



**ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ
ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

ЗБІРНИК ТЕЗ

2016 рік



ЗБІРНИК ТЕЗ

Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій

Засновник:

Приватне акціонерне товариство «Приватній вищий навчальний заклад «Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій» (ЗІЕІТ)

Головний редактор:

Переверзєв А.В., д.т.н., проф., проректор з наукової роботи ЗІЕІТ

Редакційна колегія:

Бражко О.В. д.н.держ.упр., професор
Волобоєв В.Д. к.е.н., доцент
Жерліцин Д.М. д.е.н., професор
Калінеску Т.В. д.е.н., професор
Левицький С.І. д.е.н., професор
Михайлік Д.П. к.е.н., доцент
Мокій А.І. д.е.н., професор
Панкова М.О. к.е.н., доцент
Таланін І.Є. д.ф.-м.н., професор
Хромова К.А. к.ф.н., доцент

Поштова адреса: 69041, м. Запоріжжя, вул. Кияшка, 16-Б

Тел.: (061) 239-90-01

Факс: (061) 289-10-40

E-mail: trudy@econom.zp.ua

Сайт: <http://conference.zieit.zp.ua:81/index.php/ru/trudy>



**Proceedings of
Zaporizhzhya Institute of Economics
and Information Technology**

Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technology (ZIEIT)

Editor-in-chief:

Pereverzev A.V. Dr.Sc., Prof.

Editorial Board:

Brazhko O.V. Dr.Sc., Prof.
Voloboev V.D. Dr.Sc., ass. Prof.
Zherlitsin D.M. Dr.Sc., Prof.
Kalinesku T.V. Dr.Sc., Prof.
Levits'kiy S.I. Dr.Sc., Prof.
Mikhaylik D.P. Dr.Sc., ass. Prof.
Mokiy A.I. Dr.Sc., Prof.
Pankova M.O. Dr.Sc., ass. Prof.
Talanin I.E. Dr.Sc., Prof.
Khromova K.A. Dr.Sc., ass. Prof.

Address: 69041, Zaporizhzhya, Kiyashko str. 16B

Telephones: (061) 239-90-01

Fax: (061) 289-10-40

E-mail: trudy@econom.zp.ua

Internet: <http://conference.zieit.zp.ua:81/index.php/en/proceedings>



ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕКЛАДУ ТЕХНІЧНИХ ТЕКСТІВ

Студентка групи ПР-111-м Левченко А.С.*

ЗІЕІТ (ВП у м. Кривий Ріг), Україна, м. Кривий Ріг, вул. Гетьманська, 108
lev.anastasiia@gmail.com

В останній час набуває гострої актуальності питання про точність та адекватність перекладу спеціальної металургійної термінології, яка відіграє важливу роль у реалізації технологічних операцій металургійного виробництва. Від якості і точності перекладу та інтерпретації термінології залежить не тільки успішна реалізація ливарного процесу, але й безпека та життя працівників і персоналу.

У результаті аналізу термінології конверторного процесу металургійного виробництва були з'ясовані основні проблеми, що постають перед перекладачами:

1. Неприпустимість буквального перекладу технічної термінології металургійного виробництва.
2. Розбіжність у національних термінологічних системах, які складалися у різних культурних та історичних умовах, що у більшості випадків робить неможливою повну еквівалентність термінів різних мов.
3. В деяких випадках розбіжність національних термінологічних систем доповнюється своєрідністю національних фразеологічних систем.

Таким чином можливо зробити висновок, що сфера вузькопрофільних технічних перекладів в окремих етапах металургійного виробництва є одним з найскладніших напрямків технічного перекладу. Його практично неможливо здійснити абсолютно адекватно і точно без глибокого розуміння інженерно-технічних деталей технологічного процесу виготовлення металу.

*Керівник: к.філол.н., доц. Бережна М.В.



ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕВОДА ПРЕЦЕДЕНТНОЙ ЛЕКСИКИ В ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ (НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛОЯЗЫЧНЫХ СМИ)

ст. группы МП – 112 Матоляк В.Я.
ЗІЕІТ, Україна, г. Запорожье, ул. Кияшко 16-б
vika-matolyak@mail.ua

Связь между языком и культурой всегда была в центре внимания лингвистов. Культура как социальное явление отражается в языке, который своими средствами фиксирует культурные процессы. В последние десятилетия возрос интерес к изучению политического текста, что обусловило появление нового исследовательского направления – политической лингвистики, которая все более укрепляет свой научный статус. А.Н. Баранов под политическим языком понимает «особую знаковую систему, предназначенную именно для политической коммуникации». Предметом исследования политической лингвистики А.П. Чудинов определяет политическую коммуникацию, а Л.Н. Синельникова –политический дискурс.

Актуальность данной работы обусловлена необходимостью изучения места прецедентных феноменов как составляющих когнитивной базы лингвокультурного сообщества в современном политическом дискурсе.

На данном этапе развития языкознания нет единого определения понятия «прецедент». Термин «прецедентный текст» впервые был введен Ю.Н. Карапуловым в 1986г. В западной лингвистике нет понятия «прецедентный феномен», вместо которого применяется понятие «интертекстуальность». В научном дискурсе встречаются также такие понятия, как «реалия», «реминисценция», «диалогизм» (Бахтин) и др.

Цель исследования – определить лингвокогнитивные и функционально-прагматические характеристики прецедентных феноменов в англоязычном политическом дискурсе и выявить и описать роль прецедентных феноменов в формировании переводческого текста.

Объектом нашего исследования являются прецедентные феномены в англоязычном политическом дискурсе. Предмет исследования –англоязычные журналы «The Times», «The New York Times», «Newsweek».

*Керівник: ст.викладач Захаржевська О.В



ПОВТОРИ В ХУДОЖНЬОМУ ТЕКСТІ (НА МАТЕРІАЛІ РОМАНУ А. РІПЛІ «СКАРЛЕТ» ТА ЙОГО ПЕРЕКЛАДІВ РОСІЙСЬКОЮ МОВОЮ)

Студентка групи ПР-111-м Тесленко О.С.*

ЗІЕІТ (ВП у м. Кривий Ріг), Україна, м. Кривий Ріг, вул. Гетьманська, 108
ol.teslenko91@gmail.com

Художній текст характеризується наявністю в ньому великої кількості стилістичних прийомів та засобів. Одним з таких засобів є повтор. Повтори в художньому тексті можуть використовуватися на різних рівнях мови, зокрема фонетичному, морфемному, граматичному, лексичному чи синтаксичному. Повтори використовуються автором художнього тексту, щоб привернути увагу до певного предмету, дії або стану. За допомогою повторів письменник має змогу наголосити на важливих моментах, посилити враження читача про прочитане, акцентувати на головному тощо.

З огляду на ряд важливих функцій, які виконують повтори, перекладачу оригінального тексту вкрай необхідно зберігати автентичність твору та слідкувати за точністю перекладу. В ході аналізу перекладу повторів на прикладі роману А. Ріплі «Скарлєтт», ми дійшли висновку, що точність під час перекладу повторів в художніх творах є важливим елементом для збереження авторської ідеї. Нами були розроблені основні рекомендації для того, щоб забезпечити точність під час перекладу повторів:

1. Правильно використовувати дієслова доконаного та недоконаного виду в перекладі.
2. Відтворювати в перекладі всі структурні елементи оригіналу.
3. Використовувати ідіоми мови перекладу, у разі наявності в них повторів.
4. Не допускати вилучень.

Ці рекомендації можуть носити більш широкий характер і стосуватися відтворення в перекладі не лише повторів, але й інших авторських засобів створення стилістичного ефекту.

*Керівник: к.філол.н., доц. Бережна М.В.



ІНТЕГРАЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

студент гр. М 112-МПТбд Мельник І.М.*
ЗІЭІТ, Україна г. Мелітополь проспект 50
річча Перемоги 21
info.mop@econom.zp.ua

У широкому розумінні міжнародну економічну інтеграцію визначають і як відносини, і як процес. Інтеграцію в першому розумінні можна тлумачити як відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів у кожній з національних економік. У такому плані міжнародна економічна інтеграція розглядається як найвищий розвиток міжнародних економічних відносин. Як процес інтеграція виявляється в стиранні відмінностей між економічними суб'єктами – представниками різних держав. Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. Як невід'ємна частина Європи Україна орієнтується на діючу в провідних європейських країнах модель соціально-економічного розвитку.

Безпосередня й активна участь України в сучасних інтеграційних процесах об'єктивно зумовлена перевагами міжнародного поділу праці, а також потребою подолати штучну відокремленість нашої держави від світового господарства, яку спричинили односторонній її розвиток в межах високоспеціалізованого СPCP, деформовані зовнішньоекономічна політика й механізми зовнішньоекономічної діяльності, нерозвинені товарно-грошові відносини та національні ринки товарів, послуг, праці та капіталу.

У євро інтеграційному процесі кожної країни настає момент, коли із зовнішньополітичного питання він перетворюється на ряд конкретних і досить складних завдань політики внутрішньої. Для України такий момент настав з підписанням Угоди про асоціацію з ЄС у 2014 р. Відтоді на перший план вийшли абсолютно технічні потреби, наприклад імплементація сотень європейських нормативних актів, щоб правила, за якими функціонує державний сектор, політика та економіка в Україні, були такими ж, як у Європі.

* керівник: к.е.н., доц. Воловоденко Л. В.



МОДЕЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ДИНАМИЧЕСКИХ ПРОЕКТНЫХ СТРУКТУР НА ПРЕДПРИЯТИИ

студент гр. ЭК-111М Волобуев О.Г.*
ЗИЭИТ, Украина, г. Запорожье, ул.Кияшко, 16-Б
O.Volobuev@econom.zp.ua

Современный этап развития рыночных отношений в Украине объективно обозначил необходимость формирования качественно новых структур и механизмов управления. Отсутствие согласованности предпринимаемых действий и научно обоснованного подхода, обусловили преобладание стихийных, узкоспециализированных решений, не обладающих достаточным потенциалом для реакции на внешнее изменения. Подобную базу для проведения изменений в организационной-динамической структуре создает методология проектных оргструктур предприятия.

В работе выполнены постановка и решение задания моделирования организационно-динамических проектных структур на предприятии. При этом были получены следующие научные результаты:

- Разработана общая схема моделирования организационно-динамических проектных структур на предприятии по принципу «внутреннего рынка», в соответствии с которым функционирование подсистем предприятия осуществляется на основе их определенной самостоятельности в выборе методов достижения поставленных целей и ответственности за полученные результаты.
- Усовершенствована экономико-математическая модель организационно-динамической проектной структуры предприятия в рамках концепции «внутреннего рынка», позволяющая принять решение о структуре предприятия.
- Предложена экономико-математическая модель оценки эффективности внедрения организационных изменений на предприятии.
- Осуществлена реализация предложенного подхода. На сновании полученных результатов, предложены возможные пути совершенствования структуры конкретного предприятия.

* керівник: д.е.н., проф. Левицький С.І.

* Руководитель: д.э.н. Левицкий С.И.



МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

студент группы ЭК-111М Иванченко А.В.*
ЗИЭИТ, Украина, г. Запорожье, ул. Кияшко, 16-Б
A.Ivanchenko@econom.zp.ua

Инвестиционная деятельность на предприятии – это наиболее сложный вид управляемской деятельности, так как связан с будущим состоянием фирмы, которое необходимо правильно спрогнозировать или предвидеть, учитывая все внешние и внутренние факторы, которые влияют на экономическую систему. Методология управления инвестиционными процессами и проектами, рассмотренная в работе, включает следующие этапы:

- планирование, занимающее основное место в операциях инвестирования и воплощающее организующее начало всего инвестиционного процесса;
- реализация инвестиционного проекта, включающая образование управляемской структуры проекта и функционально-целевое распределение обязанностей участников проекта, собственно инвестирование (осуществление производства, сбыта и финансирования);
- текущий контроль и регулирование инвестиционного процесса на всех его стадиях – от первоначального инвестирования до ликвидации предприятия;
- оценка и анализ качества исполнения проекта и его соответствия поставленным целям.

Управление инвестиционным процессом должно базироваться на регулировании инвестиционной привлекательности экономической системы, поскольку инвестиционная привлекательность обуславливает приток/отток капитала.

Суммируя выше сказанное, разработанная модель позволит отслеживать показатели эффективности предприятия на всех инвестиционных этапах, с целью принятия эффективных управляемских решений, как до начала самого процесса, так и непосредственно в нем.

* керівник: д.е.н., проф. Левицький С.І.

* Руководитель: к.э.н. доц. Деркач И.А.



УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ОЦІНКИ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Студентка групи ЕП-111-м Ковальчук О.І.*

ЗІЕІТ (ВП у м. Кривий Ріг), Україна, м. Кривий Ріг, вул. Гетьманська, 108
dolya-7@ya.ru

Потенціал торгівельного підприємства характеризується спроможністю суб'єкта господарювання сформувати усі види економічних ресурсів, якими він може володіти або залучати ззовні та можливістю ефективно його використовувати у власній діяльності з метою задоволення потреб споживачів та отримання власних економічних вигод, збільшуючи їх вартість у довготривалій перспективі.

Важливим доповненням існуючих методичних підходів до оцінки потенціалу торгівельних підприємств є використання диференційованих та узагальнюючих показників із застосуванням економіко-статистичних методів та коефіцієнтів вагомості, які визначаються для кожного окремого елементу, виходячи із динаміки зміни макроекономічних показників.

Проведена оцінка ефективності використання потенціалу ТОВ «Промислова електроніка» з використанням диференційованих та узагальнюючих показників дозволила запропонувати шляхи удосконалення існуючого методичного інструментарію оцінки та розрахувати коефіцієнти вагомості, які коригують прогнозовану реальну вартість сукупного потенціалу. Запропонована методика оцінки потенціалу торгівельних підприємств передбачає два варіанти прогнозування вартості його елементів: пессимістичний (вартість елементів потенціалу коригується макроекономічними показниками за номінальними індексами) та реалістичний (вартість елементів потенціалу коригується макроекономічними показниками за індексами, які склалися на кінець року). Проведені розрахунки скоригованого загального потенціалу ТОВ «Промислова електроніка» дозволяють побудувати економіко-математичні моделі прогнозування значень сукупного потенціалу.

*Керівник: к.е.н., доц. Адаменко М.В.



МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИЕЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

студент гр. ЭК-111М Кулаков Д.А.*
ЗИЭИТ, Украина г. Запорожье ул.Кияшко 16-Б
D.Kulakov@econom.zp.ua

Технологическая модернизация металлургических предприятий способствует снижению энергозатратности и себестоимости металлургического производства, повышению производительности мощностей, увеличению конкурентоспособности продукции на внешних рынках, что обуславливает необходимость ее проведения в условиях современного развития экономики. Одним из таких перспективных методов является моделирование процессов управления проектом. Он позволяет повысить оперативность и экономический результат проекта.

В результате анализа современных подходов, используемых для моделирования процессов управления проектом, были поставлены и решены следующие задачи:

1. Анализ проблемы технологической модернизации металлургических предприятий, а также моделей и методов проектного управления
2. Разработка концептуальной схемы проектного управления технологической модернизацией металлургического предприятия
3. Рассмотрение модели системной динамики переделов металлургического производства, модели сетевого управления проектом реконструкции доменной печи, модели оперативного управления портфелем проектов
4. Рассмотрение системы управления проектом реконструкции доменной печи №3 ПАТ «Запорожсталь»
5. Проведение моделирования проектных характеристик технологической модернизации
6. Проведение информационной поддержки проектных расчетов в ППП Project Expert

* керівник: д.е.н., проф. Левицький С.І.

* Руководитель: д.э.н. Левицкий С.И.



МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ ПРИ ПІДБОРІ ПЕРСОНАЛУ ТОВ «ЯВІР 2000»

Студент групи ЕП-111-м Лисан Д.Е.*
ЗІЕІТ (ВП у м. Кривий Ріг), Україна, м. Кривий Ріг, вул. Гетьманська, 108
dmitriy2017@yandex.ru

Перехід від функціонального принципу організації управління персоналом до процесного дозволяє забезпечити високоефективну взаємодію всіх учасників бізнес-процесу, своєчасно забезпечити підприємство якісним людським ресурсом і використовувати методи реїнжинірингу, які є більш ефективними при удосконаленні структури управління.

Службою управління персоналом ТОВ «Явір 2000» має бути вибрано шість основних БП, які охоплюють всю сферу діяльності підприємства, орієнтовану на ефективне управління персоналом: кадрове планування; розвиток кadrів; використання і оцінка кadrів; оплата праці та стимулювання працівників; забезпечення умов праці та соціального захисту; дотримання трудових і правових відносин.

В ході дослідження для базових бізнес-процесів "Кадрове планування" і "Розвиток кadrів" були розроблені відповідні інформаційні моделі, на основі яких будуть створені одноіменні підсистеми управління персоналом ТОВ «Явір 2000».

Запропоновані інформаційні моделі бізнес-процесів кадрового планування та розвитку кadrів можуть слугувати основою для розробки системи управління персоналом підприємства:

- на базі інформаційної моделі БП "Кадрове планування" може бути створена підсистема управління плануванням кadrів, що забезпечує залучення і відбір працівників необхідної кваліфікації в необхідній кількості;

- на базі інформаційної моделі БП "Розвиток кadrів" може бути створена підсистема управління кадровим розвитком з метою підвищення професійного рівня працівників для всіх підрозділів підприємства.

При цьому мета функціонування системи управління персоналом перетворюється в окремі підцілі - цілі для кожної підсистеми. Це дозволяє зняти деякі перехресні зв'язки і значно спростити систему управління персоналом з отриманням певного економічного ефекту.

*Керівник: к.е.н., доц. Волошина К.А.



УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПАТ «ЛИНОВИЦЬКИЙ ЦУКРОКОМБІНАТ «КРАСНИЙ»

Студент гр. ЕП-111-м Лисий В.В.*
ЗІЕІТ (ВП у м. Кривий Ріг), Україна, м. Кривий Ріг, вул. Гетьманська, 108
vik-lys@yandex.ru

За результатами досліджень процесу управління капіталом ПАТ «Линовицький цукрокомбінат «Красний» було запропоновано економістам використання системного підходу. На базі якого пропонується до складу принципів визначення ефективності управління капіталом включити: принцип комплектності; принцип альтернативності; принцип гнучності; принцип структурності; принцип мультиплікативності. Кожен із зазначених принципів за змістом розкриває ключові моменти формування та використання капіталу в залежності від їх змістовності. Аналітикам слід адаптувати методи оцінювання ефективності управління капіталом.

Пропонується впровадження в практичну діяльність проекцій, що визначають ефективність управління капіталом на базі бізнес-моделі, яка спирається на модель створення та модель пропонування цінностей. Розробка бізнес-моделі має відбуватися на основі інтегруючого підходу із розкриттям пріоритетних елементів економічної та цільової моделей, із врахуванням ресурсно-вартісних характеристиках. Одночасно економістам комбінату адаптувати аналітичні матриці, логіка формування яких визначається можливістю накопичувати той інформаційний потік, який забезпечить прийняття більш виважених та дієвих рішень в системі управління капіталом та оптимізувати його структуру.

Продовженням дослідження поставленої проблеми має стати розробка заходів оптимізації структури капіталу цукрокомбінату та визначення змістовності дій економістів щодо адаптації комплексної системи моніторингу, здатної підвищити рівень ефективності управління капіталом на кожному етапі.

*Керівник: к.е.н., доц. Гузенко О.П.



МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ НА ОСНОВАНИИ СИТУАЦИОННОГО ПОДХОДА

студент гр. ЭК-111М Мишан Р.Р.*
ЗИЭИТ, Украина, г. Запорожье, ул.Кияшко, 16-Б
R.Mischan@econom.zp.ua

На современном этапе развития экономики Украины наиболее важной задачей на различных уровнях хозяйственной и управляемой деятельности производственных предприятий является определение критических ситуаций и поиск оптимального пути выхода из них. Принятие управляемых решений связано с рядом задач, для которых определены методы исследования, и которые могут быть решены с использованием определенных алгоритмов.

В результате анализа современных подходов был разработан алгоритм оперативного регулирования процессом производства, который дает возможность принять своевременное и адекватное управляемое решение, отвечающее постоянно изменяющимся возможностям внутренней среды и требованиям внешнего окружения. Этапы алгоритма:

1. Оценка безубыточности производства.
2. Определение перечня заказов, которое предприятие может дополнительно включить в производственную программу.
3. Выбор наиболее выгодного критерия для включения его в план производства.
4. Оценка затрат на выполнение дополнительных заказов.
5. Оценка размера убытков из-за срывов сроков изготовления заказов, перенесенных в связи с включением новых заказов на более поздние сроки.

Таким образом, реализация предложенных механизмов позволяет решить задачи оперативного регулирования производства в первую очередь с учетом внешних факторов.

Описанная методика оперативного встраивания заказов в производственный процесс позволяет значительно повысить качество и обоснованность плановых расчетов, более рационально использовать производственные ресурсы, и, в конечном счете, повысить уровень подготовки и принятия решений.

* керівник: д.е.н., проф. Левицький С.І.

* Руководитель: к.э.н. доц. Деркач И.А.



УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПАТ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»

Студентка гр. ЕП-111-м Погорєлєць В.В.*
ЗІЕІТ (ВП у м. Кривий Ріг), Україна, м. Кривий Ріг, вул. Гетьманська, 108
mega.pogorelets@mail.ru

За результатами проведених досліджень встановлено, що удосконалення системи управління витратами ПАТ «Яготинський маслозавод» має відбуватися на базі моделі із урахуванням інноваційного сегменту, який охоплює зміни пов'язані з поведінкою витрат.

У зв'язку з цим, пропонується розширення моделі управління, яка має адаптуватися одночасно із заходами її мінімізації. Основними складовими розширеної моделі управління витратами мають стати етапи: інформаційний ресурс; планування витрат; розподілу витрат за центрами відповідальності; мотивування працівників щодо мінімізації витрат; аналітична оцінка поведінки витрат; координація (регулювання) витрат; моніторинг витрат; забезпечення регулювальних заходів оптимізації витрат. Як інноваційним регулятором виступає етап «моніторинг витрат» та етап «забезпечення регулювальних заходів оптимізації витрат». У сукупності зазначені два етапи сприятимуть можливості більш предметного дослідження не лише витрат, а й змін, які відбуваються протягом звітних періодів. Крім того, такий підхід сприятиме підвищенню якісного рівня інформаційного потоку, який буде покладено в основу прийняття управлінського рішення щодо оптимізації витрат.

Моніторинг витрат маслозаводу надасть можливість своєчасно проводити як контроль за їх рівнем, так і нагляд за їх накопиченням протягом звітного періодом. Обґрунтуванням такого підходу є те, що включення лише контролю (за класичною позицією) в систему управління витратами не достатньо так, як не враховується поточна ситуація в ціновій політиці, котра є визначальною у формуванні ресурсної бази маслозаводу.

*Керівник: к.е.н., доц. Гузенко О.П.



МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

студент гр. ЭК-111М Щуцкий А.Ю.
ЗИЭИТ, Украина, г. Запорожье, ул.Кияшко, 16-Б
A.Schutskiy@econom.zp.ua

Экономическую безопасность предприятия можно оценивать с помощью различных критериев:

1. Организационная сторона – в этом случае предполагается сохранение как самого предприятия, так и ее организационной целостности, нормальное функционирование основных подразделений (отделов, служб).
2. Правовая сторона – имеется в виду постоянное обеспечение соответствия деятельности фирмы действующему законодательству, что выражается в отсутствии претензий со стороны правоохранительных органов (или контрагентов) к фирме.
3. Информационная сторона – безопасность может быть оценена как сохранение состояния защищенности внутренней конфиденциальной информации от утечки или разглашения в различных формах.
4. Экономическая сторона – проявляется в стабильных или имеющих тенденцию к росту основных финансово-экономических показателях деятельности фирмы.

Согласно данному подходу состояние экономической безопасности предприятия необходимо проводить по определенной системе основных показателей. Они должны отражать отраслевую специфику и условия деятельности предприятия. К ним отнесены: производственные, финансовые и социальные показатели. Если рассматривать состояние экономической безопасности предприятий в динамике, независимо от отраслевой принадлежности, то для них можно определить общее свойство. Оно заключается в том, что состояние экономической безопасности предприятия проходит несколько этапов. Они включают: стабильный, предкризисный, кризисный и критический этапы. Уровень экономической безопасности является одним из основных показателей инвестиционной привлекательности и надежности предприятия. А значит нужно контролировать каждый из этих этапов экономической безопасности, а также контролировать отраслевую специфику, финансовые и социальные факторы, и показатели.

* керівник: д.е.н., проф. Левицький С.І.



РОЗРОБКА ШЛЯХІВ ЗМІЦНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ У КОНТЕКСТІ РОВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Студент гр. МЕ-111м, Попандопуло М.А.

ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшка, 16-Б

Mikhael.6363@gmail.com

Однією з найважливіших складових у національній економічній безпеці є зовнішньоекономічна безпека країни. Вона забезпечує: динамічний розвиток національного господарства держави; верховенство закону в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності; захист економічних інтересів та економічного суверенітету України; рівноправність взаємовідносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності; узгодженість економічних інтересів окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та економічних інтересів держави; своєчасність та адекватність заходів щодо усунення та нейтралізації загроз національним економічним інтересам; дотримання загальновизнаних норм і принципів міжнародного права у зовнішньоекономічній діяльності; вирішення торгових спорів шляхом консультацій і переговорів; системність та еволюційність відкривання національної економіки; а також забезпечення сприятливих макроекономічних показників, перш за все загального платіжного балансу, бюджетного балансу, зовнішньоторговельного балансу в довгостроковій перспективі, що на сам перед є передумовою стабільності національного валутного ринку та стійкості гривні. Таким чином розробка її стратегії є дуже важливим фактором. Ця стратегія полягає в рамках розвитку сільського господарства України, яке де facto є збитковим і нерозвиненим. Підвищення конкурентоспроможності, схоплювання та пристосуваність національної економіки до умов світового ринку, забезпеченням керованості і адаптаційної сприйнятливості її як до заходів протекційного захисту, так і до політики лібералізації з метою забезпечення сталого економічного зростання зумовить досягнення зовнішньоекономічної безпеки і внаслідок зростання економіки країни та рівня життя для нашого населення.

Так як склалося територіально, природно і історично, наприклад що в минулому столітті спостерігалось дуже стрімке зростання сільського господарства, наші теперішні показники стосовно цієї галузі залишають бажати кращого. Розвинена сфера сільського господарства може вплинути на важому частку зовнішньоекономічного та економічного ефекту країни загалом, що також вплине і на зовнішньоекономічну безпеку. Але увесь обсяг заповнить лише розвинення кожної галузі, як це і є у країнах першого світу.

Ми маємо багато успішних світових прикладів розвитку сільського господарства для передняття досвіду, та для формування власної унікальної ідеї.

Для виявлення проблеми та її рішення використані загальні фактичні показники протягом певного періоду, його тренд, законодавство і рішення відповідальних за це державних інстанцій тощо. Також не обйтися без розгляду методик розвитку і оцінки вітчизняного і зарубіжного досвіду, в наслідку якого досягнуто і сформовано власне раціональніше рішення даної проблематики.

*Керівник: к.е.н., доц. Михайлик Д.П.



ОПТИМІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЙ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ВАТ «ЗЗВА»

Студентка гр. МЕ-111-МУварова А.О.,
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшка, 16-Б
grinvich93@mail.ru

Глобалізація економічної діяльності є однією з головних тенденцій у розвитку сучасного світу. Успішність зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежить від багатьох внутрішніх та зовнішніх чинників, серед яких одним із ключових є формування та реалізація ефективної стратегії зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), яка являє собою план розвитку підприємства стосовно діяльності пов'язаної з виходом на зовнішній ринок, завоюванням бажаної частки ринку, розширення та підтримання своїх позицій.

Для визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності ВАТ «ЗЗВА» були розраховані такі показники як:

- валутна ефективність експорту та імпорту
- ефективність експорту підприємства
- рентабельність експорту
- економічний ефект експорту та імпорту
- економічна ефективність імпорту

Отже актуальність дослідження обумовлена тим, що вона може допомогти з вирішенням питань щодо зниження собівартості товару, нарощування темпів виробництва та розповсюдження товару на світовому ринку.

*Керівник: к.е.н., доц. Михайлік Д.П.



УДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА-ІМПОРТЕРА ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ МОДЕЛЮВАННЯ

Студентка групи МЕ-221-м Бондар О.С.*
ЗІЕІТ (ВП у м. Кривий Ріг), Україна, м. Кривий Ріг, вул. Гетьманська, 108
starsdog@mail.ru

При розробці стратегії управління імпортними закупівлями ТОВ «Пума Україна» підприємства, слід враховувати наступні види ризиків помилкового встановлення цін:

- 1) Помилки, зроблені підприємством при визначенні пріоритетних принципів ціноутворення.
- 2) Помилки при укладанні прогнозу ринкової рівноваги.
- 3) Зміна базової ціни продукції в умовах попиту, що склався на конкретному ринку.
- 4) Відставання зростання ціни від темпів інфляції.

З урахуванням різниці у рівні цін 2013-2016 років товарних пропозицій ТОВ «Пума Україна» і продукції конкурентів (23,6 %), при постачаннях продукції дрібногуртовим покупцям пропонується підвищити ціну на товари ТОВ «Пума Україна» на 12 %.

Існує два варіанти оцінки ступеня цінового ризику в здійсненні цінової політики підприємства. Перший варіант припускає пониження загального рівня цін одягу, що постачається, на 10 % від запланованого. Другий варіант припускає підвищення рівня цін на 10 %.

Ступінь цінового ризику може бути розрахована, як відношення середнеквадратичного відхилення ціни до її математичного очікування (ступінь цінового ризику буде відповідати коефіцієнту варіації).

За результатами застосування наведеного підходу було визначено, що ступінь ризику для ТОВ «Пума Україна» при роботі з дрібногуртовими споживачами за умов реалізації розроблених зasad цінової політики складе 8.13%.

