

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ, МОЛОДЕЖИ И  
СПОРТА УКРАИНЫ**

---

---

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВЫСШЕЕ УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ  
**"ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"**  
ИНСТИТУТ ГОРНОГО ДЕЛА И ГЕОЛОГИИ

**КАФЕДРА "УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ" им. Ю.В. БОНДАРЕНКО**

**ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ  
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ  
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

**К 90-летию ДонНТУ**

*Сборник научных студенческих работ*  
V Всеукраинской научной  
конференции студентов

Том 1

21 апреля 2011 года

Донецк 2011

ББК 65.05

УДК 339.13

- П78 Проблемы управления производственно-экономической деятельностью субъектов хозяйствования: сб. науч. студ. работ, подготовленных на V Всеукр. научн. конф. студ., 21 апреля 2011 г., г. Донецк, ДонНТУ. — Т.1. — Донецк: ДонНТУ, 2011. — 186с.

Приведены результаты студенческих научных разработок, которые были представлены на V Всеукраинскую конференцию, организованную кафедрой "Управление производством" им. Ю.В. Бондаренко Донецкого национального технического университета.

Сборник предназначен для специалистов в области менеджмента и студентов вузов экономических специальностей.

Статьи публикуются в авторской редакции.

***Редакционная коллегия:***

докт. экон. наук, проф.	Мартякова Е.В.
канд. техн. наук, доцент	Кравченко А.А.
канд. техн. наук, доцент	Костюк И.С.
канд. экон. наук, доцент	Харченко В.А.

За справками обращаться по адресу:  
83000, г. Донецк, ул. Артема, 58,  
ГВУЗ "Донецкий национальный  
технический университет",  
кафедра "Управление производством"  
им. Ю.В. Бондаренко,  
тел. (062) 304-37-06,  
e-mail: [upr@mine.dgtu.donetsk.ua](mailto:upr@mine.dgtu.donetsk.ua)

НЕЧИПИР Е.И., ст.гр. ЭГ-07

Науч. руков.: Масленко Ю. В. к.э.н., доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г. Донецк

## ОЦЕНКА ЗАГРЯЗНЕНИЯ АТМОСФЕРНОГО ВОЗДУХА

*Дана оценка загрязнения атмосферного воздуха Донецкой области и характеристика влияния угледобывающих предприятий на его состояние.*

**Актуальность.** Проблема загрязнения атмосферного воздуха угледобывающими предприятиями является одним из основных экологических вопросов для нашей области. Тем более, что угольная промышленность оказывает негативное влияние не только на состояние окружающей природной среды, но и на социально-экономическую среду.

**Цель исследования:** определение степени воздействия предприятий угледобывающей промышленности на состояние окружающей среды и разработка методов способствующих улучшению качества воздушного бассейна.

**Основная часть.** В результате интенсивного индустриального развития суммарная техногенная нагрузка на единицу территории Донецкой области в 4 раза выше среднего по Украине.

К основным объектам, оказывающим антропогенную нагрузку на атмосферный воздух, относятся промышленные предприятия, транспорт и жилищный фонд [2]. Среди названных объектов наибольшее отрицательное воздействие оказывают предприятия угледобывающей и металлургической промышленности. Это обусловлено тем, что главным природным богатством региона являются месторождения каменного угля. Его запасы только в Донецкой области оцениваются в 25 млрд. т, что может удовлетворить потребности Украины не на одно десятилетие вперед.

По данным статистики за 2009 год в нашей области от стационарных источников было выброшено около 1598 тыс. т загрязняющих веществ. Это составляет около 39% всех выбросов вредных веществ от стационарных источников загрязнения в Украине. Для сравнения: выбросы предприятий Днепропетровской области составляют 21%, Луганской — 10,9%, Запорожской — 5,6% от общеукраинских объемов.

Наибольший объем выбросов вредных веществ в атмосферный воздух приходится на предприятия угледобывающей промышленности, электроэнергетики и металлургии. Их объем составляет около 89,5% от общих выбросов.

Именно поэтому в городах с высокой концентрацией угольных и металлургических предприятий атмосферный воздух является наиболее загрязненным. Объем выбросов загрязняющих веществ в г. Мариуполь в

2009 году составил 26,2% выбросов области, г.Донецке — 12,3%, г. Макеевке — 7,4%, г. Дебальцево — 6,2%, г. Енакиеве — 4,9%.

