

УДК 620.92 (043.2)

**О.В. Боймишtruk**, студент  
*Національний авіаційний університет, Київ*

## **ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Складовою економічної безпеки держави є її енергетична безпека, тобто безперебійне забезпечення національної економіки енергетичними ресурсами: електроенергією, нафтопродуктами, газом та іншими видами для успішного функціонування. Тому вирішення енергетичних проблем є кроком на зустріч економічній безпеці держави.

На сьогодні немає жодної країни в світі, яка була би на 100% забезпечена власними енергоресурсами. Україна імпортує близько 60 % енергоносіїв. Однак досвід останніх 20-ти років свідчить, що все-таки зменшити залежність від іноземних ресурсів можна. Це досягається завдяки диверсифікації постачань ресурсів: заміна одних видів іншими, зміна постачальників, використання альтернативних джерел енергії. Особливо перехід відновлювальні джерела став актуальним в останні 10 років. Це пов'язане насамперед з активною громадською кампанією за збереження навколишнього середовища, ніж з економічною обґрунтованістю. Проте з подорожчанням енергоносіїв у світі альтернативні джерела енергії будуть розглядатися з точки зору економії та незалежності від постачань. Альтернативні джерела в найближчі роки будуть використовуватися на малих підприємствах та в приватних помешканнях, оскільки їхня потужність, наприклад, не підходить для підприємств важкої промисловості.

В Україні перехід на альтернативні джерела енергії почався ще в 1990 році і за прогнозами вчених буде тривати до 2010 року. Особливість цього етапу полягає в його екологічній спрямованості – зменшення забруднення навколишнього середовища, істотне скорочення викиду в атмосферу вуглекислого і сірчистих газів. Основними перспективними напрямками розвитку альтернативних джерел енергії в Україні є: впровадження когенераційних технологій, біоенергетика, розвиток виробництва синтетичного газу, виробництво біопалива, використання шахтного метану, мала гідроенергетика, геотермальна енергетика. Крім того, активно впроваджуються в основному в приватному секторі установки перетворення енергії вітру та сонця.

На сьогоднішній день інвестиції провідних країн світу у розвиток відновлювальних джерел енергії становлять 38 мільярдів доларів США. Серед лідерів – Німеччина та Китай (по 7 млрд. дол.). Варто зазначити, що Німеччина на 20 відсотків забезпечена альтернативним паливом, а до 2020 року планує збільшити свої можливості у цьому напрямку вдвічі. Серед Європейських країн лідерами у використанні альтернативних джерел енергії також можна вважати Іспанію, Італію та Бельгію.

В Європі процес поступового переходу до новітніх енергозберігаючих технологій буде стабільним, оскільки цей процес є складовим довгострокової політики, що підкріплено значною кількістю законодавчих актів. Однак в Україні цей процес є не на стільки стійким, оскільки здобутки новітніх технологій у перетворенні енергії використовуються в поодиноких випадках на малих, середніх підприємствах та в домогосподарствах.

УДК 621.396(043.2)

К.М. Бондар, студентка

*Національний авіаційний університет, Київ***ВПЛИВ АВІАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

Однією з найважливіших умов стабільного розвитку української держави є її зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД). У свою чергу, ЗЕД неможлива без надійної транспортної системи. Транспорт, у тому числі й цивільна авіація, не тільки обслуговує зовнішньоекономічні зв'язки країни, але й сам є експортно-орієнтованою галуззю економіки. Перевезення українських і іноземних пасажирів на міжнародних і внутрішніх регулярних повітряних лініях становить істотну частину від загального обсягу робіт і послуг, які виконують українські підприємства-авіаперевізники.

Авіаційний транспорт – важлива складова частина ринкової інфраструктури, оскільки створює умови для формування загальнодержавних та місцевих ринків. Він відіграє важливу економічну, оборонну, соціально – політичну, культурну роль. Економічна роль транспорту проявляється, перш за все, в тому, що він є органічною ланкою будь – якого виробництва, виконує безперервну і масову поставку всіх видів сировини, палива, продукції до споживача, а також здійснює розподіл праці, спеціалізацію і кооперацію виробництва.

*Напрями впливу:*

- збільшення доходів вітчизняних авіапідприємств;
- ефективне використання транзитного потенціалу України через перетворення міжнародного аеропорту Бориспіль” на сучасний вузловий аеропорт (“хаб”) Центральної та Східної Європи;
- вдале географічне розташування України та наявність міжнародних аеропортів, передусім міжнародного аеропорту «Бориспіль»;
- діяльність міжнародних компаній.

*Наслідки:*

- збільшення податкових надходжень до бюджету;
  - розвиток інфраструктури та підприємницької ефективності авіапідприємства;
  - дає змогу країні залучити вагомий транзитний пасажирський потік;
  - створює сприятливі умови на українському ринку та підвищує конкуренцію.
- Ринок пасажирських авіаперевезень має найшвидші з поміж всіх видів транспорту України темпи зростання. Це важливий фактор економічної інтеграції і розвитку міжнародної торгівлі.

УДК 659.19(043.2)

А.С. Ечченко, студент  
Національний авіаційний університет, Київ

## НЕТРАДИЦІЙНА РЕКЛАМА ЯК ОДИН З НАЙЕФЕКТИВНІШИХ КОМУНІКАЦІЙНИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ У КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Ambient media (з англ. «навколишні медіаносії») – термін, що почали широко застосовувати британські ЗМІ приблизно з 2002 року стосовно нетрадиційних рекламних носіїв.

Нетрадиційна реклама – це певний інструмент маркетингових комунікацій, що являє собою незвичайне, креативне рішення, нестандартне розміщення рекламоносія, або ж їх поєднання. У більшості випадків, завдяки акценту на оригінальність, він є значно дешевшим, ніж традиційні медіаінструменти.

Найчастіше ambient media можуть впливати на споживачів трьома способами. По-перше, вони роблять новий бренд реальним, по-друге, такий вид реклами може повторно викликати в уяві образи брендів шляхом асоціативного зв'язку, по-третє, вони позитивно впливають на сприйняття рекламної інформації цілому, оскільки своєю креативністю викликають виключно позитивні емоції.

На сьогоднішній день спостерігається досить слабкий розвиток ринку нетрадиційної реклами в Україні, хоча для перспектив його становлення існують досить вагомі причини. Перша, найглобальніша – спустошення економічною кризою маркетингових гаманців українських компаній, тобто, й скорочення їх рекламних бюджетів. Друга – перенасичення свідомості українського споживача основними видами медіареклами.

Зараз існує багато тверджень фахівців, що у період кризи маркетингові та рекламні бюджети фірм треба ледь не скасувати взагалі, що, на мою думку, є зовсім невірним курсом. Адже, замислюватись варто не про «анулювання» медіабюджетів, а про пошук та застосування ефективних нестандартних рішень та їх втілення у дійсність.

Приміром, використання хвилинного віртуального product placement на провідних телеканалах України обходиться близько \$5 тис., що є ледь не в два рази дешевшим за один 30-секундний рекламний ролик. Тут можна згадати про вірусний маркетинг, або про аромаркетинг, що збільшує відвідуваність торгових точок на 5-10 %.

За даними західних експертів щороку ефективність ambient media в світі зростає на 15 %. Власне, в Україні, в загальному обсязі медіареклами, нетрадиційна реклама займає близько 1 %. Щороку відсоткове збільшення бюджетів на нестандартну рекламу складає приблизно 30 %. За умов економічної кризи ці 30% на фоні скорочення видатків на основні види комунікацій є досить суттєвими.

Тому, за умов майже подвійного скорочення маркетингових та рекламних бюджетів компаній, у найближчі 2-3 роки вони шукатимуть дешевші, але настільки ж дієві канали комунікації, якими я позиційну саме нестандартну рекламу.

УДК 338.47(477)(043.2)

О.О. Єрмоєнко, студентка

*Національний авіаційний університет, Київ***ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ**

Україна належить до небагатьох держав, які володіють повним циклом створення авіаційної техніки, і займає значне місце на світовому авіаційному ринку в секторі транспортної та регіональної пасажирської авіації.

Авіаційна галузь на сьогоднішній день, не дивлячись на певні перешкоди, динамічно розвивається та потребує інвестицій для модернізації та оновлення. Таким чином, можна стверджувати, що авіапідприємства досить привабливі для інвестицій, а деякі з них мають високий інвестиційний потенціал.

На базі аналізу світової практики виявлено основні тенденції розвитку авіації загального призначення в світі, до яких віднесено:

- впровадження супутникових систем зв'язку, навігації та спостереження, що відповідають міжнародним вимогам;
- виготовлення складних високотехнологічних наукоємних виробів;
- забезпечення будівництва, реконструкції та модернізації аеродромів, об'єктів наземної інфраструктури та інфраструктури аеропортів.

Проблемами виникнення та створення таких тенденцій в Україні є: зниження науково-технічного та технологічного потенціалу авіаційної промисловості, зростання відставання України у цій галузі від розвинутих іноземних держав, критичне становище основних виробничих фондів підприємств і структури їх кадрового потенціалу, низька конкурентоспроможність продукції вітчизняної авіаційної промисловості та ін.

З переходом економіки України на ринковий варіант розвитку в практичній діяльності підприємств авіаційної галузі з'являється необхідність активно використовувати інвестиційні ресурси та можливості залучати іноземні позикові кошти у розумних межах, що сприяє розвитку підприємства, досягнення стратегічних цілей і забезпечує безперервність обігу його капіталу.

Проблема механізму формування передумов розвитку підприємств авіаційної галузі не може бути вирішена без обґрунтування доцільності використання будь-якого джерела додаткових фінансових ресурсів, а тим більше без оцінки найоптимальнішого співвідношення позикового і власного капіталу та визначення факторів, які на це співвідношення впливають.

Статистичні дані українських авіакомпаній за 2008 рік свідчать про активне використання авіаційного транспорту в загальних перевезеннях. Кількість пасажирів, що скористалась у 2008 році послугами вітчизняних авіаперевізників збільшилась порівняно з 2007 роком на чверть. Забезпечено зростання обсягів перевезень як на міжнародних, так і на внутрішніх лініях.

Для стабілізації фінансово-економічного становища підприємств авіаційної промисловості протягом 2009-2010 років необхідно скористатися зростанням попиту на світовому ринку на пасажирські та транспортні літаки. За таких умов основну увагу потрібно приділити виконанню укладених контрактів на поставку літаків Ан-74, Ан-148, Ан-140-100, Ан-32, що потребує державної підтримки.

УДК 621.396(043.2)

*Д.П. Закалюк, студент  
Національний авіаційний університет, Київ*

## **ПЕРСПЕКТИВИ В АВІАЦІЙНІЙ ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ**

Нинішній стан авіапромисловості України інакше як кризою не назвеш. Створення 2007 року концерну «Авіація України» фактично призвело до припинення серійного виробництва літаків. Через системні помилки та не професійність виконавців цілком раціональна ідея інтеграції авіапідприємств дала протилежний результат.

За останні роки різко погіршився стан основних фондів — вони сильно зношені. Галузь потерпає від дефіциту кваліфікованих кадрів, причиною чого є низька оплата праці та шкідливі умови. Слабкість внутрішнього ринку, який не в змозі забезпечити реалізацію Про проблеми можна говорити ще довго, але загалом вони поділяються на дві категорії. Перші потребують розв'язання всередині галузі, другі, більш масштабні, необхідно розглядати на рівні парламенту, президента та уряду. програм створення перспективної авіатехніки.

Для вирішення проблем потрібно визнати, що спроби адміністративного методу об'єднання підприємств довели свою неефективність. Таким логічним кроком має стати скасування постанови Кабінету міністрів України про створення концерну «Авіація України».

Другим кроком міг би стати початок створення ринково орієнтованого об'єднання підприємств галузі у форматі господарської корпорації з обов'язковою попередньою оцінкою їхнього нинішнього стану, санацією та реструктуризацією. До нової структури мають увійти АНТК ім. Антонова, Київський авіазавод «Авіант», ХДАВП і завод №410 цивільної авіації.

Потрібно розробити комплексну систему стимулювання придбання комерційними організаціями української авіаційної техніки, сформувані та реалізувати в взаємодії з Національною академією наук України державну програму розвитку нових технологій. Великою підмогою стане й поновлення чинності Закону України «Про державну підтримку літакобудівної промисловості України».

Знаходити партнерів слід не за принципом національної належності, а виходячи з того, чи спроможні вони додати спільному проекту нову якість, додати йому вартість, підвищити віддачу від вкладеного капіталу.

«Наповнення» корпорації партнерами та ресурсами незалежно від їхньої форми власності дасть змогу залучити кошти акціонерних і приватних компаній, збалансувати державні інтереси та пріоритети з ринковими принципами. Ефективність саме такого підходу найяскравіше підтверджено успіхами європейського консорціуму Airbus.

УДК 330.322.01.(043.2)

С.О. Зеленська, студентка

*Національний авіаційний університет, Київ***ПРОЕКТ «ЄВРО 2012» ЯК ЗАСІБ ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ**

Незважаючи на тяжкий економічний та політичний стан нашої держави, Україна продовжує готуватись до Чемпіонату Європи.

ЄВРО-2012 стоїть поза політичними дискусіями, це - національний пріоритет. Уряд розробляє закони, проекти, а також зміни до існуючих законопроектів, необхідних для того, щоб ЄВРО-2012 відбулось. Нажаль, в фінансовому секторі така активність не відчувається.

Сьогодні Україна не є привабливою для інвесторів. Це зумовлено великою економічною кризою не тільки в Україні, а й в інших країнах світу. Але успішне проведення проекту дасть змогу трохи «відремонтувати» занедбану економіку країни.

Є оцінки експертів світового банку: загальна потреба в інвестиціях основного фонду – \$ 110 млрд., \$ 40 млрд. – це програма ЄВРО-2012, яка є першим інвестиційним проектом для держави. Це дійсно великий об'єм інвестицій, який може бути значним і прибутковим.

Сьогодні Україна отримала черговий шанс трохи послабити негативні фінансові тенденції завдяки перспективі реалізації проекту «Євро–2012».

На сьогоднішній день, основною проблемою у підготовці до Чемпіонату є високий рівень інфляції і як наслідок – нестача коштів для фінансування самого проекту.

Реалізація футбольного проекту відкриє перед Україною широкі можливості для залучення значних інвестицій на розбудову інфраструктури.

Допоможе побудувати європейського рівня готелі, прокласти сучасні автомобільні траси, які врешті-решт, чи не вперше, поєднають схід і захід країни. Як, наприклад, автомобільна дорога Львів-Луганськ.

Підготовка до чемпіонату відкриває шляхи до консолідації на найрізноманітніших рівнях, а в тому числі й до поліпшення координації та взаємодії між гілками влади.

Якщо говорити про європейські цінності, то процес підготовки до «Євро-2012» надасть владі можливість продемонструвати, наскільки вона є насправді прозорою в процесі ухвалення рішень, розподілі бюджетних коштів, виконанні бізнес-проектів, проведенні тендерів і чи насправді вона відмовилася від корупційних схем

Проведення «Євро-2012» – це насправді не тільки нагода послабити наслідки економічної кризи, це шанс для України стати більш європейською, а водночас і величезний ризик такою не стати взагалі.

УДК 338.43.02.(4)(477)

**О.В. Корнійчук**, аспірант  
*Національний університет біотехнологій  
та природокористування, Київ*

## **РЕФОРМУВАННЯ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ. КОРИСНИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ**

Протягом останніх років Україна активно заявляє про свої наміри приєднатись до ЄС. Підготовка і вступ в ЄС матиме важливі наслідки для сільського господарства країни. Вже сьогодні ми намагаємось використовувати деякі заходи САП, однак не всі вони є ефективними і доступними для бюджету держави. Країни-члени ЄС поступово відходять від застосування експортних субсидій і заходів підтримки, що призводять до викривлення торгівлі, більшу увагу приділяють розвитку сільських територій та захисту навколишнього середовища і продовольчій безпеці. Україна вже сьогодні повинна використовувати досвід європейських країн і впровадити найбільш ефективні інструменти САП, що характеризуються жорстким механізмом перехресної відповідності, збільшеним фінансуванням заходів розвитку сільських територій, захисту навколишнього середовища та забезпечення продовольчої безпеки.

В 1992 році Рей Мак Шері розробив 4 основні напрямки реформування САП. Реформа Мак Шері впровадила більш прозорий механізм підтримки сільського господарства, який менше викривляв зовнішні й внутрішні ринки. Реформа перемістила витрати САП з цінової підтримки на виплати, що залежать від обсягів виробництва, тим самим задовольнила вимоги СОТ щодо обсягів внутрішньої підтримки шляхом перенесення головних заходів підтримки з “жовтої” до “блакитної” скриньки. Очікування більш суворих правил СОТ та необхідність досягнення більш екологічного сільського господарства з високим рівнем стандартів добробуту змусили Європейську комісію прийняти пакет реформ, який назвали План дій 2000. В 2003 році План дій було переглянуто, Комісар з сільського господарства Франц Фішлер запропонував ряд докорінних змін в аграрній політиці ЄС. Таким чином, відокремлені прямі платежі дистанціювали САП від неефективної політики. Ті фермери, які продовжуватимуть виробляти продукцію лише для інтервенційних запасів, будуть суворо покарані ринком. Модуляція підвищила можливості підтримки нових цілей САП, таких як розвиток сільської місцевості та зменшення різниці рівня життя між селом і містом. В листопаді 2008 року Європейська Комісія запропонувала міністрам сільського господарства провести так званий «медогляд» Health check аграрної політики. Серед багатьох заходів угода відміняє державний резерв орних земель, поступово зменшує молочні квоти, готуючись до їх відміни в 2015 році.

Таким чином, лише уважно вивчаючи і слідкуючи за тенденціями реформ Аграрної політики ЄС, Україна зможе використати найефективніші інструменти, адаптує методи регулювання сільськогосподарських ринків до вимог ЄС і світового ринку.

УДК 658.011(477)''312''(043.2)

А.С. Курганський, студент  
Національний авіаційний університет, Київ

## ЕФЕКТИВНЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах господарювання перед підприємствами країни постало важливе питання, ефективного виходу з фінансово-економічної кризи.

Перехід до ринкової економіки докорінно змінив умови господарської діяльності підприємств. Тому більшість підприємств на сьогодні не готові ефективно і самостійно вирішувати проблеми виживання, підтримувати стабільно виробництво, успішно працювати в умовах нестабільності, протистояти конкуренції, та отримувати достатні умови.

Кризовий стан ринку, недосконалі підходи, та механізми виробничої діяльності, реструктуризації, оновленої стратегії, а також неготовність керівництва до впровадження корінних перетворень, відсутність необхідних знань, кваліфікованого персоналу, комплексної системи управлінського обліку – ставлять підприємства у безвихідне становище.

Тому однією з головних умов успішного функціонування сучасного підприємства в умовах економічної нестабільності є впровадження у виробництво:

- досягнень науково-технічного прогресу;
- матеріалізація у новітні види продукції;
- сучасні методи організації виробництва;
- ефективний менеджмент;
- застосування нової техніки та новітніх технологій.

Державі слід залучати вивільнені людські ресурси до підприємницької діяльності. Ефективно здійснити цей крок можна виключно при лібералізації процедур ведення господарської діяльності, скоротивши процедури бухгалтерського та податкового обліку, спрощення правил ліцензування та перевірок, спрощення правил сертифікації, інших норм технічного регулювання. Окрім інших позитивних наслідків, це дозволить усунути непродуктивні витрати часу суб'єктів господарювання.

Серед першочергових оперативних кроків по сприянню розвитку та функціонування підприємства наступні:

– полегшення доступу до фінансових ресурсів шляхом зменшення облікової ставки НБУ, стабілізація курсу гривні, вдосконалення та поширення державних механізмів гарантування кредитів малого підприємництва.

– зменшення адміністративних бар'єрів для розвитку бізнесу через скорочення всіх видів контрольних перевірок, декларативний метод видачі дозволів та інші заходи дерегулювання адміністративної діяльності.

– зменшення податкового навантаження через введення єдиного соціального внеску у розмірі не більше 25 % від Фонду оплати праці, спрощеного механізму повернення ПДВ.



УДК 339.52 (043.2)

**Л.В. Лавренюк**, студентка  
*Національний авіаційний університет, Київ*

## **ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Як показує досвід розвинених країн, малий та середній бізнес (МСБ) є невід'ємним елементом розвинутої ринкової економіки, основою її конкурентного середовища, потужним двигуном соціального, економічного та науково-технічного розвитку суспільства, засобом реалізації підприємницького потенціалу населення.

Попри наслідування світової тенденції збільшення кількості суб'єктів МСБ, інтернаціоналізації його діяльності, малі й середні підприємства України належного рівня не досягли. Крім того світова фінансова криза 2008 року ще більше послабила їх позиції. Основною проблемою обмеженого розвитку сектору МСБ в Україні являється недостатня дієвість урядових заходів політики підтримки малого і середнього бізнесу: ані пільги у сфері оподаткування, ні внутрішня фінансово-кредитна підтримка не принесли тих результатів, які можна було б назвати вагомими. З ретроспективного аналізу розвитку МСБ випливає, що практично вся діяльність, зорієнтована на допомогу та сприяння цього розвитку була ініційована і підтримувана ззовні.

