

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Конкурсна робота

на тему: «Допомога і підтримка органами
самоврядування соціальних підприємств (на
прикладі Полтавського учбово-виробничого
підприємства «Полтаваелектро» УТОС)»

Виконали: студентки 5-ЕМі

Потіпко Н. С., Борисенко М. О.

Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри
менеджменту і маркетингу Болдирєва Л.М.

Полтава – 2011

Зміст

Вступ.....	4
Таким чином, надання фінансової допомоги інвалідам органами місцевого самоврядування здійснюється за рахунок коштів, передбачених у районному бюджеті на відповідний рік, а також за рахунок інших джерел фінансування не заборонених чинним законодавством України.....	8
2. Організаційно-економічна характеристика ПУВП «Полтаваелектро» УТОС	9
3. Рекомендації щодо вдосконалення програм органів місцевого самоврядування.....	16
Таким чином, необхідно, щоб органи місцевого самоврядування збільшили рівень виконання таких позицій:.....	17
підвищення прозорості, справедливості та ефективності фінансової політики Полтавського району;.....	17
підвищення активності громадян, посилення демократії та покращення рівня життя громади;.....	17
сприяння поширенню інформації у доступний та ефективний спосіб;.....	17
підвищення рівня залучення громадян до процесу прийняття рішень;.....	17
розбудова демократичної громади, яка має спроможність сприяти продовженню реформ та уособлює волю та владу громадян, яких вона представляє;.....	17
створення відповідних умов для підвищення якості обслуговування населення в мережі медичних закладів.....	18
Як позитивне варто відмітити, що приймаються заходи щодо ефективного і дієвого залучення жителів територіальних громад відповідних сіл, селищ і міст для участі в місцевому самоврядуванні шляхом створення органів самоорганізації населення.....	18
Не зважаючи на ці заходи залишаються проблемними питання взаємовідносин депутатського корпусу з жителями відповідних територіальних громад, які їх обирали, при вирішенні соціально-побутових питань, питань житлово-комунального господарства.....	18
Особливу турботу викликають обездолені, малозабезпечені верстви населення, які потребують підтримки і участі від своїх обранців. Такий стан справ свідчить про необхідність прийняття програм, цілі яких полягають в розв'язанні громадсько-політичних проблем, створенні належних соціально-психологічних і економічних умов та їх розвитку в системі місцевого самоврядування.....	18
Районна програма підтримки місцевого самоврядування – це довгостроковий документ.	18
Таким чином, основними завданнями програми повинні бути:.....	18
вирішити питання щодо фінансування витрат;.....	18
розширення, побудови та ремонту об'єктів соціальної та виробничої інфраструктури;	18
покращити екологічну, політичну, фінансово-бюджетну ситуації;.....	18
покращити рівень життя населення та його ділову активність;.....	18
активізувати роботу депутатів районної ради;.....	18
надавати методичну допомогу, проводити науково-практичні семінари з головами місцевих рад, та секретарями рад та секретарями виконавчих комітетів місцевих рад;	18
підвищувати професійний рівень працівників виконавчого апарату районної ради. 19	19
Отже, метою програми повинна бути є координація дій органів місцевого самоврядування на території району, здійснення підтримки роботи місцевих рад, надання їм методичної та практичної допомоги у вирішенні питань різного	

	3
характеру, зокрема:.....	19
- організація та проведення тематичних семінарів, з залученням фахівців обласного, державного рівня;	19
- проведення засідань Асоціацій місцевого самоврядування, та засідань консультативно-дорадчої рад районного, обласного та Всеукраїнського статусу.....	19
Висновки.....	20
Оскільки особливу турботу викликають обездолені, малозабезпечені верстви населення, які потребують підтримки і участі від своїх обранців, тому стан справ свідчить про необхідність прийняття програм, цілі яких полягають в розв'язанні громадсько-політичних проблем, створенні належних соціально-психологічних і економічних умов та їх розвитку в системі місцевого самоврядуванні.....	21
Список використаних джерел.....	22

ВСТУП

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується інтенсивним зростанням обсягів виробництва, глобалізацією соціально-економічних процесів, посиленням конкуренції, використанням для потреб ринку нових інформаційних технологій, і у першу чергу, Інтернету.

Особливе значення проблема вдосконалення управління просуванням набуває перш за все відносно до продукції промислового призначення. Полтавщина традиційно має потужну промислову базу, орієнтовану на випуск товарів промислового призначення. Однак попит на продукцію українських промислових підприємств зменшується. Причина падіння попиту на промислову продукцію вітчизняного виробництва полягає не в розірваних економічних зв'язках, а в неспроможності українських підприємств ефективно просувати свою продукцію, створюючи і завойовуючи при цьому нові ринки збуту та відновлюючи старі.

