталь марки AISI 304 відноситься до аустенітного класу корозійностійких сталей, які легко зварюються, стійкі до окислення, дії низьких і високих температур, а також володіють підвищеною міцністю, пластичністю та пружністю.

Завдяки своїм фізичним характеристикам, а також невисокій вартості, сталь AISI 304 знаходить широке застосування в багатьох галузях промисловості: у машинобудуванні, в хімічній, легкій та харчовій промисловості, в будівництві, в ядерних реакторах.

Корозійна стійкість хромонікелевих аустенітних сталей залежить від кількості δ-фериту [1,2]. Проте, вплив температури гартування на кількість феритної фази, особливо при його наднизькому вмісті (0,000…0,5 %), вивчено недостатньо. В зв´язку з цим, метою даної роботи є визначення малих кількостей δ-фериту після гартування в листовій сталі AISI 304. Хімічний склад

сталі (мас, %): 0.050% C, 0.044% N, 8.10% Ni, 1.70% Mn, 18.30% Cr, 0.41% Si, 0.002% S, 0.028% P. Кількість δ-фериту до і після гартування подано в табл. 1.

Таблиця 1 – Кількість δ-фериту до і після гартування в сталі AISI 304

Кількість δ-фериту Pα до гартування, %	Температура гартування, °C	Кількість δ-фериту P_α після гартування, %
0.122	1150	0
0.119	1050	0
0.111	950	0
0.116	850	0.002
0.113	800	0.009
0.114	750	0.033
0.112	700	0.045
0.117	650	0.059
0.115	600	0.073

Із листової сталі AISI 304 (товщина 1 мм) вирізали холодним механічним способом (без перегріву та деформації) зразки розміром 3×2×1 мм^3, піддавали травленню в спеціальному кислотному розчині. Кількість низького вмісту δ-фериту визначали за методом, описаним в [3]. Результати експериментальних досліджень показані на рис. 1.

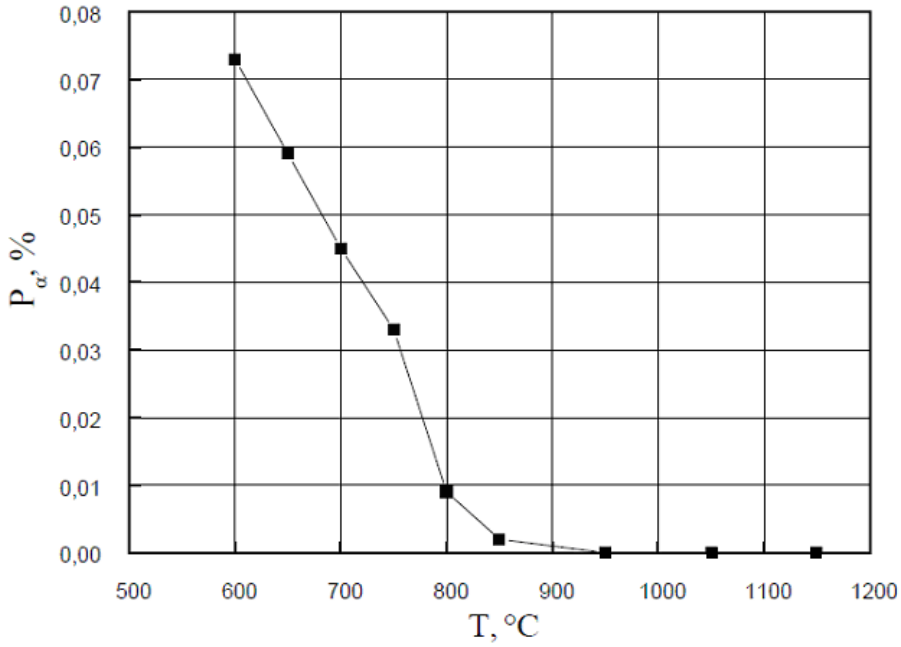


Рис. 1. – Залежність кількості низького вмісту δ-фериту в сталі AISI 304 від температури гартування.

Експериментальні дослідження показали, що гартування сталі AISI 304 при температурах 1150…950 ºС призводить до повної аустенізації (відсутній δ-ферит). При температурах 850…600 ºС кількість залишкового δ-фериту змінюється від 0.002 до 0.073%. Ймовірно, що початок α→γ перетворення відбувається в області 850…950 ºС, що потребує додаткових досліджень. Результати можуть виявитися корисними при вивченні залежності швидкості корозії від кількості низького вмісту δ-фериту.

Література

1. Применение магнитных методов для исследования эволюции структуры в аустенитных нержавеющих сталях после длительной эксплуатации энергоблоков на АЭС / В.М.Ажажа, В.А.Десненко, Л.С.Ожигов, Ж.С.Ажажа, И.В.Свечкарев, А.В.Федорченко // Вопросы атомной науки и техники. Серия: Физика радиационных повреждений радиационного материаловедения (94). – 2009. – № 4-2. – С. 241 – 246.
2. Магнетометричні дослідження корозійної поведінки криці AISI 304 у хлоридовмісних середовищах/ В.Г.Міщенко, Г.В.Сніжний, О.Е.Нарівський// Металлофизика и новейшие технологи. – 2011. – Т.33. – № 6. – С. 769 – 774.
3. Интегральный физический метод идентификации α-фазы в аустенитных хромоникелевых сталях / Г.В. Снежной, В.Г. Мищенко, В.Л. Снежной // Литье и металургия. – 2009. – Т.3. – №52. – С. 241 – 244.

Новіков Віктор
студент магістратури фізичного факультету
Наук. кер.: к.ф.-м.н., доц. Смоляков О.В.

МОДЕЛЮВАННЯ СТРУКТУРИ ДОДЕКАГОНАЛЬНИХ КВАЗІКРИСТАЛІВ

Дуже важливою і актуальною задачею сучасної фізики твердого тіла є опис структури квазікристалічних матеріалів. Якщо для встановлення та опису структури кристалів добре розвинена експериментальна та теоретична база, то формальна екстраполяція законів і методів класичної кристалографії на квазікристалічні структури призводить до істотних труднощів. Наприклад, введення для позначення атомних площин (вузлів оберненої квазіґратки) трьох індексів Міллера (HKL) призводить до того, що в більшості випадків ці індекси є ірраціональними і ніяк не приводяться до цілочисельного вигляду. На практиці використання нецілочисельних індексів є незручним. Тому для позначення площин квазікристалів часто використовують заміну трьохіндексного позначення на шестиіндексне цілочисельне. Залежність між цими індексами, наприклад, для декагональної ґратки, виражається через відоме число $\tau = (1+\sqrt{5})/2 \approx 1{,}618034$, що має назву «золотого перетину» [1].

Для додекагональної ґратки параметром, аналогічним «золотому перетину» τ, є число $t = 2 + \sqrt{3} \approx 3{,}732051$.

Для моделювання структури додекагонального квазікристалу було використано запропоновану раніше модель оберненої ґратки декагонального квазікристалу, в основі якої лежить розмноження базових груп вузлів за певними правилами. Така модель дозволяла одержати не тільки положення вузлів оберненої ґратки й відповідні індекси, але й інформацію про інтенсивність дифракційних рефлексів [1]. Запропонований метод дозволяє добре описати структуру декагональних квазікристалів. В даному дослідженні було застосовано вказаний метод для моделювання структури додекагональних квазікристалів із використанням наступного алгоритму:

$$D_2 = D_1 + \{\mathbf{q}_i\}D_1,\ D_3 = D_2 + \{2\mathbf{q}_i\}D_2,\ D_4 = D_3 + \{t\,\mathbf{q}_i\}D_3,\ D_5 = D_4 + \{2t\,\mathbf{q}_i\}D_4,$$
$$D_6 = D_5 + \{t^2\mathbf{q}_i\}D_5,\ D_7 = D_6 + \{2t^2\mathbf{q}_i\}D_6,\ D_8 = D_7 + \{t^3\mathbf{q}_i\}D_7, \ldots \qquad (1)$$

Тут D_1, D_2,… – це геометричні групи точок (вузлів квазіґратки), за допомогою послідовної побудови яких, створюється модель квазікристалічної структури. В якості вихідної групи D_1 вибираються точки, що задаються дванадцятьма векторами $(\pm\mathbf{q}_1, \pm\mathbf{q}_2, \pm\mathbf{q}_3, \pm\mathbf{q}_4, \pm\mathbf{q}_5, \pm\mathbf{q}_6)$. Для спрощення запису ці дванадцять векторів позначено як $\{\mathbf{q}_i\}$, де індекс i приймає значення від одиниці до дванадцяти. Група D_2 одержується розміщенням центрів додаткових дванадцяти груп D_1 у точках вихідної групи і т.д. [1]. Реалізація даного алгоритму наведена на рис. 1.