Найвагоміший внесок у розвиток МСБ в Україні зробили такі міжнародні організації, як Організація Об'єднаних націй, Європейський Союз, Європейський банк реконструкції й розвитку, Міжнародний банк реконструкції й розвитку, група Світового банку, Міжнародний Валютний Фонд; великі надії сьогодні покладаються на Світову організацію торгівлі (СОТ), до якої Україна вступила нещодавно. В основному допомога названих організацій здійснювалась через кредитування малих і середніх підприємств, інвестиційні проекти. Однак, діяльність Європейського союзу лише кредитуванням не обмежувалась, а включала наступні заходи: надання консультативної допомоги; фінансування наукових проектів та соціологічних обстежень; організація і фінансування ознайомчих поїздок і стажувань українських науковців, фахівців, службовців в інші країни для переймання досвіду; проведення семінарів, конференцій, нарад, круглих столів; проведення навчань і бізнес-тренінгів, тощо. ЄС заохочує партнерів до співпраці в розвитку українських правових та адміністративних норм для зміцнення МСБ. Безліч програм ЄС спрямовані на розвиток підприємницької політики, покращання середовища для розвитку малих та середніх підприємств, підтримку розвитку ділової спроможності українських малих та середніх підприємств.

Таким чином діяльність міжнародних організацій в Україні та їх в основному фінансова допомога виявила сприятливий вплив на становлення і розвитку сектору МСБ в умовах недостатньої внутрішньої підтримки. Проте модель розвитку малого й середнього бізнесу розвинених країн показує, що ефективних результатів можна досягти лише за рахунок мобілізації на внутрішньому ринку, а допомога міжнародних організацій повинна бути лише допоміжним засобом у державній політиці розвитку МСБ, як одного з пріоритетних напрямків в економічній політиці держави.

УДК 519.711(043.2)

О.В. Марусич, студентка

Національний авіаційний університет, Київ

## МЕТОД PATERNOSTER-ЕФЕКТУ ДЛЯ ПЕРЕДБАЧЕННЯ ВЗАЄМНОГО ВПЛИВУ НА РЕЗУЛЬТАТ ДВОХ ПОКАЗНИКІВ ПРИ ЗМІНІ КРИТЕРІЇВ ВИБОРУ

Як зміниться якісний склад першокурсників, зарахованих за результатами вступних іспитів, якщо зарахування у ВУЗ проводити за результатами зовнішнього тестування? Яка методика відбору найефективніша?

Залежно від методики відбору можна отримати різні результати. Тому потрібний ефективний методичний інструментарій, який описує і оцінює вплив на результат заміни одного критерію іншим.

Саме німецькі вчені Е. Fay і Е. Klieme (1987), а також Е. Klieme і Stumpf (1990) розробили математичну модель для передбачення взаємного впливу двох показників на результат, який проявляється при зміні критеріїв вибору. Ця модель має назву *Paternoster-ефект*.

Суть моделі полягає в наступному: з групи людей  $N$  вибирають певну кількість  $S$  (заздалегідь встановлену вибірковою нормою). Розглядають два критерія вибору  $A$  і  $B$ ; наприклад,  $A$  – результат тестування на вступних екзаменах до вузу,  $B$  – середній бал атестату (або окремого предмету).

Нехай  $N$ -число абітурієнтів,  $S$ -кількість місць на факультеті. Для визначення взаємовпливу для кожного критерію вибору розглянемо лише дві класифікації: зараховані та незараховані.

Величина  $SR=S/N$  є часткою вибору зарахованих. При певному значенні  $SR(N$  і  $S$ -задані величини) усіх абітурієнтів за їх результатами розподілимо на 4 групи.

1. «Незмінні» зараховані. Вони будуть зараховані незалежно від критерію вибору. Їх кількість визначає величина  $k$ .

2. «Змінні» абітурієнти. Можуть бути зараховані, якщо враховується лише один критерій. Їх кількість становить  $S-k$ .

3. «Змінні» абітурієнти. Можуть бути зараховані, якщо враховується теж один, але інший критерій. Їх кількість теж становить  $S-k$ .

4. Останню пару становлять абітурієнти, які не можуть бути зараховані ні за одним критерієм. Кількість таких абітурієнтів визначає величина  $N-2S+k$ .

Кількість абітурієнтів у групах залежить від загальної кількості абітурієнтів  $N$ , кількості місць на факультет  $S$ , тобто від частки вибору  $SR=S/N$ . Чим більше число «незмінних» зарахованих  $k$ , тим менше число «змінних» абітурієнтів  $S-k$ , при цьому очевидна менша можливість «втратити» здібних абітурієнтів.

Відносна частка «змінних» абітурієнтів  $S-k$  до загальної кількості абітурієнтів є коефіцієнтом *Paternoster-ефекту* і позначається як *PNE*:

$$PNE = \frac{S-k}{S} = 1 - \frac{k}{S}.$$

Paternoster-ефект широко використовується в країнах Заходу для аналізу результатів в клінічній практиці, на підприємствах і особливо в освіті. В Україні ця модель маловідома.

УДК 519.711(043.2)

О.І. Нестеренко, студентка  
Національний авіаційний університет, Київ

## **ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНШУКОВОЇ ОБГРУНТОВАНOSTІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

Проблема моделювання діяльності комерційного банку становить великий інтерес для його керівників в силу високої ціни помилки в керуванні і складності ситуацій, у яких доводиться приймати управлінські рішення, пов'язаної з непередбачуваністю зовнішнього середовища. Методологія управління фінансовими ресурсами, що застосовується в українській банківській системі тяжіє до методів аналізу вже ухвалених рішень, а не синтезу прийнятих рішень; стратегії управління засновані на суб'єктивних оцінках менеджерів й, як правило, не пов'язані з оперативним управлінням, а самі технології управління орієнтовані на доход й спираються на застарілу й багато в чому формальну систему управлінських звітів.

Економічна ефективність діяльності комерційного банку ґрунтується на наявності вдалої ринкової стратегії, максимально повному й ефективному використанні фінансових ресурсів і мінімізації комплексу ризиків. Вирішуючи завдання вдосконалювання діяльності комерційного банку необхідне впровадження нових технологій з використання методів прогнозу, планування й аналізу потреб банку й фінансових потоків. Проблема виконання зобов'язань установи шляхом пошуку доступних ресурсів для оперативного підвищення ліквідності тісно пов'язана з науковою концепцією визначення сутності й рівня достатності капіталу, прибутковості, а також практичного розрахунку мінімального рівня ліквідності. Для її вирішення необхідним постає створення моделей банківської діяльності, які можуть відображати основні види цієї діяльності, що реалізують місію банку.

До числа економіко-математичних моделей функціонування комерційного банку відносяться оптимізаційні, імовірнісні, статистичні, матричні, рівноважні і балансові моделі дослідження операцій, теорії ігор і т. д. При моделюванні діяльності банку з достатньою мірою умовності він може розглядатись як різновид фірми, яка функціонує на ринку грошей, тому поряд з іншими методами правомірно використовувати основні поняття і моделі теорії фірми. Варто відзначити, що банк є складним об'єктом моделювання, який потребує комплексного підходу.

У зв'язку з цим найбільшого розповсюдження набувають або частинні моделі, які описують конкретну сферу діяльності банку, або узагальнені повні моделі, які хоча і відображають функціонування банку в цілому, але роблять це достатньо агреговано.

Отже, необхідність застосування та обґрунтування наукових методів прийняття управлінських рішень керівників комерційних банків є актуальною і нагальною проблемою сьогодення України.

УДК 334.716+004.942

**С.І. Прокопчук**, асистент  
 Київський національний університет  
 будівництва і архітектури, Київ

### **ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАВОДІВ ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ УКРАЇНИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ**

Метою даної роботи є розробка економіко-математичних регресійних моделей підвищеної точності основних показників діяльності 25 заводів залізобетонних виробів України за п'ять років з визначенням точності моделей при такому групуванні заводів. Таким чином, модель включає річні показники 25 заводів за п'ять років.

Моделюванню і прогнозуванню в цій роботі підлягають шість основних показників діяльності заводів залізобетонних виробів України:

$x_1$  – виручка (тис. грн);

$x_2$  – рівень собівартості, тобто частка (відношення собівартості до виручки за рік), в долях од.;

$x_3$  – рівень необоротних активів, тобто частка (відношення суми необоротних активів до виручки за рік), в долях од.;

$x_4$  – рівень оборотних активів, тобто частка (відношення суми оборотних активів до виручки за рік), в долях од.;

$x_5$  – виробіток (частка від ділення виручки від реалізації продукції на чисельність робітників) тис. грн/чол.;

$x_6$  – чисельність робітників, чол.

Ці показники групувались у економіко-математичні регресійні моделі виду:

$$\bar{y} = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 \pm \bar{\Delta}_i, \quad (1)$$

де  $\bar{y}$  – залежна змінна, в якості якої по чергово виступають, наведені вище змінні ( $x_1$ - $x_4$ ), а у якості незалежних змінних ( $x_1$ - $x_4$ ) також по чергово виступають, наведені вище показники ( $x_1$ - $x_6$ ).  $\bar{\Delta}_i$  – помилка прогнозу побудованої моделі, %.

При  $\bar{y} = x_1$  рівняння виглядає, як  $\bar{x}_1 = \int(x_3, x_5, x_6)$ , при  $\bar{y} = x_2$  то  $\bar{x}_2 = \int(x_1, x_3, x_5, x_6)$ , при  $\bar{y} = x_3$  то  $\bar{x}_3 = \int(x_1, x_5, x_6)$ , при  $\bar{y} = x_4$  то  $\bar{x}_4 = \int(x_1, x_3, x_5, x_6)$ .

В результаті проведених досліджень, автором побудовані економіко-математичні регресійні моделі підвищеної точності, основних показників діяльності згрупованих по 3-11 заводів в кожній групі, 25 заводів залізобетонних виробів: виручки від реалізації продукції, рівня собівартості реалізованої продукції, рівня вартості оборотних і необоротних активів, як основа для пасивного прогнозування показників діяльності заводів залізобетонних виробів.

УДК 330.322:336(043.2)

Л.В. Радько, студентка

*Національний авіаційний університет, Київ***ЗАСТОСУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОГО ФОНДУ  
ЯК ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

Однією з головних складових сукупного потенціалу є фінансовий потенціал. Проблема дослідження фінансового потенціалу є складною, комплексною і знаходиться в стані формування, постійного вдосконалення та подальшого розвитку. Незважаючи на проведення активних наукових пошуків, вона залишається неповністю вирішеною та потребує подальших досліджень.

Для розв'язання проблем формування й використання фінансових ресурсів підприємств потрібна виважена, довгострокова стратегія держави щодо розвитку підприємництва та його ролі у піднесенні національної економіки, яка б спиралася на інтереси основних суб'єктів підприємницької діяльності, відповідала потребам основної частини населення і відображала реальний стан у розв'язанні основних соціально-економічних проблем у країні. Економічно обгрунтоване використання податкових, інвестиційних та цінових механізмів сприятиме виходу з фінансової кризи, надходженню коштів до бюджету, збільшенню дохідності підприємств.

Однією із важливих складових фінансового потенціалу є амортизаційний фонд. Сьогодні поняття «фонди» як організаційна форма руху коштів просто починає зникати з лексику підприємства, для цього достатньо поглянути на нову форму балансу, в якій жодного разу не згадуються фонди, а старі фонди замінені прости поняттям «капітал». Не випадково багато які підприємства уже не поспішають створювати різноманітних фондів, а акумулюють їх у вигляді нерозподіленого прибутку; до речі, подібна практика звичайна у більшості економічно розвинутих країн.

З метою використання амортизаційних ресурсів для розширеного відтворення доцільним є зменшення термінів служби основних фондів, використання методів прискореної амортизації. З іншого боку, зміна амортизаційної політики призведе до збільшення собівартості виробництва чи витрат обігу за рахунок більшої суми амортизаційних відрахувань, а відтак до зменшення кінцевого фінансового результату – прибутку.

Особливу роль у звільненні чистого прибутку від податків шляхом включення до витрат виробництва відіграє прискорене амортизаційне списання основного капіталу. Перерахування його до амортизаційного фонду та використання на фінансування інвестицій на сьогодні є головним методом стимулювання нагромаджень для інвестицій та важливим інструментом впливу на господарський цикл.

Сума амортизаційних відрахувань не залежить від фінансових результатів господарської діяльності й формується пропорційно до вартості основних фондів. Отже, амортизаційний фонд – важливе джерело підтримки діючого виробництва в умовах незначної рентабельності господарювання.

УДК 338.5 : 665.7 (043.2)

Н.В. Ратушна, аспірант

*Національний авіаційний університет, Київ***ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА НАФТУ**

Ціни на нафту, як біржові так і позабіржові, визначаються двома ключовими чинниками – поточним і очікуваним відношенням попиту і пропозиції і динамікою витрат. Зростання запасів є непрямым свідченням на користь того, що пропозицію нафти перевищує попит і, як правило, супроводжується падінням цін. Проте на ціни також впливають запаси нафтопродуктів. Це особливо важливо в період максимального попиту, пов'язаного з сезонними чинниками. Таким чином, при оцінці «фундаментальної» ціни на нафту слід враховувати складські запаси сирової нафти, бензинів і дистилатів.

При визначенні характеру залежності ціни від запасів найбільш важливий т.з. мінімальний рівень запасів (МОІ), при якому в технологічному ланцюжку не виникає дефіциту. Цей рівень залежить від багатьох чинників, що визначають структуру нафтового комплексу регіону, – протяжності нафтопроводів, характеристик НПЗ і ринку збуту, частки імпорту і т.п. Так, коли ціни високі, тримати «зайві» запаси дорого і невигідно, тому їх реалізують. При низьких цінах має сенс призбирати запаси на випадок їх можливого дорожчання.

Для оцінки «фундаментальної» ціни на нафту необхідно екзогенно вибрати вид залежності цін від промислових запасів. Оскільки ринок щонеділі реагує на інформацію про зміну запасів, то найбільш простим і природним підходом могла б служити лінійна регресія вигляду

$$\Delta P_t = \alpha_0 + \alpha_C \Delta S_t^C + \alpha_G \Delta S_t^G + \alpha_D \Delta S_t^D \quad (1)$$

де  $S_t^C$ ,  $S_t^G$ ,  $S_t^D$  – запаси відповідно сирової нафти, бензину і дистилатів в млн. барр.,  $P_t$  – середня ціна на певну марку за вівторок і середу (доларів за баррель),  $\Delta P_t = P_t - P_{t-1}$  – зміна ціни за тиждень. Зручність такої моделі пов'язана з виключенням неподатливою точному вимірюванню величини МОІ.

Далі ми перевірили гіпотезу залежності абсолютного рівня цін від рівня запасів. Для цього була вибрана лінійна регресія ціни по запасах:

$$P_t = \alpha_0 + \alpha_C \Delta S_t^C + \alpha_G \Delta S_t^G + \alpha_D \Delta S_t^D \quad (2)$$

Нарешті, оскільки запаси нафти періодично наближаються до мінімального рівня запасів, тому можливе різке нелінійне зростання цін. Для обліку цього ефекту використовувалася регресія величини, зворотної до ціни:

$$P_t^{-1} = \alpha_0 + \alpha_C \Delta S_t^C + \alpha_G \Delta S_t^G + \alpha_D \Delta S_t^D \quad (3)$$

Аналогічну характеристику можна ввести і для нафтопродуктів. У даному трактуванні вона характеризує мінімальний рівень запасів, необхідний для повного задоволення поточного попиту. Вплив запасів дистилатів на ціну нафти слабкіший, тому оцінити МОІ для них в рамках цієї моделі неможливо.

УДК 656.7:061.5:658.589(043)

**О.С. Решетило**, студентка  
*Національний авіаційний університет, Київ*

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ АВІАЦІЙНИМИ КОМПАНІЯМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА**

З розвитком ринкових відносин в Україні відбувається формування конкурентного середовища, перш за все, в таких базових галузях економіки, як цивільна авіація.

Саме конкуренція вимагає радикальної перебудови організаційно-функціональної структури та механізмів управління сучасними авіаційними компаніями, вироблення нових підходів до формування і реалізації стратегії та тактики комерційної діяльності. Основними конкурентними перевагами, що сприяють зміцненню позицій авіакомпаній на світовому ринку, збільшенню рентабельності, залученню інвестицій є:

- створення міжнародних авіаційних альянсів за участю провідних авіакомпаній світу;
- довгострокова кооперація;
- транскордонні злиття і поглинання;
- державна підтримка авіаційної галузі.

Здійснивши аналіз ринку авіаперевезень за 2008 рік, можна зробити висновок, що лідерами авіаційної галузі є вітчизняні авіакомпанії «Аеросвіт» та «Міжнародні авіалінії України», які оперують найпотужнішим в Україні авіапарком і найбільш сучасними галузевими ІТ-технологіями та практично контролюють до 70 відсотків пасажирських перевезень.

Власниками ЗАТ «АероСвіт – Українські авіалінії» станом на 2008 рік є Gilward Investments B.V. (37 %), ВАТ «Генавіа-Інвест» (25 %), Фонд Держмайна України (23 %), ВАТ «Укрінформконсалт» (10 %), ВАТ «Бюро» (5 %). ЗАТ «Міжнародні авіалінії України» перебуває у власності Фонду Держмайна України (62 %), Austrian Airlines (23 %), Європейського банку реконструкції та розвитку (10 %), debis AirFinance (5 %).

Велике значення для забезпечення ефективного розвитку авіакомпанії та підтримки стабільного становища авіакомпанії на ринку авіатранспортних послуг має не тільки наявність тих чи інших видів ресурсів (трудових, фінансових, інформаційних), а й їх розподіл за рівнями організаційної структури управління. Дане завдання вимагає дослідження підходів до формування і функціонування органів управління та визначення поняття соціально-економічної ефективності авіапідприємства як критерію якості управління його діяльністю.

Отже, перехід авіакомпаній до ринкової концепції управління спричинив необхідність докорінної зміни або вдосконалення організаційних структур управління діяльністю компанії, що передбачає формування механізму, в основі якого закладена система соціально-економічних і адміністративних стимулів, оптимальне співвідношення між якими впливає на кінцеві результати діяльності авіакомпаній.

УДК 339.943 (043.2)

Т.В. Смітюх, студентка

*Національний авіаційний університет, Київ***ВИЗНАЧЕННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ/ПОГЛИНАННЯ**

На сучасному етапі розвитку світових процесів глобалізації, міжнародні ринки охопила хвиля злиттів та поглинань компаній. Основною ціллю більшості злиттів та поглинань є зростання капіталізованої вартості об'єднаної компанії. Це впливає з основних положень мотиваційних концепцій злиття та поглинання. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що злиття/поглинання можуть як підвищити ефективність компаній, що об'єдналися, так і погіршити результати поточної виробничої діяльності. При цьому більшість негативних результатів укладених угод зі злиттів/поглинань пов'язана з низькою якістю підготовки та проведення інтеграції.

В зв'язку з цим визначено основні передумови успіху даних процесів, основним з яких є правильний вибір організаційної форми операції та правильний вибір компанії-цілі.

На основі визначених передумов успіху процесу об'єднання, побудовано спрощену схему прийняття рішення щодо консолідації капіталу, яка охоплює основні фактори, що необхідні для успішного здійснення операції злиття/поглинання. Проведені дослідження дають можливість стверджувати, що домінуючу роль при вирішенні проблеми негативних наслідків процесів злиття/поглинання відіграє глибокий аналіз суб'єктів злиття/поглинання та обов'язкове здійснення прогнозування ефекту від здійснення операції об'єднання.

З метою вирішення проблеми низької ефективності процесів об'єднання, запропоновано послідовність етапів здійснення процесу аналізу суб'єктів злиття/поглинання та проаналізовано особливості визначення та прогнозування ефектів від даних операцій.

В процесі аналізу визначено, що, якщо ринкова вартість компанії нижче її дійсної вартості, тобто коли має місце недооцінка ринком дійсної вартості компанії, то компанія-ініціатор може значно заощадити на витратах. Даний чинник робить недооцінені компанії дуже привабливим об'єктом для злиття/поглинання. Виявлено та доведено, що отримання фінансових ефектів є досить сумнівним. Так, при певному співвідношенні фінансових показників, а саме при покупці більш прибутковою компанією «слабкої» і неперспективної компанії, можна добитися штучного підвищення прибутковості акцій об'єднаної компанії. Даний ефект вводить акціонерів в оману, примушуючи їх повірити в те, що ефективність діяльності компанії підвищилася. Але це зростання буде лише зростанням короткострокового характеру, в довгостроковій же перспективі подібне злиття з «слабкими» компаніями може привести до досить несприятливих наслідків.

За сучасних умов розвитку світової економіки компаніям дуже важливо уміти орієнтуватися в типах злиття компаній, виявляти цілі, які переслідують сторони при укладенні угоди злиття або поглинання, оцінювати ефективність такої операції і її можливі наслідки.