Це означає, що плановий обсяг продажів (запланована частка ринку) повинна бути скоригована на величину ступеня цінового ризику (8.13%) в бік зменшення.

За результатами реалізації запропонованих заходів у галузі удосконалення цінової політики ТОВ «Пума Україна» з урахуванням фактору ризику реалізації пропозицій, який був обчислений, підсумкове зростання валового прибутку може скласти 30703,08 тис. грн.

*Керівник: к.е.н., доц. Скляр Н.М.



ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШньОГО РИНКУ ТОВАРІВ АВІАБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Студентка групи МЕ-111-м Васильєва Я.Ю.*

ЗІЕІТ (ВП у м. Кривий Ріг), Україна, м. Кривий Ріг, вул. Гетьманська, 108
yanochka-vasileva@mail.ua

Галузь літакобудування належить до високотехнологічних галузей національної економіки. Її розвиток визначає можливість переходу до нового технологічного укладу та істотно впливає на модернізацію економіки в цілому.

Аналіз світового ринку регіональних літаків виявляє тенденцію до скорочення кількості літаків українського виробництва у цивільному використанні при наявній тенденції до збільшення світового парку регіональних літаків.

Сучасний стан економіки та вплив глобальних політичних змін доводить недостатній рівень використання наявного виробничого та експортного потенціалу галузі при вагомій кількості замовлень на нові українські літаки. Можливості вітчизняної авіабудівної галузі щодо виходу на світові ринки обмежені, що ілюструється незначними обсягами експортних поставок авіаційних товарів. .

За даними ХДАВП на ринку турбогвинтових літаків основними конкурентами підприємств є: європейська компанія «ATR Integrated», канадська компанія «BombardierAerospace», узбецька ДАК «Ташкентське авіаційне виробниче об'єднання імені Чкалова» та китайська компанія «Xi'anXi'anAircraftIndustryCompanyLimited». На ринку легких військово-транспортних літаків основними конкурентами ХДАВП є: європейська компанія «EADSCASA» (літаки CN-235, C-295) та консорціум «AleniaAeronautika» (літак C-27Jна базі G.222), а також російська ОАК (літак Іл-112В, виробництво якого розгортається на Воронезькому акціонерному літакобудівному товаристві). На ринку двигунобудівної продукції основними конкурентами є SolarTurbines (США), GeneralElectric (США), Siemens AG (Німеччина), Pratt&Whitney (Канада), Rolls-Royce (Англія), Kawasaki (Японія).

*Керівник: к.е.н., доц. Скляр Н.М.



СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄС

студент гр. МЕ-111М Умніхіна Т.О.
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя, вул. Кіашко 16-б
umnikhina_ta@ukr.net

Зовнішньоекономічна діяльність є найважливішим елементом всієї економічної діяльності держави. На сьогоднішній день, у період трансформації економіки, дуже важливим є її інноваційний розвиток. Важливим фактором забезпечення сталого розвитку економіки країни та становлення її позитивного іміджу на світовій арені є інвестиційна привабливість держави. Інвестування значною мірою впливає на вирішення соціально-економічних проблем, з якими стикається будь-яка країна. Проблема низького рівня капіталовкладень та відсутності припливу інвестицій є актуальною для України та потребує негайного вирішення.

Інвестиції та інновації — дві нерозривно пов'язані сфери економічної діяльності, які найбільше постраждали від економічної кризи. Метою дослідження є: визначення та характеристика особливостей основних структурних елементів зовнішньоекономічної стратегії держави. Необхідно зосереджувати увагу на інноваційній діяльності для визначення основних принципів розвитку інноваційних процесів та проблем інвестиційної привабливості України.

Стратегічна програма розвитку зовнішньоекономічних відносин України має базуватися на забезпеченні суверенітету світогосподарських зв'язків та гарантувати її національну зовнішньоекономічну безпеку.

*Керівник: д.е.н. Павленко І.І.



ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТИВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

студентка гр. ОА-210М Бадигіна Т.В.
ЗІЕІТ, Україна м.Запоріжжя вул.Кияшка 16-б
T.Badygina@econom.zp.ua

Аналіз фінансового стану підприємства є основою для прийняття управлінських рішень. Для залучення інвесторів виникає нагальна необхідність в опануванні світового досвіду аналізу та управління інвестиціями, забезпечення доступу інвесторів до фінансової звітності українських підприємств.

Звітність що складена з дотриманням всіх принципів підготовки інформації, містить найвищі споживчі характеристики та забезпечує порівнянність фінансових звітів різних країн та галузей.

Результати проведеного дослідження та вивчення світового досвіду аналізу фінансової звітності та прийняття управлінських рішень на їх основі дають можливість зробити наступні висновки:

- фінансова звітність, як єдине джерело інформації для зовнішніх користувачів, повинна відповідати всім якісним характеристикам, які розкриваються крізь П(С)БО, МСБО та загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку (GAAP);

- під час аналізу фінансової звітності інвестори роблять акцент не на абсолютну достовірність обчислених показників, а на виявлення тенденцій та перспективи розвитку об'єкту;

- для управлінського аналізу важливим є вибір не всієї сукупності, а окремого блоку показників, які найбільше характеризують оцінюване явище чи процес під час аналізу комплексної моделі звіту про фінансовий стан підприємства;

- оскільки порівняння результатів аналізу з нормативами є обмеженим для українських підприємств, актуальним є самостійно розраховані нормативи, що відповідають всім особливостям діяльності підприємства та перевірені на суттєвість відхилення від бази.

Перспективними напрямками подальших досліджень для отримання практичних результатів є детальне дослідження методології аналізу зарубіжної фінансової звітності, побудови та аналізу факторних і комплексних моделей, підвищення їх аналітичності і широкого практичного використання на підприємствах України, пристосування аналізу фінансової звітності, складеної за МСБО, до фінансових звітів за П(С)БО.

*Керівник: к.е.н. доц. Гудима О.В.



АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

студентка гр. ОА-111М Бєлашкова О. О.
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
lenka_braginec@mail.ru

Економічні перетворення, які здійснюються в Україні, потребують удосконалення управління оборотними активами. Для нормального функціонування підприємств потрібно, щоб їх власники, приймаючи рішення, мали правдиву й об'єктивну інформацію про майно, фінансовий стан і результати роботи. Таку інформацію надає лише система бухгалтерського обліку.

У даний час для підприємств економіки України застосовується єдина класифікація елементів оборотних засобів за наступними ознаками: складом та розміщенням; функціональним призначенням; ступенем планування; джерелами формування; ступеня ліквідності.

Оборотні активи, що сформовані для участі в операційному циклі, представлені в активі балансу, а джерела їх утворення – оборотний капітал фіксуються в пасиві балансу

Необхідність реформування й удосконалення національної системи бухгалтерського обліку оборотних активів в Україні зумовлена недосконалістю діючої системи та її нормативно-правової бази. Проблема полягає в оптимальному співвідношенні правил ведення бухгалтерського обліку і норм оподаткування з урахуванням умов господарської діяльності, що склалися. Інтеграція бухгалтерського обліку в цілому та в частині оборотних активів на підприємствах дасть змогу підвищити можливість раціонального використання та економії ресурсів.

Для наближення національних стандартів до міжнародних вимог необхідно проводити роботу з дослідження та узагальнення концепцій бухгалтерського обліку в частині обліку оборотних активів за наступними аспектами: ступінь узгодженості та несуперечності між національними стандартами; об'єктивність і адекватність відображення в міжнародних стандартах економічної сутності процесів національного бізнесу.

* Керівник: к.е.н., доц. Гудіма О.В.



МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

студентка гр. ОА-111М Бондаренко А. Є.
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
eco.bondarenko@gmail.com

Сучасний стан розвитку економіки в державі потребує постійної уваги до банківської системи, проведення політики, спрямованої на створення сприятливих умов для її ефективного функціонування.

Звітність банків формується на основі стандартів бухгалтерського обліку, які в повній мірі мають розкривати якість активних операцій, кількісні показники наявних ризиків та обсягів резервів тощо.

Дослідження повноти відображення в бухгалтерському обліку кредитних операцій за економічним та юридичним змістом є надзвичайно актуальним.

Класифікація кредитів знаходить відображення не у фінансовій, а статистичній формі звітності № 604 “ Звіт про формування резерву на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями ”, яка доступна лише Національному банку. Всі ж клієнти, потенційні контрагенти банку не мають доступу до цієї інформації і відповідно не володіють інформацією про наявні його ризики.

Враховуючи сьогоднішню ситуацію щодо стану ліквідності значної кількості банків в Україні, суспільство для відновлення довіри до банківських установ буде вимагати набагато більшого обсягу інформації про їх діяльність. Цього можна досягти завдяки розробленим рекомендаціям по удосконаленню методики обліку кредитних операцій банків:

- необхідно запровадити методику обліку відсточеної заборгованості за кредитними операціями, передбачивши в Плані рахунків банків України рахунки для обліку пролонгованої заборгованості в залежності від терміну її виникнення;

- розширити облік кредитних операцій за термінами надання, отримання шляхом передбачення в Плані рахунків банків України рахунків для обліку короткотермінової (до 1 року), середньо термінової (від 1 до 3 років) та довготермінової заборгованості (більше 3 років).

Не зайвим буде і більш розширений бухгалтерський облік кредитної заборгованості за термінами надання.

* Керівник: к.е.н., доц. Гудима О.В.



МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

студент гр. ОА-111м Казаков Є.В.
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б

kazakov_ev@center.zieit

Об'єктивна і своєчасна оцінка фінансового стану підприємств набуває особливого значення за виникнення різних форм власності. Кожен власник повинен використовувати всі наявні та приховані резерви для збільшення прибутку. Для досягнення цієї мети слід постійно аналізувати фінансовий стан, рух фінансових ресурсів, проводити обґрунтоване наукове дослідження фінансових відносин.

Інформація про фінансовий стан підприємства надзвичайно важлива як для керівництва підприємства, так і для інвесторів. Тому заслуговує на увагу проблема щодо інформаційного забезпечення підприємства. Достовірність даних про фінансовий стан підприємства є важливою умовою для прийняття правильних управлінських рішень.

Методику економічного аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання можна розглядати як:

- побудований у чітко визначеному порядку перелік етапів або питань, які підлягають аналізу;
- певний набір макетів аналітичних таблиць, які заповнюються конкретними показниками діяльності підприємства;
- певний набір аналітичних показників (коєфіцієнтів) та алгоритм їх розрахунку.

Доцільно розглянути такі підходи послідовності проведення аналізу фінансового стану:

1. Від загальної характеристики й оцінки активів та їхніх джерел до оцінки платоспроможності, фінансової стійкості та ефективності використання активів.
2. Від розрахунку і оцінки узагальнювальних показників ефективності використання капіталу, вивчення його складу і структури до оцінки платоспроможності.
3. Від аналізу фінансових результатів до загальної оцінки динаміки і структури статей бухгалтерського балансу, фінансової стійкості, ефективності діяльності підприємства.

Отже, у процесі аналізу фінансового стану підприємства можуть використовувати найрізноманітніші методики аналізу. Їх кількість і широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу і визначаються його завданнями в кожному конкретному варіанті.

Підсумовуючи розгляд методики фінансового стану підприємства, варто ще раз підкреслити, що необхідність і значення такої оцінки зумовлені потребою систематичного аналізу та вдосконалення роботи за ринкових відносин, переходу до самоокупності, самофінансування, потребою в поліпшенні використання фінансових ресурсів, а також пошуком у цій царині резервів зміцнення фінансової стабільності підприємства

*Керівник: к.е.н. доц. Гудима О. В.



ПРОЦЕДУРИ АУДИТУ ТА ОЦІНЮВАНЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

студент гр. ОА-210М Ковальов Є.В.
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
yevhenkovalov@gmail.com

В умовах сьогодення оцінка фінансового стану підприємства є найважливішим показником його діяльності.

Слід відзначити, що фінансовий стан підприємства є результатом всіх форм його діяльності як суб'єкта господарювання з одного боку та як результат такої діяльності спровалює ключовий вплив у майбутній зміні проявів діяльності підприємства, що формує його подальший поточний стан.

Аудиторська оцінка фінансового стану підприємства може здійснюватися як відділом внутрішнього аудиту так і незалежними аудиторами. Внутрішній аудит являє собою вид незалежної діяльності, який проводиться на окремому підприємстві з метою встановлення фактичного стану справ суб'єкта господарювання і пошуку заходів ефективного вирішення існуючих проблем.

Недоліком внутрішнього аудиту є високий ризик залежності аудитора від керівництва підприємства, інших працівників підприємства, частково власний інтерес аудитора. Оцінка фінансового стану підприємства може проводитися і зовнішніми аудиторами. Одним із напрямів вирішення цієї проблеми є залучення аудиторських фірм до процесу оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання.

Аудит фінансових результатів має підтвердити реальність інформації про активи і пасиви підприємства. При цьому аудитору додатково потрібно здійснити такі процедури: ознайомитися з принципами, прийомами і методами бухгалтерського- фінансового обліку і способами їх застосування на підприємстві; простежити, яким чином клієнт збирає інформацію для введення у- фінансовий звіт; упевнитися, що фінансові звіти складені відповідно до загальноприйнятих принципів ведення бухгалтерського фінансового обліку; з'ясувати, який існує зв'язок між сальдо рахунків і який вплив на- результати мають відхилення. Варто зазначити, що завдання аудиту фінансового стану суб'єкта господарювання можуть змінюватися залежно від зацікавленості різних груп користувачів аналітичним матеріалом.

Судячи з вищезазначеного, незалежних аудиторів доцільно залучати до проведення фінансового аналізу діяльності підприємства, так як зменшується ризик надання недостовірної інформації про фінансовий стан підприємства.

Отже, проведення аудиту фінансового стану є надзвичайно важливим та необхідним процесом в умовах сучасної економічної системи.

* Керівник: к.е.н., доц. Гудіма О.В.



ФОРМИ ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН: НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

Студентка гр. ОА-113 Колесник А.
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кіашко 16-б
g.kolesnik@econom.zp.ua

Процес трансформації економічних систем, що активно відбувається в багатьох країнах світу, формування інформаційного суспільства та посилення ролі ринкових механізмів переконують у тому, що основні характеристики сучасного і майбутнього суспільства пов'язані із зростаючим впливом сфери послуг. Основи управлінського консультування, що в свою чергу формують базу для податкового консалтингу, висвітлені Воронковою А.Є. Аналіз зарубіжного досвіду організаційно-правового регулювання податкового консультування та можливість його адаптації до вітчизняних умов здійснено Смірновою О.М.

У щорічному виданні «Paying Taxes 2015: The Global Picture» групи Світового банку та PwC зазначається, що попри глобальну економічну невизначеність уряди продовжують реформувати національні податкові системи. За даним рейтингом щорічно оцінюються податкові системи 189 країн. За простотою податкової системи у 2010-2011 рр. Україна посідала 181-е місце, 2012 -2013 рр. – відповідно 165-е та 164-е місце, а у 2014 р. – вже 108-е місце.

При формуванні теоретико-методичних зasad податкового консультування першочерговим є законодавче визначення та місце податкових консультантів у системі податкових правовідносин. Отже, перевагами використання послуг з податкового консалтингу є можливість розробки та впровадження рішень, спрямованих на підвищення рівня безпеки активів тих господарських форм, які використовують такі послуги, отримання практичних рекомендацій і пропозицій, спрямованих на мінімізацію виявлених (існуючих) або потенційних (прихованих) податкових та юридичних ризиків та помилок, врегулювання спірних ситуацій та питань за результатами перевірок податкових та інших контролюючих органів, розробка податкових стратегій з урахуванням специфіки діяльності підприємства та напрямів його розвитку.

Керівник: кандидат економічних наук, доцент Ліхоносова Г.С.



УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Студентка гр. ОП-111М Обухова А.С. *
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кіашко 16 - б
A.Obuhova@econom.zp.ua

Проблеми оподаткування банків поки ще не стали предметом грунтовних досліджень вітчизняних учених, оскільки діюча практика податкового регулювання, як і досвід інших країн, які продовжують здійснювати перехід до ринкової економіки, ще не дозволяють зробити узагальнюючих теоретичних висновків на основі емпіричних даних. Крім того, потребує вдосконалення податкове регулювання сфери банківської діяльності, та взаємовідносин банків з податковою системою, оскільки недосконалість нормативно-законодавчої бази призводить до ухилення від оподаткування, недостатнього оподаткування одних банківських операцій та надмірного оподаткування інших. Цей фактор негативно впливає на стабільність розвитку як банківського бізнесу так і реального сектору економіки України в цілому.

Необхідність проведення наукових розробок щодо оподаткування банків зумовлена також суперечністю оцінок діючої системи податкових відносин держави з банківським сектором і, відповідно, протилежністю пропозицій щодо їх удосконалення, які висловлюються вітчизняними вченими і практиками. Постановка завдання. В сучасних умовах нестабільного економічного середовища значення оподаткування для банків посилюється, оскільки воно носить комплексний двоякий і взаємоповязаний характер. З одного боку, оподаткування прямо впливає на банки і зокрема на чистий фінансовий результат їх діяльності. Разом з тим, тягар податкового навантаження через збільшення витрат банків перекладається на клієнтів-користувачів банківських послуг. З іншого боку, оподаткування банківських клієнтів, хоч і опосередковано, але все-таки впливає на діяльність банків та їх ділову активність. Посилює проблему вдосконалення оподаткування вітчизняних банків кризова ситуація у банківській сфері та дефіцит ресурсів для кредитування реального сектора економіки.

Механізм реанімації фінансової системи України, поряд з іншими заходами, передбачає зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання, зниження податкового тиску для підприємств не дасть змоги повною мірою забезпечити їх самофінансування, тому податкові пільги для банків в нинішніх умовах будуть більш ефективними.

Враховуючи вищезазначене, метою статті є узагальнення наукових підходів та практичного досвіду щодо теоретико-організаційних основ оподаткування банків, аналіз тенденцій динаміки банківських податкових платежів, виявлення основних проблем в системі оподаткування банківської діяльності та пошук можливих напрямів їх вирішення. Загальновідомо, що банки відіграють неоднозначну роль в економіці будь якої держави і їх діяльність постійно супроводжується ризиками та має специфічні особливості. Разом з тим, банки є суб'єктами господарської діяльності, метою якої в умовах ринкового середовища є отримання максимального прибутку. Зважаючи на це, певні особливості має

і механізм оподаткування фінансово-господарської діяльності банків, хоча на сьогодні їх податкове регулювання здійснюється відповідно до законодавства, єдиного для всіх господарюючих суб'єктів незалежно від форми власності і сфери діяльності.

Проблема оподаткування банків є багатоаспектною як правового, так і економічного спрямування. В податковій системі банки виконують подвійну роль. Як суб'єкти податкових відносин вони є платниками більшості податків, які на загальних підставах здійснюють до бюджетів всіх рівнів. Одночасно, будучи посередниками між державою і платниками податків, вони здійснюють перекази податкових платежів, від своєчасності яких залежить повнота обсягів державної казни. Крім того, на банки покладено функцію податкового і валютного контролю, яка полягає в наданні інформації щодо відкриття рахунків клієнтам та щодо їх фінансово-господарських операцій, своєчасності перерахування податків, виконання доручень щодо призупинення операцій на рахунках клієнтів тощо. Визначаючи важливу роль банків у податковій системі, необхідно зазначити, що вони є основними серед інвесторів реального сектора економіки, чим забезпечують збільшення кількості платників податків та створення додаткових матеріальних благ, підвищуючи таким чином дохідність бюджетної системи.

Податкове регулювання банківської діяльності в узагальненому вигляді трактують як цілеспрямований комплексний процес використання засобів та інструментів впливу державної податкової політики на банківську діяльність з метою стимулювання чи стримування надання банківських послуг для отримання позитивних соціально-економічних результатів [1, с.140].

Крім оподаткування діяльності власне банків на стабільне функціонування банківської системи значний вплив здійснює і порядок оподаткування підприємств і населення. Так, податкова політика здатна впливати на розвиток економіки в цілому через оподаткування, що, в кінцевому результаті, впливає на грошово-кредитний ринок і формує умови, в яких проводиться грошово-кредитна політика. Разом з тим, кількість грошей в обігу визначає можливості суб'єктів господарювання щодо розрахунків та сплати податків і обов'язкових платежів до бюджетної системи в грошовій формі [2, с.235].

Окремі заходи податкової політики можуть впливати лише на грошово-кредитну сферу. Наприклад, це стосується намірів введення оподаткування процентного доходу за депозитами фізичних осіб, що може призводити до зменшення їх привабливості для населення, отже і обсягу, та до примусення банків підвищувати депозитні ставки з метою збереження цього джерела наповнення ресурсної бази. Це негативно впливатиме на банки та економіку в цілому, адже послаблення їх ресурсної бази чи її подорожчання негативно позначиться на обсягах і вартості кредитів, що надаються економіці. Разом з тим, можна навести аргументи і на користь такого податку, зокрема, зменшення стимулів для існування класу рантьє (наразі високі ставки за депозитами в банках дозволяють отримувати пристойні доходи без будь-якої додаткової діяльності), вирівнювання умов оподаткування порівняно із доходами від операцій з іншими видами активів, міркування соціальної справедливості та інше [3, с.154-168].

Однак наразі, коли банківська система тільки почала "одужувати" від фінансової кризи, зважаючи на недостатню ресурсну базу банків, недовіру населення до них, навпаки - необхідно стимулювати вкладення коштів населення у банки. Тому найближчим часом

запровадження оподаткування доходів, одержаних від банківських вкладів у вигляді відсотків, на думку експертів, є недоцільним [4.с.117].

Як у світовій, так і у вітчизняній економічній науці при дослідженні принципових проблем взаємовідносин держави і господарюючих суб'єктів в галузі оподаткування висловлюються прямо протилежні думки: від суджень про недостатній рівень оподаткування і необхідності посилення податкового тиску на банківський сектор економіки до суджень про надмірний податковий тиск на банки.

Ті вчені, що вважають оподаткування банківського сектора недостатнім, пропонують посилити податкове навантаження на нього, аргументуючи це тим, що:

по-перше, діяльність банків пов'язана лише з перерозподілом національного доходу, оскільки вони, в основному, займаються посередництвом і не належать до сфери матеріального виробництва, яка потребує пріоритетного розвитку;

по-друге, швидкість обігу капіталу банківських установ відносно висока, що дає змогу за однакової величини капіталу у сфері виробництва отримати вищий прибуток [5, с.147];

по-третє, банки широко використовують практику приховування прибутків та уникнення оподаткування за допомогою різних схем та методів. Серед них найбільш поширеними є такі: виплати страхових премій на адресу пов'язаних із банками страхових компаній (дочірніх структур або акціонерів); відрахування на резерви за кредитними операціями; купівля цінних паперів у "інвестиційних" цілях, як і деякі валютно-обмінні операції, які теж можуть виводитися з-під оподаткування; штучне завищення видатків і приховування доходів статей [6, с.265].

Ця обставина поставила перед податковою науковою і практикою завдання пошуку ефективних методів протидії махінаціям і шахрайству. Оскільки прибуток шляхом певних маніпуляцій можна відносно легко приховати (мінімізувати), то виникає необхідність пошуку інших об'єктів оподаткування банків. Зарубіжний досвід показує, що у його якості можуть виступати, наприклад, чисті або валові активи банку [7.с.16], оподаткування банківських витрат (при цьому, понаднормативні витрати пропонувалось оподатковувати за підвищеною ставкою) ,оподаткування дебетових банківських транзакцій, яке запроваджується з метою унеможливлення монопольно високих цін на них та обмеження зацікавленості фінансових інституцій у надмірно ризикованих капітальних вкладеннях [1, с.52].

Наступним напрямом вдосконалення системи оподаткування банків є визначення оптимального рівня їх податкового навантаження. Побудова такої моделі дасть можливість банку оцінити ефективність заходів податкового менеджменту, а державі - виявити банки, які потребують більш ретельного податкового контролю та регулювання, а також дозволить зберегти оптимальний баланс між банками-платниками податків та державними потребами [7, с.155].

В цілому, враховуючи особливості діяльності вітчизняних банків і правового поля, в рамках якого вони її здійснюють, та використовуючи світовий досвід, можна сформулювати наступні пропозиції щодо вдосконалення системи оподаткування банків:

По-перше, диференціювати ставки податку на прибуток, зокрема:

підвищити ставку податку на прибуток, одержаний від торгово-посередницьких операцій на фондовому та валютному ринках, оскільки надлишок ресурсів, який утворився в результаті недостатнього інвестування банками матеріальної сфери

виробництва, вони використовують у спекулятивних цілях. Відтік грошових коштів у сферу обігу зумовив неплатежі, недостатні податкові надходження до бюджету та його дефіцит, спад виробництва та зростання темпів інфляції;

одночасно знизити ставку податку на прибуток, одержаний банками за довгостроковими кредитами, які надані в реальний сектор економіки з метою розширеного відтворення, що сприятиме активізації інвестиційного процесу.

По-друге, зважаючи на те, що банки через недосконалість податкового законодавства та власні недобросовісні, а іноді шахрайські дії мають можливість приховувати прибуток, пропонується запровадити у вітчизняну практику зарубіжний досвід, згідно з яким, хоча би на період стабілізації фінансового сектора економіки, замінити об'єкт оподаткування банків.

По-третє, з метою підвищення капіталізації банку, як однієї з найважливіших умов зміщення їх фінансової стійкості, та з метою збільшення податкових надходжень до бюджету доцільно розширити базу оподаткування податком на прибуток за рахунок: відновлення оподаткування сум дооцінки іноземної валюти, придбаної банком з метою купівлі-продажу; упорядкування практики створення страхових резервів за активними операціями, але лише під ризики за добросовісними, а не спекулятивними чи шахрайськими операціями; приведення у відповідність з чинними законодавством порядку встановлення розмірів активних та пасивних процентних ставок, що особливо стосується кредитних операцій банків.

Література

1. Здобувач О.Г. Вплив оподаткування на дохідність і напрями розвитку банківської діяльності // Здобувач О.Г. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zaxid.net/home/showSingleNews.do?podatok>
2. Данілов О.Д. Оподаткування фінансових установ : навч. посібн. / О.Д. Данілов, В.П. Ходаківська, Л.А. Клюско, Б.М. Горбанський. - Ірпінь : Вид-во АДПСУ, 2002. - 268 с.
3. Налогообложение: теории, проблемы, решения / [Вишневский В.П., Веткин А.С., Вишневская Е.Н., Бавин Е.В., Амоша Е.А.]. - Донецк, 2006. - 505 с.
4. Ковалева А.М. Специфика налогообложения банков / А.М. Ковалева, А.М. Татаринцев // Современная финансовая теория: сб. науч. ст. / Под. ред. М.М. Ковалевой. - Мин.: БГУ, 2009. - С. 53-91.
5. Реверчук Н.Й. Зарубіжний досвід податкового регулювання банківської діяльності та його застосування в Україні [Електронний ресурс] / Н.Й. Реверчук, О.Г. Сербіна-Львівська // Науковий вісник НЛТУ України. - 2008. - Вип. 18.5. - С. 221-225.
6. Сербіна О.Г. Вплив оподаткування на дохідність і напрями розвитку банківської діяльності / О.Г. Сербіна // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. - Львів: РВВ НЛТУ України. - 2010. - Вип. 20.4. - С. 262-268.
7. Євченко Н.Г. Методичні підходи до визначення граничного рівня податкового навантаження банку / Н.Г. Євченко, І.В. Белова // Вісник Української академії банківської справи : наук.-практ. журнал. - 2009. - №2 (27). - С. 60-65. / Н. Г. Євченко // Економічний простір : зб. наук. праць. - Дніпропетровськ : Вид-во ПДАБА, 2008. - № 19. - С. 132-140.

Керівник: к.е.н., доц. Г.С. Ліхоносова



Механізм стимулювання оподаткування в комерційному банку

студент гр. О-111-м Петров О.С.
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Киянко 16-б
Myakk02@mail.ru

Актуальним питанням розвитку банківської системи України на сьогоднішній день – є необхідність оптимізації та стимулювання оподаткування комерційних банків (КБ). У зв'язку з цим виникає потреба знайти такі механізм стимулювання оподаткування, які б давали змогу зменшити податкове навантаження, збільшити обсяги надання банківських продуктів, а державі – отримати ефект від стабільного, ефективного розвитку банківської сфери.

Практика оподаткування у провідних країнах світу показує, що до основних податків КБ належать податки на: додану вартість, прибуток і операції з цінними паперами. Такий підхід до оподаткування виконує два завдання: з одного боку, несе в собі фіscalne навантаження, а з іншого, сприяє переливу ресурсів з фінансового сектора в реальний. Саме таке оподаткування КБ збільшує вартість (ефективність використання) кредиту та підвищує рентабельність реального сектора економіки.

Виходячи з вищезгаданого досвіду рекомендується удосконалити механізм стимулювання оподаткування КБ шляхом заохочення, надання імунітетів до визнаних санкцій, підтримання постійної зацікавленості у поступовому, активному, стабільному розвитку держави за рахунок прийняття участі у різноманітних соціальних програмах, у яких КБ можуть приймати участь, як інвестори.

Держава, в свою чергу, має не зупинятись на вже проведених реформах у фіiscalній сфері, а продовжувати цілеспрямовану підтримку банківської сфери на шляху її стабілізації. Мова саме йде про: - зміна ставок податку для довгострокових банківських операцій; звільнення від податків доходів банку, отриманих в результаті надання довгострокових кредитів для виробництва, стимулювання участі КБ у проведення державою соціальних чи наукових програм щодо фінансування за рахунок отримання додаткових соціальних пільг і т.п.

Такий підхід до удосконалення механізму оподаткування КБ посприяє підвищенню податкових доходів держави, прискоренню процесу розвитку і поліпшення економіки, створенню умов для нормального відтворення робочої сили, послабленню соціальної напруженості.

* Керівник: д.е.н., проф. Калінеску Т.В.



УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Студентка гр. ОП-111М Сіденко А.С. *
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кіашко 16 - б
A.Obuhova@econom.zp.ua

Податкове регулювання банківської діяльності в узагальненому вигляді трактують як цілеспрямований комплексний процес використання засобів та інструментів впливу державної податкової політики на банківську діяльність з метою стимулювання чи стримування надання банківських послуг для отримання позитивних соціально-економічних результатів.

Крім оподаткування діяльності власне банків на стабільне функціонування банківської системи значний вплив здійснює і порядок оподаткування підприємств і населення. Разом з тим, кількість грошей в обігу визначає можливості суб'єктів господарювання щодо розрахунків та сплати податків і обов'язкових платежів до бюджетної системи в грошовій формі. Проте, можна навести аргументи і на користь податку, зокрема, зменшення стимулів для існування класу рантьє, вирівнювання умов оподаткування порівняно із доходами від операцій з іншими видами активів, міркування соціальної справедливості та інше.

Можна сформулювати наступні пропозиції щодо вдосконалення системи оподаткування банків:

Диференціювати ставки податку на прибуток: підвищити ставку податку на прибуток, одержаний від торгово-посередницьких операцій на фондовому та валютному ринках, оскільки надлишок ресурсів, який утворився в результаті недостатнього інвестування банками матеріальної сфери виробництва, вони використовують у спекулятивних цілях;

Доцільно розширити базу оподаткування податком на прибуток за рахунок: відновлення оподаткування сум дооцінки іноземної валюти, придбаної банком з метою купівлі-продажу.

Керівник: кандидат економічних наук, доцент Ліхоносова Г.С.



ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Студентка гр. ОП-119М Саліста А.Р.
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кіашко 16 - б
salistaya1994@mail.ru

Удосконалення механізму оподаткування прибутку є одним із важливих шляхів підвищення ефективності функціонування українських підприємств. Стимулювання розвитку підприємництва – основне завдання прибутку в економіці з ринковими відносинами. Тільки завдяки одержаному прибутку розвиватиметься підприємство.

Згідно із Податкового кодексу України, податок на прибуток сплачують суб'єкти підприємницької діяльності й інші підприємства, установи та організації, які здійснюють діяльність, спрямовану на отримання прибутку. Аналіз світового досвіду податкового реформування доводить, що коли скономіка країни потребує істотної структурної перебудови та масштабних соціальних реформ, ряди використовують здебільшого різного роду податкові пільги, які є одним із найефективніших інструментів податкової політики держави для стимулювання розвитку економіки.

Головний висновок з аналізу досвіду надання податкових пільг полягає у тому, що податкові пільги повинні мати жорстке цільове призначення, бути обмеженими у часі, а їх надання необхідно супроводжувати комплексним моніторингом.

Покращення податкової системи можна було б досягти запровадженням фінансових пільг для полегшення і сприяння функціонуванню підприємств, таких як: надання податкового інвестиційного кредиту; зниження прибуткового податку на частину витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи; прискорена амортизація, яка дозволяє суттєво зменшувати базу оподаткування, після чого й суму прибуткового податку і, тим самим, надає податкові фінансові ресурси; окрім цього, варто ввести в Україні вищий за чинний податок на прибуток підприємств-монополій, що практикується в ринково розвинутих країнах, і який сприятиме встановленню належної податкової справедливості.

Керівник: кандидат економічних наук, доцент Ліхоносова Г.С.



УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

студент гр. ОА-111М Усов Д.В.
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя, вул. Кияшко 16-б
usov9595@mail.ru

Українські підприємства складають фінансову звітність за формами, передбаченими відповідними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО). Це призводить до того, що підприємства різних видів економічної діяльності надають звітність, яка не відображує їх специфіки, не забезпечує прозорість інформації для власників (акціонерів) та інших користувачів звітності, що у загальному підсумку стримує інноваційний розвиток національної економіки, не сприяє успішній реалізації іноземних інвестиційних проектів.

Прийняття і використання міжнародних стандартів забезпечує: зменшення ризику для кредиторів та інвесторів, поглиблення міжнародної кооперації в галузі бухгалтерського обліку, однозначне розуміння фінансової звітності та зростання довіри до її показників у всьому світі.

Сучасні національні стандарти не відображають усіх підходів до обліку, оцінюванню статей фінансової звітності, вимог до розкриття інформації, всіх пояснень, які містять Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ). Тому удосконалення механізму складання бухгалтерського обліку та результатів фінансової звітності слід здійснювати у напрямі повної гармонізації з МСФЗ, що передбачає внесення змін в існуючу методичну базу, а саме:

- узгодження міжнародних стандартів права з існуючими в Україні П(С)БО, створення нормативної бази для усунення подвійної системи фінансової звітності (бухгалтерського та податкового обліку);
- приведення загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку України у відповідність до міжнародних стандартів фінансової звітності, з встановленням регламентів їх застосування;
- створення надійної системи управління складанням фінансових звітів відповідно МСФЗ.

Вирішення цих питань дозволить адаптувати МСФЗ до діючих національних стандартів.

* Керівник: д.е.н., проф. Калінеску Т.В.



ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФЕНОМЕН СУЧASNОСТІ

студентки гр. М ФК-112 Насіковська Є.А.*

ЗІЕІТ, Україна г. Мелітополь проспект 50

річчя

Перемоги 21 info.mop@econom.zp.ua

Глобалізація – її зміст і суперечливий характер, наслідки та широкий спектр сприйняття світовим загалом і наукова рефлексія цього феномену – є одним із найвизначніших явищ сучасності. Важко уявити когось із політиків або дослідників соціально-політичних процесів, які б не порушували у них контекст глобалізаційних проблем. Однак глобалізація як об'єктивно реальне явище сучасної цивілізації є предметом полеміки не лише в публіцистичній літературі, а й у спеціальних наукових дослідженнях.

Глобальна політика охоплює поняття, що висвітлюють поширення політичної влади й політичної діяльності крізь кордони сучасних держав. Політичні рішення й акції в одній частині світу можуть мати всесвітній резонанс, а місця політичної дії та прийняття політичних рішень можуть бути пов'язані швидкими комунікаціями в складні мережі учасників прийняття політичних рішень і політичної взаємодії. Під глобальним управлінням розуміється сукупність формальних інституцій та організацій, завдяки яким формуються і стають усталеними правила та норми, які управляють світовим порядком, у сполученні з неформальними організаціями й групами тиску, які переслідують цілі й завдання, пов'язані з транснаціональними управлінськими та владними системами.

Структурно-змістовний характер сучасних глобалізаційних процесів свідчить про те, що процеси глобалізації невпинно розвиваються й поширюються у всіх сферах суспільного життя, маючи при цьому як своїх прихильників, так і супротивників. Наслідки глобалізаційних процесів впливають на розвиток багатьох держав світу, у тому числі й на Україну, визначаючи для неї роль учасниці таких процесів. Тому за таких умов Україна повинна віднайти свій власний оптимальний та адекватний шлях адаптації до глобалізаційних процесів.

* керівник: к.е.н., доц. Воловоденко Л. В.



МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОСТІ

студентка гр. М ФК 112- Пузиревич О.О.*
ЗІЕІТ, Україна г. Мелітополь проспект 50 річчя
Перемоги 21 info.mop@econom.zp.ua

Міграція населення зумовлена економічними, політичними, етнічними та релігійними чинниками. Протягом усієї історії людства вона відігравала визначну роль у суспільному розвитку. З одного боку, масштаби та напрями міграційних процесів певною мірою свідчать про стан соціального та економічного розвитку країни. З іншого боку, процес міграції сам значною мірою впливає на розвиток країни. Добровільні і вимушенні міграції супроводжували розвиток людства впродовж усього його існування, але у наш час обсяги міграції досягли найбільших масштабів. Іммігранти стали невід'ємною, необхідною і водночас проблемною частиною життя країн, одним із засобів вирішення демографічної та економічної кризи, а також категорією загострення соціальних, релігійних, політичних та етнічних проблем.

Проблема масового безробіття і зубожіння широких мас населення може бути частково вирішена за рахунок міграції, виїзду частини громадян України за її межі в пошуках роботи і засобів проживання. Не секрет, що через постійне погіршення соціально-економічної й морально-психологічної ситуації в Україні еміграційні настрої в населення зростають.

Необхідність активного втручання держави у перебіг трудоеміграційних процесів очевидна, а її політика сприяння трудовим міграціям громадян і посилення соціального захисту під час перебування за кордоном має стати ядром політики держави у міграційній сфері. Кінцевою метою міграційної політики держави стосовно трудових міграцій має бути здійснення через соціально-економічні заходи подолання економічної кризи, забезпечення зростання виробництва, ліквідація соціальної напруги в країні шляхом досягнення балансу між попитом і пропозицією робочої сили на ринках праці, запобігання масовому безробіттю та забезпечення раціональної структури зайнятості населення.

* керівник: к.е.н., доц. Воловоденко Л. В.



Депозитна політика як інструмент управління ліквідністю банка

студент гр. БС 111-м Савін В.Д
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
vitookkss@gmail.com

Депозитна політика комерційного банку - це стратегія і тактика банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективнішої комбінації їх джерел. Основним моментом при розробці депозитної політики є правильне формулювання мети та завдань для її реалізації.

Методи реалізації депозитної стратегії банку:

- управління та реалізація депозитної програми шляхом корегування строків депозитних рахунків;
- управління та реалізація депозитної програми з допомогою відсоткової ставки за депозитними рахунками;
- розробка і продаж нових депозитних банківських продуктів;
- конкурентна цінова політика банку на ринку депозитних продуктів.

До тактичних інструментів управління депозитними операціями належать заходи поліпшення внутрішньої організації депозитної роботи банку:

- удосконалення порядку виконання депозитних угод;
- поліпшення роботи персоналу банку, який займається пасивними операціями;
- впровадження нових форм роботи з клієнтами;
- зниження ймовірності ризику та нераціональних рішень тощо.

На сьогодні нові тенденції у розвитку банківського сектору визначаються посиленням конкуренції між банківськими інститутами і перш за все в традиційних сферах діяльності, на депозитному та кредитному ринках.

Депозитна політика забезпечує:

- залучення зобов'язань на тривалий термін з метою надання довгострокових кредитів та здійснення широкомасштабних інвестицій;
- залучення коштів на вимогу з метою оптимізації структури балансу, дотримання показників ліквідності, здійснення поточних активних операцій;
- залучення ресурсів на коротко та довгостроковий період з метою прибуткової діяльності банку.

* Керівник: к.е.н, доц. Абубекерова А.З



Теоретичні основи управління ефективністю фінансово – господарської діяльності

Студентка гр.ФК-210 (М) Брайко О.В.*
ЗІЕІТ, Україна м. Запорожжя вул.Кіашко 16-б
oksana_braiko@mail.ru

Фінансова діяльність як складова частина господарської діяльності направлена на забезпечення планомірного надходження і витрачання грошових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціональних пропорцій власного і позикового капіталу та найбільш ефективного його використання. Головна мета управління фінансово-господарською діяльністю підприємства - вирішити, де, коли і як використовувати фінансові ресурси для ефективного розвитку виробництва і отримання максимального прибутку.

Своєчасна і якісна діагностика та профілактична робота - головне завдання управління фінансово-господарською діяльністю підприємства взагалі і кризового, зокрема. Робота з діагностики проводиться у кілька етапів головними з яких є:

- аналіз фінансового стану, прогноз розвитку ринкової ситуації;
- своєчасне виявлення причин та основних чинників, що сприяють розвитку кризових ситуацій;
- уміння виявити раніше не помітні для неспеціаліста ознаки прийдешнього неблагополуччя підприємства.

Аналізом ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства займаються керівники і відповідні служби підприємства, а також засновники та інвестори, з метою вивчення ефективності використання ресурсів.

* Керівник: д.е.н. проф. Метеленко Н.Г.



ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ПРЕДПРИЯТИИ И СЛУЧАИ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ САНАЦИИ

студентка гр. ФК-111М Быстрова А.В.*

ЗИЭИТ, Украина г. Запорожье ул. Кияшко 16-б

bystrovaav1@gmail.com

Финансовый кризис на предприятии – это период нарушения финансового равновесия в его деятельности и неспособность руководства контролировать влияние на финансовые связи, которые возникают на данном предприятии. На практике с кризисом идентифицируются возможность неплатежеспособности и банкротства предприятия. Это означает, что его деятельность является непродуктивной или в целом невозможность улучшения его финансового состояния [2].

Существуют множество причин возникновения финансового кризиса. Они могут быть внешними и внутренними. Главные внешние причины возникновения кризиса:

- уменьшение платежеспособного спроса домашних хозяйств;
- значительные изменения уровня инфляции;
- нестабильность финансового рынка;
- политическая нестабильность;
- сезонные колебания;
- конкуренция в сфере экономической деятельности;
- глобальные и региональные экономические кризисы и т.п.

Появление данных причин возможны, когда руководство неправильно или несвоевременно реагирует на общее состояние предприятия. Таким образом, можно сделать вывод, что на каждом предприятии должна функционировать система раннего предупреждения и реагирования.

К внутренним причинам возникновения кризиса можно отнести:

- проблемы финансированием, в том числе и в результате неэффективного управления денежными потоками;
- низкая эффективность системы управления;
- отсутствие инновационных разработок;
- потеря основных рынков сбыта продукции;
- недостаточный уровень квалификации персонала.

В случае проявления результатов затяжного финансового кризиса на предприятии проводится финансовая санация. Ее целью является привести предприятие к финансовому оздоровлению. Реализация решения о проведении санации предусматривает такие основные случаи [1]:

- если существует какая-либо угроза банкротства или неплатежеспособности в будущем, то по инициативе субъекта хозяйствования, который находится в кризисном состоянии может быть принято решение про санацию (досудебная санация);
- если кредитор или группа кредиторов уже обратились в суд с заявлением о банкротстве, субъект хозяйствования может самостоятельно предложить условия своей санации;
- если решение о проведении финансовой санации выносится судом, то учитываются, в первую очередь, предложения, поступившие от кредиторов желающих удовлетворить свои требования к должнику.

*Руководитель: д.э.н. Жерлицын Д.М.



РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

студентка гр. ФК-210м Висич О.Г. *
ЗИЭИТ, Украина г. Запорожье ул. Кияшко 16-б
Visich.olal@mail.ru

Оборотные активы как элемент ресурсного потенциала организации, который предназначен для обеспечения непрерывного процесса хозяйственной деятельности, потребляемый однократно для получения будущей экономической выгоды, является одной из важнейших экономических категорий.

Теория и практика управления оборотными активами современного предприятия представлена в работах украинских и зарубежных ученых - О.И. Волкова, В.В. Ковалева, Д.С. Молякова, Р.С. Сайфулина, Г.Б. Поляка, Е.С. Стояновой, М.И. Лившица, А.Д. Шеремета, Дж. К. Ван Хорна и других. В экономической литературе встречаются различные формулировки понятия оборотных активов и такие его синонимы как оборотные средства, оборотный капитал, текущие активы, мобильные активы.

В результате ретроспективного анализа были проанализированы подходы отечественных и зарубежных ученых относительно определения оборотных активов.

Одни ученыые акцентируют внимание на тождественность оборотного капитала, оборотных средств и оборотных активов, другие – на стоимостной оценке оборотных активов и их участии лишь в одном кругообороте, а третьи на двух аспектах этой категории – финансовой и натурально – вещественной. Поэтому улогично будет при рассмотрении оборотного капитала, оборотных активов учитывать их способ отражения в бухгалтерском балансе . В данном случае оборотные активы следует понимать как актив баланса , раскрывающий предметный состав имущества предприятия, в частности оборотные и текущие активы, а под оборотным капиталом – пассив баланса, показывающий какая величина капитала вложена в хозяйственную деятельность предприятия.

*Руководитель : к.е.н. Гнеушева В.А.



ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Студентка гр. ФК-210М Іншакова Світлана Вікторівна*

ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшко 16-б

inshakowa@gmail.com

У зв'язку з численною кількістю підприємств, на ринковій арені розвивається конкурентоспроможна боротьба, цілями якої є роздобути, як можна більше споживачів і охопити ринки збуту. Тому підприємства постійно удосконалюють організаційну структуру - впроваджують систему фінансового контролінгу, яка в свою чергу спрямована на виявлення всіх шансів і ризиків, пов'язаних з головною метою діяльності підприємства – отриманням прибутку. Проблемою теоретичної розробки і практичного впровадження системи контролінгу на підприємствах займалися зарубіжні та українські вчені: О. Акентьева, Ю. Журавльова, Т. Говорушко, Д. Кроніковський, І. Давидович та ін.

Фінансовий контролінг проявляє весь процес руху фінансових ресурсів, починаючи зі стадії їх формування, що необхідно для початку здійснення діяльності в будь-якій сфері публічного життя, і завершуючи одержанням фінансових результатів цієї діяльності. Тому, необхідність фінансового контролінгу актуальна завжди, особливо в умовах фінансової кризи, оскільки ця система передбачає аналіз сценаріїв розвитку підприємства. Сприяє підготовці альтернативних варіантів плану дій, побудови системи підконтрольних показників діяльності, бере участь в розробці генерального бюджету, координує діяльність елементів системи так, щоб своєчасно виявляти виникаючі проблеми, коригувати управлінські рішення з метою забезпечення стійкого фінансового стану підприємства, виявляти слабкі і вузькі місця в його діяльності, здійснювати безперервний моніторинг стану підприємства.

Впровадження фінансового контролінгу на підприємствах України є дуже важливим завданням, оскільки її рішення дозволить підвищити і оптимізувати результати роботи підприємств. Це в свою чергу, дасть можливість вирішити проблему стабілізації і розвитку економіки України в ринкових умовах.

* Керівник: к.е.н., доц. Оглобліна В. О.



Фінансові інструменти підвищення ділової активності підприємства

Студентка гр. ФК-218М Іщенко А.В.*
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшко 16-б
ischenko_angelika@rambler.ru

Останнім часом на українських підприємствах спостерігається тенденція до збільшення дебіторської заборгованості, а тривалий термін невиплати кредиторської заборгованості призводить до додаткових витрат на штрафи, пеню, неустойки, що призводить до зниження ділової активності. В умовах постійної зміни негативних факторів зовнішнього середовища і внутрішніх умов здійснення управлінської діяльності необхідна така композиція фінансових інструментів, яка буде спрямована на підвищення ділової активності підприємства та враховувати всі внутрішні та зовнішні чинники, що і визначило актуальність дослідження.

Підвищення ділової активності підприємства залежить від збільшення грошового потоку шляхом встановлення чітких договірних умов постачань і платіжної дисципліни, впровадження прогресивних форм розрахунків, своєчасного оформлення документації, тощо. Ефективним результатом вважається такий, при якому підприємство постійно нарощує темпи зростання виробництва і збуту продукції, а не лише спрямовує свої дії на здобуття миттєвого прибутку. Для підвищення ділової активності підприємства обхідне здійснення факторингових операцій, розвиток яких сприяє вирішенню проблем скорочення дебіторської заборгованості та істотному зниженню ризиків зменшення грошових потоків. Факторинг не є інструментом короткострокового фінансування, але є механізмом, за допомогою якого можна підняти обсяги продажів, палагодити продаж товарів у кредит, скоротити строки обігу грошових коштів. Вагомим фінансовим інструментом поліпшення ділової активності підприємства, слід вважати, також варіанти залучення позикових коштів.

Отже, своєчасно впроваджені ефективні фінансові інструменти підвищення ділової активності дозволять підприємству гайно реагувати на негативні зміни середовища та залишатися конкурентоздатним.

* Керівник: к.е.н. доц. Радзівіло І.В.



ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИКИ ФІНАНСУВАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

студентка гр. ФК-111М Левадня М.С.
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
margo.levadnia@yandex.ru

Одним із головних завдань інвестиційної політики на підприємстві є формування необхідних грошових коштів для здійснення інвестицій. Для вирішення цього завдання спрямована політика фінансування.

Політика фінансування необоротних активів підприємств являється складною складовою планування, яка, з одного боку, пов'язана із управлінням активами, тому що вона бере участь у формуванні майна підприємства, а з іншого - пов'язана з управлінням капіталу, тому що використовуються різні його види.

Політику фінансування необоротних активів підприємства можемо визначити як систему дій, яка функціонує на певних принципах, на основі яких будуються напрями та обсяги фінансування необоротних активів, формуються необхідні грошові кошти за допомогою різних методів та форм фінансування з урахуванням забезпечення оптимальної структури сформованих ресурсів з метою створення умов ефективного здійснення процесів діяльності на підприємстві як у довгостроковому, так і в короткостроковому періодах.

Політика фінансування вимагає детальної уваги до вибору джерел фінансування. Визначення ефективності політики фінансування необоротних активів підприємств має ґрунтуватись з того, наскільки вона сприяла досягненню цілей підприємства, оскільки має залежність відносно інвестиційної політики та цільового призначення – формування необхідного обсягу коштів. До того ж необхідно врахувати принцип Паретто-ефективності, тобто залучення коштів не повинно погіршити фінансову стійкість та платоспроможність підприємства. Тоді ефективною політикою слід вважати таку, яка буде забезпечувати досягнення усіх поставлених цілей, при цьому не має бути погіршення інших показників стану підприємства.

* Керівник: к.е.н. доц. Радзівіло І.В.



ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

студентка гр. ФК-111 Пальгова А.Д. *
ЗИЭИТ, Украина г. Запорожье ул.Кияшко 16-б
ad_palgova@mail.ru

Одной из первостепенных задач любого работающего в рыночной среде предприятия, является прибыль. Однако, обособленный абсолютный показатель прибыли не дает возможности оценить насколько эффективно предприятие осуществляет свою деятельность, реализует продукцию, использует вложенный капитал, управляет ресурсами, потенциалом и т. д., поэтому применяется система относительных экономических показателей, включающая коэффициенты рентабельности.

Рентабельность, являясь основным относительным показателем, оценивает эффективность деятельности предприятия в целом, степень удовлетворения интересов его собственников, персонала и т.п. Также показатель рентабельности дает возможность оценить достигнутый уровень развития хозяйственной системы, возможности повышения конкурентоспособности на рынке и эффективности использования имеющихся ресурсов.

Концепция управления показателями рентабельности промышленного предприятия представляет собой систему эффективного сочетания долгосрочных задач его финансовой деятельности и основных факторов, влияющих на эту эффективность.

Для обеспечения условий устойчивого функционирования и развития промышленных предприятий необходимым является реализация системного подхода к его управлению, ориентированного на максимизацию показателя рентабельности, а также методов планирования и прогнозирования при обосновании и реализации отдельных регулирующих мероприятий, что позволяет повысить результативность стратегий перспективного роста субъектом хозяйствования в целом.

Система показателей рентабельности промышленного предприятия может быть представлена основными из них, а именно: рентабельностью продаж, рентабельность активов и рентабельностью собственного капитала.

К основным направления повышения рентабельности современных промышленных предприятий можно отнести внедрение различных инноваций: увеличение эффективности использования имущества и ресурсов предприятия, совершенствование структуры предприятия.

* Руководитель: д.э.н. Жерлицын Д.М..



СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКАМИ УКРАЇНИ

Студент групи БС-111 М Попов Д.О.*
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул.Кияшко 16-б

Кредитна політика, що проводиться сучасними банками в Україні, знаходиться під впливом різноманітних факторів, що обумовлені особливостями економічної та політичної ситуації в країні. Під впливом цих факторів складаються особливості механізму кредитування, формування кредитного портфеля банку, управління кредитними ризиками та інше. З часом і зміною економічних умов функціонування банків формуються різні особливості стратегічного управління кредитним портфелем банку.

Кредитний портфель банку є найважливішим фактором кредитної діяльності, який потребує великої уваги. Його сутність не може бути визначена лише як сукупність кредитів. Кредитний портфель включає сукупну балансову вартість всіх виданих кредитів, включаючи прострочені, пролонговані і сумнівні. Стратегія управління кредитним портфелем є складовою загальної стратегії розвитку банку.

Дослідження системи стратегічного управління кредитним портфелем потребує аналізу її функцій. Тож стратегічне управління кредитним портфелем повинно включати наступні функції: визначення цілей, прогнозування, планування, організацію, мотивацію, аналіз, регулювання, координацію, контроль тощо.

В сучасних умовах функціонування банків, коли кредитний портфель є інструментом підвищення дохідності кредитних операцій, до стратегії формування кредитного портфеля висуваються певні вимоги, а саме:

- врахування та повне виконання вимог державної кредитної політики при формуванні кредитного портфеля;
- формування кредитного портфелю до моменту укладання кредитних угод відповідно до державних пріоритетів;
- формування портфелю з урахуванням фактично наданих кредитів.

Основним завданням стратегічного управління кредитним портфелем банку є досягнення рівноважного стану кредитного портфеля банку, проте досягнення балансу кредитного портфелю можливе в умовах провадження ефективної кредитної політики банку.

Формування та подальше управління кредитним портфелем вважається одним з основоположних моментів діяльності будь-якого банку. Основними цілями формування кредитного портфелю є:

- отримання високого рівня доходу в поточному періоді;
- отримання високого темпу очікуваного доходу в майбутньому;
- мінімізація кредитного ризику;
- підвищення рівня ліквідності кредитного портфелю.

При формуванні оптимального кредитного портфеля слід прагнути до реалізації розробленої кредитної політики шляхом підбору найбільш ефективних і надійних кредитних вкладень. Весь процес формування кредитного портфеля можна розбити на три укрупнені етапи [1]:

- формування системи лімітів кредитування відповідно до цілей і стратегії кредитної політики банку;
- відбір конкретних об'єктів кредитування для включення в кредитний портфель;
- аналіз стану кредитного портфеля і оперативне управління виявленими відхиленнями від оптимального стану.

Таким чином, ціллю впровадження системи формування та управління кредитним портфелем банку є реалізація повного комплексу заходів ефективної його кредитної діяльності, з метою отримання максимального рівня прибутку, з урахуванням допустимого рівня ризиковості кредитних операцій.

*Руководитель: д.э.н. Жерлицын Д.М.



ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Студент гр. ФК-111-М Посник Владислав Олександрович *

ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшко 16-б

vlad.posnik@gmail.com

Ефективність господарської діяльності підприємств потребує виваженого оптимального співвідношення необхідних засобів і джерел їх формування. Забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання безпосередньо пов'язане з діагностикою фінансового стану. При цьому принципове значення має дослідження вихідної концепції його ролі при формуванні фінансової стратегії.

Вивченю проблеми методики фінансової діагностики підприємства присвячено багато наукових праць таких провідних спеціалістів і науковців, як: І.А. Бланк, К.В.Ізмайлова, О.В. Олійник, Г.В. Савицька, В.П. Савчук та інші. Отримані результати теоретичних розробок та практичних досліджень щодо розкриття сутності методів фінансової діагностики підприємства мають важоме значення для розвитку економічної науки, однак слід зазначити, що не існує єдиної загальноприйнятої методики проведення цієї діагностики, тому актуальним є вивчення існуючих та розробка на їх основі нової найбільш ефективної та оптимальної методики фінансової діагностики підприємства

Рівень розвитку економіки на сьогодні вимагає від господарюючих суб'єктів дотримання певних правил для успішного функціонування в ринковому середовищі. Це актуалізує розроблення нових підходів до дослідження стану діяльності підприємства на певному етапі у визначений проміжок часу, одним із яких є діагностика стану господарської діяльності. Вона дає можливість виявити негативні аспекти і тенденції розвитку суб'єкта господарювання та виробити стратегію його розвитку, що дозволяє підвищити ефективність діяльності.

* Керівник: к.е.н., доц. Оглобліна В. О.



АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

студентка гр. ФК-111-М Торган А.В.*
ЗИЭИТ, Украина г. Запорожье ул. Кияшко 16-б
torgan95@yandex.ru

Прибыль – представляет собой часть дохода, которая остаётся у предприятия после возмещения всех расходов связанных с производством и реализацией продукции, а также другими видами деятельности.

В современных экономических условиях проблема стабильного роста прибыли является главной для всех предприятий, поэтому чтобы обеспечить рост прибыли необходимо применять эффективный механизм управления прибылью.

Управление прибылью – это процесс разработки и принятия эффективных управленческих решений, с целью максимизации благосостояния собственников предприятия.

Главная цель управления прибылью - определение путей наиболее эффективного её формирования и оптимального распределения, которое направлено на обеспечение развития деятельности предприятия и увеличение его рыночной стоимости.

Прибыль формируется под действием многих взаимосвязанных факторов, которые могут влиять на результаты деятельности предприятия как позитивно, так и негативно, поэтому для обеспечения чёткой деятельности механизма управления прибылью предприятия, необходимо проводить анализ факторов влияния на прибыль.

Основные задачи управления прибылью предприятия:

- 1) увеличение доходов за счёт расширения рынков сбыта продукции и освоения производства новых видов продукции;
- 2) оценивание прибыльности производственной и коммерческой деятельности;
- 3) определение рисков предпринимательской деятельности;
- 4) выявление резервов увеличения прибыли за счёт инвестиционной и финансовой деятельности;
- 5) оптимизация затрат предприятия;
- 6) формирование и реализации эффективной ценовой и налоговой политики;
- 7) оптимизация распределения и использования прибыли.

Процесс управления прибылью предприятия должен осуществляться в определённой последовательности, и обеспечивать реализацию главной цели и основных задач этого управления.

*Руководитель: к.э.н., доц. Абубекерова А.З.



ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ В СИСТЕМІ ЧИННИКІВ ЙОГО ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

студентка гр. МЗЕД-111М Лапаєва Т.В.*
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшко 16-б
t.lapaeva@econom.zp.ua

Сучасний стан національного господарства України характеризується високим рівнем відкритості економіки, де зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) підприємств є важливим чинником її економічного зростання. На даному етапі свого розвитку економіка України переживає етап становлення ринкових відносин з іншими країнами, проте є недостатньо конкурентоспроможною порівняно з іноземними виробниками. Проте для економіки України вкрай важливим є діяльність підприємства в напрямку зовнішньоекономічної діяльності, як шляху виходу з затяжної економічної кризи.