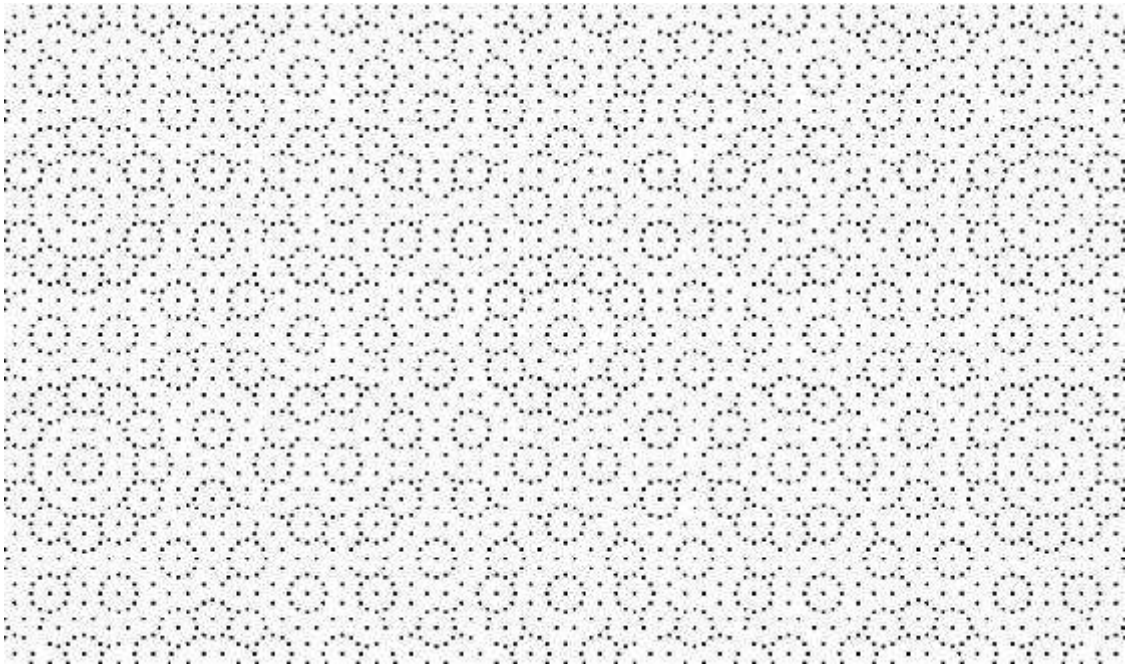


Рис. 1. – Реалізація алгоритму моделювання структури додекагонального квазікристалу.

Оскільки об’ємний додекагональний квазікристал являє собою сукупність однакових атомних площин, перпендикулярних осі симетрії дванадцятого порядку, то для опису структури достатньо змоделювати розташування атомів лише в одній площині.

Коректність запропонованого алгоритму можна перевірити, порівнявши одержану квазікристалічну ґратку з результатами проеціювання шестивимірної кубічної ґратки на площину, оскільки даний метод широко використовується для моделювання структури квазікристалів [2]. Згідно із цим методом, на фізичний простір (в даному випадку площина) проеціюють вузли шестивимірної ґратки, що знаходяться «близько» до фізичного простору.

Найпершою задачею є вибір базисних векторів шестивимірного простору, проекції яких на фізичний простір задають геометричну групу D_1, наприклад шість ортогональних векторів:

$$\mathbf{q}_1\left(\frac{\sqrt{3}}{2},\frac{1}{2},-\frac{\sqrt{3}}{2},-\frac{1}{2},0,1\right),\quad \mathbf{q}_2\left(\frac{1}{2},\frac{\sqrt{3}}{2},\frac{1}{2},\frac{\sqrt{3}}{2},-1,0\right),\quad \mathbf{q}_3\left(-\frac{\sqrt{3}}{2},\frac{1}{2},\frac{\sqrt{3}}{2},-\frac{1}{2},0,1\right),$$

$$\mathbf{q}_4(-1,0,-1,0,-1,0),\qquad \mathbf{q}_5(0,-1,0,1,0,1),\qquad \mathbf{q}_6\left(\frac{1}{2},-\frac{\sqrt{3}}{2},\frac{1}{2},-\frac{\sqrt{3}}{2},-1,0\right). \quad (2)$$

Кожен з цих векторів має шість компонент, перші дві з яких відносяться до фізичного простору ($\mathbf{q}^{\parallel}$), а решта – до перпендикулярного простору ($\mathbf{q}^{\perp}$), так, що їх можна представити у вигляді $\mathbf{q}=(\mathbf{q}^{\parallel},\mathbf{q}^{\perp})$. Лінійна комбінація шести із дванадцяти векторів, що задають геометричну групу D_1, наприклад $\mathbf{q}_1+\mathbf{q}_2+\mathbf{q}_3+\mathbf{q}_4+\mathbf{q}_5+\mathbf{q}_6$, дає нульовий вектор, проте аналогічна комбінація векторів перпендикулярного простору не дорівнює нулю, тому обраний базис не є коректним для додекагональної квазіґратки. Обравши в якості базису цієї квазіґратки вектори

$$\begin{aligned}&\mathbf{q}'_1=\mathbf{q}_2-\mathbf{q}_4,\qquad \mathbf{q}'_2=\mathbf{q}_1-\mathbf{q}_5,\qquad \mathbf{q}'_3=\mathbf{q}_2-\mathbf{q}_6,\\ &\mathbf{q}'_4=\mathbf{q}_3-\mathbf{q}_5,\qquad \mathbf{q}'_5=\mathbf{q}_4-\mathbf{q}_6,\qquad \mathbf{q}'_6=\mathbf{q}_3-\mathbf{q}_1,\end{aligned} \quad (3)$$

і поділивши одержані координати на $\sqrt{3}$, можна усунути дану невідповідність. Базис, одержаний в такий спосіб, має координати:

$$\mathbf{q}'_1\left(\frac{\sqrt{3}}{2},\frac{1}{2},\frac{\sqrt{3}}{2},\frac{1}{2},0,0\right),\quad \mathbf{q}'_2\left(\frac{1}{2},\frac{\sqrt{3}}{2},-\frac{1}{2},-\frac{\sqrt{3}}{2},0,0\right),\qquad \mathbf{q}'_3(0,1,0,1,0,0)$$

$$\mathbf{q}'_4\left(-\frac{1}{2},\frac{\sqrt{3}}{2},\frac{1}{2},-\frac{\sqrt{3}}{2},0,0\right),\ \mathbf{q}'_5\left(-\frac{\sqrt{3}}{2},\frac{1}{2},-\frac{\sqrt{3}}{2},\frac{1}{2},0,0\right),\ \mathbf{q}'_6(-1,0,1,0,0,0). \quad (4)$$

Слід зазначити, що вказані вектори шестивимірного простору не є ортогональними.

Можна показати, що квадрат модуля будь-якого вектора $\mathbf{Q} = n_1\mathbf{q}'_1 + n_2\mathbf{q}'_2 + n_3\mathbf{q}'_3 + n_4\mathbf{q}'_4 + n_5\mathbf{q}'_5 + n_6\mathbf{q}'_6$ можна представити у вигляді:

$$|\mathbf{Q}|^2 = |\mathbf{Q}_{\parallel}|^2 + |\mathbf{Q}_{\perp}|^2, \qquad (5)$$

де квадрат модуля відстані від початку координат до вузла у фізичному просторі $|\mathbf{Q}_{\parallel}|^2$ і квадрат модуля відстані від вузла шестивимірної ґратки до фізичного простору $|\mathbf{Q}_{\perp}|^2$ можна виразити через однакові цілочисельні індекси N і M:

$$|\mathbf{Q}_{\parallel}|^2 = N + Mt\,, \qquad |\mathbf{Q}_{\perp}|^2 = N + M/t\,. \qquad (6)$$

Тут N і M являють собою наступні вирази:

$$\begin{aligned} N = (n_1^2 + n_2^2 + n_3^2 + n_4^2 + n_5^2 + n_6^2 + n_1n_3 + n_2n_4 + n_3n_5 + n_4n_6 - n_5n_1 - n_6n_2) - \\ - 2(n_1n_2 + n_2n_3 + n_3n_4 + n_4n_5 + n_5n_6 - n_6n_1) \\ M = n_1n_2 + n_2n_3 + n_3n_4 + n_4n_5 + n_5n_6 - n_6n_1 \end{aligned} \qquad (7)$$

Особливий інтерес представляють вузли, розміщені в центрах «великих» кіл, що оточені дванадцятьма «малими» колами (рис. 1). Встановлено, що величина квадрату модуля вектора $\mathbf{Q}$ для таких вузлів є пропорційною числу t або його степеням. Степені числа t можна представити у вигляді лінійних залежностей від самого числа t, наприклад:

$$t^2 = 4t - 1,\ t^3 = 15t - 4\,,\ t^4 = 56t - 15,\ t^5 = 209t - 56\,,\ t^6 = 780t - 209\,,\ldots \qquad (8)$$

Коефіцієнти, що входять до складу таких залежностей, складають послідовність:

$$1, 4, 15, 56, 209, 780, \ldots\,, \qquad (9)$$

яка, як і послідовність Фібоначчі, є окремим випадком послідовностей Люка.

Детальний аналіз показав, що індекси N і M «центральних» вузлів є членами послідовності (9), або пропорційні її членам, з точністю до знаку індексу. Крім того, відстань до фізичного простору $|\mathbf{Q}_{\perp}|^2$ для таких вузлів виявляється досить малою.

В процесі реалізації моделі додекагональної квазіґратки, велика кількість вузлів накладаються один на одного. Була встановлена кореляція між величиною квадрату модуля вектора $\mathbf{Q}_{\perp}$ і кількістю накладань вузлів, причому, чим більша кількість накладань, тим меншим є значення $|\mathbf{Q}_{\perp}|^2$. Даний результат цілком узгоджується з результатами, отриманими в роботі [1].

Таким чином, запропонований в роботі [1] метод моделювання може бути застосованим для опису структури додекагональних квазікристалів.

Показано, що вибір ортогонального шестивимірного базису для додекагональної гратки не є коректним, тому доцільним є використання базису на основі лінійної комбінації ортогональних векторів.

Література

1. Моделирование решетки декагональных квазикристаллов / В.В.Гиржон, А.В.Смоляков, В.Н.Ковалева, Н.И.Захаренко //
2. Indexing of icosahedral quasiperiodic crystals / J.W.Cahn, D.Shechtman, D.Gratias // J. Mat. Res. – 1986.

Меняйло Олександр
аспірант кафедри прикладної фізики,
Гвоздецький Максим
студент 2 курсу фізичного факультету
Наук. кер.: д.т.н., проф. Міщенко В.Г.

ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРНОГО СТАНУ ПОВЕРХНЕВИХ ШАРІВ СТАЛІ 04Х18Ч-ГР У ПРОЦЕСІ ХІМІКО-ТЕРМІЧНОГО ОБРОБЛЕННЯ

Хромисті економнолеговані сталі 06Х18ч і 04Х18ч-ГР використовують в автомобілебудуванні та для побутових потреб – столових виробів і посуду. Ці сталі мають високу пластичність, здатність до полірування, корозійну стійкість (на відміну від хромомарганцевих сталей) та низьку собівартість (в порівнянні з нікелевмісними аустенітними сталями) [1,2]. Підвищення кількості феритної складової у двохфазних ферито-мартенситних хромистих сталях спостерігається завдяки додаванні в сталь РЗМ [3,4].

Двофазні хромисті сталі можна значно зміцнити хіміко-термічним обробленням (ХТО), що надасть змогу значного розширення їхнього застосування. Аналіз літературних джерел не виявив прикладів використання ХТО (цементації) для двохфазних сталей типу 04Х18ч-ГР. Структура цих сталей при температурі близько 1300К являє собою суміш фаз – фериту і аустеніту [5], причому зменшення вмісту аустенітної складової до 8…12% порівняно з відповідним до діаграми стану Fe-Cr-C пов’язане також з впливом РЗМ на кількість феритної складової у сталі 04Х18ч-ГР.

Метою даної роботи було дослідження структурних змін поверхневих шарів двохфазної сталі 04Х18ч-ГР (табл. 1) після цементації в твердому карбюризаторі (деревному вугіллі).

Таблиця 1 – Хімічний склад досліджуваної сталі.

Марка сталі ТУ 14-15-321-93*	Вміст легувальних елементів, % мас						
	C	Cr	Si	Mn	Ni	S, н.б.	P, н.б.
04Х18ч-ГР	0,03	16,4	0,5	0,6	0,5	0,03	0,02

*Примітка: в сталь вводиться мішметал або фероцерій із розрахунку 0,15% церію і силікокальцій із розрахунку 0,2% кальцію.

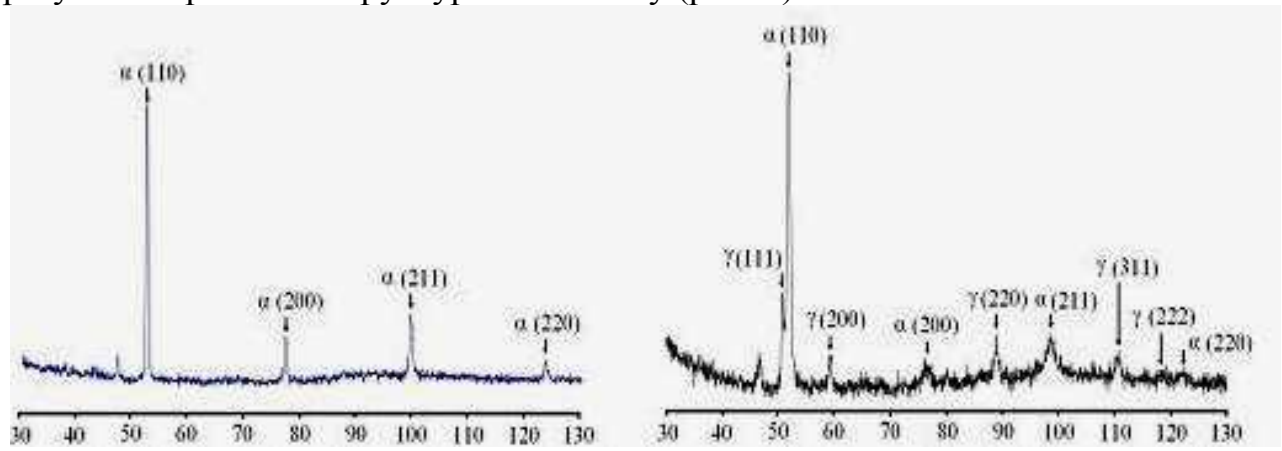
Для цементації був використаний контейнер з нержавіючої сталі, який

розміщували у шахтній електропечі СШОЛ-11.6 12-М3-У4.2. Контейнер заповнювали твердим карбюризатором з запакованими в ньому зразками. Після витримки зразків у карбюризаторі при температурі 1030°С протягом трьох годин здійснювали безпосереднє гартування в індустріальній оливі.

Для порівняння провели термообробку нецементованих зразків: витримка при 1030°С, 5 хв з наступним гартуванням в індустріальній оливі.

На загартованих зразках положення дифракційних ліній та їхня інтенсивність характерні для фериту (ОЦК-гратка), параметр гратки α=0,2873нм (рис. 2 *а*).

Металографічні дослідження та вимірювання мікротвердості підтвердили результати рентгеноструктурного аналізу (рис. 3).



(*а*) (*б*)

Рис. 2. – Дифрактограми з поверхні зразків: (*а*) – після термічної обробки зразка: 1030°С, витримка 5 хв, охолодження в оливі; (*б*) – після цементації з 1030°С, витримка 180 хв, безпосереднє охолодження в оливі.

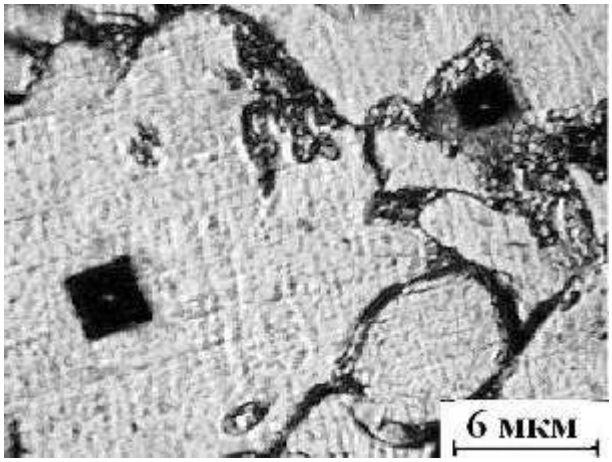


Рис. 3. – Мікроструктура сталі 04Х18ч-ГР до цементації.

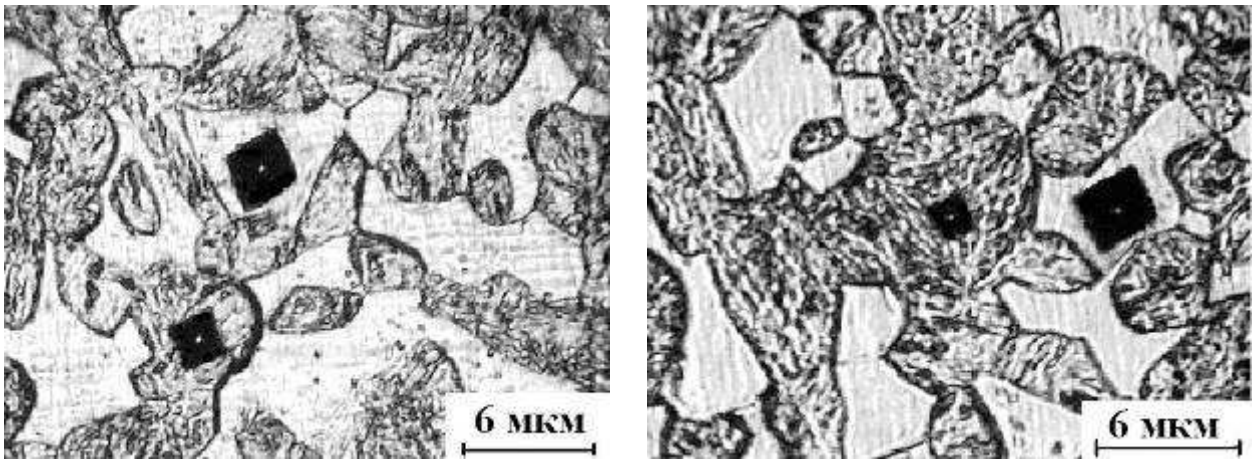
Після гартування з 1030°С мікроструктура сталі залишилась двохфазною – світлі та темні ділянки. При цьому вміст світлої та темної складової розрахований за методом випадкових відрізків, також залишився незмінним і становив близько 12%.

Мікротвердість світлих ділянок (фериту) становила близько 3820 МПа, а темних (мартенситу) – 6560 МПа.

На основі наведених вище результатів досліджень, а також діаграми стану Fe-Cr-C встановили, що структура сталі після гартування з температури 1030°С являє собою суміш двох фаз – фериту (88%) і низьковуглецевого мартенситу (12%). Розмір феритних зерен становив 5…20 мкм, а мартенситних, які розташовані на межах зерен фериту – 5 мкм.

Після цементації сталі 04Х18ч–ГР було проведено рентгеноструктурний аналіз шарів, що знаходились на глибині близько 10 мкм з поверхні зразку. На дифрактограмі виявлені лінії, що відповідають двом фазам – з ОЦК і ГЦК гратками (рис. 2 б). Розраховані параметри ґраток ОЦК і ГЦК структур (0,2891 і 0,3614 нм відповідно) дозволили встановити двохфазну структуру нерівноважного фериту і аустеніту, причому, використавши кількісний рентгенівський фазовий аналіз, було визначено, що кількість аустеніту становила близько 40% за об'ємом.

Мікроструктура цементованих зразків на глибині 40 мкм з поверхні являла собою структурновільний ферит (світло травлена складова) та аустеніт (більш темна складова) (рис. 4). Темна фаза досить неоднорідна з мікротвердістю: 6980 МПа в більш світлій ділянці (див. рис. 4 *а*) і 10600 МПа в більш темній ділянці (див. рис. 4 *б*). Тому можна визначити, що ділянки аустеніту неоднорідні, з включеннями продуктів його розпаду – мартенситу. Середнє значення мікротвердості світлої фази структурновільного фериту становить 4570 МПа, а його кількість становила близько 40%.