УДК 658.821:631.575

**В.А. Ходарченко**, аспірант  
*Національний університет біоресурсів  
і природокористування України, Київ*

## **АНАЛІЗ ПОПИТУ ТА ШЛЯХІВ ФОРМУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ КВІТІВ**

Квітковий бізнес в Україні є як перспективним, так і складним водночас. Приблизно 9 років тому в нашій країні почалася реконструкція тепличних приміщень для вирощування квітів. Після розпаду Радянського Союзу квітникарство в Україні практично зникло, крім квітів, що вирощувались на присадибних ділянках. Зараз ситуація кардинально змінилась.

Нині в Україні маємо з десяток великих квіткових господарств, обладнаних на найсучаснішому рівні. На них налагоджене безперервне вирощування квітів протягом року. До найбільших з них належать «Асканія-Флора», що має 22 га теплиць та «Украфлора» – 12 га. Водночас існує більше 60-ти менших квіткових господарств, у яких квіти вирощують на закритому ґрунті. Власники їх – здебільшого приватні або незареєстровані підприємці. Такі невеликі господарства, як правило, не можуть забезпечити цілорічне вирощування квітів і згортають роботу на зиму. Український ринок квітів фахівці оцінюють в \$ 150 млн., при цьому лише столичні жителі витрачають на квіти \$ 13-14 млн. щороку. Кожен рік ці цифри зростають на 15-20 %. Площі, зайняті під вирощування квітів, уже сьогодні становлять 132 га.

За підрахунками експертів, не менше 70 % всього квітового продажу в країні припадає на троянди. Далі йдуть гербери – 15 %, гвоздики – 10 % ринку. Всі інші квіти займають у загальній картині продажу всього 5-7 %.

Ще кілька років тому кількість імпортованих квітів, що продавалися в Україні, доходила до 80 відсотків. Нині експерти говорять про 50-60 відсотків привезених квітів – залежно від сезону. Решта – вирощені в українських теплицях. Вирощувати квіти стало не тільки прибутково, але й досить престижно.

Головні постачальники квіткової продукції на український ринок – Еквадор, Польща, Бельгія, Іспанія, Італія, Ізраїль, Туреччина, Німеччина. Левова частка постачання здійснюється з Голландії, визнаного світового лідера в квітковому бізнесі. Система голландських аукціонів забезпечує біля 90 % від об'єму всього світового квітового продажу.

Розмитнення квітів є процесом тривалим і тому особливо хворобливим. Жорсткі міри держави, щодо захисту вітчизняних виробників створили сприятливі умови для контрабандистів. Багато закордонних підприємств – імпортерів скоротили поставки квіткової продукції в Україну, і в той же час збільшився нелегальний імпорт товару. Високі митні ставки створили сприятливі можливості для росту об'єму нелегального ввозу і збільшення ринкової долі контрабандної продукції.

УДК 658.8.338.45(043)

О.Я. Ціпан, студентка

*Національний авіаційний університет, Київ*

## **ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ**

Внаслідок появи проблеми підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання з'явилась велика кількість розробок, спрямованих на вирішення цього питання. Одним з найефективніших інструментів, який дозволяє підприємству бути попереду конкурентів, є бенчмаркінг. Нині бенчмаркінг вважається найефективнішим напрямком консалтингу. Для більшості компаній він не новий, тому що здійснювався у рамках конкурентного аналізу, хоча це більш деталізована, формалізована й упорядкована функція.

Схема використання бенчмаркінгу полягає у таких діях:

- розуміння деталей власних бізнес-процесів;
- аналіз бізнес-процесів інших компаній;
- порівняння своїх результатів з результатами аналізованих компаній;
- запровадження необхідних заходів з метою зменшення відмінностей.

Зазвичай бенчмаркінгове дослідження займає біля шести місяців.

Етапи застосування бенчмаркінгу підприємствами малого та середнього бізнесу:

1. Визначення об'єкта бенчмаркінгу.
2. Вибір партнера по бенчмаркінгу.
3. Пошук інформації.
4. Аналіз.
5. Впровадження.
6. Повторна самооцінка та аналіз поліпшень.

Використання результатів бенчмаркінгових досліджень надзвичайно багатогранне. Він знайшов застосування у логістиці, маркетингу, управлінні персоналом, фінансовим менеджментом, системі управлінні підприємством вцілому.

Результати таких досліджень доцільно використовувати для створення та реалізації на підприємстві спеціальних систем постійних зрушень та покращень результатів бізнесу, завдяки чому виробничі і маркетингові функції стають більш керованими, коли досліджуються і впроваджуються на своєму підприємстві кращі методи і технології інших підприємств, що значно підвищує прибутковість підприємства, створює корисну конкуренцію і задовольняє потреби покупців найвищим для підприємства способом.

УДК 659.148(043.2)

В.О. Шиян, студент

*Національний авіаційний університет, Київ*

## **СТАН, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕКЛАМИ НА ТЕЛЕБАЧЕННІ В УКРАЇНІ**

Телевізор регулярно дивляться переважна кількість населення України, а отже аудиторія представлена майже всім населенням країни. Телебачення стало невід'ємною частиною суспільства, а телевізор повноправним членом кожної родини, як жакхливо це не звучить. У зв'язку з цим необхідно розібратися і зрозуміти, що ж таке телебачення сьогодні взагалі і зокрема – в Україні. Без цього неможлива об'єктивно оцінити події, що відбуваються в країні і в світі.

Реклама на телебаченні найбільш ефективна серед всіх рекламних засобів, але її основним недоліком являється висока ціна. Саме тому телевізійну рекламу потрібно найретельніше планувати, вибрати вид, жанр, тип, час, коли, де і як часто буде демонструватись і т.д., з метою її найефективнішої дії.

Завдяки своїй здатності впливати на спосіб життя телереклама залучає до себе пильну увагу громадськості. Постійно підсилюється регулювання покликане гарантувати відповідальний підхід до телереклами. В Україні основними законами, що регулюють рекламу на телебаченні є закон «Про рекламу», та закон «Про телебачення і радіомовлення». Кілька років тому було прийняті перші важливіші зміни в закон про рекламу з соціальної точки зору, а саме заборонена реклама тютюну, та сильно-алкогольних виробів вдень, коли телевізор можуть дивитись діти. Але за цим першим кроком до змін не слідує наступний, ще досі широко рекламуються так звані слабоалкогольні напої, хоча по-суті вони не менш соціально небезпечні ніж горілчані вироби. На жаль, вирішення цих, та інших проблем в області законодавчого регулювання в черговий раз відкладено в зв'язку з політичними чварами парламенту.

Безумовно, сьогодні реклама в Україні зробила в порівнянні з недавнім минулим крок вперед. Але і зараз вона розглядається багатьма споживачами як прикра перешкода, під час перегляду телепрограми. Основна причина – не беруться до уваги особливості сприйняття українського громадянина.

Зараз відбувається бурхливий розвиток телевізійного ринку в Поки що 90% рекламних бюджетів ділить п'ятірка провідних українських телеканалів, які дивиться майже 60 % глядацької аудиторії: Інтер, 1+1, Новий канал, ICTV і СТБ. У великих телекомпаній power ratio сягає 1,2-1,6. Частка рекламного ринку невеликих каналів відповідає їхній частці у глядацькій аудиторії. У 2008 році найбільші доходи отримують Інтер і 1+1 традиційно за рахунок реклами. Ще слід відзначити, що відбувається розподіл аудиторій та спеціалізацій по телеканалам. Наприклад аудиторією Інтеру являються жінки старшого віку, ICTV – чоловіки за 40років, ряд каналів, таких як М1, О-tv, М-tv, Куй-тб, які спрямовані на молодіжну аудиторію. З'явився перший український спортивний телеканал Мегаспорт, телеканал спеціально для жінок К-2, та канал музики для старшого покоління М-2, з'явилося кілька бізнес каналів «перший діловий», «УВС», ці всі приклади свідчать про все більшу спеціалізацію каналів, а отже їх глядачами стає певна цільова аудиторія, а отже рекламодавцю легше вибрати телеканал для свого товару.

УДК 658:338.2(043.2)

Л.І. Шмалюк, студентка  
Національний авіаційний університет, Київ

## ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

В нинішніх умовах світової економічної кризи підприємства України знаходяться під впливом нестабільного економічного, політичного та соціального середовища. В такій ситуації подальше існування і розвиток будь-якого суб'єкта господарювання неможливе без ефективної системи планування, яка б насамперед передбачала адаптацію підприємства до зовнішнього оточення. В умовах невизначеності майбутнього стану економіки в країні та неповноти потрібної інформації підприємства не в змозі ефективно планувати свій подальший розвиток, і, як наслідок, змушені адаптуватися до умов зовнішнього середовища.

Таке значне підвищення рівня невизначеності, яка породжується нестабільністю в державі та за її межами, підвищує роль планування в організації діяльності та управлінні підприємством.

На жаль, на більшості українських підприємств система планування не пристосована до мінливих умов зовнішнього оточення та не забезпечує своєчасну реакцію на зміни економічного середовища. Для виправлення цього необхідно насамперед відповідним чином удосконалювати існуючу систему планування діяльності підприємств, а саме покращувати методологію планування, інформаційне забезпечення, підвищувати рівень автоматизації процесу планування, кваліфікацію працівників відділу планування на підприємстві тощо.

Значну роль в стратегічному плануванні в умовах невизначеності відіграють резерви: наявність запасів сировини, вільних потужностей, грошових резервів, а також страхування на підприємстві.

В сьогоденних умовах на шляху до ефективного планування діяльності підприємств стоїть чимало перешкод. Перш за все, підприємство не володіє достатніми даними про своє теперішнє та майбутнє і не в змозі передбачити всі зміни, які можуть відбутися в зовнішньому середовищі. Проте, будь-яке підприємство нездатне повністю усунути невизначеність, а значить і цілком спланувати свою діяльність, адже усунути невизначеність – означає усунути саму ситуацію в країні, ринок або кризу, а це для підприємства неможливо.

Отже, підприємствам необхідно точно планувати свою подальшу діяльність згідно вибраних цілей і прогнозувати її результати за умов урахування ймовірних економічних обставин. Приймаючи обґрунтовані планові рішення, керівництво знижує ризик будь-якої небезпеки для нормального функціонування підприємства. Ефективне планування дозволяє підприємству моделювати можливі зміни для того, щоб вибрати з них найбільш прийнятні, а також формувати резервні рішення, забезпечуючи швидку реакцію у випадку, коли непередбачувані події не дозволять дотримуватися прийнятого рішення. Головним результатом такого планування є визначення цілей, стратегій і програм, а також розподіл ресурсів, що, в свою чергу, дозволяє підприємству найуспішніше зустріти невизначене майбутнє і вплинути на нього.

УДК 341.1 (043.2)

М.В. Новикова, к. е. н., доц.,

І.Г. Михальченко, аспірант

*Національний авіаційний університет, Київ***ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В АВІАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ**

Сучасному етапу розвитку економіки характерні динамічність і суперечливість перетворень, що відбувається у контексті великих глобальних змін, основною характеристикою яких виступає процес інтеграції та лібералізації. Високі темпи розвитку науково-технічного прогресу значно впливають на розвиток економічних процесів в цілому і, найбільшою мірою, на авіаційну галузь. Розширення обсягів та поява нових форм взаємовигідного співробітництва між авіакомпаніями, авіапромисловими фірмами приводять не тільки до їх кількісної модифікації, але й до всебічної інтеграції у світовий глобальний простір. Багатоаспектність цієї задачі в умовах збільшення конкуренції, нестабільності соціальних і політичних факторів, структурної перебудови світової авіаційної системи, інтернаціоналізації діяльності ускладнює процеси прийняття управлінських рішень і змушує підприємства авіаційної галузі шукати шляхи об'єднання потенціалів і розвитку співробітництва в боротьбі за виживання або ринкове лідерство. Для України, як незалежної держави, з новою формою господарювання, вирішення цих питань та прийняття визначених стратегій поведінки на сьогодні є найбільш актуальними. Це вимагає проведення цілісного та цілеспрямованого наукового дослідження та виявлення гами взаємопов'язаних задач: цілепокладання та цілесюгнення для вироблення певної концепції для проведення глобальних реформ, щоб не опинитись на вістрі чи за межею цих глобальних світових перетворень сучасності.

На сьогодні в міжнародній авіації взаємовигідним співробітництвом великих авіакомпаній є – авіаційні альянси. Найбільш вагомими авіаційними альянсами виділяють: Star Alliance, One World, Sky Team. Спробою протидіяти іноземним конкурентам стало також створення на початку 2007 р. стратегічного альянсу двох провідних українських авіакомпаній «Аеросвіт» та «Донбасаеро». Об'єднання технологічних, виробничих та комерційних ресурсів дало можливість двом авіакомпаніям разом збільшити обсяги перевезених пасажирів на міжнародних регулярних лініях майже на 15%. Таким чином, можна зробити висновок про те, що ті авіакомпанії, що не мають наміру входити в глобальні альянси, ризикують залишити галузь і піти з ринку авіаційних перевезень.

Також визначені тенденції глобалізації відбуваються на провідних авіапромислових фірмах шляхом утворення глобальних корпоративних структур у процесі консолідації капіталів. У результаті залучення гігантських оборотних коштів і створення консолідованих програм фінансування в таких виробничих утвореннях з'являється можливість ставити і вирішувати глобальні задачі. Найбільшими глобальними компаніями в авіаційній промисловості є: «Boeing», «Lockheed Martin», EADS, «British Aerospace», «Rayth eon-Hughes» та інші. Починаючи з 2005 р. шляхом «спроб та помилок» проводилися дії по створенню єдиного авіаційного авіабудівного концерну «Авіація України», який на жаль як стверджують фахівці працює неефективно.

Отже, для подолання кризового становища у авіаційному секторі України потрібно створювати сприятливі умови для вітчизняного суб'єкта господарювання активізуючи світовий досвід інтегрування компаній авіаційної галузі у єдину систему.

УДК 658.114.2

Д.В. Бондаренко, аспірант  
Національний авіаційний університет, Київ

## ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВЛАСНОСТІ ДОЧІРНИХ ПІДПРИЄМСТВ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

Необхідність оцінки власності виникає практично при всіх трансформаціях: при покупках і продажах підприємства, його акціонуванні, злитті і поглинанні, а також в багатьох інших ситуаціях. Таким чином можна скласти список основних обставин з якими може зіштовхуватись міжнародна компанія.

1. Операції купівлі – продажу. Визначення ринкової вартості (ціни) надано в міжнародних стандартах оцінки: «ринкова вартість є розрахункова величина – грошова сума, за яку майно повинно переходити з рук в руки на дату оцінки між добровільним покупцем і добровільним продавцем в результаті комерційної операції після адекватного маркетингу, при цьому вважається, що кожна із сторін діяла компетентно, обачливо та без примушення».

2. Злиття і поглинання підприємства. При злитті ринкова вартість також формується в результаті взаємодії цін попиту і пропозиції, а при поглинанні – в результаті боротьби між конкурентами. Найчастіше виникають випадки поглинання не всього підприємства, а окремих його частин або активів.

3. Визначення податку на майно підприємства та його нерухомість. При цьому виникають відносини двох сторін: платника податків і держави в особі податкової інспекції, інтереси яких по своїй сутності протилежні щодо розміру виплати податку.

4. Страхування підприємства. При страхуванні підприємства визначається страхова вартість підприємства, яка полягає у визначенні розміру виплати за страховим договором за умови настання страхової події – втрати або пошкодження застрахованих активів.

5. Заставне забезпечення кредитної лінії. Оцінка підприємства потрібна також для визначення величини заставного забезпечення кредитної лінії. Ця оцінка підприємства розглядається як застава вартість його активів і відповідає ринковій вартості застави цього підприємства, яку кредитор може одержати, продавши заставу у разі неплатоспроможності підприємства. Інакше кажучи, застава вартість – вартість підприємства, яку сподівається одержати кредитор від продажу підприємства на торгах у разі банкрутства позичальника кредиту.

6. Розробка інвестиційного проекту. Згідно міжнародним стандартам оцінки, інвестиційна вартість – суб'єктивне поняття, яке співвідносить конкретний об'єкт власності з конкретним інвестором або групою інвесторів, що мають певну мету і (або) критерії інвестування. Іншими словами, інвестиційна вартість – здатність інвестицій приносити дохід або віддачу і є характеристикою інвестиційного проекту.

7. Ліквідація підприємства. Якщо підприємство ліквідується частково або повністю, і розпродаж його активів має бути здійснений окремо, то визначається його ліквідаційна вартість. На практиці існує велика кількість методів та підходів, що дозволяють вирішувати ті чи інші економічні питання. Для того щоб вибрати вірний шлях для оцінки власності дочірніх підприємств міжнародної компанії слід проаналізувати деякі з найважливіших підходів.

УДК:005.8(043 2)

П.П. Горя, студент

*Національний авіаційний університет, Київ*

## **ПІДТРИМКА ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ ЗА ДОПОМОГОЮ ІНСТРУМЕНТІВ СИСТЕМИ ARIS**

ARIS (скорочення від англ. Architecture of Integrated Information Systems) – методологія і програмний продукт компанії IDS Scheer для моделювання бізнес-процесів компанії.

Впровадженню процесного підходу на підприємстві із застосуванням процесних технологій ARIS, як правило, передує важливий етап проведення пілотних проєктів з опису бізнес-процесів і формалізації архітектури підприємства. Метою таких проєктів є виявлення областей підвищення ефективності підприємства, вироблення цілей впровадження процесних технологій та, одночасно, визначення предметних областей застосування процесного підходу.

Важливим питанням, що супроводжує впровадження ARIS, є об'єднання різних областей процесних технологій, які зможе підтримати ця система. Наприклад, мова може йти про використання інструментальних засобів ARIS для оптимізації бізнес-процесів, і, одночасно, для впровадження системи керування операційними ризиками, регламентації діяльності тощо.

Слід зазначити важливу характеристику ARIS, що стосується можливості підтримки процесу впровадження інформаційних систем для автоматизації процесів. Зазначена характеристика дає можливість, використовуючи результати опису процесів в ARIS, проводити автоматичне настроювання BPM-систем, що, у свою чергу, дозволяє значно скоротити вартісні витрати та витрати часу на їхнє впровадження (наприклад, при використанні результатів опису бізнес-процесів в ARIS трудо-витрати на впровадження деяких BPM-систем можуть бути знижені до 80%).

Проєкти по впровадженню процесного підходу на базі технології ARIS вимагають ефективної інструментальної підтримки на усіх етапах проєкту, таку підтримку забезпечують засоби ARIS для створення та управління корпоративними порталами з публікаціями моделей архітектури підприємства. Ці програмні рішення використовують усі переваги засобів моделювання ARIS і доповнюють їх потужним web-сайтом із власними базами даних, що працюють у режимі реального часу. Застосування засобів ARIS для публікації моделей архітектури підприємства дозволяє подолати обмеження, пов'язані з часом та місцем знаходження підрозділів підприємства, а також закладає міцні основи для участі всіх співробітників підприємства в оптимізації бізнес-процесів.

### **Список літератури**

1. *Зельвинская А.* Саморегулирование бизнес-процессов и перспективы его развития // Конкуренция и рынок, 2007. – № 6.
2. *Орлов Ю.* Управление бизнес-процессами // Корпоративная имиджология, (январь-март), 2008. – № 1.

УДК 658.657.54

О.В. Кам'янецька, к. е. н.

*Національний авіаційний університет, Київ***ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ АНТИДЕМПІНГОВИХ ЗАХОДІВ**

Складність у вирішенні проблеми легітимного застосування антидемпінгових заходів полягає в тому, що причини відносно низької ціни експортованого товару бувають різні. Це може бути і дійсно навмисна цінова політика експортера, який намагається будь-яким чином проникнути на новий зарубіжний ринок чи розширити позиції на цьому ринку за рахунок витіснення конкурента. Однак існує і ряд інших, більш об'єктивних причин, а саме: занижений курс національної валюти, низькі витрати на транспортування (при застосуванні, наприклад, судів під «вільним прапором»), більш низькі витрати на оплату праці та соціальні відрахування, чи навпаки, завищена внутрішня ціна товару, коли сировина та матеріали закуповуються у монопольних постачальників, а природні монополії встановлюють високі транспортні тарифи, чи коли постачальники використовують специфічні форми розрахунків, наприклад, при бартерних угодах (тоді в ціну зазвичай закладаються майбутні витрати покупця при перепродажу отриманого в обмін товару).

Таким чином, в першому випадку низька ціна товару є наслідком протиправних дій експортера та, безумовно, відноситься до недобросовісної комерційної практики, що вимагає застосування антидемпінгових заходів, однак в інших випадках низька ціна – наслідок обставин, що склались та в яких навмисного зловживання експортера може й не бути. Відповідно, кожний випадок більш низької ціни на іноземний товар порівняно з ідентичною продукцією на внутрішньому ринку вимагає з'ясування причин цих прецедентів.

Використання демпінгу призводить до порушення базового принципу розвитку міжнародної торгівлі – справедливої конкуренції. Тому існує практика застосування проти демпінгу антидемпінгового мита на додаток до звичайного мита. Антидемпінгове мито, як правило, значно вище мита та нерідко має заборонний характер для постачальника товару.

