

6. Продавці-консультанти повинні мати відповідний естетичний зовнішній вигляд, що приваблюють покупців, створюють в них особливе ставлення до купівлі. [1]

При проведенні дослідження культури обслуговування в магазинах, серед молодіжників покупці відзначили те, що досить часто продавці-консультанти байдуже ставляться до клієнтів.

Власники магазинів мають забезпечувати продавцям можливість підвищення свого професійного рівня. Для цього використовується ряд шляхів:

1. Використання тренінгових форм навчання. Після проведення серії тренінгів для продавців ефективність продажів зростає, як правило, на 15-20%.

2. Під час прийняття на роботу проводити більш детальну співбесіду з потенційними працівниками.

3. Постійно ознайомлювати персонал магазинів з новими колекціями.

4. Матеріальна та нематеріальна мотивація персоналу.

Отже, культура обслуговування один з найвизначніших факторів, що впливають на місце торговельної мережі на світовому ринку. Вітчизняним суб'єктам господарювання необхідно вжити низку заходів задля покращення процесу обслуговування покупців, підвищення загального рівня культури торгівлі та максимізації прибутку.

Література

1. Анопій В. В. Організація торгівлі./ Анопій В.В., Міщук І.П.- К.: Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.
2. Герасимчук З. В. Організація та технологія торгівлі / Герасимчук З. В., Ковальська Л.Л., Вахович І.М. – Луцьк: Надстир'я, 2005. – 324 с.
3. Платонов В. Н. Организация торговли /Платонов В.Н. – Мн.: БГЭУ, 2002. – 287 с.

Драган Ю.Ю., студ. гр. ЕП-15М

Науковий керівник: викл. Полтавець М.М.

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГУ В УКРАЇНІ

Фондовий ринок є одним з найважливіших складових економічної системи, що інтегрує економічні та фінансові відносини в єдине ціле. Тому формування нових механізмів фінансових ринків, питання залучення інновацій до механізму торгівлі цінними паперами на біржі набирають все більшого значення. Важливу роль в цьому процесі відіграє Інтернет-трейдинг система роботи з цінними паперами, яка дозволяє інвестору власноруч отримувати доступ до біржової інформації, а також укласти угоди з купівлі-продажу цінних паперів на біржі в режимі реального часу за допомогою спеціальної сертифікованої програми, встановленої на персональному комп'ютері. В останні десятиліття такий спосіб торгівлі одержав дуже широке поширення.

Особливості функціонування та напрями розвитку Інтернет-трейдингу активно досліджуються вітчизняними та зарубіжними вченими. Зокрема, специфіку он-лайн торгівлі цінними паперами висвітлили у своїх роботах О. Абакуменко, Д. Гладун, М.Гринь, І. Дмитрюк. Актуальні шляхи розвитку систем Інтернет-трейдингу вивчають та розкривають у своїх наукових працях такі економісти як А.Колосов, В.Мудрий, А.Книр, О.Фарина, Т.Манько та ін.

Незважаючи на це залишається широке коло питань, що вимагає дослідити Інтернет-трейдинг більш глибоко та окреслити його проблемні питання більш детально.

Торгівля цінними паперами перемістилася в Інтернет ще в середині 90-х років минулого століття і почала швидко розвиватись у США та країнах Західної Європи. Як наслідок, запровадження Інтернет-трейдингу в цих країнах зумовило збільшення їхніх

фондових ринків за рахунок зростання обсягів активів внутрішніх інвесторів.

В Україні поняття Інтернет-трейдингу є порівняно новим. Офіційною датою появи Інтернет-трейдингу є 26 березня 2009 року, коли можливість он-лайн торгівлі цінними паперами вперше з'явилася на фондовому майданчику ВАТ «Українська біржа». Ця подія позитивно вплинула на розвиток фондового ринку України. За даними ДКЦПФР, обсяг торгів на ринку цінних паперів у 2009 році становив 1067,26 млрд грн., а вже фактично через 1,5 роки функціонування Інтернет-трейдингу у 2010 році становив 1537,79 млрд грн., що на 44,1% більше, ніж до запровадження електронної торгівлі.

До переваг інтернет-трейдингу слід віднести:

- Доступність. Завдяки низьким тарифам на брокерське обслуговування через Інтернет, незначний розмір стартового капіталу торгівля на біржі стала доступнішою.

- Швидкість. Мережа Інтернет дозволяє витрачати менше часу на збір та аналіз більшого обсягу інформації про стан ринку, показники окремого підприємства, галузі чи економіки країни в цілому. А угоди купівлі або продажу можна робити менше ніж за одну секунду.

- Зручність. Сучасні засоби зв'язку дозволяють мінімізувати кількість паперових документів. Усі торгові операції виконуються в електронному вигляді.

- Рівні умови. Клієнт Інтернет-трейдингу, що торгує через брокера, має той самий обсяг інформації і ті ж умови торгів, що й професійні учасники ринку, підключені безпосередньо до біржі.

- Необмежені можливості. У цьому бізнесі можна вибрати ту стратегію, яка підходить людині за характером і відповідає його фінансовим умовам. Це може бути довгострокове (кілька років) або середньострокове (до 1 року) інвестування, короткострокові спекуляції та багато іншого.

Розвиток Інтернет-трейдингу неможливий без розвитку спеціального програмного забезпечення для зв'язку з біржею, проведення торгів, оперативного отримання необхідної інформації. Прихід на ринок математиків і програмістів дозволив за останні десять років суттєво покращити програмне забезпечення та навіть призвів до появи цілком нового явища торгових роботів. Серед сертифікованого програмного забезпечення для он-лайн роботи на фондовій біржі можна назвати: QUIK, WEB2L, SmartTrade, Meta Trader. З часом кількість та якість програм буде обов'язково зростати.