(*а*) (*б*)

Рис. 4. – Мікроструктура сталі 04Х18ч-ГР після цементації: (*а*) – ділянка шліфа з переважаючою площею світлої ділянки в темно травленій складовій, (*б*) – ділянка шліфа з переважаючою площею темної ділянки в темно травленій складовій

Висновки

1. В результаті підвищення концентрації вуглецю у фериті під час цементації параметр гратки фериту збільшився з 0,2873 нм до 0,2891 нм.

2. Методами металографічного, дюрометричного та кількісного рентгенофазового аналізу встановлено співвідношення фазових складових на цементованих зразках: 40% - ферит, 40% - аустеніт, 20% - мартенсит.

3. Підвищення мікротвердості та збільшення параметру гратки з 0,2873 до 0,2891 структурновільного фериту свідчить про збільшення у фериті концентрації вуглецю.

Література

1. Повышение пластичности хромистых коррозионностойких сталей мартенситноферритного класса / И.П.Волчок, В.Г.Мищенко / Строительство, материаловедение, машиностроение : сб. научн. тр. «Стародубовские чтения». – Днепропетровск: «ПГАСА». – 2000. – Вып. 10. – С. 67-70.
2. Хромистые нержавеющие стали для столовых приборов и посуды / В.Г.Мищенко // Нові конструкційні сталі і сплави та методи їх обробки для підвищення надійності та довговічності виробів: Мат. VI Міжнародної конф., 27-29 вересня 1995р. – Запоріжжя: ХДТУ, 1995. – 83 с.
3. Внепечное рафинирование коррозионностойких сталей / В.Г.Мищенко // Нові матеріали і технології в металургії та машинобудуванні. – Запоріжжя: ЗДТУ, 2000. – Вип. 2. – С. 56-60.
4. Технологічні основи керування структурою і властивостями корозійностійких сталей : автореф. Дис. на здобуття наук. ступеня д-ра техн. наук : спец. 05.02.01 «Матеріалознавство» / В.Г. Міщенко. – З., 2008. – 44 с.
5. Химушин Ф.Ф. Нержавеющие стали / Ф.Ф. Химушин. – М.: Металлургия, 1967. – 798 с.

Різніченко Дмитро
студент 1 курсу Економіко-правничого коледжу ЗНУ
Наук. кер.: Ткаченко С.П.

ФІЗИКА В ТУРИЗМІ

Фі́зика – природнича наука, яка досліджує загальні властивості матерії та явища, а також виявляє загальні закони, які керують цими явищами. Цікаво, а що нас чекає в майбутньому? Так хочеться заглянути років на 20 вперед, і уявити, як виглядатиме туризм. У туризмі фізика також відіграє свою роль, хоча на перший погляд явного взаємозв’язку можна не помітити.

Дамо пояснення означень, які складають основу даної логіко-структурної схеми.

Рівномірний рух – рух тіла вздовж прямої лінії з постійною за модулем та напрямком швидкістю. (Тіло за будь-які рівні проміжки часу проходить однаковий шлях.)

Рівноприскорений (рівносповільнений) – такий рух, при якому вектор прискорення залишається не змінним за модулем та напрямком.

Сили, які діють на туриста під час його руху:

$$\vec{F}_m = m\vec{g} \qquad F = G\frac{m \cdot M_3}{R^2}$$

$$\vec{F}_{тер.} = \mu \cdot \vec{N}$$

$$\vec{F} = m\vec{a}$$

Закон всесвітнього тяжіння – всі тіла притягуються одне до одного з силою прямопропорційною їх масам та обернено пропорційною квадрату відстані між ними.

Одним з проявів сили всесвітнього тяжіння є сила тяжіння. Так прийнято називати силу притяжіння тіл до землі поблизу її поверхні.

При русі туриста виникає сила тертя при дотику взуття з поверхнею землі (піску, каміння тощо).

Тертя – це один з видів взаємодії тіл, воно виникає при дотику двох тіл. Силами сухого тертя називають сили, що виникають при дотику двох твердих тіл при відсутності між ними рідкого або газоподібного прошарку.

Вагою тіла називають силу, з якою тіло внаслідок його притягання до Землі діє на опору або підвіс: $\vec{P} = m\vec{g}$.

Другий закон Ньютона: сила, що діє на тіло дорівнює добутку маси тіла на набуте під дією цієї сили прискорення.

При переміщенні турист також затрачує свою енергію, і виконує роботу.

Робота - $A = F \cdot S \cdot \cos\alpha$

Енергія ⟶ кінетична: $E_к = \frac{mv^2}{2}$

↘ Потенціальна: $E_{п.} = mgh$

Роботою, що здійснюється постійною силою називається фізична величина, яка дорівнює добутку модулів сили та переміщення.

Кінетична енергія – фізична величина, яка дорівнює половині добутку маси тіла на квадрат його швидкості.

Потенціальна енергія тіла в полі тяжіння дорівнює роботі, яку здійснює сила тяжіння при опусканні тіла на нульовий рівень.

Також в своєму поході турист може використовувати такий фізичний процес як теплообмін.

Теплообмін (теплопередача) — фізичний процес передавання енергії у вигляді певної кількості теплоти від тіла з вищою температурою до тіла з нижчою температурою до настання термодинамічної рівноваги. Не можливо зупинити передачу тепла між сусідніми об'єктами з різними температурами — її можна лише сповільнити.

На прикладі розглянемо, використовуючи логічні задачі конкретне застосування у туризмі.

Задача 1.

Які повинні бути характеристики рюкзака і одягу туриста при поході з фізичної точки зору?

Логічне пояснення задачі.

У рюкзака повинні бути широкі лямки так як вони забезпечують велику площу опори вантажу: при цьому тиск стає менше.

$$P = \frac{F}{S}$$

$$[P] = \frac{Н}{м^2} = Па$$

Речі в рюкзак потрібно складати таким чином, щоб на спину приходилися м’які, гладкі, рівні поверхні. Виступи мають малу площу опори і в містах виступів тиск збільшується. Підошви взуття повинні бути резиновими та рельєфними (щоб збільшити коефіцієнт тертя). Взуття повинне бути просторе, щоб можна було вкласти войлочну стельку – це потрібно для того, щоб зменшити тиск на стопу в окремих її точках при ходьбі по гострим ділянкам землі. Одяг повинен бути з натуральних тканин, адже він має погану теплопровідність, тому перегрів тіла не відбувається.

Задача 2.

У туриста є казанок місткістю 4 літри і десятилітрове відро. Як використовуючи ці предмети відлити в казанок рівно 2 літра?

Логічне пояснення задачі.

Налити повне відро води. У порожній казанок з відра вилити 4 літри, у відрі залишиться 6 літрів. З казанка воду вилити, і знову налити в казанок з відра 4 літри. У відрі залишиться 2 літри.

Задача 3.

Деякі туристи "зимники" (подорожують взимку) будують для нічлігу будиночки зі сніжних цеглин; ці будиночки називають "голкою". Чому туристи обирають "голку", а не намет?

Логічне пояснення.

Теплопровідність снігу завдяки повітрю між сніжинками мала (0,048 Вт\(м*К), тому тепло в "голку" зберігається, температура може досягати $+10^0$С.

Поради туристам.

1. У похід краще взяти пластмасовий посуд. Чому пластмасовий?

Відповідь. Легкий. Погано проводить тепло, п'єте чай, губи не обпікає.

2. Килимок з пінополіетилену – відмінна підстилка під спальник. Чому?

Відповідь. Легкий, малотеплопроводний, пружний.

3. Термос краще взяти металевий. Чому?

Відповідь. У холодну пору доби, завжди "під руками" гарячий чай. Міцний.

4. Підвішуйте казанок над багаттям, не лінуйтеся. Чому?

Відповідь. Ймовірність попадання вугілля, сажі зменшиться, краї казанка з їжею менше підгорають.

5. Підбір туристської їжі – серйозна справа. Чому?

Відповідь. Підбирайте "калорійне" паливо.

Отже, майбутнє за туризмом, де фізика пояснює багато явищ: будуть нормою швидкісні потяги, які можуть розвивати швидкість до 500-800 км/год. Вони будуть використовуватися замість літаків на коротких відстанях. Уже зараз швидкість французьких поїздів TGV становить 574 км/год, японські локомотиви можуть їздити зі швидкістю 443 км/год, а німецькі потяги ICE долають за годину до 300 км.

Значно зросте круїзна індустрія. По морях і океанах будуть ходити лайнери, схожі на цілі міста. Уже сьогодні є лайнер, який вміщує 4375 чоловік.

Приблизно така чисельність невеликого містечка в Європі. Цей лайнер називається LibertyoftheSeas.

Поряд з шикарними готелями на курортах у великих містах будуть будуватися все більше капсульних готелів. Вони більш економічні. Сьогодні такі готелі є в Японії, Європі і навіть Росії. Такий готель не так давно був побудований в Шереметьєво.

Федосенко Дар'я
студентка 5 курсу фізичного факультету
Наук. кер.: к.ф.-м.н., доц. Сніжний В.Л.

ВИЗНАЧЕННЯ НАДНИЗЬКОГО ВМІСТУ Δ-ФЕРИТУ В АУСТЕНІТНИХ ХРОМОНІКЕЛЕВИХ СТАЛЯХ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІАГРАМИ ШЕФЛЕРА ДЕ ЛОНГА

Аустенітні хромонікелеві сталі, завдяки унікальним властивостям, знаходять широке застосування практично в усіх галузях промисловості. Експлуатаційні характеристики таких сталей залишаються високими протягом всього терміну експлуатації. Для контролю вмісту феритної фази, яка суттєво впливає на швидкість корозії нержавіючих сталей, використовується діаграма Шефлера де Лонга [1], яка побудована на підставі аналізу структури декількох сотень плавок нержавіючих сталей. Вона дозволяє визначати вміст δ-фериту за аустенітоутворюючим еквівалентом нікелю $Ni_{екв}$ та феритоутворюючим еквівалентом хрому $Cr_{екв}$ з похибкою ±2%. Сучасні дослідження [2] про вплив кількості δ-фериту на швидкість корозії в аустенітних хромонікелевих сталях встановили необхідність визначення феритної складової з точністю до 0.025%. Аналіз численних літературних джерел показав значні розбіжності у коефіцієнтах для визначення еквівалентів хрому та нікелю. Тому і постає необхідність уточнення діаграми Шефлера де Лонга для наднизького вмісту (<0.1 %) δ-фериту.