Разом з тим при застосуванні антидемпінгових заходів досить часто допускаються протилежні дії, а саме коли до такого заходу уряди вдаються без достатніх підстав, щоб підтримувати збиткових виробників чи лобювати власні інтереси в певному секторі економіки. Тоді антидемпінгове мито із засобу боротьби з недобросовісною комерційною практикою стає інструментом несправедливого протекціонізму та службових зловживань, тобто боротьби з більш конкурентним іноземним товаром, що в решті решт наносить збитки перш за все споживачам.

При проведенні відповідних розслідувань нажаль, досить часто створюється лише видимість об'єктивного виконання процедури. При цьому слід підкреслити, що в умовах безлічі факторів, що формують ціну товару, високої конкуренції та конфіденційності комерційної інформації, визначити межу між недобросовісною комерційною практикою в формі демпінгу та відносно низькою ціною товару, що експортується, вкрай важко та не завжди можливо.



УДК 657.71

**О.К. Катерна**, аспірант

*Національний авіаційний університет, Київ*

**ОСНОВНІ СТРАТЕГІЇ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ  
НА АВІАПІДПРИЄМСТВІ**

Проблему економічних інтересів і механізмів їхнього узгодження досліджували як економісти, так і філософи. Необхідно, зокрема, виділити роботи Л.І. Абалкіна, М.И. Гераськіна, М.М. Мусіна, Н.В. Євстаф'єва, які розробили теоретичні та методологічні підходи до дослідження системи економічних інтересів. Узгодження інтересів у галузі повітряного транспорту досліджували В.М. Геєц, В.Т. Елагин, Ю.Ф. Кулаєв, О.Й. Косарев та ін. Проблеми узгодження інтеграції і взаємодії учасників логістичних комплексів і складних логістичних систем розроблялися В.І. Сергеевим, АА. Кизимом, Л.Б. Міротінім.

На думку Н.Л. Тітови, значна частина рішень будь-якого господарського об'єкта може розглядатися як рішення з метою узгодження інтересів різних сторін, серед яких можуть бути держава і суспільство в цілому, контрагенти підприємства, різні групи всередині нього і, нарешті, окремі люди.

Максимальний інтерес у рамках дослідження теорії та прийняття рішень становить методи їхньої розробки. Існують чотири основні стратегії узгодження інтересів, які представлені в табл. 1.

*Таблиця 1*

**Основні стратегії узгодження інтересів**

|              |             | Контрагент 2 |            |
|--------------|-------------|--------------|------------|
|              |             | Програш (П)  | Виграш (В) |
| Контрагент 1 | Програш (П) | П/П          | П/В        |
|              | Виграш (В)  | В/П          | В/В        |

Стратегія узгодження інтересів «Програш – програш» у бізнесі поширена найменше. Як приклад можна привести встановлення демпінгових цін при завоюванні ринку збуту (Low cost). Однак її застосування досить обмежене, оскільки не тільки призводить до реальних втрат, але і для розглянутого приклада законодавчо заборонено. В інших випадках така стратегія практично завжди означає зниження власного статусу, викликає в іншого контрагента певну недовіру. Аналогічними недоліками володіє стратегія «Програш – виграш», наприклад, сезонні розпродажі, для яких характерне зменшення попиту в їхньому очікуванні, зниження іміджу товарів. У зв'язку із цим така стратегія, як правило, носить тимчасовий характер.

Область застосування варіанту «Виграш – програш», незважаючи на її принагідність, також досить вузька. Наприклад, вона може використовуватися при монополії на ринку. Оптимальної й найбільш застосовної, зрозуміло, є стратегія «Виграш – виграш», яка призводить до найбільш повного задоволення всіх сторін.

Найбільш ефективна стратегія «Виграш – виграш» практично ніколи не може бути використана при наявності у контрагентів однієї лише мети, оскільки виграш по ній однієї сторони автоматично означає програш іншої.

УДК 006.015.5(043.2)

Ю.М. Кибенко, студент

*Національний авіаційний університет, Київ***ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ СИСТЕМИ  
МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ У ВІДПОВІДНОСТІ З ВИМОГАМИ  
МС ISO 9001:2000**

Ідея впровадження системи менеджменту якості активно розроблялася з початку 50-х років багатьма вченими: Фейгенбаумом, Джураном, Кросбі, Демінгом та іншими. В умовах високої конкуренції необхідність постійного контролювати та покращувати якість є основним засобом збереження конкурентоспроможності організації. Вперше стандарти щодо якості були сформовані в 1987 році (МС ISO 9001:1987).

На сьогоднішній день в світовій практиці використовують міжнародні стандарти (МС) ISO 9001:2000. Згідно з якими управління якістю базується на необхідності розгляду всіх бізнес-процесів з точки зору збільшення цінності продукції або надання послуг в процесі їх виробництва. Ці стандарти орієнтовані на застосування процесного підходу до управління якістю продукції в організації.

Процесний підхід при управлінні якістю дозволяє проаналізувати зовнішні і внутрішні чинники діяльності організації та оперативно впливати на якість результату. Внаслідок цього не лише прискорюється досягнення необхідної якості об'єкта управління, а ще й підвищується ефективність управлінських рішень стосовно постійного підвищення якості продукції та послуг.

Менеджери, які використовують процесний підхід при впровадженні системи якості у відповідності з вимогами МС ISO 9001:2000 спрямовують свою діяльність не тільки на продаж продукції, а й на комплексне задоволення потреб споживача. Але треба враховувати, що дані стандарти містять опис елементів, які мають включати системи якості, а не порядок запровадження цих елементів тією чи іншою організацією. Вони не мають на меті спонукати до створення однакових систем якості, оскільки різні організації мають різні цілі. Тому побудова системи якості в організації повинна обов'язково враховувати свої цілі, вид продукції, а також методи праці. Справа менеджерів вибрати той варіант, який найбільше підходить саме даному підприємству та є природним і пристосований до їхніх умов і традицій, а також здатний принести максимальну користь.

Отже, перехід до процесної структури підприємства сприяє не тільки розробці і впровадженню системи якості у відповідності до вимог МС ISO 9001:2000, а й успішному функціонуванню підприємства. Зрозуміло, що це останнє і є головною метою всіх нововведень. Ці зміни можуть впроваджуватися поступово, але важливо, щоб розробка системи якості змусила керівництво почати думати у цьому напрямку.

УДК 65.012.65

С.В. Круглик, аспірант

*Національний авіаційний університет, Київ*

## **МОДЕЛЮВАННЯ ТА ОЦІНКА ІНТЕГРОВАНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ (ПРИ ВИБОРІ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРА)**

У економічних дослідженнях методи моделювання виконують найважливішу роль і виступають, як спосіб віддзеркалення реальності.

Одне з визначень поняття моделі як інструменту отримання знань сформульоване А.Г. Гранбергом: «Модель – це такий матеріальний або в думках представлений об'єкт, який в процесі дослідження заміщає об'єкт-оригінал так, що його безпосереднє вивчення дає нові знання про об'єкт». Відповідно моделювання – це процес побудови, вивчення і застосування моделей. Надалі при позначенні місця, яке займають досліджувані в даній книзі моделі фінансово-промислових корпоративних груп, дотримуватимемося загальної класифікації, даної в.

Моделювання – процес циклічний. Це означає, що за першим циклом може бути другий, третій і т. д. На кожному циклі знання об'єкту що досліджується поширюються та уточнюються, а модель покращується. Недоліки, виявлені після першого циклу, можна виправити надалі. Таким чином, в методології моделювання існують великі можливості само розвитку.

Нова корпоративна модель, розширення коопераційних зв'язків між конкурентами, постачальниками і споживачами, прогрес інформатизації, автоматизація виробництва і управління на основі широкого застосування обчислювальної техніки і засобів телекомунікації змінили традиційні уявлення про границі компанії, зруйнували їх замкнутість і зробили малоефективними ті з них, які ґрунтувалися на структурах, що забезпечують цю якість (ієрархічних, механістичних, бюрократичних).

Отже, відбувається перехід до нової наукової моделі управління, в основі якої лежать інтеграційні процеси в компаніях, їхнє об'єднання за допомогою глобальних інформаційних систем у стратегічні альянси й інші союзи різних.

Глобалізація бізнесу, формування стратегічних альянсів, мереж з компаній, інформаційні мережі дозволяють створювати "кращу у всіх відносинах" організацію, у якій будь-яка функція і процес реалізуються на світовому рівні, що неможливо досягти в окремо узятій компанії. У результаті досягається і більш висока ефективність функціонування, виникає обстановка взаємодовіри і взаємовідповідальності. Партнерство тут менш формальне. Компанії з'єднуються разом для того, щоб використовувати специфічні ринкові можливості, які для окремо узятих компаній не існують.

Системний підхід до створення і розвитку КОП означає, що це повинна бути не будь-яка сукупність підприємств, а така, яка відповідає наступним принципам: принципу надбання переваг; принципу відсутності контрольного пакету; принципу спільних стратегічних цілей; принципу однотипності систем управління підприємствами і загальною корпоративною культурою; принципу управління за результатами; принципу концентрації зусиль на проривних напрямках; принципу «позбавлення від баласту».

Реалізація вказаних принципів значною мірою залежить від особливостей корпоративного управління коопераційним об'єднанням підприємств.

УДК 658.84 (043.2)

С.Ю. Мирончук, студентка

Національний авіаційний університет, Київ

## ПРИРОДА КОМУНІКАЦІЙ В СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Для нормальної, ефективної організації діяльності, для її управління значення має все, пов'язане із прийомом, передачею та переробкою інформації. Комунікаційні потоки пронизують увесь простір організації. Саме завдяки їм існує організація як система.

Теоретичним і практичним аспектам поняття комунікацій, проблемам удосконалення здійснення процесу управління комунікаціями присвячено багато наукових досліджень. Існує велика кількість підходів до трактування даного поняття. Так, Ф. Дене і С. Ларсон нарахували близько 130 визначень слова «комунікація». Сьогодні комунікацію розглядають у широкому й у вузькому сенсі. Комунікація в широкому сенсі – це передача інформації від одного індивіда до іншого, обмін думками та інформацією для забезпечення взаєморозуміння. У вузькому сенсі вона являє собою мережу каналів і шляхів, за якими в організації відбувається обмін інформацією та думками [1].

Система комунікацій забезпечує зв'язок між внутрішніми організаційними процесами та зовнішнім світом, допомагає організації переживати зміни та економити енергію, впроваджуючи їх. Від простоти, ефективності та якості інформаційного обміну в організації залежить, наскільки добре компанія впорається з викликами ринку та скільки енергії вона на це витратить [3].

Найбільш важливим чинником, що порушує «спільність» в комунікаціях між джерелом і одержувачем інформації, є зміни, які відбуваються в її кодуванні і розшифровці. Найбільш ефективні комунікації встановлюються у тому випадку, коли процеси кодування і розшифровки інформації є однонамітними. Коли ці процеси стають різнорідними, комунікації руйнуються. Н. Вінер назвав цю проблему ентропією, тобто тенденцією процесів людського спілкування до розпилювання. Така тенденція виникає у випадку, коли працівники організації мають різний досвід, використовувану лексику, знання, інтереси і т.п. [2].

Теорія і практика менеджменту виробила багато методів, які можуть бути використані для поліпшення системи комунікацій в організаціях. Серед них виділяють дві групи: вдосконалення міжособових комунікацій і вдосконалення організаційних комунікацій.

Отже, комунікацію не можна розглядати лише як обмін інформацією між людьми. Вона охоплює ще змістовний аспект соціальної взаємодії. Тому комунікація це ще і мистецтво ведення ділових переговорів, форма вітання, імідж, а також безпосереднє спілкування; її необхідно розглядати як системну сукупність усього вищенаведеного.

### Список літератури

1. *Почетцов Г.Г.* Теория коммуникации. – М. : «Рефл-бук», К. : «Ваклер». – 2001. – 656 с.
2. *Друкер, Питер, Ф.* Энциклопедия менеджмента. Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 432 с. : ил. – Парал. тит. англ.
3. *Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента: Пер. с англ. – М. : Дело, 2004. – 720 с.

УДК 65.012.34 (043.2)

**К.М. Молчанова**, аспірантка  
*Національний авіаційний університет, Київ*

## ЛОГІСТИКА ЯК ПЕРЕДОВА ГАЛУЗЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день багато фахівців сходяться у думці, що галузь контрактної логістики може стати передовою та пріоритетною галуззю економіки. Логістична складова у вартості товару, що виробляється в Україні сягає 30-35 %. Ємкість ринку контрактної логістики (валовий дохід) складає 9-10 млрд. доларів США. Наприклад, в Німеччині ця сфера діяльності за прибутковістю займає третє місце після автомобілебудування та фармацевтики.

Проте немає жодного державного органу, який би займався розробкою стратегії розвитку цього сектору економіки. Держава не приймає участь ані в плануванні галузі, ані в розвитку інфраструктури, ані в будівництві логістичних об'єктів загальнодержавного значення, терміналів, мультимодальних центрів тощо. Через відсутність координації при плануванні промислово-складської та транспортно-логістичної зон у Києві та області існує розсіяна неефективна локалізація логістичних центрів. Через невдале розміщення дуже часто виникають затори на дорогах та необхідність перевозити вантажі через міські центри. Більшість вантажів з існуючих логістичних терміналів розповсюджується по Україні автотранспортом, хоча перевезення залізничним, авіаційним, річковим та морським видами транспорту можуть сприяти значному прогресу у цій сфері.

Головною проблемою логістичної галузі є відсутність законодавчої системи, яка б регулювала логістичну діяльність. Не менш важливу проблему становить зношеність транспортної інфраструктури, хоча розвиток інфраструктури є ключовим моментом розвитку всієї економіки. Зношеність рухомого складу автопідприємств, залізниць, обладнання морських та авіаційних портів сягає 80-90%. Ситуація погіршується ще й тим, що розвиток інфраструктури доріг та портів, розвиток транспортних технологій йде без зв'язку із сучасними виробничими, торговими та складськими технологіями. Все це розвивається відокремлено, але не системно. Крім того в Україні залишається низький рівень ІТ-технологій у транспортних процесах і як наслідок трудомісткість, непрозорість та відсутність зв'язку з іншими галузями.

До ряду інших проблем галузі можна віднести:

- відсутність ринку землі під термінали та її завищену ціну;
- дуже дорогі кредитні кошти;
- дорогі імпорتنі строй матеріали.

Для розвитку галузі необхідно: створити єдиний державний орган, здатний координувати, направляти та розвивати логістичну галузь; створення програми розвитку залізничного, авто, річкового, морського та авіаційного транспорту; розробити державну програму стратегічного розвитку транспортно-логістичної галузі, включаючи розміщення по Україні мультимодальних центрів, хабів; створити законодавчу базу, яка регулювала б комплекс питань логістичної галузі, стимулювала б інвестиції; створити єдину інформаційну мережу для всіх учасників логістичної галузі; ввести систему стандартів в галузі.

УДК 339.732 (043.2)

В.Ю. Новак, студент

*Національний авіаційний університет, Київ***ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ**

У світовій економіці останнім часом одним з найбільш помітних процесів є посилення діяльності транснаціональних банків (ТНБ) і підвищення їхньої ролі в процесі консолідації банківського і промислового капіталу. Транснаціональний капітал, представлений насамперед транснаціональними компаніями і транснаціональними банками, у силу об'єктивних закономірностей свого розвитку прагне, до подальшого розширення економічної влади [2].

З'ясовано основні напрямки та тенденції діяльності транснаціональних банків: створення і здійснення жорстких конкурентних стратегій ТНБ; удосконалювання транснаціональної структури; концентрація діяльності в перспективних сферах; забезпечення інформатизації, транснаціоналізації і глобалізації діяльності; вдосконалення інформаційних технологій, що дозволяють створити для ТНБ єдиний інформаційний простір та відповідні інформаційні центри, що володіють даними про економічний стан світового господарства, про світовий ринок у цілому [3].

Проаналізовано особливості діяльності транснаціональних банків: функціонування ТНБ на сучасному етапі пов'язане з процесом глобалізації; ТНБ, з одного боку, є результатом розвитку глобальних процесів, з іншого боку, саме ТНБ приносять у глобалізацію нові стратегії, забезпечують знання виробничих і фінансових ринків і рівня конкуренції, контролюють операції у світовому масштабі, швидко і гнучко маніпулюють ресурсами, поєднуючи свої дочірні компанії, філії і відділення в єдину інтегровану мережу; формування нових підходів державної політики до ТНБ, що створюють сприятливі умови для підвищення політичної ролі держави, у якій був створений ТНБ, у міжнародних відносинах; активну участь ТНБ у фінансово-промислових групах, що дає підставу використовувати багатий досвід функціонування великих банків при здійсненні процесу виходу українського капіталу на світовий ринок [1].

Зроблено висновок, що транснаціональні банки займають істотне місце в сучасних міжнародних економічних відносинах. Транснаціональні банки пов'язують своє майбутнє зі здатністю створити надійні фінансові основи на всіх ринках світу і пропонувати досить повний асортимент фінансових послуг, концентруючи свою увагу, в першу чергу, на операціях з цінними паперами, плануванні інвестицій, кредитуванні промисловості, лізингу, факторингу тощо, удосконаленні функціонування кореспондентських мереж, маркетингу, створенні конкурентних стратегій.

**Список літератури**

1. *Губський Б.В.* Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К. : Наукова думка, 2005. – 460 с.
2. *Вступ до банківської справи / За ред. М.І. Савлука.* – К. : Лібра, 2002. – 344 с.
3. *Банковское дело / Под ред. В.И. Колесникова* – М. : Финансы и статистика, 2000. – 464 с.

УДК 65.012.34 (045)

**О.В. Позняк**, асистент*Національний авіаційний університет, Київ*

## **ЗАТРАТИ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ АВІКОМПАНІЇ**

Взаємодію між авіакомпанією, аеропортом, транспортними компаніями, посередниками, митними брокерами, іншими суб'єктами авіаційної галузі, споживачами авіаційного продукту доцільно розглядати з точки зору логістичної системи, тобто як складну організаційно-завершену економічну систему, що складається з взаємозалежних елементів, сукупність яких, межі та завдання функціонування об'єднані внутрішніми та зовнішніми цілями.

Основним завданням авіакомпанії, як елемента логістично є перевезення пасажирів та вантажу, а також супутній сервіс, тобто надання послуг, спрямованих на задоволення потреб споживача. Авіакомпанія, як економіко-організаційний елемент системи, підтримує завдання логістики - отримання потрібних товарів або послуг у потрібному місці, в потрібний час, за базисних умов та одержання підприємством найбільшого доходу.

Логістичний підхід до функціонування авіакомпанії можна трактувати як механізм досягнення компромісу (узгодження) між виконанням зобов'язань і необхідним для цього затратами, тобто і споживач авіаційної послуги задоволений рівнем виконання його замовлень і затрати авіакомпанії є для неї оптимальними.

Сучасний підхід до оцінки ефективності логістичного обслуговування ґрунтується на концепції загальних затрат логістики. Згідно з цією концепцією всі затрати на забезпечення потреб логістики та затрати на логістичний сервіс, тобто, затрати пов'язані з наданням споживачам комплексу послуг, складають затрати логістичної системи авіакомпанії. Причому логістичний сервіс орієнтований передусім на забезпечення балансу між якістю обслуговування споживачів та супутніми затратами.

Загальні затрати – це базове інтегральне поняття для проектування логістичних систем. Вперше концепція загальних затрат була введена Г. Люїсом, Дж. Каллітоном та Дж. Стілом в роботі «The Role of Air Freight in Physical Distribution» («Роль повітряного транспорту в фізичному розподілі»). Вони показали, яким чином підхід з позицій загальних затрат виправдовує використання більш дорогого повітряного транспорту. Основна теза – якщо швидкість та надійність авіаперевезення дозволяє знизити чи взагалі усунути інші види затрат (зокрема, на складування та зберігання запасів), високі транспортні затрати обґрунтовані зниженням загальних затрат. Загальні затрати можуть бути знижені завдяки ретельній інтеграції логістичної системи.

Базова концепція загальних затрат доповнює поняття логістики як інтегрованої системи. Головна проблема, що виникає при використанні загальних затрат, в тому, що традиційна бухгалтерська практика класифікації та обліку основних видів затрат, як правило, не містить адекватних показників (одиниць виміру) логістичних затрат. Для того, щоб зрозуміти, які одиниці виміру потребує логістика, необхідно переглянути традиційні форми бухгалтерської звітності виходячи з вимог аналізу та виділити затрати, що відносяться до інтегрованих логістичних систем.

УДК 65.018

О.В. Пономарьов, к. е. н.

*Національний авіаційний університет, Київ*

## ПРОЦЕС САМООЦІНКИ, ЯК ОСНОВА ПІДГОТОВКИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ

Для впровадження процесів СМЯ на підприємстві необхідно провести самооцінку готовності до СМЯ, що є, на наш погляд, одним з найважливіших інструментів. Тому в компанії саме цьому процесу приділяється підвищена увага керівництва і департаменту управління персоналом. Краще всього методика проведення самооцінки показати на прикладі реальної методології, яку ми впроваджуємо в компанії. Для проведення самооцінки необхідно провести персоналу для впровадження СМЯ. Структура складалася з трьох блоків:

- стратегія і організація бізнес-процесів;
- внутрішнє середовище і комунікації;
- залученість і задоволеність персоналу.