Основными загрязняющими веществами, образующиеся угледобывающими предприятиями являются метан (29,5%), окись углерода (29,0%), соединения серы (20,6%), пыль (13,1%) и соединения азота (5,6%).

При сжигании угля Донецкого бассейна, на производстве и в быту, в воздух также попадают такие загрязняющие вещества, как ртуть (Hg), свинец (Pb), мышьяк (As) и другие, которые относятся к первому классу опасности. Это обусловлено тем, что содержание ртути в углях нашего региона достигает 0,1 — 0,2 г/т, а в районе Никитовских месторождений до 20 г/т и более, что существенно превышает кларковые величины, а также ее содержание в углях других месторождений.

Основное загрязнение атмосферы угледобывающими предприятиями происходит при добыче угля. Освобождающийся из пластов газ — метан вместе с угольной пылью выбрасывается через вентиляционный ствол в атмосферу. При отгрузке угля и его хранении на складе в атмосферный воздух выбрасывается угольная пыль. В результате прохождения горных выработок большая часть породной массы (около 90%) вывозится на породный отвал, остальная часть используется на закладку выработанного пространства. При формировании террикона бульдозером в воздух поступает пыль неорганическая с высоким содержанием двуокиси кремния ( $\text{SiO}_2$ ).

К основным источникам загрязнения атмосферы можно также отнести промышленные котельные шахты, которые обеспечивают объекты предприятий теплом и горячей водой, лесной цех, при работе которого в воздух попадает значительное количество древесной пыли. А также сварочные и газовые цеха, которые осуществляют ремонтные работы и изготовление металлоконструкций. Во время их работы в атмосферу выделяется окись железа, марганец и его соединения, окись азота.

Кроме самих предприятий негативное воздействие на состояние атмосферного воздуха оказывают породные отвалы. Значительный объем образования промышленных отходов, крайне низкий уровень их использования на протяжении многих лет привели к тому, что большая часть отходов складывается в пределах городских территорий. Накопление на территории большого количества промышленных отходов является еще одной острой проблемой Донецкой области.

Численность породных отвалов в нашей области составляет 1257 шт. общий объем породы, которых —  $1056519 \text{ м}^3$ . Они занимают площадь равную 55226,3 га. Для 355 терриконов характерны процессы самовозгорания угля. С поверхности одного горящего отвала выбрасывается в атмосферу в среднем — 314 т в год сернистого ангидрида, 3144 т в год окиси углерода, 31,4 т в год окислов азота и 157 т в

год сероводорода.

Кроме того, терриконы загрязняют атмосферный воздух пылью, испарениями и другими вредными веществами [2].

Для оценки степени загрязненности атмосферного воздуха в пределах исследуемой территории используется индекс загрязнения атмосферы (ИЗА) — комплексный показатель качества атмосферы, учитывающий наиболее приоритетные загрязняющие примеси. Он рассчитывается в соответствии с «Руководством по контролю загрязнения атмосферы (РД 52.04.186-89)» [3] как сумма средних концентраций в единицах ПДК с учетом класса опасности соответствующего загрязняющего вещества.

В таблице приведены результаты расчета ИЗА по некоторым городам Донецкой области.

Таблица, значение показателя ИЗА по городам Донецкой области

Название городов (районов)	ИЗА	Степень опасности городов (районов)
Краснолиманский	2,9	Малоопасное
Старобешевский, Ясиноватский	7,6	Умеренно опасное
Артемовск, Харцызск, Торез	13,8	Опасное
Донецк, Енакиево, Мариуполь, Макеевка, Дебальцево, Горловка	15,7	Высоко опасное

Важно отметить, что высоко опасная категория загрязнения атмосферного воздуха в Донецкой области характерна для городов, которые являются густонаселенными промышленными центрами с преобладающей угольной и металлургической промышленностью.

Влияние загрязнения воздуха на человека проявляется через сокращение средней продолжительности жизни (в Украине — 68 лет, а в Донецкой области — 63 года), увеличение количества преждевременной смертности, рост заболеваемости и негативное влияние на развитие подростков. Так, от болезней системы кровообращения уровень смертности в Донецкой области на 10% выше, чем по Украине, от злокачественных опухолей — на 13% , отравлений, несчастных случаев и травм почти в 2 раза [1].