За таких умов усі підприємства потребують від держави створення сприятливого клімату для своєї діяльності. Однак в Україні існує особлива група підприємств, де працюють інваліди за зором (підприємства Українського товариства сліпих) і за слухом (Українського товариства глухих), одне з яких розглянуте у даній роботі. З настанням кризи державна підтримка цих підприємств, як і всіх інших, значно знизилась. Але враховуючи їх особливості, держава і територіальні громади повинні постійно допомагати і підтримувати їм, оскільки вони виконують важливу соціальну функцію.

Тому обрана тема є актуальною і має теоретичне та практичне значення.

Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних та практичних аспектів даної проблеми зробили такі вітчизняні вчені-дослідниками, як О.В. Дубовик і Т.Д. Гірченко [2], С.С. Гаркавенко [1], О.В. Конюша [9], Л.А.

Мороз і Н.І. Чухрай [4], Ю.П. Сафонова [12], Л.О. Стрій [15], І.І.Ярова [6] та зарубіжні – Г. Я. Гольдштейн і А.В. Катаев [3], С. Соммерсби [14].

Метою наукової роботи є дослідження й розробка теоретичних рекомендацій щодо удосконалення процесу допомоги і підтримки органами місцевого самоврядування соціальних підприємств.

Для досягнення поставленої мети були визначені наступні завдання:

- дослідження організаційно-економічних показників досліджуваного підприємства;
- аналіз управління просуванням продукції на підприємстві та напрямки його удосконалення;
- обґрунтування рекомендацій щодо застосування сучасних методів просування продукції;
- вивчення теоретично-правових аспектів щодо системи сприяння соціальному підприємництву.

Об'єктом дослідження було обрано Полтавське учбово-виробниче підприємство «Полтаваелектро» Українського товариства сліпих.

Предметом роботи є сукупність теоретичних і практичних аспектів управління просуванням продукції підприємства, допомога органів місцевого самоврядування соціальних підприємств.

У процесі дослідження використані такі методами: абстрактно-логічний, аналізу і синтезу, економіко-статистичний, порівняння, системного аналізу.

Результати дослідження доповідалися на другій Всеукраїнській науково-практичній конференції студентів, аспірантів і молодих учених «Проблеми економіки, управління та маркетингу у промислових регіонах» (Запоріжжя, 27–28 травня 2011 р.).

Структура дослідження складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Основний зміст викладено на 21 сторінках друкованого тексту, список використаних джерел налічує 16 найменувань.

1. Теоретично-правові аспекти щодо системи сприяння соціальному

підприємництву

«Сприяння соціальному підприємництву» – це новий проект в Україні та інших країнах світу. Його головна мета – поширення ідеї соціального підприємництва в українському суспільстві та надання юридичної, фінансової й консультативної допомоги соціальним підприємствам, які вже функціонують в ринкових умовах господарювання та тим, які прагнуть розпочати власну справу.

Підприємства, що мають на меті вирішення соціальних проблем, успішно існують в багатьох країнах. Лише у Великобританії сьогодні налічується понад 50 тисяч таких організацій – від центрів фахової підготовки чи догляду за неповносправними людьми до готелів, що належать громаді.

Розвиток вітчизняної економіки, від якого всі чекають поліпшення добробуту, виникнення великих приватних фірм, приватизація великих промислових підприємств обумовлюють виникнення нових ресурсів соціального розвитку, соціального захисту та забезпечення громадян.

Економічним занепадом негативно позначився на соціальній інфраструктурі багатьох українських підприємств. Відповідно, активний інтерес до цієї проблематики пов'язаний з економічним зростанням, зростанням уваги представників органів місцевого самоврядування до соціальних процесів, які відбуваються на їх підприємствах, до соціального самопочуття працівників.

В Україні діють такі нормативні акти, згідно з якими надається послуга та затверджено стандарт її надання:

- Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» від 21 березня 1991 року №875. Постанова КМУ від 27 грудня 2006 року №1836 «Про реалізацію статті 18».

- Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні». Постанова КМУ від 31 січня 2007 року №70 Про реалізацію статей 19 і 20».

- Закону України "Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні" (із змінами, внесеними згідно з постановами КМУ від 03.09.2009 р. №930 та від 22.12.2010 р. №1171).