Кожен блок складається з 20-25 питань (самі питання є комерційною таємницею). Опитування та їх поточні результати публікуються на внутрішньому сервері компанії і доступні всьому персоналу, що дає впевненість в їх об'єктивності. Далі всі відповіді на всі питання блоків (приблизно 70 питань) розподіляються за напрямками аналізу даних відповіді, що цікавлять нас.

Подібний спосіб розроблений нами не випадково – таке перемішування питань дозволяє отримати правдоподібнішу картину ситуації.

Аналіз по блоках і підсумковий аналіз опитування проводяться спільно з департаментом управління персоналом.

Використана нами методика обробки даних опитування персоналу з використанням SWOT-аналізу полягає в наступному.

У поля «Можливості» та «Сильні сторони» включаються лише відсотки безумовно позитивних відповідей (у дужках із знаком плюс), а в поля «Небезпеки» і «Слабкі сторони» включаються лише відсотки безумовно негативних відповідей (у дужках із знаком мінус).

Далі розраховується міра стійкості СМЯ компанії наступним способом. Для представленого прикладу максимальна мобілізація (запас) внутрішнього потенціалу компанії при реалізації її потенційних можливостей ЗПК. Максимальна ж втрата внутрішнього потенціалу при реалізації потенційних небезпек складає РПК. Коефіцієнт стійкості СМЯ компанії для наведеного прикладу складає:

$$K = (ЗЗП - РПК) / РПК .$$

Це відповідає величині готовності компанії до впровадження СМЯ

За результатами опитування визначаються проблемні області, на які необхідно звернути увагу при вдосконаленні СМЯ.

Міра проблеми в нашій методології, наприклад, визначається як співвідношення негативних і позитивних відповідей, причому критерієм наявності проблеми  $P_0$  умовно приймається співвідношення  $P_0 > 0,5$ .

Наприклад, в таблиці 3 проблемною слід рахувати область внутрішніх комунікацій. По всіх проблемних областях в обов'язковому порядку розробляються дії, що корегують.



УДК 339.56 (043.2)

Ю.С. Ремига, асистент; О.В. Гребеневич, студентка;

А.І. Мариненко, студентка

*Національний авіаційний університет, Київ*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ТРАНСПОРТНОЇ МЕРЕЖІ УКРАЇНИ**

Головні тенденції розвитку торговельно-транспортної мережі України пов'язані, в першу чергу, зі світовим розвитком транспортної логістики як динамічної системи. Сьогодні характеризується тим, що відбувається інтеграція і глобалізація процесів господарювання у світовому господарстві разом із обсягами міжнародної торгівлі товарами та послугами і відповідно зростаючими об'ємами транспортно-логістичного обслуговування.

Визначено, що Україна має великий потенціал для розвитку торговельно-транспортної мережі, адже вона має унікальне вигідне транспортно-географічне положення на перехресті вантажних торговельно-транспортних європейських та євразійських доріг.

Встановлено, що розвиток торговельно-транспортної мережі України на сьогоднішній день намагаються вирішувати на державному рівні. Підтвердженням того є розробка програми «From Door to Door». Згідно цієї програми при її реалізації вводитиметься нова технологія – мультимодальні вантажні перевезення: контейнерні перевезення автопричепів на спеціалізованих залізничних платформах. Контейнерні перевезення виникли як альтернатива контейнерним. Європейські перевізники частіше замість терміна «контейнерні перевезення» використовують «piggy-back transport». Сутність цього виду перевезень базується на тому, що вантажівка або, частіше, тільки трейлер для більш швидкого перевезення на великі відстані заїжджає на залізничну платформу.

Проаналізовано, що в Україні програма «від дверей до дверей» лише практикується і ще не набрала широких обертів, але вже деякий досвід український транспортно-логістичний ринок вже має у здійсненні контейнерних перевезень, оскільки для українського ринку це доволі перспективно, але доводиться констатувати той факт, що розвиток транспортно-логістичної інфраструктури бажає кращого. На сьогодні вже відпрацьовані й готові до повної реалізації деякі схеми маршрутів комбінованих перевезень. Ці перевезення зменшать витрати на паливо, а також псування і без того не ідеальних доріг.

Зроблено висновок про важливість та перспективи розвитку торговельно-транспортної мережі, оскільки це чимала економія та дохід до бюджету країни взагалі. Залишається сподіватися лише на краще, оскільки засмучує, що Україна глибоко до кінця не розуміє проблему розвитку торговельно-транспортної мережі, яка потребує постійного удосконалення та догляду. Тому для цього нашій державі необхідно реалізувати комплекс заходів щодо формування адекватного механізму оптимального та раціонального здійснення економічних перетворень через використання ефективного логістичного інструментарію.

УДК 658.78:615.014 (043.2)

Ю.С. Ремига, асистентка; А.В. Чумак, студент  
*Національний авіаційний університет, Київ*

## СУЧАСНА ФАРМАЦЕВТИЧНА ЛОГІСТИКА В УКРАЇНІ

Підприємницьке середовище перебуває у постійній динаміці. Змінюються не тільки економічні, але й політико-правові, демографічні, соціокультурні умови, прискорюються темпи науково-технічного прогресу в державі, тому фармацевтичні підприємства повинні постійно адаптуватися до навколишніх змін, удосконалювати стратегію, виробничий і розподільчий процес, організаційну структуру, корпоративну культуру, тобто змінюватися відповідно до динамічного зовнішнього середовища.

В умовах високої конкуренції сучасні фармацевтичні компанії, щоб утримати свої позиції на ринку та забезпечити конкурентоспроможність свого підприємства та продукції, вимушені впроваджувати новітні підходи та технології управління, що сприятимуть більш якісному та ефективному прийняттю управлінських рішень. На сучасному етапі господарювання все більшого застосування у практичній діяльності суб'єктів ринку знаходить саме логістичний підхід, принципова відмінність якого від традиційної практики управління рухом матеріальних ресурсів полягає в тому, що якщо за традиційного підходу об'єктом управління є певна сукупність окремих матеріальних об'єктів, то за логістичного-основним об'єктом стає наскрізний матеріальний потік.

Методологічною основою наскрізного управління матеріальним потоком є системний підхід, принцип реалізації якого посідає в логістиці перше місце. Однак на сьогодні з різних причин ще не всі підприємства фармацевтичної галузі готові до реалізації логістичних принципів управління матеріальними та супутніми потоками.

Першим етапом впровадження логістичного підходу у практичну діяльність фармацевтичних підприємств є проведення логістичного аудиту. Головне завдання логістичного аудиту – вірно спозиціонувати логістику у загальній структурі підприємства, зіставити логістичні цілі та стратегії із глобальними стратегіями суб'єкту ринку.

Таким чином, наявність проблем, які щоденно виникають в процесі організації продажу лікарських засобів, ще раз підтверджує необхідність подальшого розвитку та удосконалення діяльності представників фармацевтичної галузі з використанням сучасних елементів управління, що в кінцевому результаті позитивно впливатиме на якість обслуговування споживачів.

УДК 331.101.262 (043.2)

**О.В. Сидоренко**, студентка  
*Національний авіаційний університет, Київ*

## ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК РЕСУРС ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

У економічній теорії під «людським капіталом» прийнято розуміти запас знань, умінь, навиків і здібностей людини, які можуть використовуватися нею у виробничих цілях, або зі споживчою метою. Термін «людський» використовується тому, що втілений в особі людини, «капітал» – тому, що є джерелом майбутніх доходів. Словосполучення «людський капітал» – не метафора, а чітке наукове поняття, яке повністю підпадає під стандартне визначення капіталу, вироблене економічною теорією.

Людський капітал є найважливішим чинником економічного розвитку, який визначає ефективність використання виробничого, фінансового та природного капіталу і безпосередньо впливає не тільки на темпи, але і на якість економічного зростання [1].

Ефективність використання людського капіталу у виробництві значною мірою залежить від факторів суспільного середовища. Зв'язок між рівнем багатства країни і якість її народу розглядалась ще на початку ХХ-го сторіччя Максом Вебером.

Величина і якість людського капіталу стають головним чинником стійкого розвитку у світі, тобто такого розвитку, при якому зберігається сукупний капітал суспільства, що включає відтворений капітал (устаткування, будівлі і т.п.), природний (природні ресурси і якість навколишнього середовища з урахуванням їх економічної оцінки) і людський капітал. Для того, щоб розвиток суспільства бути стійким, він повинен прямувати так, щоб сума цих трьох видів капіталу, принаймні, не зменшувалася [2].

Аналіз структури людського капіталу дозволяє виділити два відповідні напрями дослідження впливу людського капіталу на економічний розвиток: роль людського капіталу в розвитку фірми – на мікрорівні, і безпосередній вплив людського капіталу на темпи економічного зростання і його якісні характеристики – на макрорівні. Аналіз моделі впливу інвестицій в людський капітал на економічне зростання на основі комплексного дослідження індивідуального, корпоративного і макроекономічного рівнів інвестування в людський капітал дозволяє обґрунтувати мультиплікативний характер впливу інвестицій в людський капітал на економічний розвиток внаслідок як екстенсивного, так і інтенсивного збільшення людського капіталу [3].

### Список літератури:

1. *В.П. Антонюк.* Людський капітал як чинник інноваційної активності / Форумування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Т.1. Сучасні технології управління людськими ресурсами. – К. : КНЕУ, 2005. – С. 13-19.
2. *Лазаренко О.О.* Людські ресурси в сучасних організаціях: концептуальні застави теоретичного аналізу // Економічний вісник. № 3. – 2004.
3. *Соболева Н.І.* Ціннісні засади сталого розвитку в проблемному світі // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2006. – № 2. – С. 30-33.

УДК 65.012.412.(045)

А.О. Тіткова, аспірантка  
Національний авіаційний університет, Київ

## КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

Корпоративна соціальна відповідальність з'являється у 90-х роках минулого століття одночасно з визнанням глобалізації як домінуючої тенденції всесвітнього розвитку.

Однак ще спочатку 70-х років ХХ століття на Заході виникає теорія, яка пояснює сутність взаємовідносин бізнесу і суспільства, основною тезою є те, що компанія, яка сплачує податки, своєчасно сплачує «білу» заробітну плату, виконує умови безпеки праці та захисту екології, компанія веде прозору бізнес практику, є соціально відповідальною.

В 1971 році Ф. Фрідман написав в *New York Times*: «Існує одна і тільки одна соціальна відповідальність бізнесу використати свої ресурси та енергію в діях, які збільшують прибуток, доки це здійснюється в межах правил гри». Пізніше ця теорія отримала назву корпоративного егоїзму.

Друга теорія просвітницького егоїзму, в ній корпоративна соціальна відповідальність ототожнюється зі спонсорством та благо чинністю як різновидами соціального інвестування.

В сучасному розумінні корпоративна соціальна відповідальність – це система добровільних взаємовідносин між робітниками, роботодавцем і суспільством, направлена на покращення соціально-трудова відносин, підтримку соціальної стабільності в трудовому колективі та навколишньому середовищі, розвитку соціальної та природоохоронної діяльності на національному і міжнародному рівні. Сучасний розвиток корпоративної соціальної відповідальності передбачає наступні моделі соціального партнерства:

1. Перша модель характерна для країн Північної Європи (Бельгія, Нідерланди, Норвегія, Фінляндія, Швеція), яка передбачає активну участь держави в регулюванні соціально-трудова відносин, які відбуваються на трьох рівнях: загальнонаціональному, галузевому і на рівні окремого підприємства.

2. Друга модель притаманна США, Канаді, Японії, країнам Латинської Америки та англomовним країнам Африки, характерна регулюванням соціально-трудова відносин на рівні підприємства і менш на рівні галузі і регіону. Вплив держави здійснюється шляхом прийняття законодавчих і нормативних актів, рекомендацій і вимог.

3. Третя модель розповсюджена в країнах Центральної Європи (Австрія, Німеччина, Франція) і частково у Великобританії. Це поєднання перших двох моделей. Наприклад, відповідно німецької концепції Л. Єрхарда, держава втручається в соціально-трудова відносини, але підприємці та профспілки зберігають автономію.

### Список літератури

1. *Кричевский Н.А., Гончаров С.Ф.* Корпоративная социальная ответственность. – 2-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 216 с.

УДК 621.12.2

**С.М. Грабовський**, доцент*Харківський національний економічний університет, Харків***СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ ВІРТУАЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Управління віртуальними підприємствами має передбачати створення його внутрішньої й зовнішньої інформаційної структури, вибір і адаптація програмного продукту, створення єдиного інформаційного поля.

Відповідно до цього слід виконати наступні управлінські заходи.

1. На початку Мережа використовується для маркетингу й інформаційної підтримки, створюються сайти для залучення клієнтів і бази даних про клієнтів, постачальників і т.п. Це впорядковує роботу компанії, але спочатку не приносить особливих переваг. Однак витрати на проведення цих заходів досить відчутні.

2. Далі, після адаптації персоналу до роботи в інформаційних полях, починає налагоджуватися інформаційний зв'язок між службами трьох ключових фігур ринку – постачальником, самою компанією й споживачем, коли всі троє створюють єдину електронну інформаційну систему.

З'являється, наприклад, можливість управляти складом компанії з боку постачальника й споживача, причому один формує виходячи з отриманої інформації свої поставки сировини й комплектуючих, а інший - одержання товару.

Подібну діяльність уже можна вважати Бізнесом, що значно знижує витрати на організацію поставок і збуту, заощаджує на оплаті зберігання готової продукції й т.д.

3. Потім визначають головні й другорядні виробничі функції компанії. Другорядні функції має сенс передати на аутсорсинг іншим компаніям, що спеціалізуються в цій області, котрі можуть забезпечити кращу якість при менших витратах. Загалом кажучи, хоча б навіть із цих міркувань подібна операція має сенс.

4. На аутсорсинг віддають маркетинг, логістику, саме виробництво, закупівлі для нього. Ведення бухгалтерії, керування дебіторською заборгованістю можна доручити фактор-фірмам.

Нераціонально передавати на аутсорсинг лише контакти із клієнтом (обслуговування й продажі), тому що саме в цій частині ланцюжка виникають платежі, вивчаються зміни попиту, налагоджуються довгострокові зв'язки. Зрозуміло, що процес розробки продуктового ряду також повинен залишитися в основній компанії.

Таким чином, традиційна виробнича компанія перетворюється в офіс і лабораторії, де «займаються тільки стратегічними питаннями взаємини із клієнтами й розвитком продукту».

Можливі й інші варіанти розвитку компанії. Компанія може представляти тільки бренд, до якого можна в різних комбінаціях приєднувати різні know-how і набори клієнтських баз даних. Ініціатива тут виходить від менеджерів, що обслуговують бренд, і від власників бренда. Однак ініціатива може виходити й від споживача, що сам здатний скласти ланцюжки know-how і набори виробництв у виробничу мережу.

УДК 658

Н.О.Селезньова, аспірант

*Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ**«Донецький національний технічний університет»*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

Розвиток сучасних економічних відносин супроводжується пошуком шляхів подальшого підвищення ефективності функціонування промислових підприємств. За умов повного залучення внутрішньогосподарських резервів, доцільно використовувати скриті резерви росту, які можливо визначити більш динамічними методами, до яких, в першу чергу, відноситься логістичний підхід.

При централізованій системі розподілу ресурсів і прикріплення покупців до постачальників проблема управління ресурсами стояла не так гостро. Сьогодні, за умов розвитку ринкових відносин кожний суб'єкт господарювання повинен самостійно оцінювати конкретну ситуацію на ринку, яка характеризується змінністю внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, непередбачуваністю попиту, виникненням нових потреб у споживачів, збільшенням вимог до якості продукції з одночасним зниженням її собівартості, посиленням конкуренції між вітчизняними та іноземними виробниками. Тому за таких умов все складніше стає національним промисловим підприємствам утримувати свою позицію на ринку.

З іншого боку, традиційні методи управління ресурсами відповідають стабільним і повністю передбачуваним умовам господарювання, що не є властивістю сучасних економічних відносин, тому їх застосування у практиці не є доцільним.

Застосування логістичного підходу до управління промисловими підприємствами є відносно новим і прогресивним напрямом управління, який вже сьогодні починає застосовуватися в українській економіці. У світовій практиці логістика вже інтенсивно розвивається.

Логістику можна віднести до концепції управління (планування, організація і контроль) матеріальними, інформаційними, фінансовими та іншими потоками, орієнтовану на ефективне використання потенційних можливостей для розв'язку комплексу завдань з фізичного переміщення продукції як в межах самого підприємства так і в зовнішньому середовищі з метою задоволення потреб споживачів.

Застосування логістичного підходу до управління промисловим підприємством в цілому, в тому числі розподілом його ресурсів, дозволить підвищити ефективність прийняття господарських рішень за рахунок оцінки динамічних властивостей матеріального потоку, а на практиці надасть можливість підприємствам скоротити інтервали часу між придбанням сировини і поставкою готової продукції кінцевим споживачам, мінімізувати витрати на запаси матеріальних ресурсів, скоротити строки доставки товарів, прискорити процес отримання необхідної інформації, підвищити рівень сервісу і т. д.

Таким чином, враховуючи досвід зарубіжних промислових гігантів з залучення логістичного підходу до управління підприємствами, необхідно активізувати діяльність національних підприємств в цьому напрямку.

УДК 656.13.072

**Т.Є. Василенко**, магістрант; **Л.О. Юсупова**, доцент  
*Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ  
«Донецький національний технічний університет»*

## **ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПАСАЖИРСЬКОЇ АВТОТРАНСПОРТНОЇ ПОСЛУГИ**

В сучасних умовах спостерігається інтенсивний розвиток сфери послуг, а також посилення її ролі в економіці. Насичення ринку різноманітними послугами, в тому числі і автотранспортними, викликає посилення конкуренції між їх виробниками. Здатність виробника виживати, розвиватись та лідувати в конкурентній боротьбі забезпечується конкурентоспроможністю послуг, які надаються споживачам. Визначення і регулювання рівня конкурентоспроможності проводиться за результатами його оцінювання. Існуючі методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності, по-перше, розглядаються стосовно до «перевезення вантажів», але не до «пасажирської автотранспортної послуги», по-друге не дають можливості зіставити інтереси перевізника і пасажера, по-третє, відсутні показники і фактори конкурентоспроможності пасажирської автотранспортної послуги (КПАП).

У зв'язку з цим метою даної роботи є оцінювання КПАП з урахуванням інтересів перевізника і пасажера. Для досягнення поставленої мети було вирішено наступні задачі: 1) виявлено і обґрунтовано сукупність факторів, що формують КПАП з позиції перевізника та пасажера; 2) визначено показники КПАП; 3) запропоновано методичний підхід до оцінювання КПАП з позиції перевізника та пасажера.

Виявлення і обґрунтування факторів КПАП виконувалось з позиції перевізника за процесом пропозиції послуги, її надання та його внутрішньої діяльності. Процес надання послуги було представлено як сукупність підпроцесів подачі рухомого складу під посадку пасажирів, їх посадки, переміщення та висадки. Внутрішню діяльність перевізника орієнтовно представлено експлуатаційною, фінансовою, маркетинговою діяльністю, діяльністю з матеріально-технічного постачання, технічної підготовки рухомого складу до виконання перевезень, забезпечення безпеки руху та матеріально-технічної бази. Виявлення факторів КПАП з позиції пасажера проводилось методом анкетного опитування експертів.

Показники КПАП було встановлено за кожним з запропонованих факторів КПАП. Узагальнюючий показник КПАП, складається з показників першого та другого рівня. Перший рівень характеризує процес пропозиції послуги, її надання та внутрішньої діяльності перевізника. Другий рівень – це показники, що характеризують фактори КПАП і є приватними оцінками показників першого рівня.

Запропонований в роботі методичний підхід до оцінювання КПАП полягає в зіставленні отриманих оцінок КПАП з позиції перевізника і пасажера, що дозволяє виявити різницю між ними, встановити причини і розробити управлінські рішення з її усунення. Аналіз отриманих оцінок рівня КПАП за кожним фактором з позиції перевізника дозволяє визначити їх відхилення від нормативних, причини відхилень та напрямки підвищення КПАП підприємства.

УДК 658.54

**О.Х. Базарова**, студент; **Ю.В. Сикирда**, к.т.н.  
*Государственная летная академия Украины, Кировоград*

## **ПРЕИМУЩЕСТВА ВНЕДРЕНИЯ ERP-СИСТЕМ НА АВИАСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

ERP-системы (с англ. Enterprise Resource Planning Systems) – системы планирования ресурсов предприятия – корпоративные информационные системы автоматизации управления предприятием. В настоящее время распространение получило второе поколение ERP-систем – стандарт ERP II (с англ. Enterprise Resource and Relationship Processing Systems) – системы управления внутренними ресурсами и внешними связями предприятия.

