

групам найбільше востребованим імпортом являлось м'ясо (приріст на 56 %), а експортом – семена масличних культур (возрастання в 4 рази).

Міжнародна торгівля служить однією з ведучих форм міжнародних економічних відносин і кількісним вираженням міжнародного розподілу праці. Відзначається динамічним зростанням протягом післявоєнного періоду; змінами товарної структури світового експорту внаслідок скорочення удельного ваги сировини, палива і продовольства і підвищення удельного ваги готових виробів і напівфабрикатів; зміною географічного розподілу світового експорту за рахунок зростання частини розвиваючихся країн і скорочення числа розвинутих держав і держав з перехідною економікою; найбільш динамічними темпами зростання експорту високотехнологічних товарів, зокрема, розвиваючихся державами; високою концентрацією світового експорту в невеликій групі держав, високо інтегрованих у міжнародний розподіл праці, тоді як подавляюча більшість держав мінімально беруть участь у МРТ. Світова торгівля послугами розвивається більш динамічними темпами в порівнянні з торгівлею товарами; товарна структура експорту послуг відрізняється зростанням частини інших підприємствських послуг і скороченням кількості транспортних і туристичних послуг; географічний розподіл світового експорту послуг характеризується зростанням удельного ваги розвиваючихся країн і країн з перехідною економікою і зниженням удельного ваги розвинутих країн при збереженні за ними переважаючої ролі у світовій торгівлі послугами; високою концентрацією світової торгівлі послугами в невеликій групі держав.

ВАЖЛИВІ ШЛЯХИ ДО УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВА

Шевченко А.В. студентка,
Харківський національний технічний університет
сільськогосподарства імені Петра Василенка*

Деякі організації планують свій розпуск після досягнення ними ряду заздалегідь намічених цілей. Прикладом такої організації може

* Науковий керівник – Сахменко В.І., к.е.н., доцент

бути будь-яка урядова комісія, створена для виконання конкретної мети. Але, хоча, це не закріплено часто в письмовій формі, *виживання*, можливість існувати як можна довше є найпершим завданням більшості організацій.

Це може тривати нескінченно довго, тому, що організації мають потенціал існувати нескінченно. Рекорд в даний час належить римській католицькій церкві, що безперервно діє протягом 2000 років. Однак, для того, щоб залишатися сильними і щоб вижити більшості організацій доводиться періодично міняти свої цілі.

Майже всі організації, існуючі заради бізнесу, періодично розробляють нові види продукції або нові послуги для своїх споживачів.

Щоб бути успішною протягом довгого часу, щоб вижити і досягти своїх цілей організація повинна бути *як ефективною, так і результативною*.

За словами популярного дослідника Пітера Друкера, результативність є наслідком того, що “робляться потрібні, правильні речі”. А ефективність є наслідком того, що правильно створюються ці речі”. І перше і друге однаково важливо.

Ефективність зазвичай можна виміряти і висловити кількісно, тому що можна визначити грошову оцінку її входів і виходів. Відносна ефективність організації називається продуктивністю. Продуктивність виражається в кількісних показниках.

Продуктивність - це відношення кількості одиниць на вихід до кількості одиниць при вході.

Чим більш ефективна організація, тим вище її продуктивність. Відділ маркетингу, який збільшує обсяг реалізації товару і підвищує прибуток, не витрачаючи при цьому додаткових коштів, підвищує цим самим свою продуктивність. Точно так само, як і збиральна бригада, коли вона збільшує випуск продукції за годину роботи і при цьому робить це без дефектів. Якщо ж при збільшенні обсягу продукції вона має більш низьку якість, ми говоримо про зниження продуктивності.. Теж саме справедливо, якщо кількість дефектів буде високою. Таким чином, ключовою складовою продуктивності є *якість*.

Продуктивність на всіх рівнях організації є критично важливим фактором для того, щоб організація могла вижити і добитися успіху в умовах конкуренції. Потенційний споживач, у якого є свобода вибору, природно надає перевагу продукції більш продуктивної організації тому, що вона має більш високу цінність. Більший обсяг продаж дає більш продуктивній організації більше грошей для того, щоб вкласти

їх у ресурси, включаючи кращі заводи, найкраще обладнання, найкращу технологію, що може й надалі сприяти підвищенню продуктивності. І якщо розрив стає великим, то менш продуктивні організації в кінцевому підсумку зазнають краху.

Серйозність наслідків зниження продуктивності підкреслюється зростаючою конкуренцією, яка починає носити справді глобальний характер.

Менеджери повинні визначити шляхи і на майбутнє проставити віхи: якими повинні бути цілі в області продуктивності організації, які методи отримання продукції будуть використані в організації; які форми стимулювання будуть застосовуватися в організації, для того щоб зацікавити робітників у підвищенні продуктивності. Через розроблену політику організації, через особистий приклад керівники задають тон в організації, визначають чи буде у своїй роботі організація орієнтована на якість і на споживачів або залишиться на них без впливовою.

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ

Шевченко А.В. студентка,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка*

Серед комплексу проблем менеджменту особливу роль грає проблема вдосконалення управління персоналом фірми. Завданням цієї області менеджменту є підвищення ефективності виробництва за рахунок всебічного розвитку і розумного застосування творчих сил людини, підвищення рівня його кваліфікації, компетентності, відповідальності, ініціативи.

Управління персоналом включає багато складових. Серед них: кадрова політика, взаємини в колективі, соціально-психологічні аспекти управління. Ключове ж місце займає визначення способів підвищення продуктивності, шляхів росту творчої ініціативи, а так само стимулювання і мотивація працівників.

Управління організацією в наш динамічний час являє собою складну роботу, яку не можна виконувати успішно, керуючись

* Науковий керівник – Зайка С.О., ст. викладач