Чтобы минимизировать неблагоприятное влияние на состояние окружающей природной среды и здоровье населения, угледобывающие предприятия устанавливают в соответствии с «Санитарными нормами проектирования промышленных предприятий (ГСП-201-97)» санитарно-защитные зоны (СЗЗ) размером 500 м [4].

**Выводы.** Таким образом, можно сделать вывод, что угледобывающие предприятия оказывают значительное негативное влияние на состояние атмосферного воздуха и окружающую природную

среду в целом. Загрязнение атмосферы отрицательно сказывается на состоянии здоровья человека, продолжительности его жизни и, кроме того, способствует росту заболеваемости населения.

Улучшению состояния атмосферы могут способствовать:

- а) добыча угля без выдачи отработанной породы на поверхность;
- б) максимальное использование метана, выделяющегося из угольных пластов, в промышленности и быту;
- в) профилактические мероприятия, предотвращающие самовозгорание и горение породных отвалов;
- г) переработка породных отвалов с целью получения различных химических элементов, в том числе германия и редкоземельных, а также глинозема для производства бокситов, железной руды и непосредственно угля при высокой доступности, низкой цене и практически неограниченных объемах исходного сырья.

### **Библиографический список**

- 1.- **Денисенко В.Н.** Загрязнение окружающей среды и здоровье населения // Родная природа, 2002, — №1. — С. 31-33.
- 2.- Программа охраны и оздоровления атмосферного воздуха г.Донецка — Донецк, 2008. — с. 113.
- 3.- Руководство по контролю загрязнения атмосферы: РД 52.04.186-89. — Л.: Гидрометиздат, 1991. — с. 693.
- 4.- Санитарные нормы проектирования промышленных предприятий: ГСП-201-97. — К.: МОЗ Украины, 1997.

ГОРБАЧЕВА Е. Ю., ст. гр. ЭГ-07

Науч. руков.: Масленко Ю. В. к.э.н., доц.

ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»

г. Донецк

## **ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТВЕРДЫХ ОТХОДОВ ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКИ**

*Рассмотрены вопросы воздействия золошлаковых отходов на окружающую природную среду и использования этих отходов как минерального сырья*

**Актуальность.** Донецкая область является регионом, который характеризуется высокими темпами урбанизации, а, следовательно, развитым производственно-хозяйственным комплексом. Особое место в этом комплексе занимает теплоэнергетика. При этом в процессе сжигания твердого топлива образуется значительное количество золошлаковых

отходов, которые оказывают влияние на водный и воздушный бассейны, земную поверхность, флору и фауну, т.е. на все элементы окружающей природной среды, нарушая экологическую безопасность населения. Поэтому проведенные исследования актуальны не только с научной, но и с практической точек зрения.

**Цель исследования:** определение степени воздействия на окружающую среду предприятий теплоэнергетики и разработка подходов возможного использования золошлаков.

**Основная часть.** Проблеме размещения и использования отходов уделяется большое внимание со стороны как отечественных, так и зарубежных ученых. В своих работах они исследуют общетеоретические и научно-методологические положения экономической эффективности переработки отходов, основы организационно-экономического механизма управления вторичными ресурсами, различные аспекты мотивации субъектов хозяйствования, обеспечивающих максимально возможное извлечение полезных компонентов из отходов. Это прежде всего работы Анищенко Л.Я., Балацкого О. Ф., Бобылева С. Н., Пал М. Х., Семенченко П. М., Ходжаева А.Ш. и др. Однако на сегодняшний день недостаточно разработаны научные основы формирования управления отходами на основе долгосрочных приоритетов, а именно экологической безопасности и ресурсосбережения.

Энергетическая промышленность Донецкой области представлена семью тепловыми электростанциями, работающими на местном топливе, которые дают 12% электроэнергии, производимой в стране — Старобешевская ТЭС мощностью 2 млн. кВт; Углегорская ТЭС мощностью 3,6 млн. кВт; Славянская ТЭС мощностью 1,8 млн. кВт; Кураховская мощностью 1,5 млн. кВт.; Зуевская, Мироновская и Краматорская мощностью по 1 млн. кВт. В настоящее время на этих объектах накоплено 146 млн. тонн золошлаковых отходов, которые занимают 1,5 тыс. га территории. Приведенные данные указывают на значительные объемы отходов и недаром по степени воздействия на биосферу теплоэнергетика входит в тройку «лидеров» после угольной и металлургической промышленности.