Об'єктом дослідження була сталь 10Х18Н10Т. Всі легуючі елементи хімічного складу досліджуваної сталі розбиті на аналоги хрому та нікелю. Для розрахунків хромового та нікелевого еквівалентів використовували наступні співвідношення [3]:

$$Cr_{екв} = \%C + 1{,}5\%Si + 2\%Ti$$

$$Ni_{екв} = \%Ni + 30\%C + 1{,}5\%Mn$$

В роботі розглядалися шість різних плавок сталі 10Х18Н10Т хімічний склад яких наводиться в табл. 1.

Таблиця 1 – Хімічний склад сталі 10Х18Н10Т

Плавка	Вміст легувальних елементів, % мас.					
	C	Cr	Ni	Ti	Mn	Si
1	0.10	17.53	10.33	0.45	1.32	0.42
2	0.05	17.64	10.8	0.36	1.52	0.42
3	0.10	17.57	10.1	0.59	1.48	0.43
4	0.11	17.72	10.42	0.58	1.46	0.43
5	0.08	17.68	9.8	0.56	1.29	0.44
6	0.09	17.9	10.65	0.48	1.26	0.36

Розраховані еквіваленти хрому та нікелю показані на діаграмі Шефлера де Лонга (див. рис. 1) як теоретичні данні. Співвідношення аустеніту і фериту диференційоване кількісно за допомогою низки віялоподібних прямих. З рис.1 видно, що сталь 10Х18Н10Т має повністю аустенітну структуру без слідів присутності δ-фериту. Проведені дослідження інтегральним магнітометричним методом встановили наявність δ-фериту від 0.02% до 1.8% (експериментальні данні на рис. 1), тобто двофазну (аустенітно-феритну) структуру сталі 10Х18Н10Т.

Неточність отриманої структури за допомогою діаграми Шефлера де Лонга пов’язана з тим, що різниця у значеннях еквівалента для одного й того ж елемента за різними джерелами пояснюється не лише впливом на зміщення границі γ-області в залежності від його кількості, але також і вмісту в металі інших елементів, або сполук, їх розчинності, режиму термічної обробки, величини зерна та інших факторів. Тому коефіцієнти для деяких елементів є орієнтованими. Наприклад, значення еквівалентів для прокату вище, ніж для литого металу. Елементи, що входять до $Cr_{екв}$ сприяють утворенню феритної фази, а відповідно і розширенню феритної області. В даній роботі припущено, що коефіцієнти ступеню впливу легувальних елементів на здатність їх діяти, як феритоутворюючі елементи в хромонікелевих сталях дещо занижені. $Cr_{екв}$ продовжує уточнюватись, а саме стосовно таких феритизаторів як кремній та титан [3], тому дані отримані експериментально магнітометричним методом на діаграмі займають положення зі зміщенням відносно осі абсцис, яке може безперечно бути визначеним.

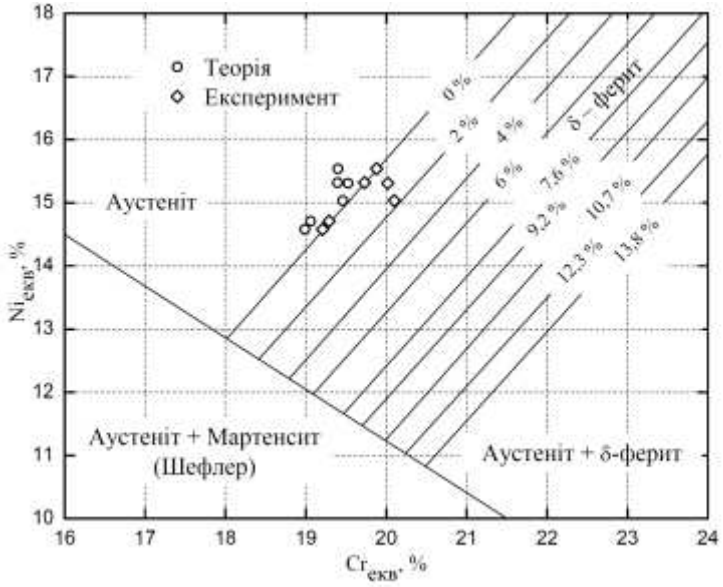


Рис. 1. – Діаграма Шефлера де Лонга.

Таким чином визначення кількості δ-фериту за діаграмою Шефлера де Лонга є по суті наближеним (неточним), особливо при його низькому вмісті, і не завжди може догодити практичним потребам. Для уточнення діаграми коефіцієнт дії титану, як феритизатора, повинен бути визначений в межах від 2 до 8. Коефіцієнт для кремнію на основі літературних джерел має набагато менший розкид, тому його вплив не такий суттєвий.

Література

1. Высокопрочные стали / Я.М.Потак. – М., 1972. – 208 с.
2. Интегральный физический метод идентификации альфа-фазы в аустенитных хромоникелевых сталях / Г.В. Снежной, В.Г. Мищенко, В.Л. Снежной // Литье и металургія. – 2009. – Т.3. – №52. – С. 241-244.
3. Сварка нержавеющих сталей / Н.И.Каховский. – К., 1968. – 312 с.

Фефелова Наталя
студентка 5 курсу фізичного факультету
Наук. кер.: к.ф-м н., доц. Ананьїна О.Ю.

ДОСЛІДЖЕННЯ АДСОРБЦІЇ МОЛЕКУЛ ФОСФІНУ, АМІАКУ, МЕТАНУ НА ГРАФЕНІ

Використання графенів в якості сенсорів молекул газової фази є перспективним і може бути використано для контролю хімічних процесів, складу навколишнього середовища, в медицині, сільському господарстві і т.д.

Існує два підходи [1], два фізичних принципи, за якими можлива ідентифікація молекул, адсорбованих на графенах (нанотрубках і т.д.):

- вивчення переносу заряду між адсорбованою часткою і графеном, що призводить до стрибкоподібних змінам провідності (опору) графенів;
- вивчення змін в енергетичних спектрах графенів при адсорбції частинок.

Особливості електронних спектрів графенів з адсорбованими частинками можуть бути використані для ідентифікації їх за спектрами поглинання.

Ми вивчали фізичну і хімічну адсорбцію молекул CH_4, PH_3, NH_3 на графені. Метою роботи було дослідження змін в електронних енергетичних спектрах графенів при адсорбції частинок різного сорту.

Моделювання процесів адсорбції проведено за допомогою програмного пакета GAMESS з використанням ab initio наближень Хартрі-Фока. Кластер графена є собою прямокутний лист із N (28, 42, 54, 66 і 146) атомів вуглецю, по периметру якого обірвані зв'язки насичені атомами водню. Відомо, що вид кромки графену (зигзагоподібній, сідлоподібній) суттєво впливає на його властивості, в тому числі і на електронні. Тому всі кластери мають форму наближену до квадратної та змішаний тип кромки.

Квантово-хімічні розрахунки базуються на розв’язанні електронного рівняння Шредингера для обраної системи. Рішеннями рівняння Шредингера є набір хвильових функцій Ψ_n, що описують стани системи, та набір власних значень E_n – енергетичний спектр системи.

Графен є напівметалом, тобто в графені відсутня заборонена зона. Але для кластерів графену 0D, які мають нанорозміри в трьох напрямках і складаються з невеликої кількості атомів вуглецю, електронний спектр має значні відмінності від спектру 2D графену.

Відомо, що зменшення розміру напівпровідника призводить до збільшення його забороненної зони. В графені ж, зменшення кількості атомів в кристалі призводить до її появи. Правильніше було б говорити не про заборонену зону, а про енергетичну різницю E_{HL} між рівнем HOMO (Highest occupied molecular orbital) і LUMO (Lowest unoccupied molecular orbital) в кластерах графену.

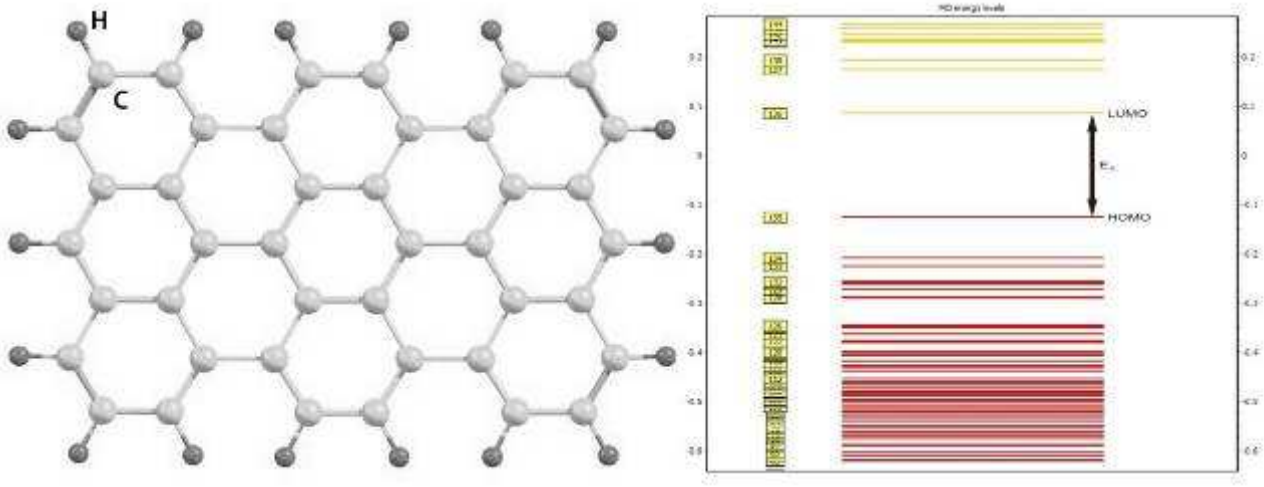


Рис. 1. Кластер $C_{42}H_{18}$ та фрагмент його енергетичного спектру.