Зовнішньоекономічна діяльність є важливим фактором міжнародних економічних відносин, яка сприяє посиленню міжнародної конкурентоспроможності підприємств у їх боротьбі на світових ринках. Тож розширення зовнішньоекономічних зв'язків країни багато в чому визначається сталим розвитком зовнішньоекономічної діяльності окремих суб'єктів господарювання такої країни, де провідне місце відводиться виробничим підприємствам.

Економічна сутність зовнішньоекономічної діяльності виявляється в наступному:

- це важливий і потужний фактор економічного зростання і розвитку кожної країни (національний аспект ЗЕД);
- це спосіб включення економіки кожної країни до системи світового господарства, а отже, і до процесів міжнародного поділу праці та міжнародної кооперації, що особливо актуально в умовах зростаючих тенденцій до глобалізації (регіональний і глобальний аспект ЗЕД).

Згідно із законом про зовнішньоекономічну діяльність до видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності, можуть бути: надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших.

*Керівник: доцент Волобоєв В.Д.



ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗІЦІЇ НА ОСНОВІ МОДЕЛІ КОМПЕТЕНЦІЙ

студент гр. МОА-111М Топузлієв А. І.*
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшко 16-б
A.Topuzliev@econom.zp.ua

Управління персоналом можна визначити як діяльність, що спрямована на досягнення найефективнішого використання працівників для досягнення цілей підприємства та особистісних цілей. Перші, традиційно, пов'язуються з забезпеченням ефективності підприємства. Причому ефективність іноді розуміється у вузькому значенні – як отримання максимального прибутку. Однак дедалі частіше ефективність розглядається не тільки в економічному плані — як економічність, якість, продуктивність, нововведення, прибуток, а і в більш широкому контексті й пов'язується з такими поняттями особистісного, психологічного плану, як задоволеність співробітників своєю працею, участю у трудовому колективі підприємства, високий рівень самооцінки колективу, мотивація персоналу до ефективної праці.

Компетенції – це характеристики, завдяки яким досягається висока результативність в тій чи іншій діяльності. В них інтегровані вміння, особистісні характеристики, мотивація. Головна особливість компетенцій як управлінського інструменту – вони проявляються у поведінці, і тому можуть змінюватись.

Модель компетенцій – це перелік компетенцій з конкретними показниками їх прояву у професійній діяльності. Вона дозволяє довгостроково планувати та прогнозувати необхідні кадрові ресурси, швидко та ефективно формувати кадровий резерв, більш систематизовано та цілеспрямовано планувати навчання. В компаніях, що використовують модель компетенцій, співробітникам зрозуміло від яких якостей та вмінь залежить їх просування.

Загалом, коли HR-спеціаліст буде усії свої процедури і методи на основі моделі компетенцій, він переходить від розв'язання окремих задач до системного управління людськими ресурсами.

* Керівник: к.е.н., доцент Волобоєв В.Д.



ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН

студент гр. МОА-111М Трегуб Д.О.
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшко 16-б
D.Tregub@econom.zp.ua

В основу теорії зацікавлених сторін (stakeholder concept) покладено модель стратегічного управління, що інтегрує ресурсний та галузевої підходи, а також включає часто суперечливі елементи соціального середовища, шляхом додавання до стратегії і структури такого елемента як корпоративна культура. Переход до менеджменту зацікавлених сторін передбачає їх активну участь у розвитку підприємства, що дозволяє не тільки глибше усвідомити очікування зацікавлених сторін у процесі формування стратегічних цілей підприємства, а й активно впливати на їх формування.

Ключовим елементом концепції зацікавлених сторін як інструменту розвитку корпоративної культури є визначення охоплення поняття «зацікавлені сторони». Під зацікавленими сторонами маються на увазі: споживачі (зацікавленість у товарі та/або послугах); акціонери (зацікавленість у максимальних дивідендах з акцій); менеджмент (зацікавленість в максимально ефективному функціонуванні організації з погляду на максимізацію її прибутку, який розподіляється у тому числі на розвиток організації); працівники (зацікавленість в ефективному функціонуванні організації з погляду на стабільно високий заробіток, а також задоволеність працею, усвідомлення своєї соціальної місії).

Високий рівень корпоративної культури на підприємстві забезпечує лояльність співробітників підприємства. Саме вони забезпечують підприємству лояльність споживачів, а їхній професіоналізм і манера виконання службових обов'язків визначають якість взаємодії між підрозділами (так звану якість надання внутрішніх послуг). Це безпосередньо позначається на якості обслуговування клієнтів, що веде до посилення конкурентних переваг. З метою забезпечення балансу інтересів усіх учасників корпоративного управління, уникнення проявів конфліктності необхідно сформувати набір норм корпоративної культури – від бачення предмета та мети бізнесу до внутрішніх корпоративних стандартів, при жорсткому дотриманні вимог щодо відкритості та прозорості діяльності підприємства.

* Керівник: к.е.н., доцент Волобоєв В.Д.



ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД В ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

студентка гр. МЗЕД-111М Цецоріна І.С.*
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшко 16-б
civanka@mail.ru

Важливою особливістю сучасного транспортного обслуговування зовнішньої економічної діяльності (ЗЕД) є вплив, який чиниться світовим ринком транспортних послуг та рівнем науково-технічного прогресу на транспорті, сучасний етап якого характеризується тенденцією до укрупнення та уніфікації вантажних одиниць, спеціалізацією транспортних засобів, високим ступенем механізації і автоматизації технологічних процесів, розвитку повного комплексу транспортних послуг за оптимальними маршрутами "від дверей відправника вантажу до дверей вантажоодержувача".

Головною умовою проведення зовнішньоекономічної операції є її ефективність. Логістичні системи є життєво важливими компонентами підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій. Транспортні аспекти логістики ЗЕД роблять значний вплив на ефективність міжнародних угод; основними досліджуваними і визначальними параметрами є вибір транспортного засобу та мінімізація витрат і часу.

На сьогоднішній день складається жорстка конкуренція при виборі транспортних послуг, ефективного виду транспорту для доставки зовнішньоторговельних вантажів. У зв'язку з цим діяльність транспортних фірм, у тому числі і автотранспортних, повинна відповідати запропонованим підвищеним вимогам до якості транспортного обслуговування зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Отже, дослідження особливостей роботи автотранспортних фірм на ринку міжнародних перевезень може дозволити розробити і обґрунтувати пропозиції щодо вдосконалення діяльності не тільки конкретної транспортної організації, але і всієї системи транспортного забезпечення міжнародного товарообміну.

* Керівник: к.е.н., доцент Волобоєв В.Д.



УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ІТ-КОМПАНІЙ: ЗМІСТ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ

студент гр. МОА-111М Шрамко Б.Р.

ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшко 16-б

shramko.br@gmail.com

За даними PricewaterhouseCoopers, Україна входить у топ-20 (за даними International Trade Centre – топ-25) найбільших експортерів IT-послуг у світі. Більш ніж 70% експорту IT-послуг України становить розробка програмного забезпечення. Вже зараз IT – ключовий драйвер економіки України і він демонструє найбільше зростання серед інших експортних галузей.

Однією з головних умов успіху проекту, що розроблюється в IT-сфері є правильний розподіл завдань між членами команди. Ця умова містить багато складових: розподіл обов'язків, планування часу виконання та ін. Саме тому в IT-сфері під час розробки проектів використовують відповідні підходи проектного менеджменту як управлінської технології.

Проектний менеджмент – це процес управління командою, ресурсами проекту за допомогою спеціальних методів та прийомів з метою успішного досягнення поставленої мети. У проектному менеджменті є багато різних методик управління проектами, серед яких:

1. Традиційний метод поділу на етапи.
2. Критичний шлях управління проектом.
3. Екстремальне управління проектами.
4. Управління послідовністю подій.
5. Проекти в контролюваному середовищі.

В IT-сфері найчастіше незалежно від розміру проекту, використовують традиційний метод, оскільки він найбільше підходить під особливості процесу розробки IT-проекту. Основними етапами життєвого циклу IT проекту є: 1. Проектування. 2. Дизайн. 3. Написання коду. 4. Тестування. 5. Реліз.

В залежності від того, як проходить процес розробки, що залежить від багатьох факторів), етапи можуть повторюватися або доповнюватись іншими. Через це у команді розробників має бути дуже добре налагоджена комунікація між собою, яку має створити менеджер проекту.

*Керівник: доцент Волобоєв В.Д.



МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Студентка гр. МК-210М Бараник В.О.*
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшка 16-б
v.barannik@mail.ru

Промислові підприємства відіграють велику роль у реалізації досягнень науково-технічного прогресу всіх галузей країни, у забезпеченні інноваційної складової розвитку вітчизняної економіки. Погіршення стану виробничих підприємств є наслідком зменшення інвестицій в їх діяльність, наявності дебіторської та кредиторської заборгованості, відсутності технічного переоснащення, невідповідності продукції стандартам якості та вимогам споживачів, наявності значної кількості нереалізованої продукції. Це обумовлює актуальність вдосконалення маркетингового управління інноваційною діяльністю виробничих підприємств.

Механізм маркетингового управління передбачає:

- 1) дослідження стану сучасних промислових підприємств;
- 2) виявлення проблем, що перешкоджають їх успішному функціонуванню та аналіз основних напрямків покращення діяльності підприємств промислової галузі;
- 3) активізація маркетингової діяльності виробничих підприємств;
- 4) вивчення особливостей маркетингової діяльності виробничих підприємств;
- 5) визначення передумов, сутності, характеристик маркетингової стратегії виробничого підприємства та факторів, що впливають на неї.

Реалізація маркетингової стратегії повинна базуватися на чіткій процедурі щодо визначення використання маркетингового потенціалу виробничого підприємства. Організаційно-економічний механізм впровадження заходів з маркетингового управління інноваційною діяльністю потребує відповідне інформаційне та організаційне супроводження та повинен містити альтернативні варіанти маркетингових програм.

* Керівник: д.н. д. у., професор Бражко О.В.



ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

студентка гр. МК-111М Бредіхіна Катерина
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул.Кияшко 16-б
katuxa261212@mail.ua

В сучасних умовах функціонування, висока конкуренція вимагає змін в управлінні підприємством, тож зростає роль маркетингової діяльності, мета якої забезпечити управління всіма видами діяльності на підприємстві, що пов'язані із виробництвом продукції та її реалізацією через систему збуту до кінцевого споживача.

Ефективними шляхами удосконалення організації маркетингової діяльності підприємства є:

- запровадження функції маркетингу на підприємстві з встановленням відповідальної особи та чітким регламентуванням її функціональних повноважень;
- нарощування обсягів виробництва і реалізації товарів;
- розширення виробництва з орієнтацією на незадоволення потреб потенційних споживачів, відповідно розширення асортименту продукції;
- впровадження заходів щодо підвищення продуктивності праці всіх працівників підприємства;
- зменшення витрат на виробництво продукції, відповідно скорочення собівартість продукції та підвищення її конкурентоспроможності;
- підвищення якості продукції, що виробляє та реалізує підприємство;
- найоптимальніше використання фінансових ресурсів;
- правильне ведення цінової політики;
- грамотна побудова договірних відносин з постачальниками і покупцями;
- застосування сучасного програмного забезпечення в маркетинговій діяльності;
- цільове використання одержаного раніше прибутку з точки зору досягнення максимального ефекту.

Таким чином, удосконалення маркетингової діяльності в умовах конкуренції, покликане підвищити ефективність діяльності всього підприємства, починаючи з прогнозування виробництва та закінчуючи післягарантійним обслуговуванням споживачів. Вдосконалюючи маркетингову діяльність підприємства керівництво реалізує заходи підвищення його прибутковості, тож необхідно постійно здійснювати пошук напрямків удосконалення маркетингової діяльності з урахуванням сучасних реалій.

* Керівник: д.н.д.у., професор Бражко О.В.



РОЗРОБКА КОМУНІКАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

студентка гр. МК -111М Візнюк А.В.*

ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
anastasian@i.ua

При розробці комунікаційної стратегії необхідно враховувати багато додаткових факторів, які впливають на вибір організацією комунікаційних інструментів та їх співвідношення в комунікаційному наборі. Можна виділити три основні принципи стратегії планування інтегрованих маркетингових комунікацій: інтеграція вибору, інтеграція позиціонування, інтеграція плану-графіка..

В процесі рішення комплексу питань, пов'язаних з розробкою комунікаційної стратегії підприємства на основі інтегрованих маркетингових комунікацій та ряду методологічних положень в області інтеграції і управління маркетинговими комунікаціями, було узагальнено і систематизовано моделі ІМК, виділені етапи еволюції теорії інтегрованих маркетингових комунікацій, що дозволило провести порівняльний аналіз цих моделей і виявити області подальшого розвитку концепції ІМК; виділено структурні рівні інтеграції маркетингових комунікацій на основі порівняльного аналізу моделей ІМК, що дозволить виявити взаємозв'язки між підрозділами в процесі донесення маркетингових повідомлень підприємства і забезпечити їх трансформацію в єдиний комунікаційний комплекс.

Якщо підприємство для рішення проблем на різних рівнях буде використовувати систему збалансованих показників на рівні тактичної координації і інтеграції маркетингових комунікацій, то це допоможе краще координувати комунікації і інтегрувати їх в єдину систему, а також використання показників в цілях маркетингових комунікацій як основи розробки комунікаційної стратегії, призведе до того, що підприємство буде більш інформаційно відкритим і прозорим для різних цільових аудиторій цих комунікацій.

Таким чином, запропонований підхід дозволить отримати об'єктивну інформацію про ефективність діяльності підприємства і забезпечити розробку комплексної комунікаційної стратегії та контроль за її виконанням.

* Керівник: д.н.д.у., професор Бражко О.В.



ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

студентка гр. МК-111М Вовк Д.Р.
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
darya.r.vovk@gmail.com

Для підприємств всіх форм власності, що здійснюють свою господарську діяльність на території України, актуальним на сьогодні є питання управління збутовою діяльністю. Досвід використання маркетингового підходу до управління збутовою діяльністю підприємства та формування її системи, свідчить про можливість значно підвищити ринкові позиції вітчизняних підприємств та прибутковість їх діяльності.

Сутність концепції маркетингу при організації збутової діяльності полягає в тому, що вся діяльність підприємства, включаючи й виробничу програму, повинна плануватись на основі потенційного попиту на продукцію та його змінах в найближчій перспективі. Більше того, важливою метою системи маркетингу є виявлення незадоволених потреб покупців, з тим, щоб орієнтувати виробництво та збут на максимальне їх задоволення.

Вдосконалення механізму маркетингового управління збутовою діяльністю потребує наступних змін та розвитку за такими напрямками:

- систематичне навчання і підвищення кваліфікації збутового персоналу;
- стратегічне планування діяльності підприємств та його розвиток;
- ефективне використання інформаційних технологій, у т.ч. Інтернет-технологій у збутовій діяльності;
- ефективна організаційна структура й механізм управління збутом;
- планування роботи відділу збуту;
- здійснення відповідної рекламної діяльності;
- проведення маркетингових досліджень.

Таким чином, впровадження в діяльність підприємства заходів вдосконалення механізму маркетингового управління збутовою діяльністю дозволить отримати конкурентні переваги, підвищити обсяги реалізації, максимально задоволити потенційні потреби споживачів, винайти на новий рівень обслуговування, все це призведе до зростання прибутків та ефективності діяльності підприємства.

* Керівник: д.н.держ.упр., проф. Бражко О.В.



ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

студентка гр. МК-111М Савіна С.В.*
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул.Кияшко 16-б
Sav_sofiya@yahoo.com

В процесі дослідження нами визначено, що маркетингова комунікаційна політика це діяльність підприємства, спрямована на інформування, переконання та нагадування цільовій аудиторії про його товари, стимулювання їх збуту, створення позитивного іміджу та налагоджування партнерських зв'язків між підприємством та громадськістю

Внаслідок насичення ринку товарами і рекламиною продукцією, бути лідером стало не просто але життєво важливо. З цього приводу стали у попиті нові маркетингові підходи, засновані не на специфіці каналу збуту, а на особливому трактуванні сутності і механізмів функціонування бренду. Так з'явились більшість концепцій маркетингу, включаючи також і івент-маркетинг.

В основі системи івентів лежить подія інформаційного, пізнавального або спортивного характеру, що проводиться під визначену торгівельну маркою для просування цінностей бренда.

Проведення івента успішно забезпечує досягнення таких цілей:

- виділення із конкурентів;
- активізація уваги цільової групи;
- оптимізація та зниження витрат шляхом об'єднання бюджету по рекламі, маркетингу та PR;
- посилення авторитету компанії;
- розвиток і зміцнення відносин з партнерами по бізнесу;
- створення платформи для подальшого розвитку;
- формування команди серед своїх співробітників.

Таким чином івент-маркетинг є одним з дієвих інструментів маркетингової політики комунікацій в системі управління підприємством, що дозволить йому ефективно будувати тісний емоційний зв'язок між брендом та споживачем в умовах сучасного економічного стану країни.

* Керівник: д.н.д.у., професор Бражко О.В.



ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Студент гр. МК-111 М Щека О.О.*
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшко, 16-б
alexscheka@gmail.com

Інформаційна епоха приносить грандіозні виробничі перетворення, ставить завдання динамічного освоєння принципово нового середовища з необмеженими інформаційними можливостями, глобалізацією і віртуалізацією процесів, вимагає розробки інших бізнес-моделей і трансформації парадигми маркетингу.

Дослідження присвячено теоретико-методологічному обґрунтуванню шляхів підвищення та забезпечення ефективного функціонування маркетингу господарюючого суб'єкта в процесі ринкових перетворень економіки України та розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення організації та управління маркетинговою діяльністю на промисловому підприємстві в умовах інформаційної економіки.

Розроблено методику оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства з застосуванням інформаційної концепції маркетингу та структуру збалансованої системи показників щодо реалізації маркетингової стратегії промислового підприємства, яка спрямована перш за все на взаємопов'язуванні показників у грошовому вираженні з операційними вимірювальними такими аспектами діяльності підприємства, як задоволеність клієнтів, внутрішньофірмові господарські процеси, інноваційна активність, фінансові результати. Для різних підприємств конкретний набір показників може бути різним внаслідок специфіки виробництва, але принципова структура може використовуватися на будь-якому підприємстві.

Набув подальшого розвитку процес реалізації програм стратегічного маркетингу на промислових підприємствах шляхом введення інформаційної концепції маркетингу або інтернет-маркетингу як філософії бізнесу підприємств, орієнтована на часткове або повне функціонування в інтернет-середовищі із застосуванням специфічних для віртуального середовища маркетингових стратегій, засобів і методів ведення бізнесу для надання нових цінностей покупцям на вибраному цільовому ринку і підвищення конкурентоспроможності і ефективності діяльності.

* Керівник: д. н. д. у., професор Бражко О.В.



ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.

студент гр. МК-111М Яковлев А.А.*

ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б

artem050994@gmail.com

Впровадження та застосування системи маркетингу, комплексу ринкових стосунків і інформаційних потоків, які пов'язують підприємство з ринками збути її товарів, серед товаровиробників в Україні йде повільно, тому питання формування та впровадження системи маркетингу діяльності у нинішніх умовах господарювання є надзвичайно актуальним.

За результатами виконаних досліджень можемо визначити, що під системою маркетингу підприємства слід розуміти сукупність різноманітних елементів — матеріальних і понятійних, а також людей, певним чином пов'язаних між собою і своєю взаємодією маркетингових стратегій, що забезпечують вироблення, а також тактичних маркетингових рішень, що дозволяють підприємству проводити зважену маркетингову товарну і цінову політику на ринку.

Досліджуючи умови формування ефективної системи маркетингу, встановлено, що в умовах ринку сформувалися чотири основних підходи до забезпечення реалізації маркетингових функцій на підприємстві:

- 1.створення власних маркетингових служб;
- 2.формування спільної для підприємства маркетингової служби;
- 3.отримання маркетингових послуг від спеціалізованих підприємств інфраструктури ринку;
- 4.отримання послуг маркетингу від державних організацій.

До функцій маркетингової служби також включається перспективне і поточне техніко-економічне планування, прогнозування змін зовнішнього середовища підприємства, оцінювання конкурентоспроможності підприємства і його продукції, просування товарів на ринок, формування системи збути виробленої продукції.

Таким чином, у процесі організації діяльності відділу чи спеціальної служби маркетингу необхідно враховувати сучасні науково обґрунтовані організаційні вимоги. Запровадження комплексного підходу до формування і розробки системи маркетингової діяльності на підприємствах в умовах економічної конкуренції дозволить забезпечити додатковий прибуток, краще закріпити вже існуючі позиції на ринку і захопити нові.

* Керівник: д.н.д.у., професор Бражко О.В.



РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ СУЧАСНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.

студент гр. МК -111М Янков Б.А.*

ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
[BodyaYanckov@yandex.ua,](mailto:BodyaYanckov@yandex.ua)

Успіх підприємства на ринку значною мірою залежить від того, наскільки вдало воно використовує власні конкурентні переваги для досягнення поставлених цілей. Поступове загострення конкурентної ситуації на ринках зумовлює необхідність стратегічного маркетингового планування. Маркетингова конкурентна стратегія необхідна підприємствам для досягнення ними в довгостроковому періоді ринкових переваг з точки зору споживача та конкурентів.

З нашої точки зору, маркетингова конкурентна стратегія підприємства являє собою набір засобів реалізації його маркетингових цілей і правил поведінки в обраних стратегічних областях бізнесу і спрямована на визначення тих сильних сторін підприємства, за рахунок яких воно може успішно конкурувати на цільовому ринку і які здатні утворити підприємству конкурентну перевагу.

Визначено, що існує значна кількість маркетингових конкурентних стратегій. Причиною цього є різноманітність аспектів, з якими стикається підприємство в своїй діяльності при зміні чи захисті конкурентної позиції. При цьому, очевидно, що підприємство може одночасно використовувати кілька маркетингових конкурентних стратегій, кожна з яких стосується певного виду його діяльності. Це дає нам можливість зробити висновок, що маркетингова конкурентна стратегія застосовується підприємством на корпоративному рівні та стосується всіх аспектів його маркетингової діяльності.

Щодо класифікації маркетингових конкурентних стратегій, то на нашу думку доцільним є поєднання класифікації А. де Літла та Ф. Котлера. Ми пропонуємо виділити маркетингові конкурентні стратегії чотирьох типів: маркетингові конкурентні стратегії лідерів, маркетингові конкурентні стратегії підприємств, що мають сильні позиції, маркетингові конкурентні стратегії підприємств зі слабкими позиціями та маркетингові конкурентні стратегії нішерів (вузькоспеціалізованих підприємств).

* Керівник: д.н.д.у., професор Бражко О.В.



АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Студентка гр. ЕП 210 (м) Бронзюк О.К.
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя вул. Кияшка, б. 16-б
Asya.zp@mail.ru

Фінансова стійкість підприємства формується в процесі всієї його виробничо-господарської діяльності. Вона обумовлена як стабільністю економічного середовища, в рамках якого діє підприємство, так і результатами його функціонування, його активного та ефективного реагування на зміни внутрішніх та зовнішніх факторів. Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав умовам ринку та потребам самого підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може привести до відсутності у компанії коштів для подальшого розвитку, а надмірна обтяжувати витрати підприємства надмірними запасами та резервами. В такому разі, фінансова стійкість підприємства є не що інше, як надійно гарантована платоспроможність.

Вітчизняні вчені-економісти Н.В. Тарасенко, В.І. Іващенко, М.А. Болюх, Є.В. Мних, В.М. Мельникакцентують свою увагу на тому, що платоспроможність представлена як важливий показник фінансової стійкості підприємства.

Вважаємо, що найбільш повним визначенням сутності платоспроможності підприємстває наступне: це його здатність у повному обсязі й у визначений термін розрахуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою грошових ресурсів та інших активів та спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність, здатність підприємства розрахуватися з кредиторами негайно, в день настання строку платежів. Оцінка рівня платоспроможності є основою для прогнозування можливостей підприємства вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Для підтримки платоспроможності підприємство повинно домогтися збалансованості грошових потоків, оскільки і дефіцит, і надлишок грошових ресурсів негативно впливає на результати господарської діяльності та фінансову стійкість підприємства.

* Керівник: к.е.н., доц. Борисенко П.А.



МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ЯК РІЗНОВИДУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Студентка гр. ЕП-121м Желтовська К.Ф.
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кіашка 16-б
Zheltovskayakatrina@gmail.com

Рентабельність – це інтегральний показник, що відображає ефективність роботи підприємства, націленого на отримання прибутку у короткостроковій перспективі, і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства.

У будь-якому визначенні рентабельність – це відносний показник, який буде означати відношення суми отриманого (очікуваного) результату до одного з показників (виручки, витрат, середньої вартості основних і оборотних коштів, фонду заробітної плати і т. п.).

При проведенні аналізу рентабельності визначають і оцінюють рівень показників в порівнянні з запланованими даними та в динаміці, здійснюють факторний аналіз їх зміни, виявляють резерви (невикористані можливості) підвищення рентабельності, розробляють заходи по їх мобілізації.

Прибуток є найважливішим якісним показником ефективності діяльності підприємства. Для оцінки фінансового результату і ефективності діяльності підприємства використовують систему аналітичних показників прибутку:

- валовий прибуток (збиток)
- прибуток (збиток) від операційної діяльності
- прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування
- прибуток від звичайної діяльності
- чистий прибуток (збиток)

Оцінюючи фінансові результати треба брати до уваги не тільки показник рентабельності, а й для більш точної картини, провести аналіз тих показників з яких він випливає.

* Керівник: к.е.н. доц. Кузнецов О.О.



СУЧАСНІ ПРИЙОМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Студент гр. ЕП-111м Клименко П.О.*
ЗІЕІТ, Україна, м.Запоріжжя, вул.. Кияшко 166
pasha_klimik@mail.ru

Фінансовий стан підприємства представляє собою сукупність показників які виражают наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства. Його оцінка є необхідно умовою для ефективного управління підприємством, розміщення та використання ресурсів підприємства.

Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства можуть застосовуватися різні методи аналізу. Були обрані найбільш поширені методи аналізу, а саме:

- коефіцієнтний метод;
- комплексний метод;
- інтегральний метод;
- беззбитковий метод;
- рівноважний метод.

Усі ці методи доцільно використовувати на підприємстві для оцінки фінансового стану. Для малих підприємств оцінка має особливості.

Малі підприємства – фізичні або юридичні особи будь-якої форми власності, у яких середня кількість працівників за рік не перевищує 50 осіб та річний дохід не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Вони мають спрощену систему звітності та оподаткування, а тому у звітності можуть бути відсутніми деякі показники.

* Керівник : к.е.н., доц. Кузнецов О.О.



Удосконалення управління оборотним капіталом підприємства

Студентка гр. ЕП-111М Кузьменко А.В.*
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
79137034450m@mail.ru

Управління оборотними активами складає найбільшу частину операцій фінансового менеджменту. Значний внесок у вивчення сутності і проблем управління оборотним капіталом зробили такі вчені, як А.М. Поддерьогін, Р.Брейлі, І.А. Бланк, Е.Ф. Брігхем, Дж. К. Ван Хорн, В. Г. Маргасова, В.В. Ковальов, М.Н. Крейніна, М.Д. Білик ін.

Оборотні активи - грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначенні для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Основну мету управління оборотними активами доцільно трактувати наступним чином: забезпечення оптимальних обсягів всіх їх складових, які сприятимуть підвищенню економічної вигоди підприємства.

У процесі управління оборотними активами можна виділити два напрямки:

- формування необхідного рівня оборотних активів;
- формування структури джерел фінансування цих активів.

Визначення потреби підприємства у власних оборотних засобах здійснюється в процесі нормування, тобто визначення нормативу оборотних засобів.

В ході аналізу робіт науковців було виявлено, що структурні елементи оборотного капіталу у процесі прийняття управлінських рішень здебільшого розглядаються окремо один від одного і, як наслідок, не враховується їх взаємозв'язок. Таким чином, виникає необхідність у формуванні цілісного підходу до управління оборотним капіталом. Пропонується алгоритм прийняття рішень, що включає наступні етапи:

- аналіз складу, динаміки та структури оборотного капіталу;
- оптимізація розміру та структури оборотного капіталу;
- забезпечення його ефективного використання;
- вибір та покращення систем контролю.

* Керівник: к.е.н., доц. Панкова М.О.



КРИТЕРІЇ ВСТАНОВЛЕННЯ РАЦІОНАЛЬНИХ МЕЖ ЗАЛУЧЕНИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Студент гр. ЕП-210м Лупашко М.М.*
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
maxim-lupashko@mail.ru

Мета фінансового менеджменту полягає в забезпеченні виваженої структури капіталу, яка б відповідала цільовим установкам підприємства і забезпечувала мінімальний фінансовий ризик при досить високій ринковій вартості (не обов'язково найвищій).

Методи обґрунтування фінансових рішень про зміни величини і структури капіталу залежать від обраних критеріїв оцінювання. Критеріями оптимізації структури капіталу можуть бути:

- мінімізація середньозваженої вартості капіталу;
- максимізація рентабельності власного капіталу при одночасній мінімізації ризику;
- максимізація чистого прибутку на одну акцію.

Якщо за критерій оцінювання взяти мінімізацію середньозваженої вартості капіталу, то оптимальним вважається такий варіант структури капіталу, який забезпечує найменшу середньозважену вартість капіталу або найменшу його граничну вартість у випадку додаткового залучення коштів.

За критерієм максимізації рентабельності власного капіталу оптимальним вважається таке поєднання власного і позикового капіталу, при якому забезпечується найбільший приріст рентабельності власного капіталу за рахунок ефекту фінансового важеля і при цьому диференціал плеча не перетворюється у невід'ємну величину.

Критерій максимізації чистого прибутку на одну акцію найчастіше використовується у випадку, коли необхідно вибрати альтернативне джерело фінансування активів підприємства: випуск акцій чи випуск облігацій.

* Керівник: к.е.н. доц. Кузнецов О.О.



