

Kiy V.L.
NTUU «KPI»

Chikina A.
student HTF NTUU «KPI»

PHARMACEUTICAL MARKET IN UKRAINE: THE STATE AT THE MOMENT AND THE TRENDS OF FURTHER DEVELOPMENT

This article examines the state of the pharmaceutical market of Ukraine at the moment, to identify the main trends in the market, as well as retaining its factors. Highlights some of the problems of functioning and development of the pharmaceutical industry, affecting the performance of the Ukrainian market: the dynamics of growth, production and consumption of pharmaceutical products, changing the length of the development cycle of drugs and others.

Keywords: pharmaceutical market, the economy of Ukraine, development trends, the growth rate.

Марченко В.М.

проф., док. економ. наук, НТУУ «КПІ»

Кирикович К.В.

студентка ФММ НТУУ «КПІ»

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ГУРТОВО-РОЗДРІБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У статті досліджено основні наукові підходи до управління підприємствами оптово-роздрібною торгівлі. Ідентифіковано типи управління підприємствами.

Виявлено, що на підприємствах оптово-роздрібною торгівлі можливе використання наступних типів управління: управління поведінкою; соціальне управління; управління за результатами; управління за центрами відповідальності. Дані типи управління в найбільшій мірі відповідають задачам та меті діяльності підприємств.

Кожний із типів управління спрямований на реалізацію мети управління відповідною підсистемою підприємства оптово-роздрібною торгівлі. Так, управління поведінкою – це система інструментів впливу на персонал підприємства, соціальне управління – це управління з метою побудови корпоративної культури на підприємстві, управління за результатами – управління підприємством як цілісним об'єктом, управління за центрами відповідальності – це система управління структурними підрозділами підприємства.

Виявлено основні ознаки кожного із існуючих типів управління та показники оцінювання їх ефективності.

Застосування кібернетичного підходу дозволило виявити основні етапи та процеси формування результативності діяльності підприємств оптово-роздрібною торгівлі.

Ключові слова: система управління; управління поведінкою; соціальне управління; управління за результатами; центри відповідальності; кібернетичний підхід до управління.

Постановка проблеми. Підприємства гуртово-роздрібною торгівлі є складними економічними системами з відповідною організаційною структурою та її взаємозв'язками, наявністю значної кількості персоналу з набором різних компетенцій, знань та навиків, наявністю різних за цілями бізнес-процесів, що зумовлює необхідність застосування різних наукових підходів в управлінні ними. Раціональне комбінування різних наукових підходів до управління підприємством є одним із важливих складових їх ефективного функціонування.

Аналіз останніх досліджень й публікацій. Серед останніх досліджень й публікацій значного поширення набуває систематизація інструментів, прийомів та методів класичного управління підприємством, а питанням управління гуртово-роздрібними підприємствами висвітлені недостатньо.

Метою статті є аналіз та практичне застосування системи управління на гуртово-роздрібних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. В науковій літературі управління розглядається як система та як процес.

Система управління – це сукупність суб'єктів, об'єктів управління на підприємстві та інструментів впливу суб'єкта та об'єкт для досягнення мети діяльності підприємства.

Процес управління – послідовність, реалізація безперервних взаємопов'язаних дій, тобто управлінських функцій.

Управління – це процес, який призначений для того, щоб діяльність організації цілком відповідала її планам та була спрямована на досягнення поставлених цілей у майбутній перспективі [1]. Адже саме поставлені цілі та планування допомагають всім членам організації діяти злагоджено для досягнення поставленої мети.

Комбінація інструментів управління, вибір об'єктів управління, визначення цільових показників формує різні типи управління.

Використовуючи підходи, які були розроблені Оучі та Мерчантом, основні типи управління гуртово-роздрібними підприємствами можна класифікувати наступним чином [2]:

- 1) управління поведінкою;
- 2) соціальне управління;
- 3) управління за результатами;
- 4) управління за центрами відповідальності.