Цель внедрения ERP-системы на авиастроительном предприятии заключается в повышении качества работы предприятия за счет повышения уровня прозрачности, автоматизации бизнес-процессов и применения систем планирования. Значительное сокращение издержек при качественном внедрении ERP-системы также возможно за счет сокращения и оптимизации складских запасов.

В основе ERP-систем лежит принцип создания единого хранилища данных, содержащего всю корпоративную бизнес-информацию и обеспечивающего одновременный доступ к ней любого необходимого числа сотрудников авиастроительного предприятия, наделенных соответствующими полномочиями. Основные функции ERP-систем на авиастроительном предприятии: ведение конструкторских и технологических спецификаций, определяющих состав производимой продукции; формирование планов продаж и производства; планирование потребностей в материалах и комплектующих, сроков и объемов поставок для выполнения плана производства продукции; управление запасами и закупками; планирование производственных мощностей; оперативное управление финансами, финансовый и управленческий учет; управление проектами (включая планирование этапов и ресурсов, необходимых для их реализации).

Одним из уникальных примеров внедрения ERP-системы в авиационной промышленности является система Microsoft Axapta авиастроительной компании «Прогресс» (г. Арсеньев, Россия). Управленческой спецификой предприятия является смешанный тип производства, при этом производство авиационной и ракетной техники является проектно-ориентированным. Дополнительные особенности вытекают из того, что предприятие выпускает продукцию оборонного назначения.

Разработка и внедрение ERP-системы – процесс сложный и длительный. Но результат, который будет получен предприятием от автоматизации процессов и упорядочения работы подразделений, стоит того.

Внедрение ERP-систем – путь к обеспечению украинской авиационной промышленности европейского и общемирового конкурентного статуса.



УДК 658.54

**А.О. Коваленко**, студент; **Ю.В. Сікірда**, к.т.н.  
*Державна льотна академія України, Кіровоград*

## **ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ ІТ-ІНФРАСТРУКТУРИ АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У наш час професійно створена ІТ-інфраструктура авіапідприємства багато в чому визначає його конкурентоспроможність та фінансовий успіх. Інформаційні технології давно стали критично важливою складовою авіаційного бізнесу.

В авіаційній індустрії існує цілий ряд проблем, пов'язаних з необхідністю оновлення ІТ-інфраструктури авіапідприємств. При цьому ні один зі світових лідерів (Amadeus, Sabre, Travelport, SITA) не може запропонувати повного ІТ-рішення.

Оптимізація ІТ-інфраструктури авіапідприємства має на меті спрощення або автоматизацію виробництва, підвищення якості послуг, збільшення рівня надійності та безпеки і т.д. Експерти стверджують, що, наприклад, системи управління доходами дозволяють раціонально розподілити пасажиропотік за всією маршрутною мережею та збільшити дохідність авіакомпанії на 1-3% без збільшення вартості білетів.

Можна виділити цілий ряд напрямків вдосконалення ІТ-систем та рішень для авіаційних підприємств:

- веб-технології, які, наприклад, дають можливість через Інтернет не тільки ознайомитись з інформацією про рейси, а й забронювати білет на необхідний рейс;
- системи реєстрації пасажирів загального користування, за допомогою яких будь-яка авіакомпанія може одержати доступ у власну систему на будь-якій стійці реєстрації;
- системи моніторингу обладнання, що дозволяють оперативно приймати рішення та усувати можливі інциденти, найчастіше, дистанційно.

Одним із перспективних напрямків оновлення ядра корпоративної системи авіакомпаній є перехід на сервіс-орієнтовану архітектуру (SOA), головною перевагою якої є вирішення питання стиковки та взаємодії бізнес-додатків різних розробників.

Але спираючись на досвід зарубіжних авіакомпаній, що випробували SOA-підхід, одним із яскравих прикладом яких є російська авіакомпанія „Аерофлот”, можна виділили деякі недоліки цієї системи:

- впровадження системи є досить тривалим і має велику вартість;
- поява єдиної центральної ланки в ІТ-інфраструктурі, через яку здійснюється все управління системою, викликає додаткові ризики, адже її відмова з будь-якої причини призводить до зупинки усього підприємства.

Таким чином, не зважаючи на всі позитивні сторони переходу на SOA, до такого рішення необхідно відноситись досить обачливо.

То ж тільки сучасна, зорієнтована на потреби ринку ІТ-інфраструктура, яка враховує специфіку авіаційної діяльності, дозволить авіапідприємствам збільшити прибутки і задовольнити всі потреби клієнтів.

УДК 658.54

А.М. Полівач, студент; Ю.В. Сікірда, к.т.н.  
*Державна льотна академія України, Кіровоград*

## **ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В БІЗНЕС АВІАКОМПАНІЙ**

Після розпаду СРСР та ряду інших, не менш важливих подій, які відбулися у світі за останні роки, авіаційна промисловість та авіабізнес взагалі витримали багато різних випробувань, були моменти цілковитої кризи та занепаду. Сьогодні авіакомпанії відчули, що сучасні ІТ-продукти та рівень їх можливої інтеграції відкривають принципово нові обрії у найрізноманітніших напрямках діяльності.

Основна рушійна сила впровадження нових проєктів в області інформаційних технологій – принципове підвищення рівня сервісу для клієнтів авіакомпаній. На другому і третьому місцях знаходиться поліпшення взаємодії з партнерами й зниження витрат.

Найбільш значимими перешкодами просуванню інформаційних технологій в діяльність авіакомпаній є:

1. Проблеми з персоналом, добре підготовленим в області інформаційних технологій, а також відсутність ІТ-фахівців, що володіють досвідом роботи в авіабізнесі. Це змушує багато авіакомпаній активно прибігати до аутсорсингу у відношенні інформаційних технологій, тобто передавати впровадження, підтримку, а іноді й застосування інформаційних продуктів іншим компаніям, що спеціалізуються в даній області.

2. Низький рівень інвестицій у розвиток інформаційних технологій. За оцінками аналітиків SITA, для підтримки необхідного рівня конкурентоспроможності на ринку авіакомпанія повинна вкладати в інформаційні технології не менше 4% обсягу доходів – цей рівень забезпечує можливість регулярного відновлення й повноцінної інтеграції інформаційних продуктів.

Одним з основних пріоритетів у розвитку інформаційних технологій в авіакомпаніях є активне використання мережі Інтернет. При цьому на першому місці при використанні Інтернет-протоколів стоять системи бронювання перевезень і продажу квитків, реєстрації пасажирів, програми для пасажирів, що часто літають, а уже потім – управління доходами й оптимізація системи взаєморозрахунків.

Зростає увага авіапідприємств до електронної комерції – як у взаємодії з партнерами й постачальниками (B2B), так і у взаємодії з клієнтами (B2C). В той же час більшість авіакомпаній усвідомлюють важливість Інтернет-технологій у налагодженні схем B2C (онлайнвий продаж квитків дозволяє істотно підвищити доходи й знизити витрати авіакомпаній), але далеко не всі переконані в перевагах онлайн-ових взаємин з партнерами по бізнесу (B2B) (наприклад, в плані створення віртуальних ринкових площадок).

Успішне впровадження та комплексне використання найновітніших інформаційних технологій у діяльності авіакомпаній забезпечить їм домінуюче положення на ринку авіаперевезень.

УДК 658.54

**О.В. Хадырова**, студент; **Ю.В. Сикирда**, к.т.н.  
*Государственная летная академия Украины, Кировоград*

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АЭРОПОРТАХ**

Проблемы развития информационных технологий в аэропортах очень актуальны на современном этапе развития авиабизнеса. В настоящее время различные аэропортовые системы, которые не взаимосвязаны друг с другом, автоматизируют процессы только частично, что может повлиять на конкурентные преимущества аэропорта и размер получаемой прибыли.

Стандартный набор информационных технологий для большинства аэропортов Украины – это около 30 основных систем: система расписания аэропорта, коммуникационные системы между аэропортами и авиакомпаниями, системы управления воздушным движением, регистрации пассажиров и багажа, центровки воздушных судов, управления зданиями, отображения служебной и пассажирской информации, автоматизации выставления счетов по множеству услуг, которые предоставляются авиакомпаниям и другим фирмам, работающим на территории аэропорта, и другие.

Идеальная архитектура информационной системы для всех аэропортов практически одинакова. Одна из обязательных составляющих – аэропортовая производственная база данных, которая является ядром всех операций и источником информации для других систем, обеспечивающих определенные технологические задачи. И вторая важнейшая часть информационной системы – ERP-система, которая управляет финансами. Эти две системы должны быть интегрированы между собой.

С дальнейшим развитием информационные технологии приобретают более важную роль. Необходимо предоставлять пассажирам новые виды сервиса, например, оформление авиаперевозки с помощью электронного билета, самостоятельная регистрация на рейс, заказ и оплата услуг с помощью Интернета, чтобы они не выстаивали в длинных очередях в терминалах.

Особая тема – это услуги беспроводного доступа в Интернет WiFi, которые широко развиваются, как для публичного использования, так и в служебных целях для тех предприятий, которые оказывают услуги на территории аэропорта. Кроме того, на очереди цифровое мобильное радио, внутренняя сотовая связь и Bluetooth.

Важнейшим вопросом остается идентификация пассажиров для возможности предоставления им услуг. К тому же, чем более упрощены процедуры идентификации, тем комфортнее пассажиры себя чувствуют.

И, конечно, стратегическая цель информационных технологий – объединение информационных и телекоммуникационных ресурсов с партнерами по авиационному бизнесу и неавиационным услугам. Ведь с развитием информационных технологий стираются границы между провайдером ради предоставления максимального комфорта клиентам и повышается эффективность деятельности аэропорта, снижаются издержки и, следовательно, повышается прибыль.

УДК 331.363

Т.М. Дорошенко, аспірант

*Державна льотна академія України, Кіровоград*

## **ПРОБЛЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРАЦІВНИКІВ АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Авіаційна галузь – це галузь, діяльність яка заснована на розробці і виробництві високотехнологічної продукції. Дана діяльність може бути забезпечена тільки висококваліфікованими фахівцями. Їх підготовка вимагає тривалого часу і високоякісного навчання. В зв'язку з цим ключовими завданнями кадрової політики авіаційних підприємств є якісна підготовки фахівців.

Професійний розвиток – це безперервний комплексний процес, який включає: професійне навчання, розвиток кар'єри та підвищення кваліфікації. Реалізація концепції розвитку персоналу передбачає створення гнучкої, конкретної системи професійного навчання, зорієнтованої на вирішення стратегічних завдань організації.

Одне з найважливіших практичних завдань, що стоять перед авіаційними підприємствами на сьогоднішній момент, - створення системи безперервної підготовки працівників. Основними проблемами в цій області є невідповідність якості професійного розвитку працівників, з одного боку; з іншого - нездатність промисловості чітко сформулювати свої вимоги до системи професійного розвитку працівників.

Існує ще одна проблема, авіаційні підприємства не достатньо інвестують коштів у професійний розвиток своїх працівників. Дійсно, в недавньому минулому кожне підприємство мало програму соціально-економічного розвитку, де чітко фіксувалися заходи і витрати на підвищення кваліфікації працівників. Зараз ці витрати максимально скорочені, порушені такі ефективні форми підготовки як учнівство, наставництво, школи передового досвіду. Також потрібно враховувати той факт, що підвищення кваліфікації, освоєння нових технологій, видів і форм робіт не тільки відображає потребу конкретного підприємства, але і забезпечує стійке положення людини на ринку праці, підвищує його мобільність і конкурентоспроможність. Потрібно розуміти, що інвестиції в людський капітал – найефективніші інвестиції.

Сьогодні стоїть гостра проблема для галузевих учбових центрів в питаннях підвищення кваліфікації — це залучення фахівців-практиків для розробки актуальних програм, що відповідають певним вимогам. Для розробки програм підвищення кваліфікації необхідна консолідація професорської-викладацької складу і спеціалістів-практиків, що володіють необхідними знаннями та навичками.

Озброєний новими знаннями працівник може генерувати нові ідеї і легко справлятися з багатьма проблемами. На авіаційних підприємствах, через її специфіку, багато категорій фахівців, робота яких вимагає постійного оновлення знань і підтримки професійної кваліфікації на належному рівні. Це важливий аргумент при атестації співробітника і підвищенні його кваліфікаційного рівня.

УДК 621.396(043.2)

І.С. Козир, аспірант

*Державна льотна академія України, Кіровоград***ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ  
«ПРОФЕСІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ»**

Визначаючи шляхи досягнення цілей в різних сферах діяльності, керівники підприємств та організацій перш-за все уявляють собі працівників, що володіють сукупністю певних якостей і характеристик для виконання поставлених завдань. Такий набір характеристик, що в фаховій літературі трактується як «професійна компетентність», повинен забезпечити бажану реакцію професіонала в конкретних ситуаціях та ефективність його роботи. Виходячи на ринок праці, працедавці формують такі критерії відбору працівників, які віддзеркалюють рівень загальноекономічного та суспільного розвитку країни. Сьогодні процеси лібералізації зовнішньо економічної діяльності, євроінтеграційні заходи поставили під загрозу імідж та конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках. Ця ситуація актуалізувала і зумовила необхідність інтенсифікації зусиль вчених щодо питань з'ясування і забезпечення професійної компетенції як ключового фактора успіху в сучасних умовах господарської діяльності.

Питанням з'ясування сутності поняття «професійна компетентність» займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Алексєєв В.М., Бех І.Д., Болотов В.А., Демченко С.О., Зеленецький В.В., Зимня І.А., Краєвський А.В., Смирнова О.Е., Турчинов А.І., Хуторський А.В., Шишко А.В. та ін.

Вчені В.В.Краєвський, А.В.Хуторський, Алексєєв В.М. визначають «компетентність» як похідну від поняття «компетенція» – абстраговану норму знань, взятую безвідносно до особистості, яка дає можливість правильно вирішити певні завдання; а особистісні якості, що включають володіння компетенцією відповідного рівня та відношення людини до діяльності формують її компетентність. Дослідник Турчинов А.І. розглядає компетентність з т.з. культури, розділяючи її на загальну, як діяльну сутність загальної культури людини, що проявилася, та професійну, як прояв сутності професійної культури фахівця, зміст його професіоналізму. Бех І.Д. відзначає роль соціально-культурного середовища в процесі формування професійної компетентності, а ознакою досягнення відповідного її рівня вважає можливість людини адаптувати свою діяльність до соціальних вимог суспільства, культурних традицій і норм. Смирнова О.Е., Зимня І.А., Болотов В.А. розглядають професійну компетентність через призму навчально-виховного процесу і визначають її як сукупність знань, вмінь і індивідуальних характеристик особистості (психологічних, творчих, аналітичних).

Узагальнюючи погляди дослідників на визначення сутності поняття «професійна компетентність», можна сказати, що це – багатовимірна характеристика працівника як особистості і фахівця, що формується в процесі навчання, виховання, пізнання і практичної діяльності, являється проявом досягнення високого рівня загальної та професійної культури, змінюється і еволюціонує під впливом багатьох факторів і умов зовнішнього середовища, відносно працівника і сфери його професійної діяльності.

УДК 658.54

**Ю.С. Сербіна**, студент; **А.В. Залевський**, к.т.н.  
*Державна льотна академія України, Кіровоград*

## **МЕНЕДЖЕР ЯК ГАРАНТ РОЗВИТКУ ЦИВІЛЬНОЇ АВІАЦІЇ УКРАЇНИ**

Рівень розвитку авіаційної галузі України в сьогоднішніх кризових умовах залежить від рівня розвитку транспортної системи і від якості прийняття рішень менеджерами. Недостатній розвиток транспортної системи і низький професіоналізм авіаційних менеджерів обмежує можливості формування і подальший розвиток авіатранспорту як системи.

Важливим напрямом в розвитку цивільної авіації є правильна організація роботи персоналу, визначення слабких і сильних сторін авіакомпанії і прийняття на основі цього ефективних рішень менеджером, а також вирішення проблем з приводу оновлення парку літаків сучасними повітряними суднами, ремонту та побудови нових аеровокзалів. Все це відкриває шляхи для здійснення польотів українських авіаперевізників в країни Європи, Північної Америки, Азії.

На сьогоднішньому етапі розвитку авіаційної індустрії розпочата регулярна експлуатація на внутрішніх лініях нового літака вітчизняного виробництва Ан-140 (“Руслан”). Від недавнього часу цей літак почав поставлятися на експорт. Але кількість наявних літаків цього класу є недостатньою для задоволення сучасних потреб повітряного транспорту, тому планується оновлення парку повітряних суден українських авіакомпаній і за рахунок авіаційної техніки іноземного виробництва – до освоєння їх виробництва авіабудівною промисловістю України.

Державний міжнародний аеропорт „Бориспіль” поступово перетворюється на аеропорт-хаб європейського типу, і зараз більшість польотів зорієнтовано на нього.

Але для комплексного розвитку цивільної авіації України потрібне виконання наступних послідовних кроків:

- забезпечити подальший розвиток аеропорту „Бориспіль” шляхом будівництва нового пасажирського терміналу з сучасним обладнанням;

- розпочати модернізацію та реконструкцію інших українських аеропортів – в Долині, Львові, Одесі, Дніпропетровську, Харкові, що дозволить їм також приймати далекомагістральні літаки;

- за допомогою місцевих адміністрацій оновити будівлі аеровокзалів;

- здійснити заходи з технічного переозброєння аеродромних комплексів;

- підвищити рівень безпеки польотів повітряних суден;

- покращити сервіс обслуговування авіапасажирів;

- збільшити обсяги авіаперевезень для забезпечення в подальшому самофінансування аеропортів.

Значну увагу авіаційних фахівців в сьогоднішніх кризових умовах привертають проблемні питання, пов’язані зі зменшенням витрат і збільшенням доходів авіаційних структур, тому прийняття ефективних управлінських рішень менеджерами різних рівнів являється гарантом успішного розвитку і процвітання авіації. Досвід засвідчує, що криза – це поштовх до знаходження нових можливостей, нових рішень, тому саме зараз настав час діяти і приймати рішення, які дозволять визначити, хто переміг, а хто зазнав поразки.

УДК 658.54

И.В. Щёголева, аспирантка

*Государственная летняя академия Украины, Кировоград*

## **ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ СФЕРЫ ТУРИЗМА**

Профессиональная деятельность персонала является залогом успешного развития туризма. В связи с этим вопрос о подготовке кадров для сферы туризма стоит особенно остро. Будущий специалист, профессиональная деятельность которого будет проходить на туристских предприятиях, кроме высокого уровня общей культуры должен обладать знаниями в области литературы, искусства и коммуникативной культуры. Это обусловлено тем, что реализация потребности человека в отдыхе, оздоровлении, удовлетворении духовных, культурно-познавательных потребностей обусловлено общением со специалистами сферы туризма. Именно поэтому интерес к исследованию коммуникативной культуры, с одной стороны, связан с отраслевыми потребностями и спецификой туристской деятельности, а с другой стороны – с проблемами общекультурного развития человека.

В современной научной литературе представлены различные подходы к трактовке понятия «коммуникативная культура», основными из которых являются: методологический (Е. Бондаревская, В. Слостенин, Г. Шукина), психологический (Б.Ананьев, И. Зимняя, А. Леонтьев, Г. Андреева), социологический (Т. Дридзе, Е. Руденский), мировоззренческий (А. Бодалев, Б. Ломов) и лингвистический (Б. Головин, А. Михальская).

Анализ определений понятия «коммуникативной культуры» в рамках каждого из подходов, даёт возможность трактовать коммуникативную культуру как способность индивида устанавливать и поддерживать контакты с другими людьми на основе своих внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективного коммуникативного действия в ситуациях межличностного общения.

Формирование коммуникативной культуры представляет собой поэтапный процесс, включающий несколько уровней – от коммуникативной грамотности к коммуникативному мастерству, через формирование коммуникативной компетенции, а также профессиональной коммуникативной компетенции.

Высокий уровень коммуникативной культуры характеризуется наличием у субъекта общения ряда личностных качеств, таких как:

- эмпатия – умение видеть мир глазами других, понимать его так же как они;
- доброжелательность – уважение, симпатия, умение понимать людей;
- аутентичность – способность быть самим собой в контактах с другими людьми;
- инициативность – способность идти вперёд, устанавливать контакты;
- принятие чувства – умение выражать свои чувства и готовность принимать эмоциональную экспрессию со стороны других.

Совокупность этих личностных качеств даёт возможность говорить о степени сформированности коммуникативной культуры, которая и будет являться залогом успешной профессиональной деятельности будущего специалиста сферы туризма.