МЕТОДИКА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА: ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Студентка гр. ЕП-112с Морозова Д.В.*
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
dashunick2008@gmail.com

Фінансовий стан впливає на ефективність господарської діяльності підприємства, у свою чергу фінансовий стан підприємства прямо залежить від результатів його діяльності. Якщо господарська діяльність є прибутковою, то утворюються додаткові джерела фінансування, які в кінцевому результаті сприяють зміцненню фінансового стану підприємства.

Мета дослідження: розгляд методики оцінки фінансового стану підприємства у вітчизняній практиці.

Фінансовий стан - це сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства.

Фінансовий аналіз діяльності підприємства - комплексне вивчення фінансового стану підприємства з метою оцінки досягнутих фінансових результатів, що проводиться за допомогою методів фінансового аналізу за даними бухгалтерської (фінансової) звітності підприємства.

Аналіз фінансового стану передбачає проведення аналізу діяльності підприємства за певними напрямками:

- оцінка майнового стану;
- аналіз ділової активності;
- аналіз рентабельності;
- аналіз ліквідності та платоспроможності;
- аналіз фінансової стійкості;
- аналіз фінансових результатів діяльності підприємства.

В ході оцінки фінансового стану підприємства можуть використовуватися різноманітні прийоми, методи і моделі аналізу. Їх кількість і широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку. Але це не говорить про те, що не повинно існувати єдиної методики проведення оцінки фінансового стану підприємств.

* Керівник: к.е.н. доц. Кузнецов О.О.



ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО ТИПИ ТА РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Студентка гр. ЕП-112с Назаренко А.А.*
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
alena_nazarenko_96@mail.ru

Значну увагу аналізу фінансового стану підприємства і його оцінки приділяють тому, що, з одного боку - він є результатом діяльності підприємства, свідчить про досягнення, а з іншого - визначає передумови розвитку підприємства.

Фінансовий стан підприємства - це система показників, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання фінансувати свою діяльність на певний період часу; це сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні можливості підприємства.

Фінансовий стан підприємства характеризує здатність фінансувати свою діяльність. Одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства - його платоспроможність.

В результаті визначення фінансового стану, підприємство можна віднести до одного з 4-х типів фінансового стану:

- абсолютна фінансова стійкість;
- нормальнга фінансова стійкість;
- нестійкий фінансовий стан;
- кризовий фінансовий стан.

Конкурентоспроможність підприємства - інтегральна чисрова характеристика, за допомогою якої оцінюються досягнуті підприємством кінцеві результати його діяльності протягом певного періоду.

Фінансовий стан підприємства відіграє значну роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємства, оскільки неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції; до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій.

У результаті фінансового аналізу менеджер одержує певну кількість основних, найбільш інформативних параметрів, які дають об'єктивну та точну картину фінансового стану підприємства.

При цьому в ході аналізу менеджер може ставити перед собою різні цілі: аналіз поточного фінансового стану або оцінку фінансової перспективи підприємства

Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану.

* Керівник: к.е.н. доц. Кузнецов О.О.



ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМ ТА СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Студент гр. ЕП-210м Повстяний М.О.*
ЗІЕІТ, Україна, м.Запоріжжя, вул.. Кияшко 166
Olegyulia@list.ru

Підвищення ефективності системи оплати праці на вітчизняних підприємствах у відповідності з вимогами ринкової економіки передбачає вирішення трьох головних завдань:

- по-перше, зростання зацікавленості кожного працівника у виявленні і використанні різноманітних резервів підвищення ефективності своєї праці;
- по-друге, досягнення прямої залежності заробітної плати від внеску кожного працівника у фінансові результати діяльності;
- по-третє, оптимізація співвідношень в оплаті праці працівників різних категорій і професійно-кваліфікаційних груп із врахуванням складності виконуваних робіт, умов праці, дефіцитності певних видів робочої сили на ринку праці.

Виконання цих завдань можливе за рахунок наступних шляхів вдосконалення форм та систем оплати праці на підприємствах:

- відповідність заробітної плати ціні робочої сили;
- залежність заробітної плати від кількості і якості праці та від кінцевих результатів роботи підприємства;
- забезпечення переваг в оплаті праці тим працівникам, які роблять найбільший трудовий внесок у виробничі результати підприємства;
- удосконалення тарифної системи та нормування праці;
- відповідальність керівників перед працівниками;
- поєднання індивідуальних інтересів з колективними.

Таким чином, основним та найголовнішим напрямком вдосконалення системи оплати праці на вітчизняних підприємствах є використання нової системи оплати праці, згідно з якою заробіток працівника буде частково залежати від його внеску у досягнення кінцевих результатів роботи трудового колективу.

* Керівник : к.е.н., доц. Кузнецов О.О.



СТИМУЛОВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Студентка гр. ЕП-210(м) Скороход А.Р.
ЗІЕІТ, Україна м. Запорожжя вул.Кияшко 16-б
Skrkhed-nastja@rambler.ru

Сучасна наука вже винайшла в чому може полягати привабливість підприємства для реальних і потенційних працівників - це мотивація своїх співробітників. Мотивація, як процес спонукання до діяльності для досягнення особистих цілей персоналу і цілей організації. Мотивація через виявлення та задоволення потреб кожного окремого працівника.

Мотивація – це сукупність усіх мотивів, які спроваджують вплив на поведінку людини. Найактивніша роль у процесі мотивації належить потребам, інтересам, цінностям людини та стимулам.

Стимулювання – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації. Тому виділяють матеріальне та нематеріальне стимулювання праці.

Таким чином, ми можемо виділити основні методи стимулювання праці:

- економічний (прямий);
- економічний (непрямий);
- адміністративний;
- організаційно-виробничий;
- морально-психологічний;
- соціальний (не грошовий).

Система стимулювання праці, конкретних умовах функціонування, є недостатньо досліджена, тому вона потребує удосконалення моделі стимулювання підприємства, механізмів матеріального стимулювання працівників підприємства з урахуванням досвіду та вислуги років та систему взаємного узгодження пріоритетів формування мотивів працівників та власників підприємства.

* Керівник: доц., к.е.н. Панкова М.О.



СВІТОВИЙ ДОСВІД МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ДО ПРАЦІ

Студент гр. ЕП-111м Фень А.О.*
ЗІЕІТ, Україна, м.Запоріжжя, вул.. Кияшко 16б
o.kuznetsov@econom.zp.ua

За принципами і процедурою провадження організації заробітної плати провідні в промисловому відношенні країни можна умовно розбити на три групи: США, Японія і країни Західної Європи.

США і Японія відзначаються великою специфікою в цій галузі. Третя група країн є перехідною, і в «західноєвропейському» типі етапів організації заробітної плати можна зустріти елементи як «американського», так і «японського» типів тарифних і надтарифних умов оплати вартості робочої сили.

«Американський» тип організації заробітної плати базується на оцінці змісту роботи і вимог до виконавця для її виконання. Звідси повсюдне використання оцінки робіт і їх опис, виявлення місця кожної роботи в організаційній структурі, розробка тарифних систем і схем посадових окладів, їх корегування і регулювання з урахуванням результатів праці, змін економічних і виробничих умов.

Організація заробітної плати «японського» типу будується на базі анкетних даних працівника, тобто виходячи з віку, статі, освітнього рівня, стажу роботи та форми найму робочої сили. Специфіка розробки тарифної системи постійних працівників у Японії багато в чому зумовлюється традиційною системою довічного найму. Домінуючу роль тут відіграють графічні методи (методи «профілю зрілості працівника», «криві посадових кар’єр», «криві індивідуальної заробітної плати» та ін.). Ці методи використовуються при організації заробітної плати в Японії, щодо всіх категорій осіб найманої праці. У цьому випадку за точку відліку береться не рік закінчення вузу, а рік вступу на роботу.

* Керівник : к.е.н., доц. Кузнецов О.О.



Проблеми інвестиційного розвитку в Україні

Студент гр. ЕП-111М Харачебан В.В.
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
0669846923ua@gmail.com

У сучасних умовах розвитку економічних процесів в Україні інвестиції являють собою категорію, яка найбільш часто використовується в економіці як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях. Прямі іноземні інвестиції за 2014, 2015 та 2016 роки становлять 410, 2961 та 1339 млн. дол.. США відповідно. Аби зрозуміти сучасні тенденції розвитку інвестиційної діяльності в Україні, слід дослідити такі теми як: значення інвестицій для України, проблеми інвестиційної діяльності в Україні та перспективи розвитку інвестиційної діяльності в Україні.

Роль інвестицій для України важко переоцінити, оскільки вони являються ключовим фактором для розвитку економічних процесів в країні, особливо на даному етапі розвитку.

Проблеми розвитку інвестиційної діяльності несуть найбільшу загрозу для розвитку і процвітання країни, слід виявляти їх та боротися з ними як на державному, регіональному так і на рівні конкретного підприємства. Також слід передбачати в перспективі нові виклики та проблеми, що несуть динамічні процеси в світі.

Україна володіє унікальним потенціалом для розвитку інвестиційної діяльності, для вирішення сучасних економічних проблем та для розвитку на майбутнє. Однак шлях для використання цього потенціалу лежить через тернисті дороги реформ, плідної та тривалої праці і важким тягарем відповідальності перед своїм народом.

Виявивши і зрозумівши причину, а не наслідки проблеми, дасть змогу змінити уявлення про реальне становище інвестиційних процесів в Україні, визначити сильні та слабкі сторони і розробити дієві заходи щодо покращення становища, змінити свої позиції та здобути нові на світовій арені.

Керівник: зав. каф. к.е.н.доц. Панкова М. О..



ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ»

Студент гр. ЕП-111М Шевченко В.В.*
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя вул. Кияшка, б. 16-б
V.Shevchenko@econom.zp.ua

Саме поняття «рентабельність» походить від німецького «rentabel», що в перекладі з німецької означає «доходний». Раніше, цей термін означав саме ступінь віддачі від використання факторів виробництва. Американський економіст П. Самуельсон вказує, що рентабельність є безумовним доходом від чинників виробництва, як винагорода за підприємницьку діяльність тощо.

З розвитком ринкових відносин рентабельність стала охоплювати інші сторони економічної діяльності господарюючого суб'єкта. Частина авторів характеризують рентабельність як відносні величину.

Процес глобалізації при розкритті сутності поняття «рентабельність» вимагає від науковців розглядати його з урахуванням усіх аспектів. На цьому акцентують свою увагу Мідяня І.М., Пожар О.О. Жойчева К.С., вони біль детально розкривають сутність поняття.

Зазначимо, що еволюція трактування поняття «рентабельність» змінюється з розвитком економіки. Це пов'язано з безліччю причин, серед яких можна виділити дві основні. По-перше універсального визначення, яке задовольняло усі аспекти – не існує. По-друге із розвитком методик оцінки ефективності діяльності підприємства виникає необхідність особливого підходу до визначення даного терміну.

На нашу думку, найбільш повним визначенням поняття «рентабельність» таке: це один із основних якісних показників ефективності діяльності підприємства, об'єднань підприємств та галузі в цілому, що характеризує рівень віддачі і ступінь використання факторів, які є, по суті, передумовою виникнення цього рівня, у процесі господарської діяльності.

* Керівник: к.е.н., доц. Борисенко П.А.



Разработка кроссплатформенной компьютерной 2D игры в жанре ARPG на движке RPGMakerMV

Студент гр. ПОС-111М В.Г. Мусимович*
musimovich4vladimir@gmail.com

Научная работа посвящена разработке кроссплатформенной компьютерной 2D игры в жанре ARPG на движке RPGMakerMV. Было проведено исследование нескольких игровых жанров и популярных игровых платформ. Было выяснено, что на текущий момент мобильные устройства и персональные компьютеры самые популярные. В связи с этим было принято решение разработки игрового проекта на этих платформах. При разработке игры основной акцент был поставлен на совмещении трех разных жанров в одной игре (action, rpg, adventure), обратной совместимости между такими платформами как Windows, Android и Linux, создание оригинальной боевой системы, ручное создание уровней игры и визуальная обработка в программной среде AdobePhotoshop. Так же был разработан оригинальный интерфейс для трех игровых платформ.

В результате была разработана компьютерная 2D игра в жанре ARPG.

*Руководитель - к.ф.-м.н. Таланин В.И.



АВТОМАТИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Студент гр. ПОС-111М Коловский А.Е.*

alexanderkolovsky@gmail.com

Украинский рынок информационных технологий предлагает широкий выбор программных продуктов для решения актуальных проблем управления персоналом и оптимизации бизнес-процессов в компаниях разного уровня организационного развития и разных направлений деятельности.

Системы учета кадров были разработаны на основании программ расчета заработной платы. В дальнейшем функционал этих программ значительно расширился. Это было связано с осознанием руководителей предприятий необходимости качественных изменений в работе отдела кадров. Оптимизация работы персонала, рост профессионализма специалистов по работе с персоналом приводит к тому, что деятельность по управлению кадрами становится все более технологичной, системной и качественной. Успех любой компании зависит часто от того, насколько эффективным будет работа отдела кадров, задача которого — найти и удержать нужных специалистов, а также правильно распределить имеющиеся трудовые ресурсы. Иногда при этом приходится вносить корректировки в структуру компании. Соответственно растут и потребности в эффективных инструментах управления потоками информации. В связи с этим разработчики автоматизированных систем должны уделять больше внимания развитию программных продуктов по управлению человеческими ресурсами, искать пути объединения необходимых функций в единую информационную систему управления кадрами.

Автоматизированная система управления кадрами, разработанная мной, позволяет вести учет работников, издавать и регистрировать приказы, следить за предоставлением отпусков, получать разнообразную аналитическую информацию и решать многие другие задачи. Программа управления человеческими ресурсами помогает не только эффективно распределять трудовые ресурсы и управлять капиталом, но и является источником, из которого служащие могут получать сведения как корпоративного, так и индивидуального характера.

Программный продукт по управлению кадрами позволяет:

- оперативно получать аналитическую информацию и принимать обоснованные управленческие решения;
- организовать бизнес-процессы по управлению персоналом, исключить многократный ввод одних и тех же данных в учетную систему и оптимизировать ежедневную работу сотрудников различных служб компаний;
- наладить эффективный учет всей информации, относящейся к персоналу компании, создавая тем самым основу для анализа и планирования затрат на персонал;
- вести учет в соответствии с законодательством и минимизировать риск финансовых санкций со стороны фискальных органов.

На сегодняшний день существует достаточно много систем управления кадрами, представленных как комплексными программами, которые охватывают весь диапазон задач управления человеческими ресурсами, так и узкоспециализированными решениями. Стоимость таких систем варьируется от нескольких сотен гривен до сотен тысяч долларов.

*Руководитель: к.ф.-м.н. В.И. Таланин



РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ

студент гр. ПЗС-111-М Лапа А.В.*

lapa.alex@ex.ua

Система управления взаимоотношениями с клиентами или CRM (Customer Relationship Management System) — [корпоративная информационная система](#), предназначенная для автоматизации стратегий взаимодействия с клиентами компании. В частности, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процедур и последующего анализа результатов.

Разворачиванию CRM-систем должен предшествовать этап определения целей и задач его внедрения, который включает операции:

1. Создание единой базы данных об имеющихся и потенциальных клиентах предприятия, определение состава и форматов исходных данных о них, а также процедур внесения информации, исключающих ситуацию ее дублирования;
2. Построение системы коммуникаций, обеспечивающей взаимодействие всех подразделений предприятия в рамках концепции CRM (маркетинг, продажи, сервис) и организация их доступа к общей базе данных;
3. Разработка системы процедур, регламентов и алгоритмов взаимодействия менеджеров с клиентами на основе общей стратегии;
4. Определение критериев оценки эффективности работы, как подразделений, так и отдельных сотрудников, организация системы контроля их деятельности в рамках CRM технологии;
5. Настройка системы и обучение персонала

CRM позволяют качественно и быстро анализировать накопленные данные по клиентскому поведению, строить модели, сегментировать клиентов и формировать для них уникальное предложение и сервис. Без CRM технологии, подобные процессы были очень трудоемкими, а зачастую невозможными.

*Руководитель: к. ф.-м.н. Таланин В.И.



РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНЫХ СИСТЕМ ДЛЯ РАСЧЕТА И АНАЛИЗА ДЕФЕКТНОЙ СТРУКТУРЫ КРЕМНИЯ

Студент гр. ПОС-111М А.А. Маренков*

aleksei.marenkov@mail.ru

Основной задачей полупроводникового кремния является решение проблемы управления дефектной структурой, которая возникает во время выращивания кристалла. Для управления всей структурой необходимо описать процессы зарождения, роста и коалесценции каждого вида дефектов (преципитатов, дислокационных петель и микропор). А затем в зависимости от тепловых условий роста получить картину общего распределения дефектов в объеме кристалла. Такое управление можно осуществить с помощью современных информационных технологий. В связи с этим возникает потребность в качественной программной системе для точного расчета и анализа дефектной структуры кремния.

Из существующих сегодня программных продуктов (CGSim[1], Silicon[2]) только Silicon позволяет рассчитать образование всех типов дефектов в кремнии. Однако Silicon является незаконченным проектом и требует дальнейшего усовершенствования.

В данной работе с целью усовершенствования и модернизации Silicon введены (выполнены) следующие новые функции:

1. Введение в расчет гетерогенное образование дислокационных петель.
2. Учет в программе ширины области преципитатов и их расчет.
3. Учет влияния примесей.
4. Учет дефектообразования в безтигельной зонной плавке.

[1] CGSim [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.softimpact.ru/cgsim_rus.php

[2] Talanin V.I., Talanin I.E. In: Advances in crystallization processes. Rijeka: INTECH Publ. 2012. P. 611.

*Руководитель: д.ф.-м.н. И.Е. Таланин



РАЗРАБОТКА АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНЫХ ОПЕРАЦИЙ И ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

Студент гр. ПОС-111М Панков*

ЗИЭИТ, Украина г. Запорожье ул. Кияшко 16-б

Целевая установка и общее направление работы представляет собой необходимость автоматизации системы для оптимизации торгово-закупочных операций и грузоперевозок. Объект исследования: разработка системы оптовой торговли и закупки, перевозки. Разработанная система позволяет получить полную информацию об клиенте, сотруднике занимавшегося операцией, о товаре его виде и о заказчике(покупатель). Составлено руководство пользователя по работе с системой.

В системе должна быть реализована система показателей, позволяющих автоматически оценить состояние документооборота организации:

- состав документов каждого вида товара;
- объем документов каждого вида по подразделениям и организации;
- количество и состав документов, создаваемых, подписываемых, согласуемых, утверждаемых каждым должностным лицом;
- место хранения входящих и созданных накладных;
- место и объем регистрации входящих и создаваемых документов;
- состав адресатов создаваемых документов;
- наличие и состав используемых унифицированных форм документов для каждого подразделения;
- маршрут прохождения каждого документа;
- состав документов, порождаемых бизнес-процессом;
- состав документов, получаемых из предшествующих процессов;
- состав документов, содержащих исходные данные для последующих процессов;
- последовательность подготовки отдельных документов процесса;
- степень завершенности документирования бизнес-процесса.

Спроектирована база данных и разработан интерфейс пользователя. Программа создана с использованием языка программирования PHP и языка запросов SQL.

*Руководитель: д.ф.-м.н. И.Е. Таланин



Унифицированная система управления веб-содержимым

Студент гр. ПОС-111М Н.А. Погосян*
pnarek@list.ru

Пользователю сети Интернет не видно, что происходит внутри сайта, который он посещает. Но только web-разработчикам и их заказчикам известно, что большинство современных веб-сайтов строятся на основе так называемых систем управления контентом (CMS).

Система управления контентом (веб-содержимым) - это автоматизированный редакторский комплекс, позволяющий управлять содержанием и структурой Интернет-ресурса в режиме on-line. На практике это означает, что любой, даже незнакомый с информационными технологиями пользователь может совершенно легко управлять содержанием своего сайта, не прибегая к услугам технического специалиста. Особенно актуальным является использование контент-систем CMS в организации on-line торговли.

Основная цель использования таких систем - это ускорение процесса разработки веб-сайтов, а так же максимальное упрощение его управлением.

Унифицированная система управления веб-содержимым, разработанная мной, позволяет разрабатывать веб-сайты любой сложности так как имеет очень гибкую структуру и проста в использовании. Требует малое количество времени для освоения программистами с минимальными базовыми знаниями ООП. Позволяет с легкостью внедрять компоненты реализованные ранее другим программистом на данной системе.

Программный продукт по управлению веб-содержимым:

- оперативно разрабатывать веб-сайты разной сложности;
- адаптировать интерфейс системы под любые требования заказчика;
- с легкостью вносить любые изменения в содержимое сайта;
- сопровождать готовый продукт и вносить в него изменения "на живую" без риска потери работоспособности всей системы в целом.
- расширять систему сторонними плагинами и модулями;

Существует множество готовых систем управления содержимым сайта, в том числе и бесплатных, но подавляющее большинство из которых являются узко направленными и ограниченными в возможностях реализации не стандартных функциональных требований. В следствии этого появляется необходимость поиска программистов высокого уровня для каждой подобной системы, либо ограничиваться в направлениях выполняемых работ.

*Руководитель: к.ф.-м.н. В.И. Таланин



ЗАСОБИ СТОХАСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ТРАФІКУ ЛОКАЛЬНОЇ МЕРЕЖІ

Студентка групи КСМ-111-м Потапова А.С.*

ЗІЕІТ (ВП у м. Кривий Ріг), Україна, м. Кривий Ріг, вул. Гетьманська, 108

Одним з актуальних наукових завдань в даний час є аналіз (і подальше прогнозування) самоподібної структури трафіку в сучасних мультисервісних мережах. Для вирішення цього завдання необхідний збір і подальший аналіз різноманітної статистики (швидкість, обсяги переданих даних і т.д.) в діючих мережах. Збір такої статистики в тому чи іншому вигляді можливий різними програмними засобами. Однак існує набір додаткових параметрів і налаштувань, які виявляються дуже важливими при практичному використанні різних засобів.

Статистику мережевого трафіку будемо розглядати на рівні потоків; під потоком в даному випадку розуміємо односпрямовану послідовність IP-пакетів, що проходять за певний період часу в точці спостереження і мають спільний набір властивостей (ключів потоку - flowkeys).

Зазвичай в якості ключів потоку виступає наступний набір даних:

- транспортний протокол;
- IP-адреса і мережевий порт відправника;
- IP-адреса і мережевий порт одержувача.

В роботі розглядаються методи, в яких не використовуються засоби перетворення мережевих адрес. Це пов'язано якраз з тим, що при їх наявності набір ключів одного і того ж потоку буде відрізнятися в різних частинах мережі (наприклад, перед сервером NAT і за сервером NAT).

Існують два підходи до збору статистики мережевого трафіку локальної мережі:

- збір в ключових точках мережі;
- збір безпосередньо на вузлах мережі.

Контроль вихідного трафіку дозволяє локально (тобто безпосередньо на вузлі) виявляти всі типи вторгнень, якщо вони здійснюються ззовні (в цьому випадку виявлення відбувається при контролі зовнішнього каналу зв'язку, наприклад, на шлюзі або міжмережевому екрані) або з одного з контролюваних вузлів мережі.

*Керівник: к.т.н. Хараджян А.А.



ОСОБЕННОСТИ ЦИФРОВОГО АНАЛИЗА ИЗОБРАЖЕНИЙ ВИДИМОГО СПЕКТРА В ТОЧНОМ ЗЕМЛЕДЕЛИИ

Студент группы КСМ-111-м Черниюк К.А.*
ЗИЭИТ (ОП в г. Кривой Рог), Украина г. Кривой Рог, ул. Гетьманська, 108

Внедрение точного земледелия является актуальной проблемой современного сельского хозяйства, поскольку оно повышает эффективность хозяйственной деятельности в данной сфере. Точное земледелие охватывает широкий круг методов и технологий, но их ядром служат именно информационные технологии, позволяющие организовать наиболее эффективное применение точного земледелия.

Значительную долю информации о полях позволяет получить дистанционное зондирование, с применением цифровой обработки изображений и систем компьютерного зрения. Оно имеет такие преимущества, как охват широких территорий, минимальные финансовые затраты, а также высокую скорость обработки полученных данных и получения результатов.

Известно, что в видимом диапазоне поглощение и рассеяние излучения связано с концентрацией соответствующих пигментов: каротиноидов, ксантофиллов, антоцианов и хлорофилла. Благодаря чему становится возможным определение состояния растительности по соотношению спектральных коэффициентов отражения в зеленой и красной частях спектра, таким образом имеется возможность использования точных значений оптимальных спектральных соотношений для конкретных видов растений.

Метод анализа цифровых изображений в видимом спектре реализован в виде Windows приложения, разработанного на языке ObjectPascal.

Оптимальные значения соотношений G/R определены в таблицах, что дает возможность адекватно оценивать состояние лиственного покрова растительности не менее 20 видов культурных растений.

Анализ изображений производится на основе вычисления процентного содержания G-компоненты относительно суммы составляющих RGB компонентов, как маркера растительного покрова, а также соотношения R и G компонент RGB-модели, относительно стандартного соотношения для здорового растения данного вида, что дало возможность определять процент повреждений данной агрокультуры.

*Руководитель: к.т.н., доц. Хараджян А.А.



АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СПРАВОЧНО-ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ПОСТАВОК НА ПРЕДПРИЯТИИ

Студент гр. ПОС-111М А.А. Щербина*

ЗИЭИТ, Украина г. Запорожье ул. Кияшко 16-б

В настоящее время в связи с усложнением процесса принятия решений в современном бизнесе успех предприятия напрямую зависит от того, как быстро и слаженно взаимодействуют его структуры. Сети - важная часть группового взаимодействия, так как они позволяют быстро и эффективно обмениваться информацией. Распределенная сеть представляет собой крайне неоднородную среду передачи данных: одни участки могут быть построены по технологиям ATM или FDDI, другие - на базе медленных протоколов X.25. Реальная скорость передачи данных в такой среде будет напрямую зависеть от пропускной способности самого медленного участка сети. Таким образом, доступ удаленного пользователя к корпоративной базе данных иногда может быть существенно затруднен.

С другой стороны: всегда ли необходим удаленному пользователю полный доступ ко всей базе данных? В большинстве случаев запрашивается только та информация, которая напрямую относится к его сфере деятельности. Лучшим решением может являться перенос части базы ближе к пользователям. При решении этой задачи подобным способом получается территориально распределенная база данных.

Организация распределенной базы данных дает массу преимуществ:

- снижается время отклика системы, повышается надежность хранения данных;
- уменьшается стоимость аппаратной части за счет снижения объемов данных, хранящихся на одном сервере.

Эффективность такой информационной системы напрямую зависит от интенсивности трафика: чем он ниже, тем быстрее окупаются средства, вложенные в её построение. Ключом к успешной реализации этих систем является правильная организация распределения и хранения информации. Идеальным способом снижения трафика в каналах связи является использование технологии «клиент-сервер», получившей в последние годы широкое распространение.

В работе рассмотрены общие подходы к реализации распределенных систем обработки данных на базе технологии клиент-сервер, а также задача создания действующей информационной системы на примере системы автоматизации расчетов с абонентами малого предприятия. Актуальность построения этой системы обусловлена резким ростом количества предоставляемых услуг связи, а также переходом некоторых районов на повременную систему тарификации разговоров.

В процессе работы автором велась разработка архитектуры информационной системы, механизма репликации данных, средств удаленного доступа и удаленного администрирования системы, структуры БД, а также некоторых компонентов клиентской части системы (справочной службы и картотеки абонентов).

*Руководитель: д.ф.-м.н. И.Е. Таланин



ОСНОВНІ ОСОБЛИВОСТІ CMS ДЛЯ ПРОЕКТУВАННЯ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНІВ

студент гр. М КСіМ Лучко С.О.¹

ЗІЕІТ м.Мелітополь,
yurarud@gmail.com

Вибрати дійсно непросто, тому що у кожної CMS є свої плюси і мінуси. В одній зручна адмін панель, але мало додаткових модулів, в іншій - багато різних функцій, але в адмін панель перевантажена функціями, в третьій можна робити розсилки по клієнтам, але немає інтеграції з 1С, в четвертій - тощо.

Звичайно, в компанії, до якої можна звернутися за розробкою інтернет-магазину, вам запропонують якусь CMS, але, швидше за все, це буде та CMS, з якою вони просто звикли працювати. І це не означає, що вам в ній теж буде зручно. Тому краще зробити вибір самостійно і усвідомлено, адже потім саме вам працювати зі своїм магазином і його адмін панеллю.

Кожну CMS ми розберемо по набору характеристик:

- Ціна
- Установка
- Товари і його можливості
- Оформлення замовлення
- Особистий кабінет користувача
- Інтеграція з 1С, Яндекс.Маркет тощо.
- Створення простих текстових сторінок
- Робота з SEO-параметрами
- Додаткові можливості
- Для якої аудиторії підходить

Nethouse. Ця платформа розробляється з 2011 року російською компанією Nethouse.

Платформа Nethouse ідеально підіде для бізнесу «на старті». Тобто коли ви ще не впевнені до кінця, що і в якому форматі ви будете продавати, і чи будуть купувати це через інтернет.

HostCMS. CMS від російської компанії «Хостмейк», розробляється з 2003 року.

У HostCMS привертає наявність безкоштовної версії, на якій можна зробити цілком пристойний магазин.

Безсумнівний плюс системи Simpla - мінімалістичний адмінка. У ній є тільки те, що дійсно потрібно. Після переходу, наприклад, з Бітрікс, «нabitого» всілякими функціями та налаштуваннями, це дійсно радує))

У Бітрікс привертає наявність найрізноманітніших модулів і функцій. А також готова інтеграція з 1С (і сама «рівна»).

¹ Керівник ст. викладач Сіциліцин Ю.О.