Одной из наиболее крупных теплоэлектростанций Донецкой области является Углегорская ТЭС.

Эксплуатация тепловой электростанции, работающей на твердом топливе, дает значительное количество отходов в виде золы и шлака. Зола и золошлаковые смеси представляют собой твердый несгоревший остаток топлива, который в виде пульпы удаляется в золоотвалы. В зависимости от вида топлива и условий его сжигания, золы и золошлаковые смеси характеризуются различными физическими свойствами и химическим составом. Химический состав золошлаков Углегорской ТЭС:  $\text{SO}_2$  — 16,7%;  $\text{Al}_2\text{O}_3$  — 40,6%;  $\text{Fe}_2\text{O}_3$  — 23%;  $\text{CaO} + \text{MgO}_2$  — 8,4%;  $\text{SO}_3$  — 0,02%.

Сжигание органического топлива сопровождается образованием оксидов азота, наиболее устойчивым является  $\text{NO}_2$ .

Проектный годовой выход золошлаков — 1100 тыс. т. Фактический выход за последние годы приведен в табл.1.

Таблица 1 — Фактический выход золошлаков Углегорской ТЭС

Год	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Выход золошлаков, тонн	637922	515068	480672	457820	398422	383812

Как видно из таблицы количество золошлаковых отходов только одной ТЭС выглядят внушительно. Однако использование ресурсного потенциала отходов теплоэнергетики не превышает 7% и составляет около 10,2 млн. т из общего объема накоплений.

Таким образом, твердые отходы теплоэнергетики выступают с одной стороны, как овеществленные предметы труда, а с другой — как источник загрязнения атмосферы, почвы, поверхностных и подземных вод.

Максимальное повышение уровня утилизации продуктов энергетического производства — чрезвычайно важная социальная и эколого-экономическая задача как средство эффективной защиты окружающей природной среды. Привлекательным с точки зрения маркетинга является и то, что овеществленные затраты труда на "производство" твердых отходов могут быть получены по более низкой цене либо с меньшими затратами.

Для раскрытия потенциальных возможностей использования твердых отходов рассмотрим некоторые подходы к использованию отходов теплоэнергетики. Зола имеет разные характеристики в зависимости от вида и сорта топлива, способа их сжигания. Разработанные методы утилизации позволяют использовать любую золу, независимо от того, образовалась она только что или пролежала десятилетия.

Использование золы позволяет с одной стороны сэкономить природные ресурсы от 10 до 30% (клинкерного вяжущего вещества), с другой стороны, улучшает качество строительных материалов: повышает прочность, увеличивает морозостойкость, снижает вероятность образования трещин [1, 2].

В результате исследований был выявлен диапазон применения золы. Её можно применять в бетонах — от тяжелого гидротехнического до легкого шлакобетона и стеновых блоков. Отходы частично заменяют крупный и мелкий наполнитель в бетонах. Так, в тяжелом бетоне зола заменяет до 25% цемента, в легких — позволяет сократить расход цемента на 10-15%, а керамзитового гравия — на 15-20% [1]. Наиболее эффективно



применение золы в производстве таких разновидностей этого материала, как пенобетон, газозолобетон, золошлакобетон.

Другая область использования золошлаковых отходов — производство силикатного кирпича. При этом снижается расход топлива (до 20-40%), повышается прочность кирпича и снижается процент брака после сушки и обжига, кроме того, экономится до 20% извести.

Присутствие в золах комплексов ценных элементов позволяет рентабельно их извлекать, что в значительной степени снижает расходы на геологические поиски рудного сырья, разведку месторождения, добычу руды, ее дробление, обогащение, транспортировку. Себестоимость полученных редких металлов из золы ниже на 60%, чем извлечение их из промышленных руд. При этом решаются многие экологические проблемы.