УДК 656.13

М.В. Ольхова, аспірант

*Харківська національна академія міського господарства, Харків*

### ДІАПАЗОНИ ВАРЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПРИ РОЗРАХУНКУ ВИТРАТ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Якість транспортного обслуговування можна оцінювати великою кількістю показників, які, в більшості випадків, зводяться до інтегрального показника якості. Також можна розглядати кожен показник окремо. Найбільш поширеними, з точки зору практики і наукових досліджень, є час, надійність та витрати на виконання замовлення (транспортне обслуговування). Досить багато приділено уваги дослідженню якості з позиції споживача послуги (логістична система), і, навпаки не досить розглянуті питання оцінки якості з позиції виробника послуг (транспортне підприємство). При порівнянні цих показників можна побачити великі відмінності. В свою чергу, за допомогою показників оцінки якості транспортного обслуговування в логістичних системах пропонується вибирати перевізника. З позиції транспортного підприємства показники якості транспортного обслуговування є, ні чим іншим як, вимогами до транспортного обслуговування. Тому доцільним, зважаючи на стрімкі зміни ринкових відносин, зокрема і в Україні, є дослідження впливу вимог логістичної системи до транспортного обслуговування на витрати транспортного підприємства.

Розглянемо вимогу логістичної системи – «необхідний час обслуговування».

Припустимо, що:  $t_{\text{обсл}(\min)}^{\text{ТП}}$ ,  $t_{\text{обсл}(\max)}^{\text{ТП}}$  – відповідно мінімальний і максимальний час обслуговування, за який транспортне підприємство може виконати замовлення;  $t_{\text{обсл}_n}^{\text{ЛС}}$  – необхідний час обслуговування логістичної системи (вимога логістичної системи);  $t_{\text{обсл}_N}^{\text{ТП}}$  – час обслуговування логістичної системи транспортним підприємством в нормальному режимі роботи;  $Z_{\text{ТО}_N}^{\text{ЛС}}$  – витрати на виконання замовлення логістичної системи, в нормальному режимі роботи. Тоді, витрати транспортного підприємства ( $Z_{\text{ТО}(t)}^{\text{ЛС}}$ ) пропонується розрахувати за формулою:

$$Z_{\text{ТО}(t)}^{\text{ЛС}} = \begin{cases} \text{при } t_{\text{обсл}_n}^{\text{ЛС}} \geq t_{\text{обсл}_N}^{\text{ТП}}, & Z_{\text{ТО}_N}^{\text{ЛС}} \\ \text{при } t_{\text{обсл}_n}^{\text{ЛС}} < t_{\text{обсл}_N}^{\text{ТП}}, & \Delta Z_{\text{обсл}(t)} \cdot Z_{\text{ТО}_N}^{\text{ЛС}} \end{cases}$$

де  $\Delta Z_{\text{обсл}(t)}$  – коефіцієнт, що враховує додаткові витрати транспортного підприємства, пов'язані з виконанням вимоги логістичної системи. Пропонується розраху-

вати за формулою:  $\Delta Z_{\text{обсл}(t)} = \frac{t_{\text{обсл}_N}^{\text{ТП}}}{t_{\text{обсл}_n}^{\text{ЛС}}}$ .

Розглядаючи цей підхід, можна припустити існування залежності в вигляді оберненої гіперболи. Для підтвердження існування такої залежності необхідно проводити експеримент, що і планується робити далі. Це стосується і інших згаданих показників якості, до яких також можна застосувати такий спосіб оцінки.



УДК 658

**А.Н. Горяинов**, доцент*Харьковская национальная академия  
городского хозяйства, Харьков*

## **ВЫДЕЛЕНИЕ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ЛОГИСТИКИ КАК ОТДЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ**

На текущий момент существуют различные классификации проектов, которые используются для различных целей. В частности, выделяют (согласно [1, 2, 3]) организационные, экономические, инвестиционные, смешанные, мелкие, крупные, простые, сложные и т.п. При этом вопросы реализации проектов в области логистики остаются за границами таких классификаций. Хотя, учитывая бурное развитие логистики, логичным является изучение целесообразности выделения в отдельный подвид проектов в сфере логистики.

Очень тесно вопросы проектов пересекаются с вопросами консалтинговой деятельности. Анализ видов консалтинговой деятельности свидетельствует о том, что и при рассмотрении консалтинговых услуг, вопросы логистики также пока явным образом не представлены. Так согласно FEACO (Европейская федерация ассоциаций консультантов по менеджменту) [4] выделяются следующие основные группы консалтинговых услуг: 1) общее управление (20 видов деятельности), администрирование (7 видов деятельности), финансовое управление (9 видов деятельности), управление кадрами (20 видов деятельности), маркетинг (14 видов деятельности), производство (16 видов деятельности), информационные технологии (9 видов деятельности), специализированные услуги (9 видов деятельности). Как видно из данного группирования видов деятельности, отдельной группы «логистика» отсутствует.

Если провести детальный анализ отдельных видов деятельности указанных групп, то можно предложить выделять отдельную группу «логистика» с закреплением за этой группой таких видов деятельности (которые на текущий момент разбросаны по отдельным другим группам): определение эффективности системы управления, регулирование риска, организация и методы управления, содействие сбыту, управление сбытом, обучение сбыту, оценка управления, упаковка, закупки, управление запасами, управление материалами, консалтинг по управлению распределением материалов и материально-техническому снабжению.

Конечно, этот только первая попытка выделения из всего множества видов деятельности видов, которые имеют отношение к логистике. В дальнейшем необходимо уточнять и дополнять раздел логистики другими отдельными составляющими.

### **Список литературы**

1. *Управление проектами: Основы профессиональных знаний, Национальные требования к компетенции специалистов.* – М. : «Консалтинговое агентство КУБС Групп – Кооперация, Бизнес-Сервис», 2001. – 265 с.
2. *Мазур И.И., Шапиро В.Д. и др.* Управление проектами/Справочное руководство. – М. : Высш. Шк., 2001 – 875 с
3. [http://www.iteam.ru/publications/project/section\\_35/article\\_1827/](http://www.iteam.ru/publications/project/section_35/article_1827/) – сайт консалтинговой компании ITeam.
4. *Маринко Г.И.* Управленческий консалтинг: – М. : ИНФРА-М, 2005. – 381 с.

УДК 338.47 (043.2)

І.В. Василенко, аспірант

*Національний авіаційний університет, Київ***СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ**

Авіаційний транспорт сьогодні є незамінним при потребі здійснити перевезення до певного пункту призначення у віддаленому регіоні світу за найкоротший відрізок часу.

Радикальне скорочення недоліків сучасних ПС пов'язаних з обмеженими розмірами вантажної кабіни, а також з неможливістю доставки певних спеціальних вантажів також сприяли динамічному розвитку авіаційних вантажних перевезень у світі за останні десятиліття.

Наявність дуже стабільного та динамічного зростаючого попиту на авіаційні вантажні перевезення вимагає розробки сучасних засобів покращення процесу перевезення та обробки вантажів, з огляду на їх характерні особливості.

На думку провідних аналітиків світового ринку авіаційних вантажних перевезень сьогодні майже половина усіх вантажних перевезень здійснюється на замовлення великих транснаціональних корпорацій з метою забезпечення їх діяльності при виробництві різних компонентів по всьому світу.

Основу номенклатури вантажів, які перевозяться між підрозділами великих транснаціональних корпорацій складають вузлові агрегати промислового обладнання та машин, а також комп'ютерної техніки та різного інформаційного устаткування.

Активне розгортання виробництв великих транснаціональних корпорацій, особливо, у Азійсько-тихоокеанському регіоні сприяло надзвичайно динамічному розвитку обсягів перевезень у цьому регіоні за останні роки. Темпи зростання склали 7-8 % щорічно, як за обсягами вантажних перевезень за тоннажем, так і за зробленими тонно-кілометрами.

Збільшення номенклатури послуг з обслуговування вантажів, що надають провідні аеропорти світу також є новітньою тенденцією розвитку авіаційних вантажних перевезень, що дає змогу аеропортам збільшити власну дохідність та прибутковість.

Також сьогодні активно здійснюються перевезення різними видами транспорту, за участю авіаційного виду транспорту. Так звані мультимодальні перевезення мають високу координованість дій всіх учасників транспортного ланцюга, завдяки якому транспортування об'єктів займає мінімум часу та максимізується рівень безпеки.

Здійснення мультимодальних перевезень за участю авіаційного виду транспорту дає змогу здійснювати перевезення від дверей до дверей одержувача вантажу у найкоротші строки.

Проведене автором дослідження дає можливість зробити наступні висновки. На сьогодні гостро необхідною є розробка інноваційних технологічних рішень прийняття та обробки спеціальних вантажів у аеропортах, як України, так і світу, із застосуванням усіх наявних можливостей науково-технічного прогресу у цій галузі.

УДК 338.47 (043.2)

С.Л. Литвиненко, ст. викладач  
Національний авіаційний університет, Київ

## **СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ЦЕНТРІВ ТЕХНІЧНОЇ ПІДТРИМКИ, ЯК СУБ'ЄКТІВ ТЕХНІЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ГРУПИ ВАНТАЖНИХ АВІАКОМПАНІЙ ЧАРТЕРНОГО ТИПУ**

Узагальнюючи існуючі підходи до проблеми технічного забезпечення ПС автор зосередив свою увагу на необхідності удосконалення існуючих принципів взаємодії усіх учасників процесу технічного обслуговування ПС. Головною умовою успішного функціонування системи технічного забезпечення групи вантажних авіакомпаній чартерного типу визначено координацію зусиль, як з боку авіакомпаній-учасниць ринку надважких та нестандартних перевезень, так і з боку заводу-розробника ПС типу Ан-124-100, двигунів Д-18-Т та заводів-виробників даного типу ПС, двигунів до нього та інших систем.

Встановлено, що створення системи центрів технічної підтримки для ПС типу Ан-124-100 та доповнення її мобільними станціями технічного обслуговування – це ті основні рішення, які мають бути використані для покращення якості технічного забезпечення вантажних авіакомпаній чартерного типу та ефективності їх функціонування. Вибір саме таких заходів обумовлений специфікою побудови бізнесу у вантажних авіакомпаній-учасниць ринку надважких та нестандартних перевезень, які виконують більшу частину власних перевезень у відриві від основного місця базування.

З метою ефективної реалізації проекту створення системи центрів технічної підтримки та мобільних станцій технічного обслуговування ПС для групи вантажних авіакомпаній автором запропоновано комплекс механізмів та інструментів для удосконалення системи їх технічного забезпечення. Зокрема до методичного забезпечення даного комплексу віднесено розробку методичних положень розміщення системи центрів технічної підтримки з використанням економіко-математичної моделі. У якості доповнення до системи центрів технічної підтримки пропонується використання системи мобільних станцій технічного обслуговування ПС із подальшою координацією цих систем. Також автором визначено основні складові системи мобільних станцій технічного обслуговування ПС та умови за яких ця система станцій буде рентабельною.

Після проведених розрахунків за економіко-математичною моделлю та визначення місця положення центрів технічної підтримки у аеропортах міст Лейпциг, Шарджа, Шанхай та Хьюстон (із проведенням відповідних форм технічного обслуговування) автором запропоновано варіант загальної організаційної структури системи центрів технічної підтримки, що включає в себе два основних рівня управління – єдиний центр прийняття рішень групи вантажних авіакомпаній та безпосередньо самі центри.

Зроблено висновок, що створення системи центрів технічної підтримки групи вантажних авіакомпаній чартерного типу дасть можливість цій групі авіакомпаній значно скоротити витрати на організацію технічного обслуговування власного парку ПС в процесі здійснення ними перевезень у відриві від основного місця базування.

УДК 656.072 (043.2)

О.М. Матійчик, асистент

*Національний авіаційний університет, Київ***ПРОБЛЕМА НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ  
КОНКУРЕНЦІЇ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ АВТОМОБІЛЬНИХ  
ТА ЗАЛІЗНИЧНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ УКРАЇНИ**

На сучасному етапі розвитку транспортного комплексу України питання сприяння конкурентному середовищу на внутрішньому ринку автомобільних та залізничних пасажирських перевезень є надзвичайно важливим не лише для учасників ринку, але й для споживачів транспортних послуг. Змагання підприємств за досягнення переваг над іншими суб'єктами господарювання відбувається в межах нормативно-правової бази. Вона спрямована на створення рівних умов для розвитку господарської діяльності підприємств транспорту, обмеження монополізму та розвиток внутрішньогалузевої й міжгалузевої економічної конкуренції на транспорті.

Розгляд окремих заходів державної політики в галузі пасажирських перевезень дозволить виокремити прийоми впливу держави на розвиток конкуренції між перевізниками. Проведений аналіз існуючого механізму правового захисту конкуренції в галузі транспорту з боку держави дав можливість виділити такі його особливості. Захист економічної конкуренції у національній економіці з правової точки зору знаходиться у полі дії законів, постанов та положень, розроблених та затверджених Міністерством транспорту та зв'язку України, Кабінетом Міністрів України. Відповідно, будь-яка економічна діяльність підприємств транспорту в умовах ринку регулюється конкурентним законодавством. Моніторинг дотримання нормативно-правових положень суб'єктами внутрішнього ринку автомобільних та залізничних пасажирських перевезень здійснюється Антимонопольним комітетом України, який виявляє порушення у цій сфері та сприяє відновленню недискримінованого надання споживачам транспортних послуг. Зокрема, для розвитку конкуренції та обмеження монополізму на автомобільному пасажирському транспорті запроваджено процедуру ліцензування, конкурс на перевезення пасажирів на автобусному маршруті загального користування.

Існує необхідність обмеження природної монополії Укрзалізниці на ринку залізничних пасажирських перевезень, насамперед у сфері тарифної політики, формування рівноправних стосунків між споживачами та Укрзалізницею та забезпечення ефективної конкуренції. Антимонопольним комітетом України розроблено проект постанови Кабінету Міністрів України «Про утворення Національної комісії регулювання транспорту України», який має розмежувати монопольну та конкурентну сфери діяльності підприємства.

Загалом, можна відзначити, що існує правове поле розвитку конкуренції охоплює всі види діяльності учасників ринку пасажирських перевезень, однак потребує системного підходу для його вдосконалення.

УДК 656.7.072: 629.735.33.014 (043.2)

**Г.М. Михайлов**, аспірант; **Л.О. Сулима**, аспірант  
*Національний авіаційний університет, Київ*

## ОРГАНІЗАЦІЯ СПЕЦІАЛЬНИХ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Відповідно до статистичних даних, зібраними факультетом медицини в Ганновері (Німеччина), виграш у часі є винятково важливим чинником у попередженні ускладнень, що можуть виникати в результаті нещасного випадку. В одній групі постраждалих, що очікували прибуття першої медичної допомоги 14 хвилин, тільки 20 % мали ускладнення або смертельний наслідок, у той час, як в іншій групі постраждалих, що очікували 28 хвилин, випадки з ускладненнями або смертними наслідками, склали 80 %. У результаті серії експериментів, проведених фірмою «Aerospatiale» для служби медичної швидкої допомоги Пікардії (Франція), були отримані дані, що показали, що час очікування наземного транспорту в 3,5-5,6 рази більше часу очікування турбогвинтового санітарного вертольота «SA 365 Dauphin 2» з двома двигунами, і в 2,5-4,3 рази більше часу очікування турбогвинтового вертольота «SA 318 Alouette II» з одним двигуном.

При використанні повітряного транспорту з метою евакуації важливий як чинник часу, так і те, що повітряні судна є прекрасним засобом перевезення людей, що відчувають біль, які погано можуть переносити нерівності доріг і швидкі зміни напрямків прямування або швидкості, яким піддається наземний транспортний засіб. Пацієнти з численними ранами або опіками потребують особливо дбайливого ставлення, це також стосується хворого в коматозному стані.

Санітарні вертольоти і літаки обладнуються спеціальним сучасним медичним устаткуванням, призначеним для використання в різноманітних ситуаціях. Це устаткування може бути встановлене стаціонарно, або встановлюється за вимогою, якщо вертоліт або літак використовується службою порятунку за угодою з експлуатантом. При проведенні розвідки на місці події можливе застосування БЛА – безпілотних літальних апаратів.

При великомасштабних лихах, таких, як землетруси і повені, рятувальні роботи виконуються силами держави. В Україні такі роботи здійснює Міністерство з надзвичайних ситуацій. Державної авіаційної служби порятунку при подіях з окремими громадянами в Україні не існує, санітарна авіація занепала, а нової організації створено не було. Це пов'язано в першу чергу з відсутністю коштів, що у розвинених країнах Заходу надходять на рахунки служб порятунку за рахунок системи обов'язкового або добровільного медичного страхування.

Рішення даної проблеми в Україні без виділення коштів з боку держави можливо тільки у випадку створення недержавних служб порятунку, діяльність яких була б заснована на добровільному медичному страхуванні. Це так звані компанії з асітансу, які виконують допомогу у разі виникнення з клієнтом будь-якої надзвичайної ситуації, у тому числі хвороби або нещасного випадку з подальшою необхідністю його евакуації повітряним транспортом.

В умовах економіки України, не варто сподіватися на відродження авіаційної медицини як системи у межах держави, а діяльність компаній з асітансу, з огляду на рівень життя населення, у найближчий час не набуде масового характеру, хоча зараз це для України – найбільш реальний варіант.

УДК 338.47 (043.2)

**К.В. Марінцева**, к.е.н., доцент  
*Національний авіаційний університет, Київ*

## **МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ АВІАЦІЙНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ**

Прогнозування розвитку авіаційних перевезень є найважливішим розділом економіки транспорту, покликаним забезпечити авіаційні влади, і суб'єкти економічної діяльності інформацією про розвиток перевезень, а також пов'язаних з ними економічних і соціальних процесів.

Очевидно, що роль прогнозувальної інформації в розвитку авіаційних підприємств, стану ходу реалізації бізнес-проектів, еволюції ринку перевезень, у цей час недооцінюється. У цьому зв'язку вивчення методів прогнозування є одним з важливих завдань у системі економічної освіти інженерів транспорту.

Статистичні методи прогнозування зайняли значне місце в економічній практиці авіаційних підприємств. З розвитком комп'ютерної техніки, удосконалюванням інформаційних технологій, поширенням пакетів прикладних програм (ППП) ці методи вийшли за стіни науково-дослідних інститутів, вони стали важливим інструментом у діяльності планових, аналітичних, маркетингових відділів авіаційних підприємств і авіаційних департаментів.

Незважаючи на великий перелік наукової літератури, присвяченої питанням статистичного вивчення й прогнозування соціально-економічних явищ і процесів, у цей час відчувається недолік робіт з викладом методичних підходів прогнозування авіаційних перевезень.

Розгляду теоретичних і методологічних проблем планування й прогнозування перевезень на транспорті присвячені праці Андропова А.М., Біленького М.Н., Сролаєва Ф.П., Горчакова Я.Л., Леонтьєва Р.Г., Соколова А.А., Ускова Н.С., Фролова О.Р., Хижняка А.Н. і інших авторів.

В даній роботі викладені методичні засади розроблення моделей прогнозування авіаційних пасажирських перевезень, що включають екстраполяцію часових рядів і факторний аналіз.

Визначено, що обсяг авіаційних пасажирських перевезень в Україні високо корелює з такими соціально-економічними показниками як: ВВП, ВВП на душу населення, наявний дохід на 1 особу, реальна заробітна плата, рівень безробіття.

Згідно з розробленим прогнозом ріст авіаційних пасажирських перевезень в Україні в 2009 році, за впливу ряду факторів, складе в середньому від -15 % до +5,8 %.

### **Список літератури**

1. *Международная организация гражданской авиации*. Doc 8991-AT/722/2. Руководство по прогнозированию воздушных перевозок. – Монреаль, 1985. – 63 с.
2. *Международная организация гражданской авиации*. Циркуляр. Cir 304-AT/127. Прогноз развития воздушного транспорта до 2015 года. – Монреаль, 2004. – 61 с.

УДК 338.47 (043.2)

Н.О. Михалюк, студент  
Національний авіаційний університет, Київ

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОГО ЛІЗИНГУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Під словом «лізинг» розуміється цілий набір фінансових інструментів, в першу чергу фінансовий і операційний лізинг. Після 2002 року під лізингом розуміється тільки фінансовий лізинг, а операційний лізинг трактується як звичайна оренда і регулюється тільки Цивільним кодексом. Тому ніяких пільг для операційного лізингу в Україні не передбачено, хоча саме цей вид лізингу став основою розвитку авіації у всьому світі. Річ у тому, що при фінансовому лізингу авіакомпанія за термін лізингу повинна виплатити всю вартість літака, який перейде в її власність. Літак коштує дорого, тому навіть при 15-річному терміні лізингу щомісячна ставка лізингового платежу залишається високою. При операційному лізингу літак залишається у власності лізингової компанії, а перевізник, що узяв його в лізинг, припустимо, на п'ять років, виплачує тільки різницю між нинішньою вартістю літака і його прогнозованою залишковою вартістю, розподілену на термін лізингу. Тому лізингова ставка виходить відносно низькою, що вигідно авіакомпанії. При операційному лізингу літак залишається на балансі лізингової компанії, за допомогою якої банки і інші фінансові інститути можуть інвестувати свої засоби в довгострокові капіталомісткі активи.

Існують і інші варіанти, наприклад поворотний лізинг через викуп, при якому авіакомпанія, будучи власником літаків, продає їх лізинговій компанії, після чого бере їх назад в лізинг. Ще зустрічаються різні види податкового лізингу, а раніше був поширений досить екзотичний японський «плечовий лізинг» (Japanese Leverage Lease), який, будучи сам по собі збитковим, дозволяв лізингодавцем спускати високі прибутки, отримані з інших джерел, і економити на податках.