В роботі було досліджено залежність енергетичної різниці E_{HL} від розміру графенів, тобто від кількості атомів в кластері. Енергетична різниця E_{HL} графенів різного розміру має тенденцію до зменшення з ростом кількості атомів вуглецю в кластері (рис.2). В ідеальному випадку, при певній кількості атомів вуглецю, E_{HL} буде дорівнювати 0. Залежність $E_{HL}(N)$ (рис.2) можна приблизно описати усередненою кривою, що відповідає степеневій функції $E_{HL} = A \cdot N^{-x}$.

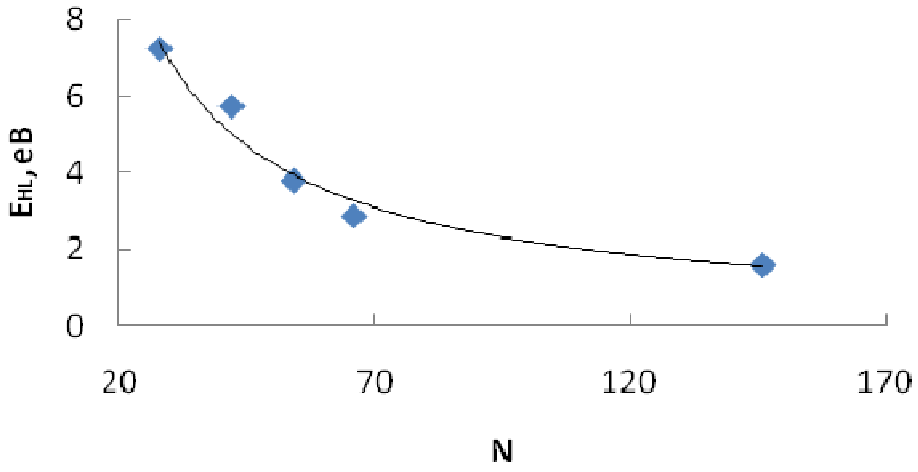


Рис.2. Залежність $E_{HL}(N)$ для кластерів чистого графену різних розмірів.

Треба відзначити, що в роботі [2], де досліджувалася залежність ширини забороненої зони графенових нанострічок від їх ширини, були одержані подібні криві. Таким чином, отримані в нашій роботі результати мають задовільне узгодження із існуючими опублікованими даними для подібних наносистем.

Молекули фосфіну, аміаку і метану хемосорбуються на графені тільки в разі дисоціації на фрагменти. Розглянемо хемосорбцію фрагментів дисоціації фосфіну PH_2 і H на графені (рис. 3).

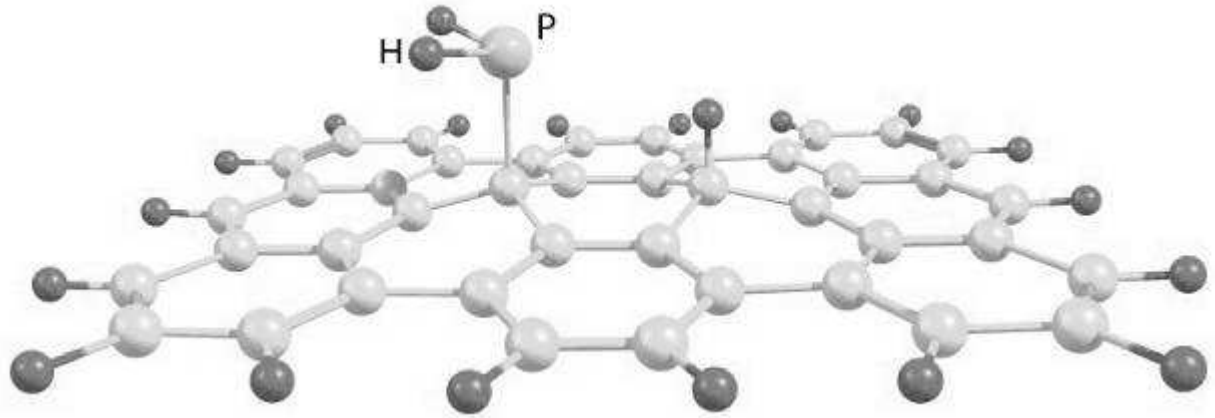


Рис. 3. – Хемосорбція молекули фосфіну на графені.

Хемосорбовані фрагменти адсорбуються не на сусідніх атомах вуглецю, а на протилежних в шестикутнику. Саме таке розташування хемосорбованих фрагментів дає найменше значення повної енергії системи.

Відомо, що адсорбція частинок адсорбатів на графенах призводить до появи та збільшення забороненої зони в них. Так, наприклад, якщо графен – напівметал, то графан – напівпровідник. Тому, очікуваним є те, що при хемосорбції молекул на графені, різниця E_{HL} буде збільшуватись в порівнянні з її значенням для чистого графена.

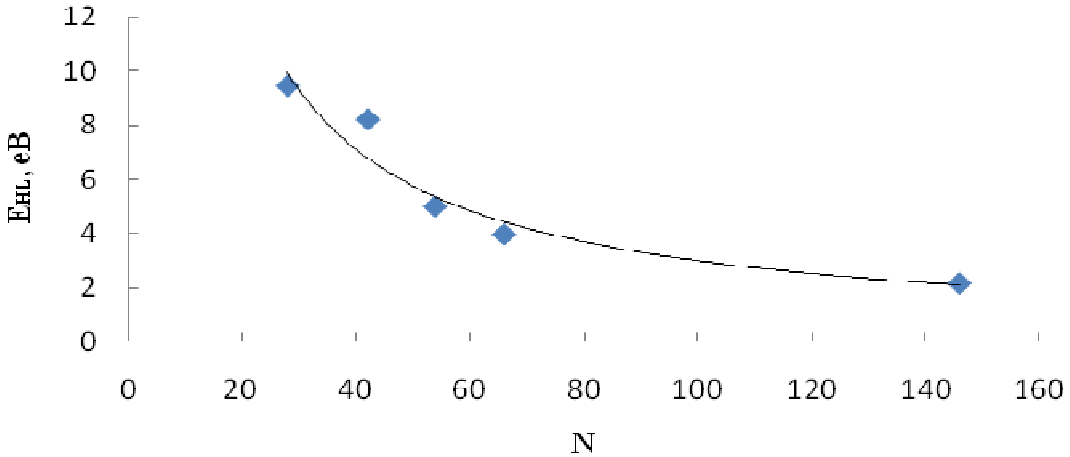


Рис. 4. – Залежність енергетичної різниці E_{HL} від кількості атомів вуглецю в графенах з хемосорбованими фрагментами дисоціації фосфіну.

Подібні залежності ширини HOMO-LUMO були одержані і для хемосорбції фрагментів дисоціації аміаку та метану (табл.2).

Для всіх залежностей $E_{HL}(N)$ спостерігається зменшення значень ширини HOMO-LUMO при збільшенні атомів вуглецю в кластері. Всі залежності можна описати математично формулою типа

$$E_{HL} = E_0 + A \cdot N^{-x},$$

де перше складове $E_0=0$ для чистого графену та $E_0 >0$ для кластерів з адсорбованими молекулами. Множник А і показник *x* характеризують тип хемосорбованої молекули та форму кластера графена.

Таблиця 2. – Залежність енергетичної різниці E_{HL} від кількості атомів вуглецю в кластері графену для хімічної адсорбції молекул.

Кластер	E_{HL}, еВ			
	Чистий кластер	PH_3	NH_3	CH_4
$C_{28}H_{14}$	7,25	9,46	3,89	9,88
$C_{42}H_{18}$	5,74	8,22	8,69	8,76
$C_{54}H_{20}$	3,79	5,01	4,47	6,65
$C_{66}H_{22}$	2,19	3,98	3,67	4,02
$C_{146}H_{34}$	1,89	2,18	2,49	3,92

Яке практичне значення має проведене дослідження? При кількості атомів в кластері графену більшим за 100 ширина HOMO-LUMO складає значення менші за 3 еВ, тобто при електронному переході HOMO-LUMO в таких нанографенах можуть поглинатися фотони світла у видимому діапазоні. Причому для графенів з різними хемосорбованими молекулами полоси в спектрі поглинання будуть мати різну частоту.

Дана робота вказує на те, що при проектуванні сенсорів газів на графенах необхідно врахування розміру графену, що буде використовуватися в сенсорі. Окрім того, необхідне попереднє калібрування, тобто встановлення відповідних значень можливих електронних переходів в графені при хемосорбції різних молекул. Тільки після встановлення відповідності між хемосорбованою молекулою і частотою піка (полоси) в спектрі поглинання сенсор на графені може працювати.

Література

1. Адсорбционные свойства нанографенов: квантово-химическое моделирование / О.Ю.Ананьина, П.А.Бутримов, А.С.Яновский // 6-я Международная конференция «Углерод: фундаментальные проблемы науки, материаловедение, технология». Троицк, Россия, Сборник тезисов докладов. – 2009. – С. 18-23.
2. Диэлектрическая щель в нанолентах из графена с односторонней гидрогенизацией / Л.А.Опенов, А.И.Подливаев // Физика и техника полупроводников. – 2012. – Т. 46. – № 2.