- Типове положення про Регіональну комісію з питань діяльності підприємств та організацій громадських організацій інвалідів в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві і Севастополі, затверджене постановою КМУ від 06 червня 2001 року №637 (із змінами, внесеними згідно з постановами КМУ від 08.11.2007 р. №1302 та від 22.12.2010 р. №1214).

- Інструкція з надання фінансової допомоги на поворотній і безповоротній основі та цільової позики за рахунок сум адміністративно-господарських санкцій та пені, що надходять до державного бюджету за невиконання нормативу робочих місць для працевлаштування інвалідів, затверджена наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 06.09.2010 р. №270.

Підприємства, організації для отримання фінансової допомоги на поворотній і безповоротній основі та цільової позики звертаються із заявою, та необхідними до неї документами, до відділення фонду соціального захисту інвалідів, в якому вони зареєстровані.

Подані документи підприємств, організацій, які засновані громадськими організаціями інвалідів, разом з відомостями, зазначеними у п.2.14 Інструкції, відділення фонду надсилає регіональній комісії для отримання висновку – пропозиції стосовно доцільності надання фінансової допомоги на поворотній і безповоротній основі та цільової позики.

Подані документи підприємств, організацій розглядаються регіональною комісією протягом 30 днів після їх надходження. Після розгляду документів у секретаріаті, регіональна комісія на своєму засіданні приймає рішення про доцільність надання фінансової допомоги на поворотній і безповоротній основі та цільової позики підприємству, організації. Регіональна комісія після проведення засідання протягом 5 робочих днів надсилає один

примірник висновку-пропозиції відділенню фонду, а другий - комісії з питань діяльності підприємств та організацій громадських організацій інвалідів.

Відділення фонду передає висновок-пропозицію разом з іншими двома примірниками поданих документів заявника-роботодавця та відомостями на погодження до фонду. Фонд у разі наявності коштів на фінансування відповідних заходів надсилає один примірник поданих документів комісії.

Таким чином, комісія з урахуванням відповідного висновку-пропозиції регіональної комісії приймає рішення про доцільність надання фінансової допомоги та цільової позики підприємству чи організації громадської організації інвалідів або відмову в її наданні. Комісія після проведення засідання у 15-денний строк надсилає відповідне рішення (копію протоколу засідання комісії) фонду, який передає його разом з пакетом (поданих) документів до відділення фонду.

Отже, місцеве самоврядування в Україні - це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України.

Таким чином, надання фінансової допомоги інвалідам органами місцевого самоврядування здійснюється за рахунок коштів, передбачених у районному бюджеті на відповідний рік, а також за рахунок інших джерел фінансування не заборонених чинним законодавством України.

2. Організаційно-економічна характеристика ПУВП «Полтаваелектро» УТОС

Полтавське учбово-виробниче підприємство «Полтаваелектро» Українського товариства сліпих (УТОС), що знаходиться у місті Полтава по вул. Фурманова, 6, було зареєстроване 12.05.2005 року виконавчим комітетом Полтавської міської ради. До цього з 1992 року діяло Полтавське учбово-виробниче об'єднання «Електроконтакт» Українського товариства сліпих, яке і було перетворене шляхом реорганізації у Полтавське УВП «Полтаваелектро» УТОС.

Організаційно-правова форма – підприємство об'єднання громадян. Засновником і власником підприємства є Всеукраїнська добровільна громадська організація – Українське товариство сліпих в особі Центрального Правління (ЦП УТОС). Центральне Правління УТОС, як власник, безпосередньо здійснює керівництво підприємством через призначеного директора.

Полтавське УВП «Полтаваелектро» УТОС створене і діє з метою залучення до трудової діяльності інвалідів по зору (на підприємстві має працювати не менше 50% інвалідів по зору від загальної чисельності працюючих), створення умов, які забезпечують соціальний захист інвалідів, а також виробництва і реалізації товарів (робіт, послуг) з метою задоволення суспільних потреб, одержання прибутку та забезпечення фінансування діяльності УТОС. Зараз на підприємстві працює 316 чоловік, з них 212 інвалідів.

З 1978 року підприємством було взято курс на виготовлення електротехнічної продукції. За останні 25 років було освоєно 61 вид електротехнічних виробів, із них основні: розетки штепсельні – 26 видів; вимикачі – 18 видів; вилки штепсельні – 3 види; патрон Е27 – 4 види; подовжувачі, шнури армовані – 3 види; культиватор – 1 вид.

На ПУВП «Полтаваелектро» УТОС продуктивність праці одного працівника у всіх трьох роках була досить низькою: 13,64 тис. грн./особу у 2008, 17,31 тис. грн./особу у 2009 і 18,03 тис. грн./особу у 2010 році. Однак спостерігається позитивна тенденція підвищення цього показника – у 2009 році він зріс на 3,67 тис. грн./особу (26,88%), а у 2010 на 0,72 тис. грн./особу (4,16%).