Переваги, які лізинг надає лізингоотримувачу:

– зниження потреби у власному стартовому капіталі. Лізинг припускає, як правило, 100-процентне фінансування лізингоотримувачу і не вимагає негайного початку платежів;

– дуже часто підприємству простіше отримати майно по лізингу, ніж позику на його придбання, оскільки лізингове майно виступає як застава;

– вважається, що лізингова угода більш гнучка, ніж позика, вона надає можливість обом сторонам виробити зручну схему виплат;

– для лізингоотримувачу зменшується ризик морального і фізичного зношення і застарівання майна, оскільки майно не отримується у власність, а береться в тимчасове користування;

– лізингове майно може не числитися у лізингоотримувачу на його балансі, що не збільшує його активи і звільняє від сплати податку на це майно.

В цілому бізнес лізингової компанії базується на тонкій грі між лізинговими ставками, вартістю фінансових ресурсів, які вона привертає, поточною і прогнозованою залишковою вартістю літака і його амортизацією. Тому лізингова компанія не посередник між авіаперевізником і банком, а необхідний високопрофесійний учасник ринку.

УДК 338.47 (043.2)

А.Л. Родина, студент  
Національний авіаційний університет, Київ

## СУЧАСНИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ МАЛОЇ АВІАЦІЇ В УКРАЇНІ

На теперішній час у розвинених країнах існує та використовується чітка та злагоджена система виконання польотів у так званому повітряному просторі класу G (нижній повітряний простір 1,5-3 км). Щоправда, існують певні обмеження, а саме над певними містами, военними об'єктами, атомними станціями літати заборонено. Пілоти на власний розсуд можуть надати або не надавати диспетчеру план польоту і вільно летіти за потрібним напрямком.

В Україні повітряний простір G уже існує, але його функціонування законодавчо не затверджено і навіть не згадується у Повітряному кодексі. Але чинний закон було прийнято 1993 року, і з часу його впровадження відбулися значні зміни, що потребують відображення в основному авіаційному законодавстві України. Проект нової редакції Повітряного кодексу України розроблено на виконання доручення Кабінету міністрів України відповідно до вимог Правління Об'єднаних авіаційних Властей щодо надання Україні статусу країни-кандидата у члени JAA. Україна також стала членом Європейської конференції цивільної авіації (ЄКЦА) та Європейської організації з безпеки аеронавігації (ЄВРОКОНТРОЛЬ), що потребує внесення змін до законодавства України в сфері авіації.

Послуги малої не отримали достатнього розповсюдження в Україні через ряд причин:

- відсутність діючого законодавства, яке б регулювало діяльність суб'єктів малої авіації;
- вимоги до малої та великої авіації пред'являються однакові, що унеможливає оперативність виконання польотів, оскільки необхідно узгодити безліч питань (отримати дозвіл протиповітряної оборони, узгодити план польоту, аеродроми відправлення та призначення тощо);
- відсутність повітряного простору, виділеного спеціально для виконання польотів малою авіацією;
- складність реєстрації авіаперевізників та сертифікації літальних апаратів;
- висока вартість льотної години (від 170\$ до 3000\$ залежно від виду повітряного судна);
- відсутність у необхідних обсягах обслуговуючої інфраструктури: аеродромів, аеронавігаційних та технічних служб та пасажирських терміналів.

Для вирішення цих проблем, на нашу думку, необхідно здійснити низку заходів: удосконалити нормативно-правову базу шляхом більш чіткого визначення особливостей діяльності малої авіації; спрощення процедури сертифікації та реєстрації, оскільки більшість літальних апаратів зроблені не у спеціалізованих конструкторських бюро; удосконалення процедури виконання польоту; розширення відповідної інфраструктури, яка необхідна для функціонування малої авіації.



УДК 656.7: 061.5 (470+571) (043.2)

**Н.А. Куратова**, студентка  
*Національний авіаційний університет, Київ*

## РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКИЙ ПРОЕКТ RUSLAN SALIS

Одним з найбільш успішних напрямків роботи на ринку перевезень унікальних і негабаритних вантажів є Ruslan SALIS (Strategic Airlift Interim Solution). Ця компанія була відкрита в 2006 році в Лейпцигу для керування російсько-українським парком транспортних літаків Ан-124-100 у рамках роботи з контрактів країн Євросоюзу й Північноатлантичного альянсу. «Волга-Днепр» і Antonov Airlines володіють компанією Ruslan SALIS Gmb на паритетних засадах. Контракт укладений на три роки з можливістю продовження до 2012 року. Для здійснення зобов'язань даного проекту на базі компанії Ruslan SALIS Gmb була створена база технічного обслуговування повітряних судів в аеропорту м. Лейпциг. У 2006 році вище зазначене спільне підприємство виграло тендер на надання транспортних послуг літаками Ан-124-100 по забезпеченню антитерористичних, миротворчих і гуманітарних операцій для 17 країн НАТО та ЄС.

Компанія «Авіалінії Антонова» створена в 1990 році й входить до складу АНТК ім. Антонова. Парк компанії нараховує сім Ан-124 «Руслан», один транспортний літак Ан-225 «Мрія» і один Ан-22 «Антей». За даними «Авіалінії Антонова», оборот компанії за минулий рік склав \$ 130 млн.

Група компаній «Волга-Днепр» (Ульяновск) створена в 1990 році. Їй належать десять літаків Ан-124-100 «Руслан», шість Boeing 747, десять Іл-76ТД, два Іл-76ТД-90ВД і шість Як-40. Обсяг виручених від перевезень засобів на літаках Ан-124 в 2005 році склав \$ 292,7 млн.

На початок 2008 року російсько-українські партнери за замовленням компанії SALIS виконали 1019 рейсів і перевезли 57970 тис. тонн. У такий спосіб вони претендують на 54-56 % ринку перевезень унікальних і негабаритних вантажів (до підписання контракту «Волга-Днепр» займала 52 % ринку, а компанія «Авіалінії Антонова» – 25 %).

Прогнозується, що зі стартом проекту SALIS на ринку перевезень унікальних і великогабаритних вантажів може виникнути дефіцит машин і компанія Ruslan SALIS Gmb має шанс підняти тарифи, щоб заробляти більше. Одним з конкурентів є воронезька компанія «Полет», що підписала аналогічний контракт із європейським Airbus. У недалекому майбутньому може виникнути дефіцит машин на ринку, і ціни підуть нагору. А з обліком того, що «Авіалінії Антонова» і «Волга-Днепр» мають самий більший парк вільних літаків (17 «Русланов»), левова частина «додаткових» грошей може дістатися саме їм.

Досвід Ruslan SALIS наочно демонструє, що сьогодні у світі існує стійкий попит на перевезення рамповими літаками типу Ан-124-100. Серійне виробництво цього надважкого літака припинилося в 1994 році. Однак з метою збереження лідерства на ринку й розширення клієнтської бази компанії-засновники Ruslan SALIS сьогодні активно працюють над проектом поновлення серійного виробництва цих літаків.

УДК 656.7.076: 614.841.42 (043.2)

**К.І. Корікова**, студентка  
*Національний авіаційний університет, Київ*

## **СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ВИКОНАННЯ АВІАЦІЙНИХ ПРОТИПОЖЕЖНИХ РОБІТ**

Основними видами пожеж як стихійних лих, що охоплюють, як правило, великі території в декілька сотень, тисяч і навіть мільйонів гектарів, є ландшафтні пожежі – лісові та степові. В даний час на Землі шорік виникає близько 200 тисяч лісових пожеж, причому число їх з кожним роком зростає. Шкода, яку вони приносять людству, величезна, особливо якщо враховувати не лише прямий, але і непрямий збиток. Причинами виникнення пожеж є необережне, поводження з вогнем, порушення правил пожежної безпеки, таке явище природи, як блискавка, самозагорання сухої рослинності і торфу. Відомо, що 90 % пожеж виникають з вини людини і лише 7-8 % від блискавок.

В результаті пошуку шляхів вдосконалення боротьби з пожежами в першій половині 20 століття був визначений головний висновок – для того, щоб понизити витрати на гасіння пожежі, необхідно виявити його на максимально можливій ранній стадії і негайно приступити до ліквідації. Своєчасне виявлення вогнищ пожеж і визначення їх характеристик – одне з серйозних завдань. Застосування авіації дозволяє вирішити відразу два фундаментальні завдання: раннє виявлення пожеж і оперативна доставка на них сил і засобів гасіння.

Авіаційні засоби гасіння лісових пожеж використовується у всьому світі. Їх розділяють на три основні групи. У першу можна віднести літаки і вертольоти з об'ємом баків з рідиною для гасіння до трьох тисяч літрів. Другу групу складають літаки з баками об'ємом 3-6 тисяч літрів. Третя група “водяних бомбардувальників” із великим об'ємом баків.

На даний час існує багато способів боротьби із лісовими пожежами різних масштабів. Це: захльостування кромки вогню, засипка його землею, заливка водою (хімікатами), створення загороджувальних і мінералізованих смуг, пуск зустрічного вогню (відпал).

Авіацією виявляється 70 % всіх пожеж, що виникають на всій обслуговуваній нею території лісового фонду і до 95 % пожеж в районах переважного вживання авіаційних сил і засобів пожежогасінні. Із застосуванням авіації ліквідувалося до 45% пожеж, що виникають на всією обслуговуваною авіацією територією, і до 95% пожеж в районах переважного вживання авіаційних сил і засобів пожежогасінні.

Однією з головних причин незадовільної організації робіт по гасінню лісових пожеж є низький рівень професійної підготовки керівників гасіння крупних лісових пожеж. Іншою важливою причиною недостатньо успішної боротьби з вогненною стихією є не завжди правильна структурна організація сил пожежогасінні. Низький рівень кваліфікації працівників зайнятих на гасінні лісових пожеж, несоблюдені ними вимог правил охорони праці і техніки безпеки негативно впливає на успішність операції по ліквідації пожежі.

УДК 656.7.076 (043.2)

**М.В. Килимник**, студент  
*Національний авіаційний університет, Київ*

## **АВІАЦІЙНЕ ПАТРУЛЮВАННЯ В НАРОДНОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ**

На сьогоднішній день авіаційні роботи різних напрямів набувають все більшого значення та розповсюдження в народному господарстві України. Авіаційна техніка в порівнянні з наземною має велику кількість переваг, як у застосуванні в сільському господарстві, так і в інших видах робіт. Ці переваги включають в себе більшу економічність, швидкодію, продуктивність та розширені можливості для проведення робіт.

Патрулювання як вид авіаційних робіт не є виключенням з цієї зростаючої тенденції. Все більше використовується авіаційна техніка в моніторингу лісових ділянок з метою попередження пожеж, що дозволяє своєчасно виявляти та усувати пожежі, оповіщати про них відповідні органи безпеки. Авіаційне патрулювання також застосовується у сфері сільськогосподарського спостереження, в моніторингу автомобільних та залізничних шляхів, об'єктів енергетики та будівництва, в галузі спостереження за магістральними нафто- та газопроводами, а також в охороні навколишнього середовища та інших видах робіт.

Одним з головних чинників доцільності використання авіаційної техніки в патрулюванні є необмежені можливості в пересуванні, а з допомогою сучасних технологій – і безшумність патрулювання територій, економічність та швидкість в отриманні результатів проведених робіт.

Саме з урахуванням цих факторів, можна зазначити, що авіапатрулювання є перспективною і прибутковою сферою для дослідження, впровадження та широкого використання, і ціллію даної наукової роботи є визначення переваг та можливостей щодо застосування авіаційної техніки в цьому напрямі діяльності.

З цієї метою був проведений ретельний аналіз наявних засобів авіації, що можуть використовуватися за цим призначенням, включаючи надлегкі літальні апарати, що були створені на території України (такі, як Х-32 Бекас, НАРП-1, К-10 Свіфт, А-24 Вікінг, вертоліт Ангел та інші). Також була розглянута можливість використання безпілотної авіаційної техніки для виконання робіт з авіаційного патрулювання. Велика увага повинна приділятися також перспективним напрямкам здійснення авіаційного моніторингу, тому було проведено аналіз широкого спектру можливостей здійснення цих робіт в народному господарстві України.

Проведене дослідження дає змогу зробити висновки, що патрулювання є перспективною та економічно вигідною галуззю використання авіаційної техніки, і з подальшим розвитком та впровадженням новітніх технологій воно буде набувати все більшої популярності серед державних та комерційних установ України.

УДК 656.7.01.001.8 (043.2)

**Н.В. Ільницька**, студентка  
*Національний авіаційний університет, Київ*

## ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНІВ РОЗВИТКУ ТТС

Територіальна транспортна система (ТТС) – поєднання на цілісній території шляхів сполучення і технічних засобів транспорту та об'єднання всіх видів транспорту для здійснення транспортних зв'язків з метою забезпечення умов розвитку соціально-економічної системи.

Властивості ТТС:

- цілісність ТТС виникає, насамперед, завдяки територіальній спільності транспортних об'єктів, що значною мірою породжує тісну взаємодію і взаємопов'язаність видів транспорту на основі їх взаємозаміни, взаємо доповнення;
- ієрархічність ТТС виявляється в певній підпорядкованості видів транспорту за функціональною ознакою, за обсягами перевезень, за роллю в системі;
- стійкість – здатність безвідмовно функціонувати при зміні умов зовнішнього середовища; значно більша частота внутрішніх зв'язків, ніж зовнішніх, а отже, великий ступінь відмежованості від середовища.

Специфічною ознакою ТТС є взаємопроникнення і синтез всіх видів транспорту.

У ТТС досить чітко виділяються декілька аспектів їх внутрішньої структури: галузевий, функціональний територіальний.

Галузева структура – це склад, співвідношення і взаємодія видів транспорту (залізничного, автомобільного, річкового, морського, авіаційного, трубопровідного).

Функціональна структура – поєднання, групування видів транспорту за ознакою виконуваних функцій, незалежно від виду транспорту.

Територіальна структура – сукупність просторових елементів, в яких певним чином поєднуються галузеві та функціональні складові.

Особливістю дослідження РТС є комплексний підхід до розгляду об'єкта. Такий підхід передбачає всебічну оцінку умов і факторів, що визначають динаміку та структуру транспортної діяльності, взаємозв'язки транспорту в регіональній суспільно-географічній системі, взаємодію окремих видів транспорту, структуру та конфігурацію транспортної мережі тощо. Іншою особливістю дослідження є необхідність здійснювати його з позицій системного підходу, що розглядає будь-який об'єкт, як складну систему, аналіз якої здійснюється в структурно-функціональному (галузевому), структурно-територіальному та організаційно-управлінському аспектах. Важливою ознакою дослідження РТС є його цілеспрямований характер, що передбачає чітке та коректне формулювання загальної мети, ієрархії цілей, задач та методів їх досягнення. Саме вивчення (аналіз) РТС не є самоціллю, воно здійснюється з метою її оптимізації (вдосконалення), тому неодмінною умовою дослідження має бути його прогностичний характер, передбачення ймовірних траєкторій та обґрунтування варіантів майбутнього розвитку.

УДК 656.7.076 (043.2)

**І.А. Качало**, студент  
*Національний авіаційний університет, Київ*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ВЕРТОЛЬОТІВ ЦА ПІД ЧАС ТРАНСПОРТУВАННЯ ВАНТАЖІВ МЕТОДОМ ЗОВНІШНЬОГО ПІДВІШУВАННЯ**

У ЦА широкого розповсюдження набули авіаційні роботи (АР), засновані на транспортуванні корисного вантажу методом зовнішнього підвішування до вертольота. Їх спектр можна представити так: планове транспортування вантажів на зовнішній підвісці та порятунок людей в екстремальних ситуаціях. Випадки поєднані органічною властивістю вертольота – режимом висіння та відповідно застосуванням методу зовнішнього підвішування, перевагами якого є мінімізація часу на операції «подання ПС під завантаження» та операції «завантаження ПС». На етапі транспортування ЛЗШ є прямою лінією. Відповідно скорочується час проведення етапу «розвантаження». Окремі автори додатково класифікують АР за критерієм «зміна маси корисного навантаження у польоті»: АР типу 1 (АР1), коли у польоті ПС втрачає масу корисного навантаження; АР типу 2 (АР2), коли у польоті ПС не втрачає маси корисного навантаження. З вказаного випливає що робота типу АР1 значно впливає на зміну ЛТХ ПС у момент швидкого скидання корисного навантаження, що потребує додаткових заходів технічного плану та підвищення кваліфікації КПС. Так зливання вогнегасної рідини з приладу ВСУ – 15 (МИ-26) відноситься до АР1. Транспортування МИ-26 металокопонування відноситься до АР2. Особливістю його є відсутність стрибкоподібних впливів на ЛТХ ПС. Проте потрібно вирішувати проблему стабілізації вантажу у площині  $Ox Oz$  та розхитування його відносно точки підвішування. Як висновок, можна сказати, що метод зовнішнього підвішування широко застосовується у випадках виконання робіт АР1 та АР2. Виконання умов стабілізації вирішується різними засобами, одним з яких є вертольотний пристрій. Трос підвішування через вмонтований пристрій забезпечує перевірку відповідності маси закріпленого вантажу ЛТХ вертольота. Обертання корисного вантажу кругом осі тросу підвішування ліквідовують у зв'язку з вимогами до самого вантажу та його впливу на динаміку системи «вертоліт–вантаж». Так розкручування приладу ВСУ-15 круглої форми не чинить шкідливого впливу на систему, тому швидкість транспортування ВСУ-15 доводять до 160 км/год тільки за наявності вертольота. Натомість транспортування хворого на ношах, крім іншого, потребує стабілізації останніх аеродинамічно або сбалансовано. На ринку широко представлені АР2 без додаткової стабілізації: на зведенні висотних об'єктів, радіо- та телевізійних веж, на монтажі технологічного устаткування промислового виробництва, на спорудженні ліній електропередач, монтажі фундаментів, вимотуванні електрокабелів з котушок, підвішених під вертоліт, тощо. Діючі авіакомпанії пропонують на ринку нові АР з застосуванням методу зовнішнього підвішування. Пропонується переобладнання вертольотів МИ-8 за схемою: доробка планера вертольота; встановлення системи СЛГ-300. Перспективними технологіями є вивезення деревини з гірських схилів, встановлення бонових загороджень з метою локалізації нафтових розливів при аварійних ситуаціях на водній поверхні рік і морів та прямі навантажувально-розвантажувальні операції.

УДК 629.7. 047:62-781.2(043.2)

**О.С. Белик**, студент  
*Національний авіаційний університет, Київ*

## **ВИДИ АВІАЦІЙНО-РЯТУВАЛЬНИХ РОБІТ ТА ТЕХНІЧНІ ЗАСОБИ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ**

Рятувальні і інші невідкладні роботи (РіНР) в надзвичайних ситуаціях мирного і військового часу, в осередках масового ураження є одним з найголовніших завдань ЦО. Мета проведення рятувальних робіт - порятунок людей і надання медичної допомоги постраждалим, ліквідація аварій.

У сучасному світі з його високим рівнем технічного розвитку людство на перше місце за шкодою НС, що завдається, ставлять не тільки землетруси, повені, цунамі, торнадо, а вже і нові – техногенні.

Разом з характером НС змінився і спосіб їх ліквідації, проведення рятувальних робіт. З технічним прогресом в світ прийшли такі біди, як авіакатастрофи, аварії на АЕС, наслідки застосування сучасних засобів поразки.

Разом з тим надзвичайні ситуації природного характеру все ще забирають людські життя, що в більшості випадків є наслідком неправильної організації рятувальних робіт.

Нерідко із-за неправильного проведення і організації РіНР гинуть люди, тому необхідно чітко встановити основи організації та проведення при рятувальних і інших невідкладних роботах.

Враховуючи все зазначене, першочерговим є чітке визначення видів авіаційних рятувальних робіт (АРР):

– роботи в осередках масового ураження (ОМУ), що в свою чергу передбачають: розвідування місцевості; розшук уражених і пошкоджених місць і завалів; наведення пошуково-рятувальних груп; десантування в район НС; підхід до місць НС і евакуація постраждалих з цих місць; надання першої медичної допомоги і доставка постраждалих в лікарню і т.і.;

– додаткові, які в свою чергу слід поділяти на: доставку і допомогу в прокладці колонних шляхів і пристроїв транспорту в завалах; локалізацію аварій; відновлення ліній зв'язку; знищення боєприпасів, що не вибухнули.

По-друге визначається парк повітряних суден, що застосовується при АРР: літаки та вертольоти.

Доцільним також є визначення типів обладнання для АРР на повітряному судні, та їх принцип дії. Розрізняють технічне, та бортове обладнання.

Наукові дослідження і впровадження у галузь технічного і бортового обладнання повітряних суден надають можливість для подальшого розвитку галузі Авіаційних Рятувальних Робіт. На сьогоднішній день ми бачимо, що потенціал обладнання великий, але ніколи не варто зупинятися на досягнутому.

Детально досліджуючи методологію, термінологію і визначення у сфері Авіаційних Рятувальних Робіт ми маємо змогу затвердити єдині визначення у всьому світі.