ВИБІР МОВИ ПРОГРАМУВАННЯ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ РОБОТИ ЛОКАЛЬНОГО ДОДАТКУ З БАЗОЮ ДАНИХ ЧЕРЕЗ МЕРЕЖУ ІНТЕРНЕТ

студент гр. М КСіМ-111 Підготуваний Р.В.¹

ЗІЕІТ м.Мелітополь,

yurarud@gmail.com

На більшості українських підприємствах спостерігається максимум консерватизму, карти ведуться на папері. Цей метод є застарілим та не надійним, так як папери швидко втрачають свій задовільний вид.

Зручним варіантом вирішення данної проблеми є розробка мобільної інформаційної системи «Карта полів».

На початку створення програмного продукту необхідно обрати мову програмування та інструментальні засоби розробки.

Під час вибору мови програмування враховувались такі особливості умов подальшої експлуатації продукту:

- орієнтованість на мобільні пристрої (використання електронної карти безпосередньо на полі, що дає можливість відразу заносити дані отримані під час роботи);
- кросплатформеність(необхідно врахувати, можливість використання власних мобільних пристройків робітниками).

У даний час найбільш популярними є три мобільні ОС:

- Apple iOS;
- Google Android;
- Windows Phone.

Наведемо співвідношення операційної системи до мови програмування: Android - Java; iOS - Objective-C, Swift; Windows Phone - C# ; кросплатформені додатки - HTML, CSS, JS.

Для розробки мобільної інформаційної системи було вибрано мови HTML5 та JavaScript та середовище розробки Intel XDK. Сполучення обраних мов та середи розробки дозволяє створити кросплатформений додаток, який може працювати на системах з низькою продуктивністю.

Ще однією перевагою даного методу розробки, є більш швидке створення графічного інтерфейсу засобами JavaScript, ніж створення GUI для самого простого додатку, адже робота з HTML, CSS або JavaScript набагато простіше, ніж з C++, Objective-C або Java.

¹ Керівник ст. викладач Сіциліцин Ю.О.



ОГЛЯД ІНСТРУМЕНТАЛЬНИХ ЗАСОБІВ ПРОЕКТУВАННЯ КОМЕРЦІЙНИХ МОБІЛЬНИХ ДОДАТКІВ

студент гр. М КСіМ Хожайнов Д.М.¹

ЗІЕІТ м.Мелітополь,

yurarud@gmail.com

Перш ніж почати розробляти програми під Android, розглянемо існуючі інструменти, які підходять для цих цілей. Можна виділити необхідні інструменти, без яких розробка мобільних додатків під Android просто неможлива. З іншого боку, існує велика кількість допоміжних систем, в якій мірі спрощують процес розробки.

До обов'язкових інструментів відноситься Android SDK – набір засобів програмування, який містить інструменти, необхідні для створення, компіляції і збірки мобільного додатка. SDK Manager – інструмент, що дозволяє завантажити компоненти Android SDK.

Android Studio - середовище розробки під Android, заснована на IntelliJ IDEA. Подібно Android IDE, вона надає інтегровані інструменти для розробки і налагодження.

Intel Beacon Mountain - середовище розробки, що дозволяє створювати додатки для пристройів, що працюють під управлінням ОС Android. Надає інструменти необхідні для проектування, розробки, налагодження та оптимізації додатків під Android. Звільняє розробника від необхідності підтримувати систему розробки в актуальному стані, стежить за оновленнями і додає їх в середу розробки в міру появи. Підтримує розробку для цільових платформ на основі процесорів Intel Atom і ARM.

Результатом розробки стала так звана мобільна платформа, яка була випущена 29 травня 2013 року в варіантах для iOS і Android. Мобільна платформа «1С: Підприємства» - це набір інструментів і технологій, що дозволяє створювати додатки для мобільних ОС iOS, Android, Windows Phone / 8.1 / 10, використовуючи ту ж середовище розробки (Конфігуратор) і ті ж методики розробки, що і для звичайних додатків на платформі «1С: Підприємство».

¹ Керівник ст. викладач Сіциліцин Ю.О.



РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ТОКЕНИЗАЦИИ ДЛЯ СЕМАНТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА С-КОДА

студентка гр. КСиС-112М Бойченко Т.М.
ЗИЭИТ, Украина г. Запорожье ул. Кияшко 16-б
boychenko_tm@econom.zp.ua

Токенизация исходного кода применяется для сохранения важных и игнорирования всех незначимых с точки зрения последующего анализа частей кода. Алгоритм выполнения токенизации удобно описывать на синтетическом примере сравнения двух незначительно отличающихся между собой файлов. Пусть исходные файлы представлены следующими фрагментами кода:

| File1.c | File2.c |
|---|--|
| int one = 1; int n = 5; for (int i = n; i > 1; i--) one = one * i; | int two = 1; int m = 5; for (int j = 1; j <= m; j++) two = j * two; |

На первом шаге алгоритма необходимо получить последовательность токенов для обоих файлов. Токен представляет собой отдельный элемент конструкции: ключевое слово языка, оператор, разделитель, строковый литерал и т.д. Каждому токену сопоставляется индивидуальное численное или символьное значение. Для рассматриваемого примера будет использоваться четыре типа токенов:

- для ключевых слов языка – K;
- для идентификаторов – I;
- для операторов языка – O;
- для числовых значений – N.

После применения токенизации файлы примут следующий вид:

| File1.c | File2.c |
|---------------------|---------------------|
| K I O N | K I O N |
| K I O N | K I O N |
| K K I O I I O N I O | K K I O N I O I I O |
| I O I O I | I O I O I |

Эффективность алгоритма можно повысить, если каждому токену сопоставить числовое значение. Например, для файла «File1.c» последовательность чисел будет выглядеть следующим образом:

K I O N K I O N K K I O I I O N I O I O I O I
1 2 3 4 1 2 3 4 1 1 2 3 2 2 3 4 2 3 2 3 2 3 2

Далее по получившимся последовательностям токенов генерируются N-граммы, после чего наборы последовательностей N-грамм используются для оценки схожести двух файлов по формуле Жаккара.

Руководитель: доц. Сабанов С.А.



ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЭКСПЕРТНОЙ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ СТАНДАРТИЗАЦИИ В ОБЛАСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

студент гр. КсиС-111 Динков В.С.*

ЗИЭИТ, Украина г. Мелитополь проспект 50-летия победы 21

Dinkov@protonmail.com

В условиях активизировавшихся в последние годы процессов гармонизации национальных строительных норм с европейскими и международными стандартами были оперативно определены и систематизированы группы рисков, связанных со стандартизацией в этой области. Для эффективного управления процессами гармонизации, а также для повышения результативности от вновь разрабатываемых стандартов разрабатывается специальный механизм оценивания, анализа и управления рисками стандартизации в области строительства, который рассматривается как единая экспертная система. В результате анализа были определены основные группы внешних и внутренних критериев, которые будут обеспечивать адекватность поставленным целям и задачам предлагаемой модели алгоритма функционирования системы поддержки принятия решений.

Под внешним критерием корректности подразумевается степень интеграции экспертной системы с уже разработанными и обоснованными моделями в рамках проводимых исследований:

- 1) моделью стандартизации как процесса;
- 2) моделью подсистемы оценки и анализа рисков;
- 3) моделью подсистемы нормирования рисков.

В качестве внутреннего критерия корректности выступает модульный подход, использующийся при построении структуры ЭС. Модульный подход является универсальным средством оптимизации процесса разработки компонентов сложных систем. Модель системы поддержки принятия решений должна быть построена как совокупность взаимосвязанных типовых модулей, обладающих функциональной целостностью. Функциональная целостность предполагает, что каждый модуль представляет собой самостоятельную локальную систему поддержки принятия решений в отношении рассматриваемого подпроцесса стандартизации на основании данных о факторах риска и модели оценки частного риска.

*Руководитель: ст. преподаватель Темникова Л.Е.



РОЗРОБКА І ДОСЛІДЖЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ «РОЗУМНИЙ БУДИНОК» НА БАЗІ МІКРОПРОЦЕСОРА ARDUINO

Студент гр. КСМ-115/2 Кривобоченко Д.І.*
ЗІЕІТ (ВП у м. Кривий Ріг), Україна, м. Кривий Ріг, вул. Гетьманська, 108
denisstifler93@gmail.com

«Розумний будинок» – це єдина система управління всіма інженерними системами і електроприладами будівлі. Можливо управління освітленням, опаленням, кондиціонуванням, домашнім кінотеатром, поливом газонів, вентиляцією і т. д. Крім того, «розумний будинок» може інтегруватися з окремими системами охоронно-пожежної сигналізації, відеоспостереження та контролю доступу.

Метою дослідження є розробка системи «розумний будинок» на базі мікроконтролера Arduino, яка забезпечує ресурсозбереження, комфорт та безпеку для всіх користувачів. У самому простому прикладі автоматизована система «розумного будинку» повинна вміти визначати конкретні ситуації, які відбуваються в будинку.

Для вирішення проблеми автоматизації системи «розумний будинок» проведений аналіз:

- основних принципів роботи мікроконтролерних систем;
- архітектури і особливостей функціонування мікроконтролера Arduino;
- програмного забезпечення мікроконтролерних систем на базі Arduino;
- існуючих аналогів систем «розумний будинок».

Проведений аналіз дозволив сформувати завдання для розробки автоматизованої системи управління «розумний будинок». В результаті досліджень була розроблена автоматизована система управління «розумний будинок». Розроблено апаратну і програмну частини комплексу з автоматизації системи «розумний будинок».

*Керівник: к.т.н., доц. Котов І. А.



ІНФОРМАТИЗАЦІЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Студент гр. М КСиМ – 111 Ордін Д.В.*

МВП ЗІЕІТ, Україна м. Мелітополь пр. 50-річчя Перемоги, 21

У сучасній медицині переход на передові інформаційні технології забезпечує ряд нових можливостей і інтеграцію з системами діагностики. Це покращує якість сервісу, скорочує час обстеження, збільшує точність діагностики, дозволяє проводити обстеження, аналіз і обробку первинної інформації в високоспеціалізованих центрах, а також надає можливості довготривалого зберігання даних про пацієнтів в цифровій формі.

На даний момент розроблені і розробляються ряд програмних і апаратних рішень в області електронної медицини і охорони здоров'я. В цій області працюють ряд великих фірм, таких як IBM, Cisco, Microsoft, AGFA, GE і ін.. Розробка і розвиток інтегрованих комп'ютеризованих МІС корпоративного рівня, їх інтеграція в системи регіонального, відомчого та державного охорони здоров'я представляє собою комплекс різновіднівих і досить складних задач.

При цьому слід зазначити, що комплексна комп'ютеризація медичних установ, створення спеціалізованих інтегрованих медичних ІТ-систем і мереж, крім розвитку загальної методології потребує опрацювання великого ряду специфічних питань, а саме:

- проблеми стандартизації представлення інформації;
- проблеми вибору і / або розробки архітектури ПЗ і СУБ;
- питання інтелектуалізації баз даних;
- проблеми надійності, безпеки, дотримання "privacy";
- проблеми переходу на повністю цифрові технології з можливістю аналізу даних;
- проблеми мобільності;
- велике коло питань, пов'язаних з горизонтальною і вертикальною інтеграцією.

Отже, як показує досвід досліджень, розробок та історія розвитку медичних інформаційних систем, загальне коло проблем і методи їх вирішення, хоча і мають деяку специфіку, але не відрізняються суттєво від інших проблем розвитку ІТ в цілому.

* Керівник: ст. викладач Літвінов А.І



ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФРЕЙМВОРКОВ В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ ВЕБ- ПРИЛОЖЕНИЙ

студент гр. КСиС-111М Рыбак В.О.
ЗИЭИТ, Украина г. Запорожье ул. Кияшко 16-б
v.rybak@econom.zp.ua

Уже достаточно долго из-за несоответствий в поведении браузеров технологичный стек веб-платформы HTML+CSS+JM развивается в основном за счет создания и использования фреймворков. Однако, недостатки такого подхода проявляются, начиная даже с фундаментальных вопросов, касающихся распространения событий или поддержки тегов. При этом каждый фреймворк, частично снимая проблему, порождает новую, связанную с разработкой своей собственной модели того, как именно браузер должен работать. Причем, разработка такой модели порождает необходимость создания дополнительного множества моделей: распространения событий, взаимодействия с DOM, и т.д.

Однако, за последние десять лет в развитии браузеров произошел качественный скачок: поддержка ими стандартов значительно улучшилась. Кроме того, нормальная поддержка новых стандартов (HTML Imports, Object.observe, Promises, шаблонов HTML) дает возможность сделать вывод о необходимости переосмыслиния модели создания веб-приложений с использованием JS-фреймворков.

Можно выделить два основных недостатка использования фреймворков:

- 1) невозможность идеального абстрагирования от веба как от платформы, как следствие – необходимость так или иначе использовать классическую связку HTML+CSS+JS;
- 2) непереносимость библиотек виджетов.

Первый недостаток можно преодолеть, используя технологии, позволяющие разорвать связь с фреймворками путем создания пригодных для повторного использования элементов и функционала: HTML Imports, HTML шаблоны, настраиваемые элементы и Shadow DOM. Вторая проблема легко решается использованием возможностей уже встроенных в HTML+CSS+JS для создания виджетов.

Руководитель: доц. Сабанов С.А.



ДОСЛІДЖЕННЯ ІНТЕРАКТИВНОЇ СИСТЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ АКТИВНИХ КОМПОНЕНТІВ МЕРЕЖЕВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Студент гр. КМС-111-м Самохін Д.А.*
ЗІЕІТ (ВП у м. Кривий Ріг), Україна, м. Кривий Ріг, вул. Гетьманська, 108

Головне завдання дослідження полягає у створенні комп'ютерної системи моделювання процесів активних компонентів мережі та дослідження моделей компонентів мережевої інфраструктури.

Завданням моделювання є визначення оптимальної топології роботи мережі, правильний вибір мережевого обладнання та робочих характеристик мережі.

Результатом роботи імітаційної моделі є статистичні дані про найбільш важливі характеристики мережі, а саме: час реакції, оцінка ймовірності втрати пакетів, коефіцієнт використання каналів, вузлів у ході дослідження.

У процесі дослідження інтерактивної системи були розроблені математичні моделі функціонування компонентів мережевої інфраструктури, функціональні схеми, модулі, алгоритми, інтерфейси, структури баз даних програмних модулів імітаційного комплексу.

Система моделювання процесів активних компонентів мережевої інфраструктури була успішно розроблена та впроваджена. Програмний комплекс може бути використаний з метою навчання студентів принципам та засобам імітаційного моделювання роботи мережевої інфраструктури. Апробація результатів дослідження була виконана на основі моделювання роботи комп'ютерної мережі, яка складалася із чотирьох робочих станцій та маршрутизатора. Отримані результати показали високий рівень деталізації роботи імітаційної моделі компонентів мережевої інфраструктури.

*Керівник: к. т. н., доц. Котов І. А.



ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ В СИСТЕМІ ЧИННИКІВ ЙОГО ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

студентка гр. МЗЕД-111М Лапаєва Т.В.*
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшко 16-б
t.lapaeva@econom.zp.ua

Сучасний стан національного господарства України характеризується високим рівнем відкритості економіки, де зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) підприємств є важливим чинником її економічного зростання. На даному етапі свого розвитку економіка України переживає етап становлення ринкових відносин з іншими країнами, проте є недостатньо конкурентоспроможною порівняно з іноземними виробниками. Проте для економіки України вкрай важливим є діяльність підприємства в напрямку зовнішньоекономічної діяльності, як шляху виходу з затяжної економічної кризи.

Зовнішньоекономічна діяльність є важливим фактором міжнародних економічних відносин, яка сприяє посиленню міжнародної конкурентоспроможності підприємств у їх боротьбі на світових ринках. Тож розширення зовнішньоекономічних зв'язків країни багато в чому визначається сталим розвитком зовнішньоекономічної діяльності окремих суб'єктів господарювання такої країни, де провідне місце відводиться виробничим підприємствам.

Економічна сутність зовнішньоекономічної діяльності виявляється в наступному:

- це важливий і потужний фактор економічного зростання і розвитку кожної країни (національний аспект ЗЕД);
- це спосіб включення економіки кожної країни до системи світового господарства, а отже, і до процесів міжнародного поділу праці та міжнародної кооперації, що особливо актуально в умовах зростаючих тенденцій до глобалізації (регіональний і глобальний аспект ЗЕД).

Згідно із законом про зовнішньоекономічну діяльність до видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності, можуть бути: надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших.

*Керівник: доцент Волобоєв В.Д.



ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗІЦІЇ НА ОСНОВІ МОДЕЛІ КОМПЕТЕНЦІЙ

студент гр. МОА-111М Топузлієв А. І.*
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшко 16-б
A.Topuzliev@econom.zp.ua

Управління персоналом можна визначити як діяльність, що спрямована на досягнення найефективнішого використання працівників для досягнення цілей підприємства та особистісних цілей. Перші, традиційно, пов'язуються з забезпеченням ефективності підприємства. Причому ефективність іноді розуміється у вузькому значенні – як отримання максимального прибутку. Однак дедалі частіше ефективність розглядається не тільки в економічному плані — як економічність, якість, продуктивність, нововведення, прибуток, а і в більш широкому контексті й пов'язується з такими поняттями особистісного, психологічного плану, як задоволеність співробітників своєю працею, участю у трудовому колективі підприємства, високий рівень самооцінки колективу, мотивація персоналу до ефективної праці.

Компетенції – це характеристики, завдяки яким досягається висока результативність в тій чи іншій діяльності. В них інтегровані вміння, особистісні характеристики, мотивація. Головна особливість компетенцій як управлінського інструменту – вони проявляються у поведінці, і тому можуть змінюватись.

Модель компетенцій – це перелік компетенцій з конкретними показниками їх прояву у професійній діяльності. Вона дозволяє довгостроково планувати та прогнозувати необхідні кадрові ресурси, швидко та ефективно формувати кадровий резерв, більш систематизовано та цілеспрямовано планувати навчання. В компаніях, що використовують модель компетенцій, співробітникам зрозуміло від яких якостей та вмінь залежить їх просування.

Загалом, коли HR-спеціаліст буде усії свої процедури і методи на основі моделі компетенцій, він переходить від розв'язання окремих задач до системного управління людськими ресурсами.

* Керівник: к.е.н., доцент Волобоєв В.Д.



ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН

студент гр. МОА-111М Трегуб Д.О.
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшко 16-б
D.Tregub@econom.zp.ua

В основу теорії зацікавлених сторін (stakeholder concept) покладено модель стратегічного управління, що інтегрує ресурсний та галузевої підходи, а також включає часто суперечливі елементи соціального середовища, шляхом додавання до стратегії і структури такого елемента як корпоративна культура. Перехід до менеджменту зацікавлених сторін передбачає їх активну участь у розвитку підприємства, що дозволяє не тільки глибше усвідомити очікування зацікавлених сторін у процесі формування стратегічних цілей підприємства, а й активно впливати на їх формування.

Ключовим елементом концепції зацікавлених сторін як інструменту розвитку корпоративної культури є визначення охоплення поняття «зацікавлені сторони». Під зацікавленими сторонами маються на увазі: споживачі (зацікавленість у товарі та/або послугах); акціонери (зацікавленість у максимальних дивідендах з акцій); менеджмент (зацікавленість в максимально ефективному функціонуванні організації з погляду на максимізацію її прибутку, який розподіляється у тому числі на розвиток організації); працівники (зацікавленість в ефективному функціонуванні організації з погляду на стабільно високий заробіток, а також задоволеність працею, усвідомлення своєї соціальної місії).

Високий рівень корпоративної культури на підприємстві забезпечує лояльність співробітників підприємства. Саме вони забезпечують підприємству лояльність споживачів, а їхній професіоналізм і манера виконання службових обов'язків визначають якість взаємодії між підрозділами (так звану якість надання внутрішніх послуг). Це безпосередньо позначається на якості обслуговування клієнтів, що веде до посилення конкурентних переваг. З метою забезпечення балансу інтересів усіх учасників корпоративного управління, уникнення проявів конфліктності необхідно сформувати набір норм корпоративної культури – від бачення предмета та мети бізнесу до внутрішніх корпоративних стандартів, при жорсткому дотриманні вимог щодо відкритості та прозорості діяльності підприємства.

* Керівник: к.е.н., доцент Волобоєв В.Д.



ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД В ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

студентка гр. МЗЕД-111М Цецоріна І.С.*
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшко 16-б
civanka@mail.ru

Важливою особливістю сучасного транспортного обслуговування зовнішньої економічної діяльності (ЗЕД) є вплив, який чиниться світовим ринком транспортних послуг та рівнем науково-технічного прогресу на транспорті, сучасний етап якого характеризується тенденцією до укрупнення та уніфікації вантажних одиниць, спеціалізацією транспортних засобів, високим ступенем механізації і автоматизації технологічних процесів, розвитку повного комплексу транспортних послуг за оптимальними маршрутами "від дверей відправника вантажу до дверей вантажоодержувача".

Головною умовою проведення зовнішньоекономічної операції є її ефективність. Логістичні системи є життєво важливими компонентами підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій. Транспортні аспекти логістики ЗЕД роблять значний вплив на ефективність міжнародних угод; основними досліджуваними і визначальними параметрами є вибір транспортного засобу та мінімізація витрат і часу.

На сьогоднішній день складається жорстка конкуренція при виборі транспортних послуг, ефективного виду транспорту для доставки зовнішньоторговельних вантажів. У зв'язку з цим діяльність транспортних фірм, у тому числі і автотранспортних, повинна відповідати запропонованим підвищеним вимогам до якості транспортного обслуговування зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Отже, дослідження особливостей роботи автотранспортних фірм на ринку міжнародних перевезень може дозволити розробити і обґрунтувати пропозиції щодо вдосконалення діяльності не тільки конкретної транспортної організації, але і всієї системи транспортного забезпечення міжнародного товарообміну.

* Керівник: к.е.н., доцент Волобоєв В.Д.



УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ІТ-КОМПАНІЙ: ЗМІСТ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ

студент гр. МОА-111М Шрамко Б.Р.

ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшко 16-б

shramko.br@gmail.com

За даними PricewaterhouseCoopers, Україна входить у топ-20 (за даними International Trade Centre – топ-25) найбільших експортерів IT-послуг у світі. Більш ніж 70% експорту IT-послуг України становить розробка програмного забезпечення. Вже зараз IT – ключовий драйвер економіки України і він демонструє найбільше зростання серед інших експортних галузей.

Однією з головних умов успіху проекту, що розроблюється в IT-сфері є правильний розподіл завдань між членами команди. Ця умова містить багато складових: розподіл обов'язків, планування часу виконання та ін. Саме тому в IT-сфері під час розробки проектів використовують відповідні підходи проектного менеджменту як управлінської технології.

Проектний менеджмент – це процес управління командою, ресурсами проекту за допомогою спеціальних методів та прийомів з метою успішного досягнення поставленої мети. У проектному менеджменті є багато різних методик управління проектами, серед яких:

1. Традиційний метод поділу на етапи.
2. Критичний шлях управління проектом.
3. Екстремальне управління проектами.
4. Управління послідовністю подій.
5. Проекти в контролюваному середовищі.

В IT-сфері найчастіше незалежно від розміру проекту, використовують традиційний метод, оскільки він найбільше підходить під особливості процесу розробки IT-проекту. Основними етапами життєвого циклу IT проекту є: 1. Проектування. 2. Дизайн. 3. Написання коду. 4. Тестування. 5. Реліз.

В залежності від того, як проходить процес розробки, що залежить від багатьох факторів), етапи можуть повторюватися або доповнюватись іншими. Через це у команді розробників має бути дуже добре налагоджена комунікація між собою, яку має створити менеджер проекту.

*Керівник: доцент Волобоєв В.Д.



МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Студентка гр. МК-210М Бараник В.О.*
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшка 16-б
v.barannik@mail.ru

Промислові підприємства відіграють велику роль у реалізації досягнень науково-технічного прогресу всіх галузей країни, у забезпеченні інноваційної складової розвитку вітчизняної економіки. Погіршення стану виробничих підприємств є наслідком зменшення інвестицій в їх діяльність, наявності дебіторської та кредиторської заборгованості, відсутності технічного переоснащення, невідповідності продукції стандартам якості та вимогам споживачів, наявності значної кількості нереалізованої продукції. Це обумовлює актуальність вдосконалення маркетингового управління інноваційною діяльністю виробничих підприємств.

Механізм маркетингового управління передбачає:

- 1) дослідження стану сучасних промислових підприємств;
- 2) виявлення проблем, що перешкоджають їх успішному функціонуванню та аналіз основних напрямків покращення діяльності підприємств промислової галузі;
- 3) активізація маркетингової діяльності виробничих підприємств;
- 4) вивчення особливостей маркетингової діяльності виробничих підприємств;
- 5) визначення передумов, сутності, характеристик маркетингової стратегії виробничого підприємства та факторів, що впливають на неї.

Реалізація маркетингової стратегії повинна базуватися на чіткій процедурі щодо визначення використання маркетингового потенціалу виробничого підприємства. Організаційно-економічний механізм впровадження заходів з маркетингового управління інноваційною діяльністю потребує відповідне інформаційне та організаційне супроводження та повинен містити альтернативні варіанти маркетингових програм.

* Керівник: д.н. д. у., професор Бражко О.В.



ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

студентка гр. МК-111М Бредіхіна Катерина
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул.Кияшко 16-б
katuxa261212@mail.ua

В сучасних умовах функціонування, висока конкуренція вимагає змін в управлінні підприємством, тож зростає роль маркетингової діяльності, мета якої забезпечити управління всіма видами діяльності на підприємстві, що пов'язані із виробництвом продукції та її реалізацією через систему збуту до кінцевого споживача.

Ефективними шляхами удосконалення організації маркетингової діяльності підприємства є:

- запровадження функції маркетингу на підприємстві з встановленням відповідальної особи та чітким регламентуванням її функціональних повноважень;
- нарощування обсягів виробництва і реалізації товарів;
- розширення виробництва з орієнтацією на незадоволення потреб потенційних споживачів, відповідно розширення асортименту продукції;
- впровадження заходів щодо підвищення продуктивності праці всіх працівників підприємства;
- зменшення витрат на виробництво продукції, відповідно скорочення собівартість продукції та підвищення її конкурентоспроможності;
- підвищення якості продукції, що виробляє та реалізує підприємство;
- найоптимальніше використання фінансових ресурсів;
- правильне ведення цінової політики;
- грамотна побудова договірних відносин з постачальниками і покупцями;
- застосування сучасного програмного забезпечення в маркетинговій діяльності;
- цільове використання одержаного раніше прибутку з точки зору досягнення максимального ефекту.

Таким чином, удосконалення маркетингової діяльності в умовах конкуренції, покликане підвищити ефективність діяльності всього підприємства, починаючи з прогнозування виробництва та закінчуючи післягарантійним обслуговуванням споживачів. Вдосконалюючи маркетингову діяльність підприємства керівництво реалізує заходи підвищення його прибутковості, тож необхідно постійно здійснювати пошук напрямків удосконалення маркетингової діяльності з урахуванням сучасних реалій.

* Керівник: д.н.д.у., професор Бражко О.В.



РОЗРОБКА КОМУНІКАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

студентка гр. МК -111М Візнюк А.В.*

ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
anastasian@i.ua

При розробці комунікаційної стратегії необхідно враховувати багато додаткових факторів, які впливають на вибір організацією комунікаційних інструментів та їх співвідношення в комунікаційному наборі. Можна виділити три основні принципи стратегії планування інтегрованих маркетингових комунікацій: інтеграція вибору, інтеграція позиціонування, інтеграція плану-графіка..

В процесі рішення комплексу питань, пов'язаних з розробкою комунікаційної стратегії підприємства на основі інтегрованих маркетингових комунікацій та ряду методологічних положень в області інтеграції і управління маркетинговими комунікаціями, було узагальнено і систематизовано моделі ІМК, виділені етапи еволюції теорії інтегрованих маркетингових комунікацій, що дозволило провести порівняльний аналіз цих моделей і виявити області подальшого розвитку концепції ІМК; виділено структурні рівні інтеграції маркетингових комунікацій на основі порівняльного аналізу моделей ІМК, що дозволить виявити взаємозв'язки між підрозділами в процесі донесення маркетингових повідомлень підприємства і забезпечити їх трансформацію в єдиний комунікаційний комплекс.

Якщо підприємство для рішення проблем на різних рівнях буде використовувати систему збалансованих показників на рівні тактичної координації і інтеграції маркетингових комунікацій, то це допоможе краще координувати комунікації і інтегрувати їх в єдину систему, а також використання показників в цілях маркетингових комунікацій як основи розробки комунікаційної стратегії, призведе до того, що підприємство буде більш інформаційно відкритим і прозорим для різних цільових аудиторій цих комунікацій.

Таким чином, запропонований підхід дозволить отримати об'єктивну інформацію про ефективність діяльності підприємства і забезпечити розробку комплексної комунікаційної стратегії та контроль за її виконанням.

* Керівник: д.н.д.у., професор Бражко О.В.



ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

студентка гр. МК-111М Вовк Д.Р.
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
darya.r.vovk@gmail.com

Для підприємств всіх форм власності, що здійснюють свою господарську діяльність на території України, актуальним на сьогодні є питання управління збутовою діяльністю. Досвід використання маркетингового підходу до управління збутовою діяльністю підприємства та формування її системи, свідчить про можливість значно підвищити ринкові позиції вітчизняних підприємств та прибутковість їх діяльності.

Сутність концепції маркетингу при організації збутової діяльності полягає в тому, що вся діяльність підприємства, включаючи й виробничу програму, повинна плануватись на основі потенційного попиту на продукцію та його змінах в найближчій перспективі. Більше того, важливою метою системи маркетингу є виявлення незадоволених потреб покупців, з тим, щоб орієнтувати виробництво та збут на максимальне їх задоволення.

Вдосконалення механізму маркетингового управління збутовою діяльністю потребує наступних змін та розвитку за такими напрямками:

- систематичне навчання і підвищення кваліфікації збутового персоналу;
- стратегічне планування діяльності підприємств та його розвиток;
- ефективне використання інформаційних технологій, у т.ч. Інтернет-технологій у збутовій діяльності;
- ефективна організаційна структура й механізм управління збутом;
- планування роботи відділу збуту;
- здійснення відповідної рекламної діяльності;
- проведення маркетингових досліджень.