Ефективність використання основних фондів організації характеризує показник фондівдачі. Показник фондівдачі свідчить про те, що основні засоби підприємства використовуються неефективно: у 2008 році з 1 грн. засобів праці було отримано продукції на 0,87 грн., у 2009 – 0,97 грн., а у 2010 – 0,98 грн. Хоча динаміка цього показника позитивна (він зріс на 12,33% у 2009 і на 0,65% у 2010), цього недостатньо для досягнення достатнього рівня ефективності.

Аналіз свідчить, що чистий прибуток за досліджуваний період зменшився на 50 тис. грн. (74,63%) у 2009 році й 3 тис. грн. (17,65%) у 2010 році (рис. 2.1). Це відбулось через те, що збільшення собівартості продукції перевищило збільшення обсягів реалізації.

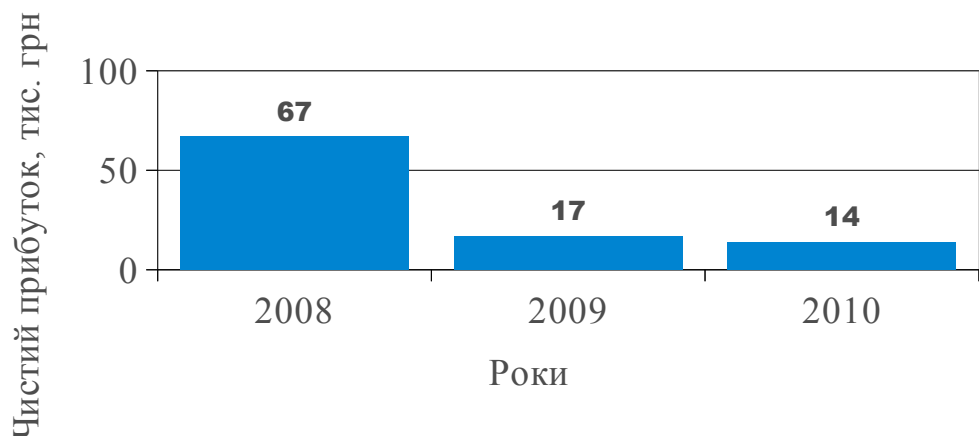


Рисунок 2.1 – Динаміка чистого прибутку у 2008 – 2010 рр. ПУВП «Полтаваелектро» УТОС

У зв'язку із зменшенням прибутку знизилась валова рентабельність продажу і рентабельність продукції – на 2,96% і 4% у 2009, а у 2010 році ці

показники дещо зросли – на 0,9% і 1,19% відповідно. Рентабельність власного капіталу у обох досліджуваних роках низька – 0,9% у 2008, 0,23% у 2009 і 0,22% у 2010 році.

Таким чином, аналіз техніко-економічних показників показав, що значення основної їх частини змінювались протягом 2008 – 2010 років. Прослідковується тенденція до скорочення чисельності працівників підприємства.

Отже, спостерігається незадовільний рівень показників продуктивності праці, фондівіддачі та оборотності оборотних активів, що свідчить про неефективне використання ресурсів ПУВП «Полтаваелектро» УТОС.

Основну увагу привертає значне зниження чистого прибутку і, відповідно, показників рентабельності, які були дуже низькими протягом всього досліджуваного періоду. Оскільки усі основні показники ефективності використання ресурсів і значення чистого прибутку прямо залежать від чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, то для їх покращення необхідно підвищити обсяги продажу продукції підприємства. Одним із засобів підвищення обсягів реалізації є активне застосування інструментів просування продукції на ринку.

Для оцінки просування продукції ПУВП «Полтаваелектро» УТОС проаналізуємо динаміку чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг (обсяг продажу у грошовому виразі), собівартості реалізованої продукції (для оцінки динаміки обсягу виробництва) та чистого прибутку – головного показника ефективності діяльності підприємства за 2008 – 2010 роки.

Оскільки в Україні постійно відбуваються інфляційні процеси, порівняння фактичних показників не завжди дає точні результати. Тому, на нашу думку, доцільно також провести аналіз показників у порівняних цінах. Значення приводитимо до рівня цін 2009 року за допомогою індексу цін виробників промислової продукції [15], оскільки продукція ПУВП «Полтаваелектро» УТОС в основному реалізується суб'єктам

підприємництва.