**Выводы.** Таким образом, использование золошлаковых отходов теплоэнергетики можно считать бизнес направлением. Государственная и региональная стратегия развития индустрии переработки и утилизации крупнотоннажных отходов теплоэнергетики, может быть реализована посредством создания и развития технологических парков. Однако, широкомасштабное применение отходов в качестве минерального сырья зависит от решения комплекса вопросов, которые должны быть решены на государственном уровне.

#### **Библиографический список**

1. **Цельковский Ю.К.** Отходы ТЭС — ценное сырье // Энергия: экономика, техника, экология. №2 2003. — С. 60-61.
2. Состав и свойства золы и шлака ТЭС. Справочное пособие // Под ред. В.А. Мелентьева. — Л.: Энергоатомиздат, 1985.-288с.

ЕФРЕМЕНКО В.В., ст.гр. МО-09-В

Науч. руков.: Шпандарук В.А., преподаватель

Донецкий нац. универ. экономики и торговли им. М. Туган-Барановского,  
г. Донецк

### **СПЛОЧЁННОСТЬ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА КАК ЯВЛЕНИЕ И ФАКТОРЫ, КОТОРЫЕ ЕЁ ОПРЕДЕЛЯЮТ**

*Изучены условия возникновения сплоченности трудового коллектива, проанализированы группы факторов, которые на неё влияют, рассмотрена типология коллективов в зависимости от степени сплоченности.*

**Актуальность.** Наиболее значимым фактором, который характеризует любую группу, является возникновение сплоченности, т.е.

прочности, единства, устойчивости межличностных взаимоотношений, стремления участников остаться в рамках группы, сохранить её.

Начало систематическому изучению групповой сплоченности положили исследования Л. Фестингера, выполненные в США в конце 40-х годов 20 века.

Проблемы сплоченности трудового коллектива рассматривались в работах Алашеева С.Ю., Алдашевой А.А., Антонова В.Г., Бобылевой Н.В., Верховина В.И, Дворецкой Г.В., Дикаревой А.Н., Дмитриева А.В., Донцова А.И., Дряхлова Н.И., Дубовской Е.М. и других.

Однако учитывая подходы, нашедшие отражение в работах этих ученых, можно сделать вывод о том, что отсутствует единое понимание категории «сплоченность трудового коллектива», единство взглядов о её элементах и факторах, которые сплоченность определяют. Следовательно, можно сделать вывод об актуальности выбранной темы, поскольку многие вопросы остались неразрешенными и требуют уточнения.

**Цель исследования:** рассмотрение понятия сплоченности коллектива как важнейшей составляющей эффективности трудовой деятельности и выявление факторов, которые её определяют.

**Основная часть.** Сплоченность — это степень единства коллектива, проявляющаяся в единстве мнений, убеждений, традиций, характере межличностных отношений, настроений, а также в единстве практической деятельности [1, с.26].

К.Левин определяет сплоченность, как тотальное поле сил, формирующее у участников чувство принадлежности к группе и желание в ней остаться [2].

Л. Фестингер рассматривает групповую сплоченность, как сумму всех сил, действующих на членов группы с тем, чтобы они остались в ней [3, с.118].

Д. Картрайт отмечал, что групповая сплоченность характеризует ту степень, в которой члены группы желают оставаться в ней [4, с.206].

Можно сделать вывод, что сплоченность — это понятие, раскрывающее особенности межличностных отношений в коллективе, единство ценностных ориентаций, единство целей и мотивов в пределах совместной деятельности.

Признаками сплоченного коллектива являются: хорошие межличностные отношения; демократический стиль руководства; оптимальный уровень психологической совместимости сотрудников.

На состояние сплоченности оказывают влияние: характер общественных отношений, особенности сферы трудовой деятельности, управленческих процессов, характер официальных организационных связей, неформальные контакты, сотрудничество и взаимопомощь.

Сплоченность коллектива зависит от: характера организации трудовой деятельности, контроля и ее оценки; степени ясности функций,

задач и программы деятельности; частоты контактов и особенностей общения между членами группы; особенностей микрогрупп; размера группы и времени ее существования; качеств руководителя.

Регулировать уровень сплоченности трудового коллектива возможно на основе воздействия на факторы сплоченности, которые подразделяются на общие и локальные.

К общим факторам относятся форма собственности на средства производства, характер труда, особенности хозяйственного механизма, социокультурные атрибуты (ценности, нормы, традиции).