Таким чином, впровадження в діяльність підприємства заходів вдосконалення механізму маркетингового управління збутовою діяльністю дозволить отримати конкурентні переваги, підвищити обсяги реалізації, максимально задоволити потенційні потреби споживачів, винайти на новий рівень обслуговування, все це призведе до зростання прибутків та ефективності діяльності підприємства.

* Керівник: д.н.держ.упр., проф. Бражко О.В.



ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

студентка гр. МК-111М Савіна С.В.*
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул.Кияшко 16-б
Sav_sofiya@yahoo.com

В процесі дослідження нами визначено, що маркетингова комунікаційна політика це діяльність підприємства, спрямована на інформування, переконання та нагадування цільовій аудиторії про його товари, стимулювання їх збуту, створення позитивного іміджу та налагоджування партнерських зв'язків між підприємством та громадськістю

Внаслідок насичення ринку товарами і рекламиною продукцією, бути лідером стало не просто але життєво важливо. З цього приводу стали у попиті нові маркетингові підходи, засновані не на специфіці каналу збуту, а на особливому трактуванні сутності і механізмів функціонування бренду. Так з'явились більшість концепцій маркетингу, включаючи також і івент-маркетинг.

В основі системи івентів лежить подія інформаційного, пізнавального або спортивного характеру, що проводиться під визначену торгівельну маркою для просування цінностей бренда.

Проведення івента успішно забезпечує досягнення таких цілей:

- виділення із конкурентів;
- активізація уваги цільової групи;
- оптимізація та зниження витрат шляхом об'єднання бюджету по рекламі, маркетингу та PR;
- посилення авторитету компанії;
- розвиток і зміцнення відносин з партнерами по бізнесу;
- створення платформи для подальшого розвитку;
- формування команди серед своїх співробітників.

Таким чином івент-маркетинг є одним з дієвих інструментів маркетингової політики комунікацій в системі управління підприємством, що дозволить йому ефективно будувати тісний емоційний зв'язок між брендом та споживачем в умовах сучасного економічного стану країни.

* Керівник: д.н.д.у., професор Бражко О.В.



ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Студент гр. МК-111 М Щека О.О.*
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя, вул. Кияшко, 16-б
alexscheka@gmail.com

Інформаційна епоха приносить грандіозні виробничі перетворення, ставить завдання динамічного освоєння принципово нового середовища з необмеженими інформаційними можливостями, глобалізацією і віртуалізацією процесів, вимагає розробки інших бізнес-моделей і трансформації парадигми маркетингу.

Дослідження присвячено теоретико-методологічному обґрунтуванню шляхів підвищення та забезпечення ефективного функціонування маркетингу господарюючого суб'єкта в процесі ринкових перетворень економіки України та розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення організації та управління маркетинговою діяльністю на промисловому підприємстві в умовах інформаційної економіки.

Розроблено методику оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства з застосуванням інформаційної концепції маркетингу та структуру збалансованої системи показників щодо реалізації маркетингової стратегії промислового підприємства, яка спрямована перш за все на взаємопов'язуванні показників у грошовому вираженні з операційними вимірювальними такими аспектами діяльності підприємства, як задоволеність клієнтів, внутрішньофірмові господарські процеси, інноваційна активність, фінансові результати. Для різних підприємств конкретний набір показників може бути різним внаслідок специфіки виробництва, але принципова структура може використовуватися на будь-якому підприємстві.

Набув подальшого розвитку процес реалізації програм стратегічного маркетингу на промислових підприємствах шляхом введення інформаційної концепції маркетингу або інтернет-маркетингу як філософії бізнесу підприємств, орієнтована на часткове або повне функціонування в інтернет-середовищі із застосуванням специфічних для віртуального середовища маркетингових стратегій, засобів і методів ведення бізнесу для надання нових цінностей покупцям на вибраному цільовому ринку і підвищення конкурентоспроможності і ефективності діяльності.

* Керівник: д. н. д. у., професор Бражко О.В.



ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.

студент гр. МК-111М Яковлев А.А.*

ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б

artem050994@gmail.com

Впровадження та застосування системи маркетингу, комплексу ринкових стосунків і інформаційних потоків, які пов'язують підприємство з ринками збути її товарів, серед товаровиробників в Україні йде повільно, тому питання формування та впровадження системи маркетингу діяльності у нинішніх умовах господарювання є надзвичайно актуальним.

За результатами виконаних досліджень можемо визначити, що під системою маркетингу підприємства слід розуміти сукупність різноманітних елементів — матеріальних і понятійних, а також людей, певним чином пов'язаних між собою і своєю взаємодією маркетингових стратегій, що забезпечують вироблення, а також тактичних маркетингових рішень, що дозволяють підприємству проводити зважену маркетингову товарну і цінову політику на ринку.

Досліджуючи умови формування ефективної системи маркетингу, встановлено, що в умовах ринку сформувалися чотири основних підходи до забезпечення реалізації маркетингових функцій на підприємстві:

- 1.створення власних маркетингових служб;
- 2.формування спільної для підприємства маркетингової служби;
- 3.отримання маркетингових послуг від спеціалізованих підприємств інфраструктури ринку;
- 4.отримання послуг маркетингу від державних організацій.

До функцій маркетингової служби також включається перспективне і поточне техніко-економічне планування, прогнозування змін зовнішнього середовища підприємства, оцінювання конкурентоспроможності підприємства і його продукції, просування товарів на ринок, формування системи збути виробленої продукції.

Таким чином, у процесі організації діяльності відділу чи спеціальної служби маркетингу необхідно враховувати сучасні науково обґрунтовані організаційні вимоги. Запровадження комплексного підходу до формування і розробки системи маркетингової діяльності на підприємствах в умовах економічної конкуренції дозволить забезпечити додатковий прибуток, краще закріпити вже існуючі позиції на ринку і захопити нові.

* Керівник: д.н.д.у., професор Бражко О.В.



РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ СУЧАСНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.

студент гр. МК -111М Янков Б.А.*

ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
[BodyaYanckov@yandex.ua,](mailto:BodyaYanckov@yandex.ua)

Успіх підприємства на ринку значною мірою залежить від того, наскільки вдало воно використовує власні конкурентні переваги для досягнення поставлених цілей. Поступове загострення конкурентної ситуації на ринках зумовлює необхідність стратегічного маркетингового планування. Маркетингова конкурентна стратегія необхідна підприємствам для досягнення ними в довгостроковому періоді ринкових переваг з точки зору споживача та конкурентів.

З нашої точки зору, маркетингова конкурентна стратегія підприємства являє собою набір засобів реалізації його маркетингових цілей і правил поведінки в обраних стратегічних областях бізнесу і спрямована на визначення тих сильних сторін підприємства, за рахунок яких воно може успішно конкурувати на цільовому ринку і які здатні утворити підприємству конкурентну перевагу.

Визначено, що існує значна кількість маркетингових конкурентних стратегій. Причиною цього є різноманітність аспектів, з якими стикається підприємство в своїй діяльності при зміні чи захисті конкурентної позиції. При цьому, очевидно, що підприємство може одночасно використовувати кілька маркетингових конкурентних стратегій, кожна з яких стосується певного виду його діяльності. Це дає нам можливість зробити висновок, що маркетингова конкурентна стратегія застосовується підприємством на корпоративному рівні та стосується всіх аспектів його маркетингової діяльності.

Щодо класифікації маркетингових конкурентних стратегій, то на нашу думку доцільним є поєднання класифікації А. де Літла та Ф. Котлера. Ми пропонуємо виділити маркетингові конкурентні стратегії чотирьох типів: маркетингові конкурентні стратегії лідерів, маркетингові конкурентні стратегії підприємств, що мають сильні позиції, маркетингові конкурентні стратегії підприємств зі слабкими позиціями та маркетингові конкурентні стратегії нішерів (вузькоспеціалізованих підприємств).

* Керівник: д.н.д.у., професор Бражко О.В.



АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Студентка гр. ЕП 210 (м) Бронзюк О.К.
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя вул. Кияшка, б. 16-б
Asya.zp@mail.ru

Фінансова стійкість підприємства формується в процесі всієї його виробничо-господарської діяльності. Вона обумовлена як стабільністю економічного середовища, в рамках якого діє підприємство, так і результатами його функціонування, його активного та ефективного реагування на зміни внутрішніх та зовнішніх факторів. Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав умовам ринку та потребам самого підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може привести до відсутності у компанії коштів для подальшого розвитку, а надмірна обтяжувати витрати підприємства надмірними запасами та резервами. В такому разі, фінансова стійкість підприємства є не що інше, як надійно гарантована платоспроможність.

Вітчизняні вчені-економісти Н.В. Тарасенко, В.І. Іващенко, М.А. Болюх, Є.В. Мних, В.М. Мельникакцентують свою увагу на тому, що платоспроможність представлена як важливий показник фінансової стійкості підприємства.

Вважаємо, що найбільш повним визначенням сутності платоспроможності підприємстває наступне: це його здатність у повному обсязі й у визначений термін розрахуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою грошових ресурсів та інших активів та спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність, здатність підприємства розрахуватися з кредиторами негайно, в день настання строку платежів. Оцінка рівня платоспроможності є основою для прогнозування можливостей підприємства вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Для підтримки платоспроможності підприємство повинно домогтися збалансованості грошових потоків, оскільки і дефіцит, і надлишок грошових ресурсів негативно впливає на результати господарської діяльності та фінансову стійкість підприємства.

* Керівник: к.е.н., доц. Борисенко П.А.



МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ЯК РІЗНОВИДУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Студентка гр. ЕП-121м Желтовська К.Ф.
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кіашка 16-б
Zheltovskayakatrina@gmail.com

Рентабельність – це інтегральний показник, що відображає ефективність роботи підприємства, націленого на отримання прибутку у короткостроковій перспективі, і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства.

У будь-якому визначенні рентабельність – це відносний показник, який буде означати відношення суми отриманого (очікуваного) результату до одного з показників (виручки, витрат, середньої вартості основних і оборотних коштів, фонду заробітної плати і т. п.).

При проведенні аналізу рентабельності визначають і оцінюють рівень показників в порівнянні з запланованими даними та в динаміці, здійснюють факторний аналіз їх зміни, виявляють резерви (невикористані можливості) підвищення рентабельності, розробляють заходи по їх мобілізації.

Прибуток є найважливішим якісним показником ефективності діяльності підприємства. Для оцінки фінансового результату і ефективності діяльності підприємства використовують систему аналітичних показників прибутку:

- валовий прибуток (збиток)
- прибуток (збиток) від операційної діяльності
- прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування
- прибуток від звичайної діяльності
- чистий прибуток (збиток)

Оцінюючи фінансові результати треба брати до уваги не тільки показник рентабельності, а й для більш точної картини, провести аналіз тих показників з яких він випливає.

* Керівник: к.е.н. доц. Кузнецов О.О.



СУЧАСНІ ПРИЙОМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Студент гр. ЕП-111м Клименко П.О.*
ЗІЕІТ, Україна, м.Запоріжжя, вул.. Кияшко 166
pasha_klimik@mail.ru

Фінансовий стан підприємства представляє собою сукупність показників які виражают наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства. Його оцінка є необхідно умовою для ефективного управління підприємством, розміщення та використання ресурсів підприємства.

Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства можуть застосовуватися різні методи аналізу. Були обрані найбільш поширені методи аналізу, а саме:

- коефіцієнтний метод;
- комплексний метод;
- інтегральний метод;
- беззбитковий метод;
- рівноважний метод.

Усі ці методи доцільно використовувати на підприємстві для оцінки фінансового стану. Для малих підприємств оцінка має особливості.

Малі підприємства – фізичні або юридичні особи будь-якої форми власності, у яких середня кількість працівників за рік не перевищує 50 осіб та річний дохід не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Вони мають спрощену систему звітності та оподаткування, а тому у звітності можуть бути відсутніми деякі показники.

* Керівник : к.е.н., доц. Кузнецов О.О.



Удосконалення управління оборотним капіталом підприємства

Студентка гр. ЕП-111М Кузьменко А.В.*
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
79137034450m@mail.ru

Управління оборотними активами складає найбільшу частину операцій фінансового менеджменту. Значний внесок у вивчення сутності і проблем управління оборотним капіталом зробили такі вчені, як А.М. Поддерьогін, Р.Брейлі, І.А. Бланк, Е.Ф. Брігхем, Дж. К. Ван Хорн, В. Г. Маргасова, В.В. Ковальов, М.Н. Крейніна, М.Д. Білик ін.

Оборотні активи - грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначенні для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Основну мету управління оборотними активами доцільно трактувати наступним чином: забезпечення оптимальних обсягів всіх їх складових, які сприятимуть підвищенню економічної вигоди підприємства.

У процесі управління оборотними активами можна виділити два напрямки:

- формування необхідного рівня оборотних активів;
- формування структури джерел фінансування цих активів.

Визначення потреби підприємства у власних оборотних засобах здійснюється в процесі нормування, тобто визначення нормативу оборотних засобів.

В ході аналізу робіт науковців було виявлено, що структурні елементи оборотного капіталу у процесі прийняття управлінських рішень здебільшого розглядаються окремо один від одного і, як наслідок, не враховується їх взаємозв'язок. Таким чином, виникає необхідність у формуванні цілісного підходу до управління оборотним капіталом. Пропонується алгоритм прийняття рішень, що включає наступні етапи:

- аналіз складу, динаміки та структури оборотного капіталу;
- оптимізація розміру та структури оборотного капіталу;
- забезпечення його ефективного використання;
- вибір та покращення систем контролю.

* Керівник: к.е.н., доц. Панкова М.О.



КРИТЕРІЇ ВСТАНОВЛЕННЯ РАЦІОНАЛЬНИХ МЕЖ ЗАЛУЧЕНИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Студент гр. ЕП-210м Лупашко М.М.*
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
maxim-lupashko@mail.ru

Мета фінансового менеджменту полягає в забезпеченні виваженої структури капіталу, яка б відповідала цільовим установкам підприємства і забезпечувала мінімальний фінансовий ризик при досить високій ринковій вартості (не обов'язково найвищій).

Методи обґрунтування фінансових рішень про зміни величини і структури капіталу залежать від обраних критеріїв оцінювання. Критеріями оптимізації структури капіталу можуть бути:

- мінімізація середньозваженої вартості капіталу;
- максимізація рентабельності власного капіталу при одночасній мінімізації ризику;
- максимізація чистого прибутку на одну акцію.

Якщо за критерій оцінювання взяти мінімізацію середньозваженої вартості капіталу, то оптимальним вважається такий варіант структури капіталу, який забезпечує найменшу середньозважену вартість капіталу або найменшу його граничну вартість у випадку додаткового залучення коштів.

За критерієм максимізації рентабельності власного капіталу оптимальним вважається таке поєднання власного і позикового капіталу, при якому забезпечується найбільший приріст рентабельності власного капіталу за рахунок ефекту фінансового важеля і при цьому диференціал плеча не перетворюється у невід'ємну величину.

Критерій максимізації чистого прибутку на одну акцію найчастіше використовується у випадку, коли необхідно вибрати альтернативне джерело фінансування активів підприємства: випуск акцій чи випуск облігацій.

* Керівник: к.е.н. доц. Кузнецов О.О.



МЕТОДИКА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА: ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Студентка гр. ЕП-112с Морозова Д.В.*
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
dashunick2008@gmail.com

Фінансовий стан впливає на ефективність господарської діяльності підприємства, у свою чергу фінансовий стан підприємства прямо залежить від результатів його діяльності. Якщо господарська діяльність є прибутковою, то утворюються додаткові джерела фінансування, які в кінцевому результаті сприяють зміцненню фінансового стану підприємства.

Мета дослідження: розгляд методики оцінки фінансового стану підприємства у вітчизняній практиці.

Фінансовий стан - це сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства.

Фінансовий аналіз діяльності підприємства - комплексне вивчення фінансового стану підприємства з метою оцінки досягнутих фінансових результатів, що проводиться за допомогою методів фінансового аналізу за даними бухгалтерської (фінансової) звітності підприємства.

Аналіз фінансового стану передбачає проведення аналізу діяльності підприємства за певними напрямками:

- оцінка майнового стану;
- аналіз ділової активності;
- аналіз рентабельності;
- аналіз ліквідності та платоспроможності;
- аналіз фінансової стійкості;
- аналіз фінансових результатів діяльності підприємства.

В ході оцінки фінансового стану підприємства можуть використовуватися різноманітні прийоми, методи і моделі аналізу. Їх кількість і широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку. Але це не говорить про те, що не повинно існувати єдиної методики проведення оцінки фінансового стану підприємств.

* Керівник: к.е.н. доц. Кузнецов О.О.



ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО ТИПИ ТА РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Студентка гр. ЕП-112с Назаренко А.А.*
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
alena_nazarenko_96@mail.ru

Значну увагу аналізу фінансового стану підприємства і його оцінки приділяють тому, що, з одного боку - він є результатом діяльності підприємства, свідчить про досягнення, а з іншого - визначає передумови розвитку підприємства.

Фінансовий стан підприємства - це система показників, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання фінансувати свою діяльність на певний період часу; це сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні можливості підприємства.

Фінансовий стан підприємства характеризує здатність фінансувати свою діяльність. Одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства - його платоспроможність.

В результаті визначення фінансового стану, підприємство можна віднести до одного з 4-х типів фінансового стану:

- абсолютна фінансова стійкість;
- нормальнга фінансова стійкість;
- нестійкий фінансовий стан;
- кризовий фінансовий стан.

Конкурентоспроможність підприємства - інтегральна чисрова характеристика, за допомогою якої оцінюються досягнуті підприємством кінцеві результати його діяльності протягом певного періоду.

Фінансовий стан підприємства відіграє значну роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємства, оскільки неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції; до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій.

У результаті фінансового аналізу менеджер одержує певну кількість основних, найбільш інформативних параметрів, які дають об'єктивну та точну картину фінансового стану підприємства.

При цьому в ході аналізу менеджер може ставити перед собою різні цілі: аналіз поточного фінансового стану або оцінку фінансової перспективи підприємства

Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану.

* Керівник: к.е.н. доц. Кузнецов О.О.



ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМ ТА СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Студент гр. ЕП-210м Повстяний М.О.*
ЗІЕІТ, Україна, м.Запоріжжя, вул.. Кияшко 166
Olegyulia@list.ru

Підвищення ефективності системи оплати праці на вітчизняних підприємствах у відповідності з вимогами ринкової економіки передбачає вирішення трьох головних завдань:

- по-перше, зростання зацікавленості кожного працівника у виявленні і використанні різноманітних резервів підвищення ефективності своєї праці;
- по-друге, досягнення прямої залежності заробітної плати від внеску кожного працівника у фінансові результати діяльності;
- по-третє, оптимізація співвідношень в оплаті праці працівників різних категорій і професійно-кваліфікаційних груп із врахуванням складності виконуваних робіт, умов праці, дефіцитності певних видів робочої сили на ринку праці.

Виконання цих завдань можливе за рахунок наступних шляхів вдосконалення форм та систем оплати праці на підприємствах:

- відповідність заробітної плати ціні робочої сили;
- залежність заробітної плати від кількості і якості праці та від кінцевих результатів роботи підприємства;
- забезпечення переваг в оплаті праці тим працівникам, які роблять найбільший трудовий внесок у виробничі результати підприємства;
- удосконалення тарифної системи та нормування праці;
- відповідальність керівників перед працівниками;
- поєднання індивідуальних інтересів з колективними.

Таким чином, основним та найголовнішим напрямком вдосконалення системи оплати праці на вітчизняних підприємствах є використання нової системи оплати праці, згідно з якою заробіток працівника буде частково залежати від його внеску у досягнення кінцевих результатів роботи трудового колективу.

* Керівник : к.е.н., доц. Кузнецов О.О.



СТИМУЛОВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Студентка гр. ЕП-210(м) Скороход А.Р.
ЗІЕІТ, Україна м. Запорожжя вул.Кияшко 16-б
Skrkhed-nastja@rambler.ru

Сучасна наука вже винайшла в чому може полягати привабливість підприємства для реальних і потенційних працівників - це мотивація своїх співробітників. Мотивація, як процес спонукання до діяльності для досягнення особистих цілей персоналу і цілей організації. Мотивація через виявлення та задоволення потреб кожного окремого працівника.

Мотивація – це сукупність усіх мотивів, які спроваджують вплив на поведінку людини. Найактивніша роль у процесі мотивації належить потребам, інтересам, цінностям людини та стимулам.

Стимулювання – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації. Тому виділяють матеріальне та нематеріальне стимулювання праці.

Таким чином, ми можемо виділити основні методи стимулювання праці:

- економічний (прямий);
- економічний (непрямий);
- адміністративний;
- організаційно-виробничий;
- морально-психологічний;
- соціальний (не грошовий).

Система стимулювання праці, конкретних умовах функціонування, є недостатньо досліджена, тому вона потребує удосконалення моделі стимулювання підприємства, механізмів матеріального стимулювання працівників підприємства з урахуванням досвіду та вислуги років та систему взаємного узгодження пріоритетів формування мотивів працівників та власників підприємства.

* Керівник: доц., к.е.н. Панкова М.О.



СВІТОВИЙ ДОСВІД МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ДО ПРАЦІ

Студент гр. ЕП-111м Фень А.О.*
ЗІЕІТ, Україна, м.Запоріжжя, вул.. Кияшко 16б
o.kuznetsov@econom.zp.ua

За принципами і процедурою провадження організації заробітної плати провідні в промисловому відношенні країни можна умовно розбити на три групи: США, Японія і країни Західної Європи.

США і Японія відзначаються великою специфікою в цій галузі. Третя група країн є перехідною, і в «західноєвропейському» типі етапів організації заробітної плати можна зустріти елементи як «американського», так і «японського» типів тарифних і надтарифних умов оплати вартості робочої сили.

«Американський» тип організації заробітної плати базується на оцінці змісту роботи і вимог до виконавця для її виконання. Звідси повсюдне використання оцінки робіт і їх опис, виявлення місця кожної роботи в організаційній структурі, розробка тарифних систем і схем посадових окладів, їх корегування і регулювання з урахуванням результатів праці, змін економічних і виробничих умов.

Організація заробітної плати «японського» типу будується на базі анкетних даних працівника, тобто виходячи з віку, статі, освітнього рівня, стажу роботи та форми найму робочої сили. Специфіка розробки тарифної системи постійних працівників у Японії багато в чому зумовлюється традиційною системою довічного найму. Домінуючу роль тут відіграють графічні методи (методи «профілю зрілості працівника», «криві посадових кар’єр», «криві індивідуальної заробітної плати» та ін.). Ці методи використовуються при організації заробітної плати в Японії, щодо всіх категорій осіб найманої праці. У цьому випадку за точку відліку береться не рік закінчення вузу, а рік вступу на роботу.

* Керівник : к.е.н., доц. Кузнецов О.О.



Проблеми інвестиційного розвитку в Україні

Студент гр. ЕП-111М Харачебан В.В.
ЗІЕІТ, Україна м. Запоріжжя вул. Кияшко 16-б
0669846923ua@gmail.com

У сучасних умовах розвитку економічних процесів в Україні інвестиції являють собою категорію, яка найбільш часто використовується в економіці як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях. Прямі іноземні інвестиції за 2014, 2015 та 2016 роки становлять 410, 2961 та 1339 млн. дол.. США відповідно. Аби зрозуміти сучасні тенденції розвитку інвестиційної діяльності в Україні, слід дослідити такі теми як: значення інвестицій для України, проблеми інвестиційної діяльності в Україні та перспективи розвитку інвестиційної діяльності в Україні.

Роль інвестицій для України важко переоцінити, оскільки вони являються ключовим фактором для розвитку економічних процесів в країні, особливо на даному етапі розвитку.

Проблеми розвитку інвестиційної діяльності несуть найбільшу загрозу для розвитку і процвітання країни, слід виявляти їх та боротися з ними як на державному, регіональному так і на рівні конкретного підприємства. Також слід передбачати в перспективі нові виклики та проблеми, що несуть динамічні процеси в світі.

Україна володіє унікальним потенціалом для розвитку інвестиційної діяльності, для вирішення сучасних економічних проблем та для розвитку на майбутнє. Однак шлях для використання цього потенціалу лежить через тернисті дороги реформ, плідної та тривалої праці і важким тягарем відповідальності перед своїм народом.

Виявивши і зрозумівши причину, а не наслідки проблеми, дасть змогу змінити уявлення про реальне становище інвестиційних процесів в Україні, визначити сильні та слабкі сторони і розробити дієві заходи щодо покращення становища, змінити свої позиції та здобути нові на світовій арені.

Керівник: зав. каф. к.е.н.доц. Панкова М. О..



ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ»

Студент гр. ЕП-111М Шевченко В.В.*
ЗІЕІТ, Україна, м. Запоріжжя вул. Кияшка, б. 16-б
V.Shevchenko@econom.zp.ua

Саме поняття «рентабельність» походить від німецького «rentabel», що в перекладі з німецької означає «доходний». Раніше, цей термін означав саме ступінь віддачі від використання факторів виробництва. Американський економіст П. Самуельсон вказує, що рентабельність є безумовним доходом від чинників виробництва, як винагорода за підприємницьку діяльність тощо.

З розвитком ринкових відносин рентабельність стала охоплювати інші сторони економічної діяльності господарюючого суб'єкта. Частина авторів характеризують рентабельність як відносні величину.

Процес глобалізації при розкритті сутності поняття «рентабельність» вимагає від науковців розглядати його з урахуванням усіх аспектів. На цьому акцентують свою увагу Мідяня І.М., Пожар О.О. Жойчева К.С., вони біль детально розкривають сутність поняття.

Зазначимо, що еволюція трактування поняття «рентабельність» змінюється з розвитком економіки. Це пов'язано з безліччю причин, серед яких можна виділити дві основні. По-перше універсального визначення, яке задовольняло усі аспекти – не існує. По-друге із розвитком методик оцінки ефективності діяльності підприємства виникає необхідність особливого підходу до визначення даного терміну.

На нашу думку, найбільш повним визначенням поняття «рентабельність» таке: це один із основних якісних показників ефективності діяльності підприємства, об'єднань підприємств та галузі в цілому, що характеризує рівень віддачі і ступінь використання факторів, які є, по суті, передумовою виникнення цього рівня, у процесі господарської діяльності.

* Керівник: к.е.н., доц. Борисенко П.А.



Разработка кроссплатформенной компьютерной 2D игры в жанре ARPG на движке RPGMakerMV

Студент гр. ПОС-111М В.Г. Мусимович*
musimovich4vladimir@gmail.com

Научная работа посвящена разработке кроссплатформенной компьютерной 2D игры в жанре ARPG на движке RPGMakerMV. Было проведено исследование нескольких игровых жанров и популярных игровых платформ. Было выяснено, что на текущий момент мобильные устройства и персональные компьютеры самые популярные. В связи с этим было принято решение разработки игрового проекта на этих платформах. При разработке игры основной акцент был поставлен на совмещении трех разных жанров в одной игре (action, rpg, adventure), обратной совместимости между такими платформами как Windows, Android и Linux, создание оригинальной боевой системы, ручное создание уровней игры и визуальная обработка в программной среде AdobePhotoshop. Так же был разработан оригинальный интерфейс для трех игровых платформ.

В результате была разработана компьютерная 2D игра в жанре ARPG.

*Руководитель - к.ф.-м.н. Таланин В.И.



АВТОМАТИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Студент гр. ПОС-111М Коловский А.Е.*

alexanderkolovsky@gmail.com

Украинский рынок информационных технологий предлагает широкий выбор программных продуктов для решения актуальных проблем управления персоналом и оптимизации бизнес-процессов в компаниях разного уровня организационного развития и разных направлений деятельности.

Системы учета кадров были разработаны на основании программ расчета заработной платы. В дальнейшем функционал этих программ значительно расширился. Это было связано с осознанием руководителей предприятий необходимости качественных изменений в работе отдела кадров. Оптимизация работы персонала, рост профессионализма специалистов по работе с персоналом приводит к тому, что деятельность по управлению кадрами становится все более технологичной, системной и качественной. Успех любой компании зависит часто от того, насколько эффективным будет работа отдела кадров, задача которого — найти и удержать нужных специалистов, а также правильно распределить имеющиеся трудовые ресурсы. Иногда при этом приходится вносить корректировки в структуру компании. Соответственно растут и потребности в эффективных инструментах управления потоками информации. В связи с этим разработчики автоматизированных систем должны уделять больше внимания развитию программных продуктов по управлению человеческими ресурсами, искать пути объединения необходимых функций в единую информационную систему управления кадрами.

Автоматизированная система управления кадрами, разработанная мной, позволяет вести учет работников, издавать и регистрировать приказы, следить за предоставлением отпусков, получать разнообразную аналитическую информацию и решать многие другие задачи. Программа управления человеческими ресурсами помогает не только эффективно распределять трудовые ресурсы и управлять капиталом, но и является источником, из которого служащие могут получать сведения как корпоративного, так и индивидуального характера.

Программный продукт по управлению кадрами позволяет:

- оперативно получать аналитическую информацию и принимать обоснованные управленческие решения;
- организовать бизнес-процессы по управлению персоналом, исключить многократный ввод одних и тех же данных в учетную систему и оптимизировать ежедневную работу сотрудников различных служб компаний;
- наладить эффективный учет всей информации, относящейся к персоналу компании, создавая тем самым основу для анализа и планирования затрат на персонал;
- вести учет в соответствии с законодательством и минимизировать риск финансовых санкций со стороны фискальных органов.

На сегодняшний день существует достаточно много систем управления кадрами, представленных как комплексными программами, которые охватывают весь диапазон задач управления человеческими ресурсами, так и узкоспециализированными решениями. Стоимость таких систем варьируется от нескольких сотен гривен до сотен тысяч долларов.