Управління поведінкою чи діями працівників полягає у тому, що підприємство здійснює пильний нагляд за діями працівників. Основними показниками ефективності системи управління поведінкою є якість виконання виробничих операцій працівниками та продуктивність їх праці. У випадку неефективності виконання працівниками виробничих операцій розробляються дії, що допоможуть коректувати діяльність персоналу для швидшого виконання завдань та досягнення поставлених цілей.

Такий тип управління активно використовується в роздрібній торгівлі на операціях розрахунку з покупцями, на складських операціях, де від поведінки та інтенсивності дій кожного працівника залежить ефективність діяльності закладу роздрібною торгівлі.

При соціальному підході до управління створюється ситуація, коли кожен працівник підприємства прагне якомога краще виконувати свої завдання та обов'язки. Даний тип управління досягається при жорсткому відборі персоналу та постійному підвищенні кваліфікації. Система підбору персоналу базується на відборі осіб «по рекомендації» за критеріями, які орієнтовані окрім професійних на соціальні та комунікаційні якості співробітників. Контроль на підприємстві при соціальному підході до управління здійснюється на основі прийнятих на підприємствах норм, правил та нормативів. На підприємствах роздрібною та оптовою торгівлі такий підхід до управління може бути застосований у адміністративних підрозділах.

Управління за результатами базується на прийнятті управлінських рішень на основі аналізу звітів про виконання планових показників. Основними показниками аналізу результативності діяльності підприємств оптово-роздрібною торгівлі є сума витрат, обсяг доходів, сума інвестицій.

Даний підхід до управління у гуртово-роздрібній торгівлі використовується у системі загального управління підприємством.

Найефективнішим способом організації системи управління за результатами є кібернетичний підхід, у відповідності до якого будь-яке підприємство являє собою відкриту систему, яка для забезпечення своєї функціональності споживає вхідні ресурси у вигляді матеріальних, трудових, грошових та інформаційних ресурсів, та віддає у зовнішнє середовище вихідні потоки у вигляді готової продукції та інформації.

У схематичному виді цей процес наведений на рис 1[3].

При використанні кібернетичного підходу до управління основна увага приділяється системі прямих та зворотних зав'язків між органом управління та всіма елементами кібернетичної системи, що дозволяє своєчасно та ефективно впливати на формування показників результативності підприємства оптово-роздрібною торгівлі.

Основним чинником в кібернетичному підході до управління є планові (цільові) результати діяльності підприємства.

У випадку, якщо кінцевий результат відхиляється від запланованої величини, здійснюється корегування вхідних ресурсів та бізнес-процесів підприємства.

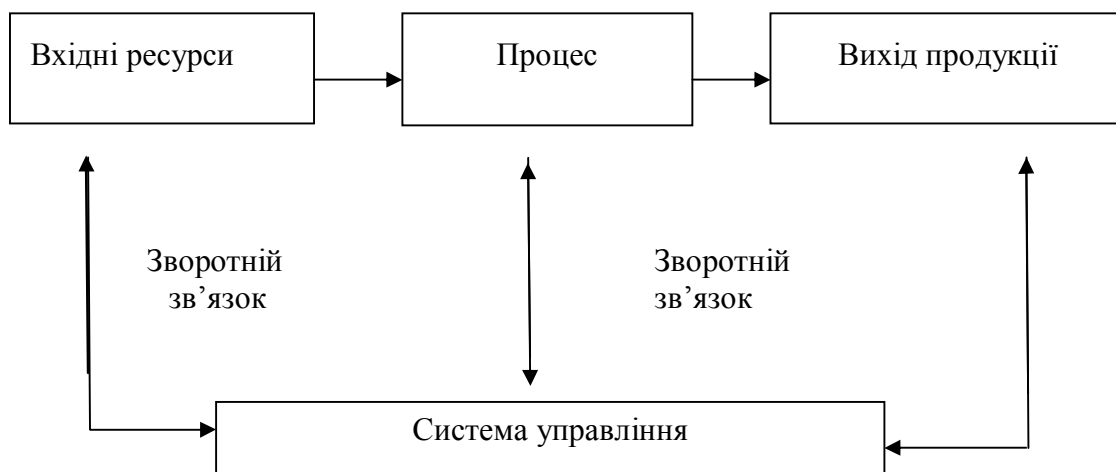


Рис. 1. Кібернетична система управління

Управління із зворотнім зв'язком включає контроль виходу продукції при порівнянні із цільовими результатами і, якщо необхідно, коректує вихід продукції.