Індекс цін виробників промислової продукції (ІЦВ) є показником зміни цін у часі у сфері промислового виробництва. ІЦВ дозволяє відслідковувати та визначати тенденції змін цін як за видами економічної діяльності, так і виробництві конкретної продукції. Він використовується при створенні інформаційної бази для прогнозування і управління процесами ціноутворення у промисловості, перерахунку показників системи національних рахунків у постійні ціни та забезпечує можливість проведення міжнародних співставлень.

За даними Державного комітету статистики України індекс цін виробників у 2009 році становив 114,3%, а у 2010 – 118,7%. До цін 2009 року значення досліджуваних показників приводимо за формулами:

$$a_{08}^1 = \frac{a_{08} \cdot ІЦВ_{09}}{100\%}; a_{10}^1 = \frac{a_{10} \cdot 100\%}{ІЦВ_{10}}, \quad (2.1)$$

де a_{08}^1 , a_{10}^1 – значення показників 2008 і 2010 років у цінах 2009 року,

a_{08} , a_{10} – фактичні значення показників 2008 і 2010 років,

$ІЦВ_{09}$, $ІЦВ_{10}$ – індекс цін виробників у 2009 і 2010 роках.

Фактичні і розраховані приведені показники та їх зміни наведено у таблицях 2.1.

Таблиця 2.1 – Показники для аналізу ефективності просування продукції ПУВП «Полтаваелектро» УТОС за 2008 – 2010 роки

№ з/п	Показник	Значення 2008 року		Значення 2009 року	Значення 2010 року	
		Фактичне	У цінах 2009 р.		Фактичне	У цінах 2009 р.
1	Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	4612	5271,5	5308	5435	4578,8
2	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	3897	4454,3	4642	4704	3962,9
3	Чистий прибуток, тис. грн	67	76,6	17	14	11,8

Динаміка фактичного чистого доходу від реалізації і собівартості реалізованої продукції позитивна, але при цьому чистий прибуток знижується. Тобто фактичні показники чистого доходу і собівартості, на перший погляд, вказують на зростання обсягів продажу.

Кардинально інша ситуація спостерігається при розгляді показників, приведених до цін 2009 року. Приріст чистого доходу і собівартості у 2009 році не такий стрімкий – 36,5 і 187,7 тис. грн. порівняно із фактичними 696,0 і 745,0 тис. грн. відповідно. У 2010 році приведені показники демонструють замість зростання значний спад: чистий дохід від реалізації зменшився на 729,2 тис. грн. (фактично +127 тис. грн.), а собівартість – на 679,1 тис. грн. (+62,0 тис. грн. фактично).

Отже, за результатами проведеного аналізу можна сказати, що у 2010 році обсяги реалізації продукції ПУВП «Полтаваелектро» суттєво знизились, що й спричинило зниження прибутку. За свідченнями фахівців підприємства збувати продукцію і знаходити нових клієнтів стає все важче, купують в основному організації, з якими УВП співпрацює досить давно, розміри їх замовлень відносно невеликі. Тому падають обсяги реалізації, керівництво скорочує обсяги виробництва. Усе це вказує на проблеми із просуванням продукції ПУВП «Полтаваелектро» УТОС. Продукція УВП є якісною, диверсифікованою, ціни на неї знаходяться на рівні конкурентів, однак потенційні покупці не обирають її через недостатню поінформованість і відсутність сформованого чіткого іміджу ПУВП «Полтаваелектро» УТОС.

Рекомендації щодо застосування сучасних методів просування продукції ПУВП «Полтаваелектро» УТОС:

1. Створити електронні канали просування, які нададуть наступні переваги підприємству:

1) глобальний масштаб і охоплення. Можливості Інтернет дозволяють розширити пошук бізнес-партнерів та істотно полегшити проведення ринкових досліджень;

2) зручність і швидкість здійснення угоди, доступність – можливість доступу користувача до інформації з будь-якого місця без будь-яких додаткових витрат;

3) нижчі витрати на здійснення продажу і збуту;

4) продуктивність та гнучкість обробки інформації, професійно розроблений і грамотно «розкручений» веб-сайт є могутнім і активним засобом просування підприємства, його товарів і послуг.

На даний час ПУВП «Полтаваелектро» УТОС необхідно створити сайт-буклет. Сайт-буклет має масу переваг (рис. 2.2). По-перше, він дає можливість компанії знаходити нових клієнтів і партнерів за допомогою мережі. По-друге, дозволяє економити фінанси на традиційних видах реклами. По-третє, у фірми з'являється можливість якіснішого сервісу при роботі з клієнтом. Тому що, на відміну від того ж офісу, до сайту можна звернутися у будь-який час доби і отримати всю інформацію, що цікавить. До того ж, значно виграють і різноманітні графічні елементи: на веб-сайті прайси або логотипи на фірмових бланках.