Щетініна-Вініченко Мирослава
студентка 6 курсу фізичного факультету
Наук. кер.: д.ф.-м. н, проф. Гіржон В.В.

СТРУКТУРА ПОВЕРХНЕВИХ ШАРІВ ZR-NI-СПЛАВІВ ПІСЛЯ ЛАЗЕРНОГО ЛЕГУВАННЯ TI

Цирконієві сплави знайшли широке застосування в атомній енергетиці завдяки унікальному набору механічних, корозійних властивостей. Особливу актуальність розробка нових сплавів набуває на цей час у зв'язку з характерним у світі станом, коли добігає термін служби діючих реакторів, і необхідна розробка нових рішень для їх заміни.

Метою даного дослідження було покращення механічних властивостей Zr-Ni сплавів, яке очікувалось після лазерного легування Ti.

Як основу зразків використовували чистий нікель, отриманий електролітичним методом. Обмазка складалася з порошків титану і цирконію з фракцією 140 мкм. Дані порошки виготовлялись власноруч. Стехіометричний склад обмазки підбирався з метою отримання квазікристалічної фази і відповідно до області гомогенності ψ-фази на ізотермічному розрізі потрійної діаграми стану [1].

Для першого зразка порошки титану і цирконію змішували у відношенні 1:1, для другого ж зразка – 1:1,25, відповідно. Суміш порошків титану і цирконію наносилась на поверхню нікеля за допомогою клею БФ-6. Кінцева товщина шару обмазки після шліфування складала 100-110 мкм.

Лазерне оплавлення зразків виконувалося на установці «КВАНТ-12» при тривалості імпульсу 3 мс і густинах потужності лазерного випромінювання 1150 МВт/м^2 та 386 МВт/м^2.

Обидва зразки досліджувались за допомогою металографічного, дюраметричного і рентгенівського фазового аналізів.

Рентгенівська зйомка зразків виконувалася на дифрактометрі ДРОН-3М з використанням нефільтрованого *Co-*K_α-випромінювання. Фазовий аналіз першого зразка показав присутність наступних фаз: Ni, α-Ti, Ni_5Zr, Ni_3Ti, сліди фази $NiTi_2$ та оксиду ZrO_2. Індиціювання рентгенограми другого зразка після лазерної обробки, що проводилася в атмосфері аргону, виявило наявність Ni (текстурованого), α-Ti, інтерметалідів Ni_3Ti, Ni_7Zr_2, $Ni_{11}Zr_9$, Zr_2Ni, Ni_3Zr. Ікосаедрична квазікристалічна ψ-фаза ні у першому, ні у другому випадку не фіксувалася, що може бути викликано, очевидно, декількома факторами: підвищеною фракцією порошків, обраних для лазерного легування, та структурно-часовими умовами, які при даних параметрах легування не дозволили «попасти» в стехіометрію існування квазікристалічної фази.

Література

1. The Ni-Ti-Zr System / K.P.Gupta // Journal of Phase Equilibria. – 1999. – № 4. – P. 441-448.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ №1 МЕНЕДЖМЕНТ І ЛОГІСТИКА

Адамова Анастасія, Голуб Марія
ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ 3
Астапенко Людмила
НАФТОГАЗОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ 5
Атамас Євгенія
ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ДЕМОГРАФІЧНИХ УМОВАХ....6
Барабась Дар'я
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТУ НА ТОВ «АТИС-ГРУПП» 9
Білецька Я.В.
АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 11
Боброва Крістіна
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ВІТЧИЗНЯНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ....13
Брутян Катерина Сергіївна, Брутян Рафаел
АНАЛІЗ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА....15
Брутян Катерина Сергіївна, Курбатов Сергій
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА 18
Брутян Катерина Сергіївна, Литвин Наталя
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ 21
Брутян Катерина Сергіївна, Волошина Валентина
УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ «АЛЬТЕРНАТИВА» 24
Брутян Катерина Сергіївна, Головіна Катерина
ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ 27
Брутян Катерина Сергіївна, Петренко Олена
ОРГАНІЗАЦІЯ ЗАЛУЧЕННЯ ПОТЕНЦІЙНИХ КЛІЄНТІВ....30
Брутян Катерина Сергіївна, Тороп Юлія
ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА 33
Бурдун Оксана
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ: МОТИВАЦІЯ, ЯК ЗАСІБ УТРИМАННЯ СПЕЦІАЛІСТІВ 35
Бурдун Оксана, Трофімова Софія
РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА 38
Васильєва Світлана Іванівна, Фляга Тетяна
КОНКУРЕНЦІЯ ЯК РУШІЙНА СИЛА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА....40
Вовк Ангеліна
ОСНОВНІ УМОВИ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ....43
Волкова Мирослава, Гречко Юлія
ВПЛИВ ЕКСПОРТУ НА ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС УКРАЇНИ 2011 РОКУ 47

Волощук Денис
КОМЕРЦІЙНА ЛОГІСТИКА ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 50
Галінська О.
РОЛЬ HR-ВІДДІЛУ У ПРОЦЕСІ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ КОМПАНІЙ 53
Гвоздік Вікторія
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК І ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕСУРСО- ТА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В МЕТАЛУРГІЇ СПЕЦІАЛЬНИХ СТАЛЕЙ 55
Гвоздяк Інна, Ільїна Яна
ФАКТОРИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ 57
Герасименко Євгенія
КОНКУРЕНТНІ ПОЗИЦІЇ ВАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» НА ВІТЧИЗНЯНОМУ ТА СВІТОВОМУ РИНКАХ.....60
Голуб Марія
ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО СЕРВІСУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ 63
Горулько Ганна
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....65
Грецький Денис, Єфіменко Віталій
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ 66
Гулбані Марія, Прокашева Валерія
СВІТОВИЙ ТУРИЗМ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....68
Гусєлєва Ірина
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПАТ «ЗАПОРІЖТРАНСФОРМАТОР».....69
Гутовська Аліна
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ.....71
Дашко Ірина Миколаївна
ОЦІНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА,.....73
Дашко Ірина Миколаївна, Даурова Вікторія
УПРАВЛІННЯ ХІМІЧНИМ КОМПЛЕКСОМ УКРАЇНИ 77
Дашко Ірина Миколаївна, Жукова Ольга
АНАЛІЗ, ОЦІНКА ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ.....80
Дашко Ірина Миколаївна, Зав'ялова Маргарита
РЕАЛІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....82
Дашко Ірина Миколаївна, Зубов Леонід, Курило Володимир
СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ 86
Дашко Ірина Миколаївна, Кочевих Ірина
СТРУКТУРА INCOTERMS 2010.....89
Дашко Ірина Миколаївна, Попадинець Юлія
СИСТЕМА ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ 93
Дашко Ірина Миколаївна, Славінська Тетяна
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО.....95
Дашко Ірина Миколаївна, Смушок Ганна
РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ 99

Єнгоян Назелі, Солопова Анна
СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА 102
Єременко Катерина
ХАРАКТЕРИСТИКА РИНКІВ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ПАТ «ЗАПОРІЖТРАНСФОРМАТОР» 104
Жданова Маргарита
СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ 107
Жердєва Вікторія
СТРАТЕГІЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ 110
Заікіна Анжела, Косенко Марія
ДІЛОВА РОЗМОВА ПО ТЕЛЕФОНУ 112
Закерничний Павло
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МОТОРОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ 114
Зеленська Єлизавета
УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗЕРНА 115
Івакіна Анна
ДІЛОВЕ СПІЛКУВАННЯ У СФЕРІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ВИСТАВОК ТА ЯРМАРОК 117
Камишан Валерій, Сікорський Артур
ЕЛЕКТРОННІ ТОРГОВІ МАЙДАНЧИКИ В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА 119
Камишан Валерій, Філіппов Микола
СИСТЕМНИЙ ПІДХІД В ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ 121
Коблік Анастасія
ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ У ПЕРІОД СВІТОВОЇ КРИЗИ 122
Копань Олена, Маринова Карина
ПРОБЛЕМИ СЕРТИФІКАЦІЇ СИСТЕМ ЯКОСТІ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 124
Коробова Еліна
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ – ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ 125
Косенко Марія, Заікіна Анжела
ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ 127
Кравченко Альона
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ 129
Купіч Альона, Балюкова Маріна
ПРОБЛЕМИ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ 131
Курбатова Ірина
ІНТЕРНЕТ ТА ВНУТРІШНЯ ЕЛЕКТРОННА КОМУНІКАЦІЯ ЯК ЗАСОБИ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЙ 133
Лубінець Марина
ІНФОРМАЦІЙНІ ПОТОКИ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ 137
Малапура Анастасія
СУЧАСНИЙ СТАН І СТРУКТУРА ІМПОРТУ ТА ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ 140

Мартоян Андранік, Полешко Дар'я
ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ....142
Масилюк Ганна
НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОГО УСТАТКУВАННЯ 144
Медведєва Ірина
ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ....146
Мохаммаді Жаклін
НАСЛІДКИ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ ДЛЯ АГРАРНО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ КРАЇНИ....149
Одринська Єлизавета
ІНСТРУМЕНТИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ....150
Ольховнікова Анастасія
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ....153
Омельчак Олег
НАПРЯМКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАПОРІЗЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «СУПЕР»....155
Остах Аліна, Гвоздяк Інна
ЗНАННЯ ДІЛОВОЇ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕНЕДЖЕРА....156
Остах Аліна
РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ, ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА....159
Остах Аліна
ФІНАНСОВІ ПОТОКИ В ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ....161
Паламарчук Катерина
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ВІТЧИЗНЯНИХ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ....164
Пасенко Марина
ОЦІНКА КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ ТА ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ....166
Пінігіна Ольга
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА СУЧАСНІ НАПРЯМКИ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ....170
Пирогова Каріна
ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ....172
Полієктова Вікторія
ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА БЕЗПЕЧНИЙ РОЗВИТОК СОЦІУМУ....175
Проскурня Ірина
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ....177
Прохоренко Наталія
ІНВЕСТИЦІЇ У ПЕРСОНАЛ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ....179