Послуги Інтернет-трейдингу в Україні сьогодні надають он-лайн брокери: ТОВ "Сігніфер", ТОВ "Універ Капітал", ПрАТ "Альтана Капітал", ТОВ "Навігатор-Інвест", ТОВ «Сіті Брок», СП ТОВ «Драгон Капітал», ТОВ «ФК «ОК-2», АТ «ІК «Прспект Інвестментс».

Поряд з перевагами Інтернет торгівлі цінними паперами, Інтернет-трейдинг має і певні недоліки. До них варто віднести: неможливість здійснення великих за обсягом операцій; непривабливість торгівлі облігаціями та державними цінними паперами через необхідність узгодження додаткових умов угоди, де постає необхідність класичного брокерського обслуговування; низька інвестиційна культура населення, що породжує нерентабельність такого бізнесу для вітчизняних інвестиційних компаній.

Інтернет-трейдинг на сьогоднішній день охоплює все більшу кількість людей, бажаючих самостійно інвестувати. Вже на даному етапі розвитку ця послуга стає кращою альтернативою банківським вкладам, придбанню нерухомості для збереження і збільшення особистого капіталу. Проте, ринок цінних паперів потребує і певних заходів, які б підвищували його привабливість. Один з них це формування інвестиційної культури населення. Подальший розвиток Інтернет-трейдингу позитивно вплине на вітчизняний фондовий ринок та дасть можливість залучати в економіку України все більше інвестицій.

Література

1. Електронний ресурс: "Українська біржа": www.ux.ua
2. Ткаченко С. Оцінка стану і перспективи розвитку фондового ринку України // Вісник НБУ. 2010. №8. С. 14-19.

3. Щербина А. Г. Інноваційні технології на ринку цінних паперів // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2010. №2. С. 241—250.

4. Розвиток Інтернет-трейдингу в Україні [Електронний ресурс] / Семчук О.В. Режим доступу : www.securities.org.ua

Драган Ю.Ю., студ. гр. ЕП-15М

Науковий керівник: к.т.н., доц. Чумаченко О.С.

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

ОПТИМІЗАЦІЯ ПЛАНУ ВИРОБНИЦТВА ЗАСОБАМИ МОДЕЛЮВАННЯ В ЕЛЕКТРОННИХ ТАБЛИЦЯХ

Питання підвищення ефективності використання наявних ресурсів є актуальним для підприємств будь-якої галузі виробництва та надання послуг. В тому числі для хлібопекарних підприємств, де продукція має обмежений термін придатності. Важливим є постійне відстежування попиту і відповідне коригування плану виробництва для запобігання втрат через прострочування. Це стосується переважно кондитерських виробів, які мають найбільш високу вартість і не можуть бути повторно використані чи перероблені, як наприклад хлібобулочні вироби, на сушки.

Побудова і використання математичних моделей в електронних таблицях, де враховано взаємозв'язок прибутку, доходу, витрат на виробництво і матеріали, попит, ціну, питомі та постійні витрати дозволить скоротити витрати виробництва і збільшити прибутковість діяльності. Набір випробуваних управлінських моделей для прийняття рішень сприяє покращенню показників діяльності підприємства. Ці задачі виконує безпосередньо менеджер без залучення професійних математиків, що дає можливість глибше зрозуміти сутність вирішуваних проблем, створити формалізовану кількісну модель проблемних аспектів управлінської ситуації: розподілити ресурси між конкуруючими задачами виробництва, розробити маркетингову стратегію.

При безпосередній побудові моделі потрібно ввести змінні входу у вигляді окремої таблиці, чітко позначити вихідні результати, ввести в таблицю рівняння, які пов'язують між собою змінні. Першим етапом є аналіз “що-якщо” – основні питання управлінської задачі. Наступний етап – уточнення моделі і наближення її до реальності. Прибуток є основним критерієм ефективності. Така модель дозволяє дослідити еластичність: на скільки відсотків зміниться прибуток при заданих відсотках зміни ціни. В результаті аналізу чутливості виявлено, що зниження ціни на 5% порівняно до базової приводить до суттєвого збільшення попиту і продажу: на 15% при незначному зменшенні прибутку (2%). Модель дозволила виявити, що зниження ціни на 10% порівняно до базової із відповідним зниженням прибутку дозволить збільшити обсяги продажу на 30%. Таке рішення може бути привабливим для швидкого охоплення ринку. Така модель дозволяє знайти точку беззбитковості, провести аналіз компромісів, оскільки відображає на скільки можна пожертвувати одним критерієм ефективності (прибутком) для покращення попиту та обсягів продажу.

Подальший аналіз виявив необхідність уточнення впливу на прибуток обсягу виробничих витрат, які залежать від обсягу виробництва. Цю залежність можна оцінити шляхом побудови лінії тренду і отримати залежність безпосередньо із реальних даних. Найпростіша лінійна залежність дає змогу оцінити основну тенденцію.

Реалістичне рівняння, яке враховує витрати виробництва, показує, що збільшення витрат суттєвого впливу не має: прибуток знижується на 1%. Проте, максимальний прибуток досягається при більш високій ціні і менших обсягах попиту і продажу на 17%, що може мати негативні наслідки. Витрати виробництва необхідно зменшувати. Модель може бути використана при незначній модифікації для потрібного розрахункового