Управління за центрами відповідальності – це система управління, яка забезпечує планування, моніторинг, оцінювання, контроль і регулювання діяльності кожного центру відповідальності.

На підприємстві виділяють наступні типи центрів відповідальності:

- центр витрат – структурний підрозділ або група підрозділів підприємства, керівники яких відповідають тільки за витрати;

- центр доходів – структурний підрозділ або група підрозділів підприємства, керівники яких відповідають за отримання доходів. Такий структурний підрозділ не може самостійно впливати на весь обсяг витрат по продукції, яка реалізується, а також на суму прибутку. Прикладом центру доходу є збутовий підрозділ підприємства.

- центр прибутку – структурний підрозділ або група підрозділів підприємства, керівники яких відповідають одночасно за витрати і доходи підрозділу. Такий структурний підрозділ повністю контролює формування доходів.

Оскільки гуртово-роздрібні товариства децентралізовані, то при їх управлінні слід використовувати центри відповідальності, а саме [4]:

- 1) центр витрат;
- 2) центр надходжень;
- 3) центр прибутку;
- 4) інвестиційний центр.

Центр витрат відповідає за нормативні та дискреційні витрати.

Нормативні витрати характеризуються тим, що їх можна виміряти.

Різницю нормативних та фактичних витрат називають відхиленням. Відхилення є об'єктом контролю системи управління на підприємстві.

Дискреційні витрати не можуть бути виміряні у грошовій формі, оскільки відсутня чітка залежність між споживаними ресурсами та отриманими результатами.

Центр надходжень – це центр, менеджери якого відповідають лише за фінансовий результат від реалізації продукції.

Центр прибутку, на відміну від центру витрат й центру надходжень, може контролювати й процес виробництва й процес реалізації.

Менеджери інвестиційного центру контролюють оборот капіталу й капіталовкладення.

Висновки. Оскільки гуртово-роздрібна торгівля є складним процесом, комбінація різних наукових підходів до формування системи управління ними дозволить реалізувати поставлені завдання та досягти мети їх діяльності.

Список використаних джерел

1. Колин Друри / Колин Друри: [перевод с английского]. – Москва: Юнити, 2012. – 738 с. – (Управленческий производственный учет; №5).
2. Innes, J. and Mitchell, F. (1995b) Activity-based costing, in Issues in Management Accounting (eds D. Ashton, T. Hopper and R.W. Scapens), Prentice-Hall, pp. 115–36.
3. Ask, U., Ax, C. and Jonsson, S. (1996) Cost management in Sweden: from modern to postmodern, in Management Accounting: European Perspectives (ed. A. Bhimani), Oxford, Oxford University Press, pp. 199–217.
4. Chow, C.W. (1983) The effect of job standards, tightness and compensation schemes on performance: an exploration of linkages. The Accounting Review, October, 667–85.

Марченко В.М.

проф., док. економ. наук, НТУУ «КПІ»

Кырыкович К.В.

студентка ФММ НТУУ «КПІ»

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОПТОВО-РОЗНИЧНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В статье исследованы основные научные подходы к управлению предприятиями оптово-розничной торговли. Идентифицированы типы управления предприятиями.

Выявлено, что на предприятиях оптово-розничной торговли возможно использование следующих типов управления: управление поведением; социальное управление; управления по результатам; управления по центрам ответственности. Данные типы управления в наибольшей степени соответствуют задачам и цели деятельности предприятий.