*Руководитель: к.ф.-м.н. В.И. Таланин



РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ

студент гр. ПЗС-111-М Лапа А.В.*

lapa.alex@ex.ua

Система управления взаимоотношениями с клиентами или CRM (CustomerRelationshipManagementSystem) — [корпоративная информационная система](#), предназначенная для автоматизации стратегий взаимодействия с клиентами компании. В частности, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процедур и последующего анализа результатов.

Разворачиванию CRM-систем должен предшествовать этап определения целей и задач его внедрения, который включает операции:

1. Создание единой базы данных об имеющихся и потенциальных клиентах предприятия, определение состава и форматов исходных данных о них, а также процедур внесения информации, исключающих ситуацию ее дублирования;
2. Построение системы коммуникаций, обеспечивающей взаимодействие всех подразделений предприятия в рамках концепции CRM (маркетинг, продажи, сервис) и организация их доступа к общей базе данных;
3. Разработка системы процедур, регламентов и алгоритмов взаимодействия менеджеров с клиентами на основе общей стратегии;
4. Определение критериев оценки эффективности работы, как подразделений, так и отдельных сотрудников, организация системы контроля их деятельности в рамках CRM технологии;
5. Настройка системы и обучение персонала

CRM позволяют качественно и быстро анализировать накопленные данные по клиентскому поведению, строить модели, сегментировать клиентов и формировать для них уникальное предложение и сервис. Без CRM технологии, подобные процессы были очень трудоемкими, а зачастую невозможными.

*Руководитель: к. ф.-м.н. Таланин В.И.



РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНЫХ СИСТЕМ ДЛЯ РАСЧЕТА И АНАЛИЗА ДЕФЕКТНОЙ СТРУКТУРЫ КРЕМНИЯ

Студент гр. ПОС-111М А.А. Маренков*

aleksei.marenkov@mail.ru

Основной задачей полупроводникового кремния является решение проблемы управления дефектной структурой, которая возникает во время выращивания кристалла. Для управления всей структурой необходимо описать процессы зарождения, роста и коалесценции каждого вида дефектов (преципитатов, дислокационных петель и микропор). А затем в зависимости от тепловых условий роста получить картину общего распределения дефектов в объеме кристалла. Такое управление можно осуществить с помощью современных информационных технологий. В связи с этим возникает потребность в качественной программной системе для точного расчета и анализа дефектной структуры кремния.

Из существующих сегодня программных продуктов (CGSim[1], Silicon[2]) только Silicon позволяет рассчитать образование всех типов дефектов в кремнии. Однако Silicon является незаконченным проектом и требует дальнейшего усовершенствования.

В данной работе с целью усовершенствования и модернизации Silicon введены (выполнены) следующие новые функции:

1. Введение в расчет гетерогенное образование дислокационных петель.
2. Учет в программе ширины области преципитатов и их расчет.
3. Учет влияния примесей.
4. Учет дефектообразования в безтигельной зонной плавке.

[1] CGSim [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.softimpact.ru/cgsim_rus.php

[2] Talanin V.I., Talanin I.E. In: Advances in crystallization processes. Rijeka: INTECH Publ. 2012. P. 611.

*Руководитель: д.ф.-м.н. И.Е. Таланин



РАЗРАБОТКА АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНЫХ ОПЕРАЦИЙ И ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

Студент гр. ПОС-111М Панков*

ЗИЭИТ, Украина г. Запорожье ул. Кияшко 16-б

Целевая установка и общее направление работы представляет собой необходимость автоматизации системы для оптимизации торгово-закупочных операций и грузоперевозок. Объект исследования: разработка системы оптовой торговли и закупки, перевозки. Разработанная система позволяет получить полную информацию об клиенте, сотруднике занимавшегося операцией, о товаре его виде и о заказчике(покупатель). Составлено руководство пользователя по работе с системой.

В системе должна быть реализована система показателей, позволяющих автоматически оценить состояние документооборота организации:

- состав документов каждого вида товара;
- объем документов каждого вида по подразделениям и организации;
- количество и состав документов, создаваемых, подписываемых, согласуемых, утверждаемых каждым должностным лицом;
- место хранения входящих и созданных накладных;
- место и объем регистрации входящих и создаваемых документов;
- состав адресатов создаваемых документов;
- наличие и состав используемых унифицированных форм документов для каждого подразделения;
- маршрут прохождения каждого документа;
- состав документов, порождаемых бизнес-процессом;
- состав документов, получаемых из предшествующих процессов;
- состав документов, содержащих исходные данные для последующих процессов;
- последовательность подготовки отдельных документов процесса;
- степень завершенности документирования бизнес-процесса.

Спроектирована база данных и разработан интерфейс пользователя. Программа создана с использованием языка программирования PHP и языка запросов SQL.

*Руководитель: д.ф.-м.н. И.Е. Таланин



Унифицированная система управления веб-содержимым

Студент гр. ПОС-111М Н.А. Погосян*
pnarek@list.ru

Пользователю сети Интернет не видно, что происходит внутри сайта, который он посещает. Но только web-разработчикам и их заказчикам известно, что большинство современных веб-сайтов строятся на основе так называемых систем управления контентом (CMS).

Система управления контентом (веб-содержимым) - это автоматизированный редакторский комплекс, позволяющий управлять содержанием и структурой Интернет-ресурса в режиме on-line. На практике это означает, что любой, даже незнакомый с информационными технологиями пользователь может совершенно легко управлять содержанием своего сайта, не прибегая к услугам технического специалиста. Особенно актуальным является использование контент-систем CMS в организации on-line торговли.

Основная цель использования таких систем - это ускорение процесса разработки веб-сайтов, а так же максимальное упрощение его управлением.

Унифицированная система управления веб-содержимым, разработанная мной, позволяет разрабатывать веб-сайты любой сложности так как имеет очень гибкую структуру и проста в использовании. Требует малое количество времени для освоения программистами с минимальными базовыми знаниями ООП. Позволяет с легкостью внедрять компоненты реализованные ранее другим программистом на данной системе.

Программный продукт по управлению веб-содержимым:

- оперативно разрабатывать веб-сайты разной сложности;
- адаптировать интерфейс системы под любые требования заказчика;
- с легкостью вносить любые изменения в содержимое сайта;
- сопровождать готовый продукт и вносить в него изменения "на живую" без риска потери работоспособности всей системы в целом.
- расширять систему сторонними плагинами и модулями;

Существует множество готовых систем управления содержимым сайта, в том числе и бесплатных, но подавляющее большинство из которых являются узко направленными и ограниченными в возможностях реализации не стандартных функциональных требований. В следствии этого появляется необходимость поиска программистов высокого уровня для каждой подобной системы, либо ограничиваться в направлениях выполняемых работ.

*Руководитель: к.ф.-м.н. В.И. Таланин



ЗАСОБИ СТОХАСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ТРАФІКУ ЛОКАЛЬНОЇ МЕРЕЖІ

Студентка групи КСМ-111-м Потапова А.С.*

ЗІЕІТ (ВП у м. Кривий Ріг), Україна, м. Кривий Ріг, вул. Гетьманська, 108

Одним з актуальних наукових завдань в даний час є аналіз (і подальше прогнозування) самоподібної структури трафіку в сучасних мультисервісних мережах. Для вирішення цього завдання необхідний збір і подальший аналіз різноманітної статистики (швидкість, обсяги переданих даних і т.д.) в діючих мережах. Збір такої статистики в тому чи іншому вигляді можливий різними програмними засобами. Однак існує набір додаткових параметрів і налаштувань, які виявляються дуже важливими при практичному використанні різних засобів.

Статистику мережевого трафіку будемо розглядати на рівні потоків; під потоком в даному випадку розуміємо односпрямовану послідовність IP-пакетів, що проходять за певний період часу в точці спостереження і мають спільний набір властивостей (ключів потоку - flowkeys).

Зазвичай в якості ключів потоку виступає наступний набір даних:

- транспортний протокол;
- IP-адреса і мережевий порт відправника;
- IP-адреса і мережевий порт одержувача.

В роботі розглядаються методи, в яких не використовуються засоби перетворення мережевих адрес. Це пов'язано якраз з тим, що при їх наявності набір ключів одного і того ж потоку буде відрізнятися в різних частинах мережі (наприклад, перед сервером NAT і за сервером NAT).

Існують два підходи до збору статистики мережевого трафіку локальної мережі:

- збір в ключових точках мережі;
- збір безпосередньо на вузлах мережі.

Контроль вихідного трафіку дозволяє локально (тобто безпосередньо на вузлі) виявляти всі типи вторгнень, якщо вони здійснюються ззовні (в цьому випадку виявлення відбувається при контролі зовнішнього каналу зв'язку, наприклад, на шлюзі або міжмережевому екрані) або з одного з контролюваних вузлів мережі.

*Керівник: к.т.н. Хараджян А.А.



ОСОБЕННОСТИ ЦИФРОВОГО АНАЛИЗА ИЗОБРАЖЕНИЙ ВИДИМОГО СПЕКТРА В ТОЧНОМ ЗЕМЛЕДЕЛИИ

Студент группы КСМ-111-м Черниюк К.А.*
ЗИЭИТ (ОП в г. Кривой Рог), Украина г. Кривой Рог, ул. Гетьманська, 108

Внедрение точного земледелия является актуальной проблемой современного сельского хозяйства, поскольку оно повышает эффективность хозяйственной деятельности в данной сфере. Точное земледелие охватывает широкий круг методов и технологий, но их ядром служат именно информационные технологии, позволяющие организовать наиболее эффективное применение точного земледелия.

Значительную долю информации о полях позволяет получить дистанционное зондирование, с применением цифровой обработки изображений и систем компьютерного зрения. Оно имеет такие преимущества, как охват широких территорий, минимальные финансовые затраты, а также высокую скорость обработки полученных данных и получения результатов.

Известно, что в видимом диапазоне поглощение и рассеяние излучения связано с концентрацией соответствующих пигментов: каротиноидов, ксантофиллов, антоцианов и хлорофилла. Благодаря чему становится возможным определение состояния растительности по соотношению спектральных коэффициентов отражения в зеленой и красной частях спектра, таким образом имеется возможность использования точных значений оптимальных спектральных соотношений для конкретных видов растений.

Метод анализа цифровых изображений в видимом спектре реализован в виде Windows приложения, разработанного на языке ObjectPascal.

Оптимальные значения соотношений G/R определены в таблицах, что дает возможность адекватно оценивать состояние лиственного покрова растительности не менее 20 видов культурных растений.

Анализ изображений производится на основе вычисления процентного содержания G-компоненты относительно суммы составляющих RGB компонентов, как маркера растительного покрова, а также соотношения R и G компонент RGB-модели, относительно стандартного соотношения для здорового растения данного вида, что дало возможность определять процент повреждений данной агрокультуры.

*Руководитель: к.т.н., доц. Хараджян А.А.



АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СПРАВОЧНО-ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ПОСТАВОК НА ПРЕДПРИЯТИИ

Студент гр. ПОС-111М А.А. Щербина*

ЗИЭИТ, Украина г. Запорожье ул. Кияшко 16-б

В настоящее время в связи с усложнением процесса принятия решений в современном бизнесе успех предприятия напрямую зависит от того, как быстро и слаженно взаимодействуют его структуры. Сети - важная часть группового взаимодействия, так как они позволяют быстро и эффективно обмениваться информацией. Распределенная сеть представляет собой крайне неоднородную среду передачи данных: одни участки могут быть построены по технологиям ATM или FDDI, другие - на базе медленных протоколов X.25. Реальная скорость передачи данных в такой среде будет напрямую зависеть от пропускной способности самого медленного участка сети. Таким образом, доступ удаленного пользователя к корпоративной базе данных иногда может быть существенно затруднен.

С другой стороны: всегда ли необходим удаленному пользователю полный доступ ко всей базе данных? В большинстве случаев запрашивается только та информация, которая напрямую относится к его сфере деятельности. Лучшим решением может являться перенос части базы ближе к пользователям. При решении этой задачи подобным способом получается территориально распределенная база данных.

Организация распределенной базы данных дает массу преимуществ:

- снижается время отклика системы, повышается надежность хранения данных;
- уменьшается стоимость аппаратной части за счет снижения объемов данных, хранящихся на одном сервере.

Эффективность такой информационной системы напрямую зависит от интенсивности трафика: чем он ниже, тем быстрее окупаются средства, вложенные в её построение. Ключом к успешной реализации этих систем является правильная организация распределения и хранения информации. Идеальным способом снижения трафика в каналах связи является использование технологии «клиент-сервер», получившей в последние годы широкое распространение.

В работе рассмотрены общие подходы к реализации распределенных систем обработки данных на базе технологии клиент-сервер, а также задача создания действующей информационной системы на примере системы автоматизации расчетов с абонентами малого предприятия. Актуальность построения этой системы обусловлена резким ростом количества предоставляемых услуг связи, а также переходом некоторых районов на повременную систему тарификации разговоров.

В процессе работы автором велась разработка архитектуры информационной системы, механизма репликации данных, средств удаленного доступа и удаленного администрирования системы, структуры БД, а также некоторых компонентов клиентской части системы (справочной службы и картотеки абонентов).

*Руководитель: д.ф.-м.н. И.Е. Таланин



ОСНОВНІ ОСОБЛИВОСТІ CMS ДЛЯ ПРОЕКТУВАННЯ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНІВ

студент гр. М КСіМ Лучко С.О.¹

ЗІЕІТ м.Мелітополь,
yurarud@gmail.com

Вибрати дійсно непросто, тому що у кожної CMS є свої плюси і мінуси. В одній зручна адмін панель, але мало додаткових модулів, в іншій - багато різних функцій, але в адмін панель перевантажена функціями, в третьій можна робити розсилки по клієнтам, але немає інтеграції з 1С, в четвертій - тощо.

Звичайно, в компанії, до якої можна звернутися за розробкою інтернет-магазину, вам запропонують якусь CMS, але, швидше за все, це буде та CMS, з якою вони просто звикли працювати. І це не означає, що вам в ній теж буде зручно. Тому краще зробити вибір самостійно і усвідомлено, адже потім саме вам працювати зі своїм магазином і його адмін панеллю.

Кожну CMS ми розберемо по набору характеристик:

- Ціна
- Установка
- Товари і його можливості
- Оформлення замовлення
- Особистий кабінет користувача
- Інтеграція з 1С, Яндекс.Маркет тощо.
- Створення простих текстових сторінок
- Робота з SEO-параметрами
- Додаткові можливості
- Для якої аудиторії підходить

Nethouse. Ця платформа розробляється з 2011 року російською компанією Nethouse.

Платформа Nethouse ідеально підіде для бізнесу «на старті». Тобто коли ви ще не впевнені до кінця, що і в якому форматі ви будете продавати, і чи будуть купувати це через інтернет.

HostCMS. CMS від російської компанії «Хостмейк», розробляється з 2003 року.

У HostCMS привертає наявність безкоштовної версії, на якій можна зробити цілком пристойний магазин.

Безсумнівний плюс системи Simpla - мінімалістичний адмінка. У ній є тільки те, що дійсно потрібно. Після переходу, наприклад, з Бітрікс, «нabitого» всілякими функціями та налаштуваннями, це дійсно радує)

У Бітрікс привертає наявність найрізноманітніших модулів і функцій. А також готова інтеграція з 1С (і сама «рівна»).

¹ Керівник ст. викладач Сіциліцин Ю.О.



ВИБІР МОВИ ПРОГРАМУВАННЯ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ РОБОТИ ЛОКАЛЬНОГО ДОДАТКУ З БАЗОЮ ДАНИХ ЧЕРЕЗ МЕРЕЖУ ІНТЕРНЕТ

студент гр. М КСіМ-111 Підготуваний Р.В.¹

ЗІЕІТ м.Мелітополь,

yurarud@gmail.com

На більшості українських підприємствах спостерігається максимум консерватизму, карти ведуться на папері. Цей метод є застарілим та не надійним, так як папери швидко втрачають свій задовільний вид.

Зручним варіантом вирішення данної проблеми є розробка мобільної інформаційної системи «Карта полів».

На початку створення програмного продукту необхідно обрати мову програмування та інструментальні засоби розробки.

Під час вибору мови програмування враховувались такі особливості умов подальшої експлуатації продукту:

- орієнтованість на мобільні пристрої (використання електронної карти безпосередньо на полі, що дає можливість відразу заносити дані отримані під час роботи);
- кросплатформеність(необхідно врахувати, можливість використання власних мобільних пристройків робітниками).

У даний час найбільш популярними є три мобільні ОС:

- Apple iOS;
- Google Android;
- Windows Phone.

Наведемо співвідношення операційної системи до мови програмування: Android - Java; iOS - Objective-C, Swift; Windows Phone - C# ; кросплатформені додатки - HTML, CSS, JS.

Для розробки мобільної інформаційної системи було вибрано мови HTML5 та JavaScript та середовище розробки Intel XDK. Сполучення обраних мов та середи розробки дозволяє створити кросплатформений додаток, який може працювати на системах з низькою продуктивністю.

Ще однією перевагою даного методу розробки, є більш швидке створення графічного інтерфейсу засобами JavaScript, ніж створення GUI для самого простого додатку, адже робота з HTML, CSS або JavaScript набагато простіше, ніж з C++, Objective-C або Java.

¹ Керівник ст. викладач Сіциліцин Ю.О.



ОГЛЯД ІНСТРУМЕНТАЛЬНИХ ЗАСОБІВ ПРОЕКТУВАННЯ КОМЕРЦІЙНИХ МОБІЛЬНИХ ДОДАТКІВ

студент гр. М КСіМ Хожайнов Д.М.¹

ЗІЕІТ м.Мелітополь,

yurarud@gmail.com

Перш ніж почати розробляти програми під Android, розглянемо існуючі інструменти, які підходять для цих цілей. Можна виділити необхідні інструменти, без яких розробка мобільних додатків під Android просто неможлива. З іншого боку, існує велика кількість допоміжних систем, в якій мірі спрощують процес розробки.

До обов'язкових інструментів відноситься Android SDK – набір засобів програмування, який містить інструменти, необхідні для створення, компіляції і збірки мобільного додатка. SDK Manager – інструмент, що дозволяє завантажити компоненти Android SDK.

Android Studio - середовище розробки під Android, заснована на IntelliJ IDEA. Подібно Android IDE, вона надає інтегровані інструменти для розробки і налагодження.

Intel Beacon Mountain - середовище розробки, що дозволяє створювати додатки для пристройів, що працюють під управлінням ОС Android. Надає інструменти необхідні для проектування, розробки, налагодження та оптимізації додатків під Android. Звільняє розробника від необхідності підтримувати систему розробки в актуальному стані, стежить за оновленнями і додає їх в середу розробки в міру появи. Підтримує розробку для цільових платформ на основі процесорів Intel Atom і ARM.

Результатом розробки стала так звана мобільна платформа, яка була випущена 29 травня 2013 року в варіантах для iOS і Android. Мобільна платформа «1С: Підприємства» - це набір інструментів і технологій, що дозволяє створювати додатки для мобільних ОС iOS, Android, Windows Phone / 8.1 / 10, використовуючи ту ж середовище розробки (Конфігуратор) і ті ж методики розробки, що і для звичайних додатків на платформі «1С: Підприємство».

¹ Керівник ст. викладач Сіциліцин Ю.О.



РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ТОКЕНИЗАЦИИ ДЛЯ СЕМАНТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА С-КОДА

студентка гр. КСиС-112М Бойченко Т.М.
ЗИЭИТ, Украина г. Запорожье ул. Кияшко 16-б
boychenko_tm@econom.zp.ua

Токинезация исходного кода применяется для сохранения важных и игнорировании всех незначимых с точки зрения последующего анализа частей кода. Алгоритм выполнения токенезации удобно описывать на синтетическом примере сравнения двух незначительно отличающихся между собой файлов. Пусть исходные файлы представлены следующими фрагментами кода:

| File1.c | File2.c |
|--|---|
| <pre>int one = 1; int n = 5; for (int i = n; i>1; i--) one = one * i;</pre> | <pre>int two = 1; int m = 5; for (int j = 1; j <= m; j++) two = j * two;</pre> |

На первом шаге алгоритма необходимо получить последовательность токенов для обоих файлов. Токен представляет собой отдельный элемент конструкции: ключевое слово языка, оператор, разделитель, строковый литерал и т.д. Каждому токену сопоставляется индивидуальное численное или символьное значение. Для рассматриваемого примера будет использоваться четыре типа токенов:

- для ключевых слов языка – K;
 - для идентификаторов – I;
 - для операторов языка – O;
 - для числовых значений – N.

После применения токенизации файлы примут следующий вид:

| File1.c | File2.c |
|------------|-----------|
| KION | KION |
| KION | KION |
| KKIOIIONIO | KKIONIOIO |
| IOIOI | IOIOI |

Эффективность алгоритма можно повысить, если каждому токену сопоставить числовое значение. Например, для файла «File1.c» последовательность чисел будет выглядеть следующим образом:

| K | I | O | N | K | I | O | N | K | K | I | O | I | I | O | N | I | O | I | O | I | O | I | I |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 |

Далее по получившимся последовательностям токенов генерируются N-граммы, после чего наборы последовательностей N-грамм используются для оценки схожести двух файлов по формуле Жаккара.

Руководитель: доц. Сабанов С.А.



ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЭКСПЕРТНОЙ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ СТАНДАРТИЗАЦИИ В ОБЛАСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

студент гр. КсиС-111 Динков В.С.*

ЗИЭИТ, Украина г. Мелитополь проспект 50-летия победы 21

Dinkov@protonmail.com

В условиях активизировавшихся в последние годы процессов гармонизации национальных строительных норм с европейскими и международными стандартами были оперативно определены и систематизированы группы рисков, связанных со стандартизацией в этой области. Для эффективного управления процессами гармонизации, а также для повышения результативности от вновь разрабатываемых стандартов разрабатывается специальный механизм оценивания, анализа и управления рисками стандартизации в области строительства, который рассматривается как единая экспертная система. В результате анализа были определены основные группы внешних и внутренних критериев, которые будут обеспечивать адекватность поставленным целям и задачам предлагаемой модели алгоритма функционирования системы поддержки принятия решений.

Под внешним критерием корректности подразумевается степень интеграции экспертной системы с уже разработанными и обоснованными моделями в рамках проводимых исследований:

- 1) моделью стандартизации как процесса;
- 2) моделью подсистемы оценки и анализа рисков;
- 3) моделью подсистемы нормирования рисков.

В качестве внутреннего критерия корректности выступает модульный подход, использующийся при построении структуры ЭС. Модульный подход является универсальным средством оптимизации процесса разработки компонентов сложных систем. Модель системы поддержки принятия решений должна быть построена как совокупность взаимосвязанных типовых модулей, обладающих функциональной целостностью. Функциональная целостность предполагает, что каждый модуль представляет собой самостоятельную локальную систему поддержки принятия решений в отношении рассматриваемого подпроцесса стандартизации на основании данных о факторах риска и модели оценки частного риска.

*Руководитель: ст. преподаватель Темникова Л.Е.



РОЗРОБКА І ДОСЛІДЖЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ «РОЗУМНИЙ БУДИНОК» НА БАЗІ МІКРОПРОЦЕСОРА ARDUINO

Студент гр. КСМ-115/2 Кривобоченко Д.І.*
ЗІЕІТ (ВП у м. Кривий Ріг), Україна, м. Кривий Ріг, вул. Гетьманська, 108
denisstifler93@gmail.com

«Розумний будинок» – це єдина система управління всіма інженерними системами і електроприладами будівлі. Можливо управління освітленням, опаленням, кондиціонуванням, домашнім кінотеатром, поливом газонів, вентиляцією і т. д. Крім того, «розумний будинок» може інтегруватися з окремими системами охоронно-пожежної сигналізації, відеоспостереження та контролю доступу.

Метою дослідження є розробка системи «розумний будинок» на базі мікроконтролера Arduino, яка забезпечує ресурсозбереження, комфорт та безпеку для всіх користувачів. У самому простому прикладі автоматизована система «розумного будинку» повинна вміти визначати конкретні ситуації, які відбуваються в будинку.

Для вирішення проблеми автоматизації системи «розумний будинок» проведений аналіз:

- основних принципів роботи мікроконтролерних систем;
- архітектури і особливостей функціонування мікроконтролера Arduino;
- програмного забезпечення мікроконтролерних систем на базі Arduino;
- існуючих аналогів систем «розумний будинок».

Проведений аналіз дозволив сформувати завдання для розробки автоматизованої системи управління «розумний будинок». В результаті досліджень була розроблена автоматизована система управління «розумний будинок». Розроблено апаратну і програмну частини комплексу з автоматизації системи «розумний будинок».

*Керівник: к.т.н., доц. Котов І. А.



ІНФОРМАТИЗАЦІЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Студент гр. М КСиМ – 111 Ордін Д.В.*

МВП ЗІЕІТ, Україна м. Мелітополь пр. 50-річчя Перемоги, 21

У сучасній медицині переход на передові інформаційні технології забезпечує ряд нових можливостей і інтеграцію з системами діагностики. Це покращує якість сервісу, скорочує час обстеження, збільшує точність діагностики, дозволяє проводити обстеження, аналіз і обробку первинної інформації в високоспеціалізованих центрах, а також надає можливості довготривалого зберігання даних про пацієнтів в цифровій формі.

На даний момент розроблені і розробляються ряд програмних і апаратних рішень в області електронної медицини і охорони здоров'я. В цій області працюють ряд великих фірм, таких як IBM, Cisco, Microsoft, AGFA, GE і ін.. Розробка і розвиток інтегрованих комп'ютеризованих МІС корпоративного рівня, їх інтеграція в системи регіонального, відомчого та державного охорони здоров'я представляє собою комплекс різновіднівих і досить складних задач.

При цьому слід зазначити, що комплексна комп'ютеризація медичних установ, створення спеціалізованих інтегрованих медичних ІТ-систем і мереж, крім розвитку загальної методології потребує опрацювання великого ряду специфічних питань, а саме:

- проблеми стандартизації представлення інформації;
- проблеми вибору і / або розробки архітектури ПЗ і СУБ;
- питання інтелектуалізації баз даних;
- проблеми надійності, безпеки, дотримання "privacy";
- проблеми переходу на повністю цифрові технології з можливістю аналізу даних;
- проблеми мобільності;
- велике коло питань, пов'язаних з горизонтальною і вертикальною інтеграцією.

Отже, як показує досвід досліджень, розробок та історія розвитку медичних інформаційних систем, загальне коло проблем і методи їх вирішення, хоча і мають деяку специфіку, але не відрізняються суттєво від інших проблем розвитку ІТ в цілому.

* Керівник: ст. викладач Літвінов А.І



ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФРЕЙМВОРКОВ В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ ВЕБ- ПРИЛОЖЕНИЙ

студент гр. КСиС-111М Рыбак В.О.
ЗИЭИТ, Украина г. Запорожье ул. Кияшко 16-б
v.rybak@econom.zp.ua

Уже достаточно долго из-за несоответствий в поведении браузеров технологичный стек веб-платформы HTML+CSS+JM развивается в основном за счет создания и использования фреймворков. Однако, недостатки такого подхода проявляются, начиная даже с фундаментальных вопросов, касающихся распространения событий или поддержки тегов. При этом каждый фреймворк, частично снимая проблему, порождает новую, связанную с разработкой своей собственной модели того, как именно браузер должен работать. Причем, разработка такой модели порождает необходимость создания дополнительного множества моделей: распространения событий, взаимодействия с DOM, и т.д.

Однако, за последние десять лет в развитии браузеров произошел качественный скачок: поддержка ими стандартов значительно улучшилась. Кроме того, нормальная поддержка новых стандартов (HTML Imports, Object.observe, Promises, шаблонов HTML) дает возможность сделать вывод о необходимости переосмыслиния модели создания веб-приложений с использованием JS-фреймворков.

Можно выделить два основных недостатка использования фреймворков:

- 1) невозможность идеального абстрагирования от веба как от платформы, как следствие – необходимость так или иначе использовать классическую связку HTML+CSS+JS;
- 2) непереносимость библиотек виджетов.

Первый недостаток можно преодолеть, используя технологии, позволяющие разорвать связь с фреймворками путем создания пригодных для повторного использования элементов и функционала: HTML Imports, HTML шаблоны, настраиваемые элементы и Shadow DOM. Вторая проблема легко решается использованием возможностей уже встроенных в HTML+CSS+JS для создания виджетов.

Руководитель: доц. Сабанов С.А.



ДОСЛІДЖЕННЯ ІНТЕРАКТИВНОЇ СИСТЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ АКТИВНИХ КОМПОНЕНТІВ МЕРЕЖЕВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Студент гр. КМС-111-м Самохін Д.А.*
ЗІЕІТ (ВП у м. Кривий Ріг), Україна, м. Кривий Ріг, вул. Гетьманська, 108

Головне завдання дослідження полягає у створенні комп'ютерної системи моделювання процесів активних компонентів мережі та дослідження моделей компонентів мережевої інфраструктури.

Завданням моделювання є визначення оптимальної топології роботи мережі, правильний вибір мережевого обладнання та робочих характеристик мережі.

Результатом роботи імітаційної моделі є статистичні дані про найбільш важливі характеристики мережі, а саме: час реакції, оцінка ймовірності втрати пакетів, коефіцієнт використання каналів, вузлів у ході дослідження.

У процесі дослідження інтерактивної системи були розроблені математичні моделі функціонування компонентів мережевої інфраструктури, функціональні схеми, модулі, алгоритми, інтерфейси, структури баз даних програмних модулів імітаційного комплексу.

Система моделювання процесів активних компонентів мережевої інфраструктури була успішно розроблена та впроваджена. Програмний комплекс може бути використаний з метою навчання студентів принципам та засобам імітаційного моделювання роботи мережевої інфраструктури. Апробація результатів дослідження була виконана на основі моделювання роботи комп'ютерної мережі, яка складалася із чотирьох робочих станцій та маршрутизатора. Отримані результати показали високий рівень деталізації роботи імітаційної моделі компонентів мережевої інфраструктури.

*Керівник: к. т. н., доц. Котов І. А.