Локальные факторы могут быть объединены в 4 группы: организационно-технические, экономические, социально-психологические, психологические.

*Организационно-технические факторы* связаны с техническими составляющими предприятия и характеризуются уровнем организации производства и труда, пространственным расположением рабочих мест, организационным порядком.

*Экономические факторы* характеризуются применяемыми на предприятии формами и системами оплаты труда, особенностями премирования.

*Социально-психологические факторы* включают социально-производственное информирование участников коллектива. Эти факторы определяются стилем руководства, особенностями поведения руководителя, его организаторскими способностями, умением работать с людьми.

*Психологические факторы* сплоченности коллектива проявляются в психологической совместимости его членов, благоприятном сочетании свойств работников, способствующих эффективности совместной деятельности.

Взаимоотношения в коллективе, его сплоченность в значительной мере зависят от того, что собой представляют сами члены коллектива, каковы их личностные качества и культура общения, проявляющаяся в степени эмоциональной теплоты, симпатии или антипатии.

Большую роль в формировании и сплочении коллектива играет стиль руководства. Руководитель в своей повседневной деятельности должен учитывать, что его работники обладают различными характерами, социально-психологическими качествами, различной общеобразовательной и специальной подготовкой.

Довольно подробно условия возникновения сплоченности группы охарактеризовали M.S.Corey и G.Corey [5]:

1. Мотивация участия в группе и определенные усилия в стремлении попасть в нее.
2. Четко определенные индивидуальные цели участников группы, а также ясно сформулированная общая цель.

3. Позитивные ожидания и соответствие группы личным потребностям участников.
4. Дружественная атмосфера.
5. Взаимная симпатия участников группы друг к другу.
6. Взаимодоверие участников группы, уважение к чувствам и мнениям друг друга.
7. Активное участие в работе группы всех участников.
8. Разделение ответственности.
9. Открытое обсуждение конфликтов.
10. Специально создаваемая обстановка.
11. Как очень специфичное и нежелательное условие сплоченности группы — пребывание в группе «козла отпущения» или «белой вороны», объединение против которых сплачивает группу.

В зависимости от степени сплоченности различается три типа коллективов (табл.1):

Таблица 1 — Типология коллективов в зависимости от степени сплоченности

Тип коллектива	Характеристика
сплоченный (консолидированный)	характеризуется тесной взаимосвязью, солидарностью и дружбой, постоянной взаимопомощью. Состав такого коллектива относительно стабилен. Такой коллектив имеет, как правило, высокие производственные показатели, хорошую трудовую дисциплину, высокую активность работников.
расчлененный (слабосплоченный)	состоит из ряда недружелюбно относящихся друг к другу групп, имеющих своих лидеров. Групповые показатели, уровень производственной дисциплины, ценностные ориентации, активность таких групп весьма различны.
разобщенный (конфликтный)	формальный коллектив, в котором каждый сам по себе, личные дружеские контакты отсутствуют, участники связаны исключительно официальными отношениями. В таких коллективах часто возникают конфликты, наблюдается большая текучесть кадров.

Следует иметь в виду, что процесс сплочения трудового коллектива — обратимый процесс. При определенных обстоятельствах он может остановиться и превратиться в процесс распада. Причиной этого может быть смена руководителя, состава коллектива, целей деятельности, другие изменения в трудовой ситуации.

**Выводы.** Таким образом, успех любой коллективной деятельности лежит в отношениях сотрудничества и доверия, взаимопомощи и сплоченности. Процесс формирования коллектива означает особую стадию образования групп, объединенных совместной социально значимой

деятельностью и постепенное перерастание из группового объединения в коллектив, характеризующийся уже определенной коллективной сплоченностью, единством интересов и целей. Коллектив сам по себе — потенциально мощный стимул трудовой активности, приносящий удовлетворение своим членам, создающий творческую атмосферу.

В качестве конкретных показателей сплоченности рассматриваются:

1) уровень взаимной симпатии в межличностных отношениях — чем большее количество членов группы нравятся друг другу, тем выше ее сплоченность;

2) степень привлекательности (полезности) группы для ее членов — чем больше число тех людей, кто удовлетворен своим пребыванием в группе, тем выше сила ее притяжения, а, следовательно, и сплоченность.