Каждый из типов управления направлен на реализацию целей управления соответствующей подсистемой предприятия оптово-розничной торговли. Так, управление поведением – это система инструментов воздействия на персонал предприятия, социальное управление – это управление с целью построения корпоративной культуры на предприятии, управления по результатам – управление предприятием

как целостным объектом, управления по центрам ответственности – это система управления структурными подразделениями предприятия.

Выявлены основные признаки каждого из существующих типов управления и показатели оценки их эффективности.

Применение кибернетического подхода позволило выявить основные этапы и процессы формирования результативности деятельности предприятий оптово-розничной торговли.

Ключевые слова: система управления; управления поведением; социальное управление; управления по результатам; центры ответственности; кибернетический подход к управлению.

Marchenko V.M., Kyrykovich K.V.

SCIENTIFIC APPROACHES TO FORMATION CONTROL SYSTEM WHOLESALE AND RETAILERS

In the article the basic scientific approaches to the management of wholesale and retail trade. Identified types of business management.

Revealed that the company wholesale and retail can use the following types of control: behavior management; social control; management by results; management responsibility centers. These types of management is best suited to the objectives and purpose of the activity.

Each of the types of management aims to implement management objectives relevant subsystem, wholesale and retail trade. Thus, behavior management – a system of instruments of influence on personnel, social management – management is to build a corporate culture in the company, management by results – business management as an integrated object management responsibility centers – a system of structural divisions.

The basic features of each of the existing types of management and performance evaluation of their effectiveness.

Application of cybernetic approach revealed the main stages and processes of formation efficiency of the enterprises of wholesale and retail trade.

Keywords: system management; behavior management; social control; management by results; responsibility centers; cybernetic approach to management.

Підлісна О.А.
доцент кафедри економіки і підприємництва ФММ НТУУ «КПІ»
Кибал Р.В.
студентка ХТФ НТУУ «КПІ»

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ, ЗАСОБИ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЗМЕНШЕННЯ

У даній статті розглянуто поняття «державного бюджету», «зовнішнього державного бюджету», «внутрішнього бюджету». Наведено етапи формування державного боргу України. Відображено дані по державному та гарантованому державою боргу України з 2010 до 2014 року. Також на графіку відтворено динаміку державного та гарантованого державою боргу за даними Міністерства фінансів України з 1.10.2012 до 01.10.2014. Наведено перелік основних кредиторів України. У статті наведено валютну структуру державного боргу країни. Проаналізовано динаміку заборгованості України. Також наведено дані по державному зовнішньому і внутрішньому боргу, а також державному гарантованому боргу станом на 31 липня 2014 року. Визначено мету та завдання боргової політики Національного банку. Наведено пропозиції та рекомендації щодо зменшення державного боргу України.

Ключові слова: заборгованість, платоспроможність, державний борг, валютна структура, боргова політика, кредитори.

Постановка проблеми. В умовах економічної та політичної кризи, що слалась в Україні на сьогоднішній день, як ніколи набуває актуальності питання державного боргу. Інтеграція України у світове господарство потребує поглибленого вивчення даної проблеми. Тягар державного боргу негативно впливає на розвиток України через неплатоспроможність країни, втрату довіри інвесторів та кредиторів, а також обмеження доступу до зовнішніх джерел фінансування. Таким чином, державний борг України є досить гострою та актуальною проблемою на сьогодні.

Основною метою статті є дослідження структури державного боргу України, також вивчення причин виникнення державного боргу. Завданням статті є визначення та наведення шляхів зменшення заборгованості України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Україна, як і будь-яка інша країна, з метою розвитку економіки, активізації підприємницької та господарської діяльності, залучає інвестиції (іноземні та внутрішні) задля подальшого розвитку економіки. Але, на жаль, неефективне та нерациональне їх використання призводить до виникнення та збільшення боргової кризи.

Державний борг – сукупні боргові зобов'язання держави перед усіма кредиторами (юридичними та фізичними особами, іноземними державами,