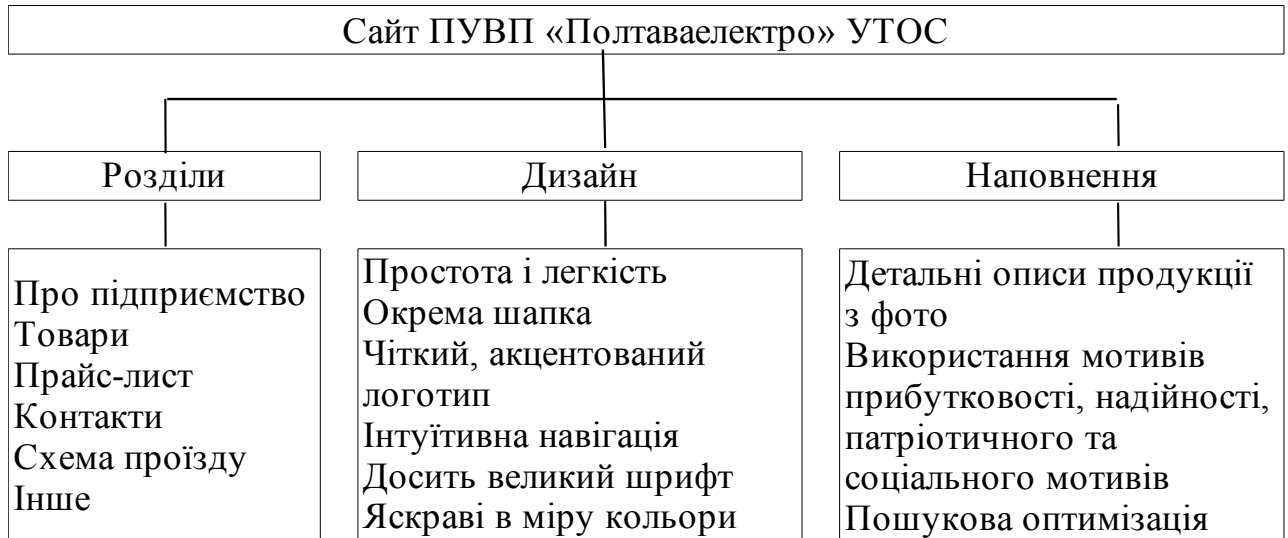


Рисунок 2.2 – Основні елементи сайту-буклета для ПУВП «Полтаваелектро» УТОС

Таким чином, розробники сайтів нададуть разом з ним сучасну систему управління контентом (CMS), що дозволяє з мінімальними витратами часу і засобів представити інформацію про компанію в Інтернеті.

3. Рекомендації щодо вдосконалення програм органів місцевого самоврядування

Привертання уваги держави до проблем соціальних підприємств є надзвичайно важливим. Для ПУВП «Полтаваелектро» УТОС, як видно із балансу, характерний недостатній обсяг кредитного забезпечення.

Вихід на фінансовий ринок можливий лише за рахунок одержання санаційної підтримки у формі державних гарантій (зобов'язання держави погасити борги підприємства за його неспроможності самостійно виконувати умови кредитного договору).

Держава має сприяти розвитку даного підприємства, оскільки окрім випуску продукції, воно здійснює важливу соціальну функцію працевлаштування і реабілітації інвалідів по зору.

Механізм надання державних гарантій має бути чітко визначеним, оскільки у разі неповернення позик, гарантованих урядом, у терміни, передбачені кредитною угодою, відповідне погашення здійснюватиметься за рахунок коштів державного бюджету.

В Україні досить поширеною є практика використання інструменту державних гарантій під час залучення підприємствами-резидентами іноземних кредитів. Зауважимо, що вітчизняні кредитори, зокрема банківські установи, вже протягом тривалого часу не вважають урядові гарантії надійним видом кредитного забезпечення.

Промислові підприємства традиційно використовують особливі способи просування своїх товарів: публікація в галузевих виданнях, участь у виставках, прямі розсилки, особисті зв'язки і переговори.

Останні декілька років спостерігається стрімке зростання використання інформаційних технологій, зокрема інтернет-технології у виробничо-господарській діяльності промислових підприємств у всьому світі, що

зумовлюється підвищенням конкуренції і необхідністю створення і виведення нових продуктів на ринок.