Пушкіна Дар'я
ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ 181
Самохіна Олена
ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕТАЛОПРОДУКЦІЇ НА ЗАРУБІЖНИХ РИНКАХ ЗБУТУ 184
Серга Каріна
СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ НА ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ188
Сікорський Артур, Камишан Валерій
МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНОГО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ОРГАНІЗАЦІЇ МЕРЕЖЕВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ 190
Скиба Юлія
КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ І КУРОРТІВ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ 192
Скорик Г., Носовська О., Францева К.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ 195
Сметаніна Наталія
ФОРМИ І МЕТОДИ ЗДІЙСНЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ 198
Соколовська Інна
АКТУАЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ 201
Спіцина Владислава
МОДЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 203
Таравська Карина
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ 206
Тимохіна Ольга
ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ НА АВІАПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ 210
Титарчук Дмитро
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО РИНКУ 212
Ткачова Ганна
ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМИ ПОСЛУГАМИ 216
Токарев Микола, Галіцина Анна
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ ВАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» 218
Токарев Микола, Соколовська Юлія
ВИРІШЕННЯ ПРОТИРІЧ У ДІЛОВІЙ КОМУНІКАЦІЇ 220
Трофімова Софія, Малик Марія
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В ПРОЦЕСІ ОБ'ЄДНАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ПОШУК МОЖЛИВОСТЕЙ ЇХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ 221
Філіппов М., Камишан В.
ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 223
Філіппова Ірина
ВЕРБАЛЬНІ І НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ В ДІЛОВОМУ СПІЛКУВАННІ 225

Хотинець Марія
РЕКОМЕНДАЦІЇ, ЩОДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПАТ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗАВОД ФЕРОСПЛАВІВ» 228
Хуповка Яна
АКТУАЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ НАССР НА ПІДПРИЄМСТВАХ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ 232
Чалова Марія
ІНТЕГРАЦІЯ ПРОЕКТУ ЛОГІСТИЧНОГО КОНСАЛТИНГУ У СУЧАСНІ УМОВИ ГОСПОДАРЮВАННЯ....235
Чикаєва Рената
ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 236
Шикула Анастасія
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО 239
Шкарбан Наталія, Гончаренко Артур
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА ПІДСТАВІ ПОСИЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ....241
Шумченко Владислав
СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 243
Щербина Микита
ОРИГІНАЛЬНА КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ (НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЙ GOOGLE ТА PHILLIPS)....246
Яворська Людмила
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ 249

СЕКЦІЯ №2 ФІЛОСОФІЯ ТА РЕЛІГІЯ

Артеменко Діана
ПРОБЛЕМИ ПРЕСТИЖУ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ....252
Бусилькова Катерина
МІСЦЕ ЖІНОК У ПОЛІТИЧНОМУ ЖИТТІ СУСПІЛЬСТВА 255
Ворошилова Ганна
ПРОБЛЕМИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ....259
Гончаренко Артур
МАРКЕТИНГ В ТУРИЗМІ: СПЕЦИФІКА НАЦІОНАЛЬНОГО РІВНЯ 262
Горбач Світлана
ОСОБИСТІСНА АВТОНОМІЯ В КОНТЕКСТІ 264
Древай Надія
ПРОБЛЕМИ ОБРАННЯ МАЙБУТНЬОЇ ПРОФЕСІЇ СЕРЕД....266
Зубов В.А.
СВІТОГЛЯДНІ ОРІЄНТАЦІЇ ЛЮДСТВА В 21 СТОЛІТТІ....269
Костенко Н.В.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-КОНСТРУКТИВНОГО МИСЛЕННЯ ОСОБИСТОСТІ....271

Карім Ель Гуессаб
РІВНІСТЬ КУЛЬТУР ЯК УТОПІЯ 274
Кривега Л.Д., Сухарева К.В.
СУЧАСНА ЛЮДИНА ЯК НЕОКОЧІВНИК 276
Кудрявцева Ірина
ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ВПЛИВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 279
Лисенко Сергій
ПЕРЕКЛАД У РАДЯНСЬКІЙ І СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ 281
Ломикін О.Є.
РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ЯК ФУНКЦІЯ ДЕРЖАВИ 285
Манжура Д.В.
ПРОБЛЕМА ТЕРМІНОЛОГІЧНОГО КАРКАСУ ТЕОРІЇ СОЦІАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ 287
Мергартен Е.Ю.
ФЕНОМЕН СОЦИАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ В ЕЕ СУЩНОСТНЫХ ИЗМЕРЕНИЯХ 288
Надзельська Ірина
ПРОБЛЕМИ ВИВЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ У НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ 290
Паукова Альона
ВПЛИВ УКРАЇНСЬКОЇ МЕНТАЛЬНОСТІ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ 293
Поважна Анна
СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ СУЧАСНОГО УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА 296
Ракітіна Владислава
СТАТУС ЖІНКИ В АРАБСЬКОМУ СВІТІ 298
Редька Юлія
ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ПЕРІОД ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 301
Рибак Катерина
АКТУАЛЬНІСТЬ ПИТАННЯ СМЕРТНОЇ КАРИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА 302
Сінєкаєва Олександра
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ 305
Соловйова Катерина
НАСИЛЬСТВО НАД ЖІНКАМИ У СІМ'Ї 309
Солоп Наталія
РОЛЬ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ В УКРАІНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ 313
Сулейманов Елчин
ГОТЕЛЬНИЙ БІЗНЕС УКРАЇНИ: ЗДОБУТКИ ТА ПРОБЛЕМИ 316
Теодорова Вікторія
ЗМІНА ФІЛОСОФСЬКИХ СВІТОГЛЯДНИХ ПОЗИЦІЙ ПІД ВПЛИВОМ ЗБРОЇ (НА ОСНОВІ РОМАНУ О. ГОНЧАРА «ЛЮДИНА І ЗБРОЯ») 320
Чернявська Дар'я
ЗОРОАСТРИЗМ ТА ЙОГО ВЗАЄМОДІЯ З ІНШИМИ РЕЛІГІЯМИ СВІТУ 322

СЕКЦІЯ №3 ФІЗИЧНІ НАУКИ

Антонюк Олександр
РОЗПОДІЛ δ-ФЕРИТУ В ТРУБНИХ ЗАГОТОВКАХ І ЛИСТОВІЙ СТАЛІ 08Х18Н10Т 325
Бабаскін Леонід
МІКРОМАГНЕТИЗМ ПЕРМАЛОЄВИХ ПЛІВОК ІЗ ПЕРПЕНДИКУЛЯРНОЮ АНІЗОТРОПІЄЮ 327
Блискавка Олег
АНАЛІЗ КВАЗІКРИСТАЛІЧНОЇ ГРАТКИ 331
Бондарєва Олександра
ДИНАМІЧНІ ПРОЦЕСИ ПЕРЕМАГНІЧУВАННЯ НАНОКОМПОЗИТІВ 333
Булах Олександр
ВПЛИВ ЗЕРНОГРАНИЧНИХ СЕГРЕГАЦІЙ АТОМІВ РЗМ ТА ЛЗМ НА ПРОЦЕСИ СТРУКТУРОУТВОРЕННЯ ХРОМИСТИХ СТАЛЕЙ 336
Деркач Альона
ЛАЗЕРНА ОБРОБКА СПЛАВІВ СИСТЕМИ Zr-Ni та Zr-Fe 340
Єна Ксенія
ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ТЕМПЕРАТУРИ ГАРТУВАННЯ НА КІЛЬКІСТЬ δ-ФЕРИТУ В СТАЛІ AISI 304 МАГНІТОМЕТРИЧНИМ МЕТОДОМ 341
Новіков Віктор
МОДЕЛЮВАННЯ СТРУКТУРИ ДОДЕКАГОНАЛЬНИХ КВАЗІКРИСТАЛІВ 343
Меняйло Олександр, Гвоздецький Максим
ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРНОГО СТАНУ ПОВЕРХНЕВИХ ШАРІВ СТАЛІ 04Х18Ч-ГР У ПРОЦЕСІ ХІМІКО-ТЕРМІЧНОГО ОБРОБЛЕННЯ 347
Різніченко Дмитро
ФІЗИКА В ТУРИЗМІ 350
Федосенко Дар'я
ВИЗНАЧЕННЯ НАДНИЗЬКОГО ВМІСТУ δ-ФЕРИТУ В АУСТЕНІТНИХ ХРОМОНІКЕЛЕВИХ СТАЛЯХ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІАГРАМИ ШЕФЛЕРА ДЕ ЛОНГА 353
Фефелова Наталя
ДОСЛІДЖЕННЯ АДСОРБЦІЇ МОЛЕКУЛ ФОСФІНУ, АМІАКУ, МЕТАНУ НА ГРАФЕНІ 355
Щетініна-Вініченко Мирослава
СТРУКТУРА ПОВЕРХНЕВИХ ШАРІВ Zr-Ni-СПЛАВІВ ПІСЛЯ ЛАЗЕРНОГО ЛЕГУВАННЯ Ti 359

Наукове видання

Збірник наукових праць
студентів, аспірантів і молодих вчених
«МОЛОДА НАУКА-2012»

Відповідальна за випуск:
голова НТСА ЗНУ *Доброскок С.О.*

Адреса редакційної колегії:
Запорізький національний університет
69600, м.Запоріжжя, вул.Леппіка, 33, каб. 314
тел. (061) 289-41-07
E-mail: sveta.sirica@rambler.ru

Підписано до друку 05.04.2012 р. Формат 60х84/16
Віддруковано з готового оригінал-макета. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсетний. Друк лазерний. Наклад 150 прим.

Поліграфічний центр «***Copy Art***»
м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 57
тел.: (095) 908-28-56
тел.: (061) 289-22-00
http://copyart.uaprom.net
E-mail: copyshopzp08@rambler.ru