Моральний заклик спрямований на почуття адресатів про справедливість, коли людям нагадують про необхідність підтримки громадських заходів (охорона навколишнього середовища, поліпшення міжрасових відносин, рівноправність жінок, допомога ветеранам, інвалідам).

Соціальний мотив може бути реалізований за допомогою надання ПУВП «Полтаваелектро» УТОС інформації щодо створених ним робочих місцях для інвалідів по зору.

Як позитивне варто відмітити, що управління з соціального розвитку м.Полтави здійснює заходи з надання фінансової допомоги інвалідам, які працюють на спеціалізованих підприємствах УВО «Полтаваелектро» УТОС, УВП № 1 УТОГ, ВП «Універсал» УТОГ до Міжнародного дня інвалідів. Але цього недостатньо для покращення рівня життя.

Таким чином, необхідно, щоб органи місцевого самоврядування збільшили рівень виконання таких позицій:

- підвищення прозорості, справедливості та ефективності фінансової політики Полтавського району;
- підвищення активності громадян, посилення демократії та покращення рівня життя громади;
- сприяння поширенню інформації у доступний та ефективний спосіб;
- підвищення рівня залучення громадян до процесу прийняття рішень;
- розбудова демократичної громади, яка має спроможність сприяти продовженню реформ та уособлює волю та владу громадян, яких вона представляє;

- створення відповідних умов для підвищення якості обслуговування населення в мережі медичних закладів.

Як позитивне варто відмітити, що приймаються заходи щодо ефективного і дієвого залучення жителів територіальних громад відповідних сіл, селищ і міст для участі в місцевому самоврядуванні шляхом створення органів самоорганізації населення.

Не зважаючи на ці заходи залишаються проблемними питання взаємовідносин депутатського корпусу з жителями відповідних територіальних громад, які їх обирали, при вирішенні соціально-побутових питань, питань житлово-комунального господарства.

Особливу турботу викликають обездолені, малозабезпечені верстви населення, які потребують підтримки і участі від своїх обранців. Такий стан справ свідчить про необхідність прийняття програм, цілі яких полягають в розв'язанні громадсько-політичних проблем, створенні належних соціально-психологічних і економічних умов та їх розвитку в системі місцевого самоврядування.

Районна програма підтримки місцевого самоврядування – це довгостроковий документ.

Таким чином, основними завданнями програми повинні бути:

- вирішити питання щодо фінансування витрат;
- розширення, побудови та ремонту об'єктів соціальної та виробничої інфраструктури;
- покращити екологічну, політичну, фінансово-бюджетну ситуації;
- покращити рівень життя населення та його ділову активність;
- активізувати роботу депутатів районної ради;
- надавати методичну допомогу, проводити науково-практичні семінари з головами місцевих рад, та секретарями рад та секретарями виконавчих комітетів місцевих рад;

- підвищувати професійний рівень працівників виконавчого апарату районної ради.

Отже, метою програми повинна бути є координація дій органів місцевого самоврядування на території району, здійснення підтримки роботи місцевих рад, надання їм методичної та практичної допомоги у вирішенні питань різного характеру, зокрема:

- організація та проведення тематичних семінарів, з залученням фахівців обласного, державного рівня;

- проведення засідань Асоціацій місцевого самоврядування, та засідань консультативно-дорадчої рад районного, обласного та Всеукраїнського статусу.

На сьогоднішній день держава і суспільство активізували роботу, спрямовану на практичну реалізацію основних напрямків поліпшення стану місцевого самоврядування.

Таким чином, варто здійснювати заходи щодо реформування законодавства про місцеве самоврядування в Україні з метою передачі більш широких повноважень цим органам.

Висновки

Засновником і власником підприємства є Українське товариство сліпих, що зумовлює особливу мету його діяльності – залучення до трудової діяльності інвалідів по зору (на ньому має працювати не менше 50% інвалідів). Основним видом діяльності підприємства є виробництво електротехнічної продукції (електрофурнітури). Організаційна структура управління даного підприємства є лінійно-функціональною.

Проаналізовані техніко-економічні показники ПУВП «Полтаваелектро» УТОС. Прослідковується тенденція до скорочення чисельності працівників підприємства. Спостерігається незадовільний рівень показників продуктивності праці, фондівіддачі та оборотності оборотних активів, що свідчить про неефективне використання ресурсів ПУВП «Полтаваелектро» УТОС. Основну увагу привертає значне зниження чистого прибутку і, відповідно, показників рентабельності, які були дуже низькими протягом всього досліджуваного періоду. Одним із засобів підвищення обсягів реалізації є активне застосування інструментів просування продукції на ринку.

Розроблено рекомендації щодо застосування методів Інтернет-просування, а саме створення сайту-буклету, для підприємства. Розглянуті основні елементи сайту-буклету, які слід використати ПУВП «Полтаваелектро» УТОС. Визначено економічний ефект від його впровадження – 818,65 тис. грн., який створить зростання обсягу реалізації продукції підприємства на 15% або 819,3 тис. грн при витратах на створення сайту-буклету 650 грн.

Таким чином, витрати на створення і впровадження нового сайту ПУВП «Полтаваелектро» УТОС становитимуть: $60 + 90 + 500 = 650$ грн.

У результаті активного використання сайту для просування продукції очікується зростання обсягів її продажу. Точно передбачити розмір зростання

неможливо, продажі різних фірм у різних галузях господарства зростали від 10 до 50% уже в перші кілька місяців використання Інтернет-просування. Ми вважаємо, що обсяг продажу ПУВП «Полтаваелектро» зросте за рік його використання на 15%, що становитиме: $5462 \times 0,15 = 819,3$ тис. грн.

Отже, визначимо економічний ефект від впровадження сайту-буклету для досліджуваного підприємства як різницю між очікуваними доходами від його використання і витратами на нього: $819,3 - 0,65 = 818,65$ тис. грн.

Як бачимо, очікуваний дохід значно перевищує витрати на створення нового сайту підприємства, що свідчить про його доцільність.

Оскільки особливу турботу викликають бездолені, малозабезпечені верстви населення, які потребують підтримки і участі від своїх обранців, тому стан справ свідчить про необхідність прийняття програм, цілі яких полягають в розв'язанні громадсько-політичних проблем, створенні належних соціально-психологічних і економічних умов та їх розвитку в системі місцевого самоврядуванні.

Список використаних джерел

1. Гаркавенко, С. С. Маркетинг. Підручник / С. С. Гаркавенко – Київ: Лібра, 2004. – 712 с.
2. Гірченко, Т. Д. Маркетинг: Навчальний посібник / Т. Д. Гірченко, О. В. Дубовик. – К.: Фірма «ІНКОС», Центр навчальної літератури, 2007. – 255 с.
3. Гольдштейн, Г.Я. Маркетинг: Учебное пособие для магистрантов / Г.Я. Гольдштейн, А.В. Катаев. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999. – 107 с.
4. Мороз, Л. А. Маркетинг: Підручник / Л. А. Мороз, Н. І. Чухрай, за редакцією Л. А. Мороз. – Львів: Інтеллект–Захід, 2002. – 244 с.
5. Потіпко, Н. С. Особливості просування продукції промислових підприємств / Н. С. Потіпко // Матеріали доповідей учасників другої Всеукраїнської науково–практичної конференції студентів, аспірантів і молодих учених «Проблеми економіки, управління та маркетингу у промислових регіонах», 27–28 травня 2011 р. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2011. – 252 с.
6. Ярова, І. І. Інтернет як інструмент просування продукції промислових підприємств / І. І. Ярова // Економіка України. – 2006. – №12. – С. 48–53.
7. Антропов, С. Каким должен быть сайт промышленного предприятия? [Електронний ресурс] / С. Антропов. – Режим доступу: <http://b2blogger.com/articles/it/110.html>
8. Индексы цен производителей промышленной продукции у 2002 – 2010pp. [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Конюша О. В. Тенденції розвитку електронного бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Конюша. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/>.
10. Курейко, В. Родвижение промышленного предприятия

[Електронний ресурс] / В. Курейко. – Режим доступу: <http://exkavator.ru/>.

11. Сайт ПУВП «Полтаваелектро» УТОС [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://web.poltava.ua/firms/utos/>.

12. Сафонова, Ю.П. Нестандартні методи просування товарів на ринок [Електронний ресурс] / Ю. П. Сафонова, І. В. Белкін. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/>.

13. Соколов, А. Увеличение продаж. Возможности интернета [Електронний ресурс] / А. Соколов. – Режим доступу: <http://www.med2000.ru>.

14. Сомерсби, С. Природа маркетинговых коммуникаций и управление продвижением товара / С. Сомерсби. – Режим доступу: <http://www.djoen.ru>.

15. Стрій, Л.О. Управління просуванням як складової комплексу маркетинг менеджменту [Електронний ресурс] / Л. О. Стрій, Є.А. Ходос. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/>.

16. Юрчак, О. B2B vs B2C – в чому різниця і чому це важливо [Електронний ресурс] / О. Юрчак. – Режим доступу: <http://b2b-insight.management.com.ua>.