### **Библиографический список**

1. **Калачева Л.Л.** Социология. Экономика труда: учеб. пособие для студ. — Новосибирск: НГТУ.- 2005. — 556 с.

2. **Кирсанов К.А.** Теория труда: учеб. пособие. — М.: Экзамен.- 2003. — 416 с.

3. **Латфуллин Г.Р., Громова О.Н.** Организационное поведение: учебник для вузов. — СПб: Питер.- 2006. — 432 с.

4. **Попов Ю.Н., Шевчук А.В.** Введение в социологию труда и занятости: учеб. пособие. — М.: Дело.- 2005. — 200 с.

5. **Зельдович Б.З.** Организационное поведение: учеб. пособие для студентов вузов. — М.: Аспект Пресс, 2008. — 318 с.

МАТУШЕВИЧ Н.П., ст. гр. 504-ОАм

Наук. керів.: Андрос С.В., к.е.н., доц. кафедри обліку і аудиту  
Університет банківської справи Національного банку України  
м. Київ

### **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА РОЗРАХУНКІВ З ПРАЦІВНИКАМИ**

*Рассмотрены основные проблемы оплаты труда наемных работников. Выделены основные аспекты учета по расчету с работниками. Приведены примеры основных удержаний из заработной платы и начисления в фонд оплаты труда.*

**Актуальність.** Україна, як і будь-яка інша держава, стикається з низкою проблем пов'язаних з економічним зростанням. Сучасний стан оплати праці є однією з актуальних проблем на етапі соціально-економічного розвитку. Низький рівень оплати праці знижує якість робочої сили, звужує внутрішній ринок, стримує добробут населення,

сприяє розвитку тіньових процесів і відтоку кваліфікованих спеціалістів за кордон. Поглиблення ринкового реформування системи оплати праці в економіці країни потребує системного аналізу стану розрахунків з працівниками, динаміки, організації, вияву суперечностей та пошуку напрямків їх вирішення. З огляду зазначеного, відсутність цілісного і науково-обґрунтованого підходу до регулювання оплати праці в Україні зумовлює необхідність подальшого удосконалення обліку розрахунків з працівниками.

**Ціль дослідження:** полягає в удосконаленні теоретико-методологічного підходу щодо оплати праці та розрахунків з працівниками.

**Основна частина.** Одним з важливих питань, що виникає у процесі господарської діяльності є облік оплати праці та розрахунків з працівниками. Економічні та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах, на підставі трудового договору з підприємствами, організаціями, установами всіх форм власності та господарювання визначає Закон України (ЗУ) „Про оплату праці ” [1], де визначено, що заробітна плата — це винагорода, обчислена у грошовому вимірі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [1]. Вимірюються витрати праці відпрацьованим часом або обсягом виконаної роботи чи виготовленої продукції. На думку М.Ф. Огійчука [2] заробітна плата є важливим засобом підвищення зацікавленості працюючих у результатах своєї праці, її продуктивності, збільшення обсягів виробничої продукції, поліпшення її якостей та асортименту. Основу організації оплати праці становлять: тарифні системи, системи преміювання, контрактна система, система трудових договорів і державні нормативні акти. Заробітна плата повинна складатися у відповідності до того, щоб рівень оплати забезпечував нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації, а зростання прибутку здійснювалось не за рахунок надмірної інтенсивності праці працівника, а шляхом раціональної організації виробничого процесу і підвищення технічного рівня виробництва.

Синтетичний облік використання фонду оплати праці і розрахунків з працюючими ведеться на рахунку 66 „Розрахунки за виплатами працівникам ”, який має три субрахунки: 661 „Розрахунки за заробітною платою ”; 662 „Розрахунки з депонентами ”; 663 „Розрахунки за іншими виплатами ”. Державними нормативними актами встановлюється мінімальний рівень зарплати, оплата за невідпрацьований час, а також види та розміри утримань із заробітної плати. У табл. 1 наведено порівняння встановлених розмірів мінімальної заробітної плати в 2010-2011 рр., згідно із ЗУ [3, 4].

Таблиця 1 Розміри мінімальної заробітної плати в 2010-2011 рр., грн. [3, 4]

Місяць	2010 рік		2011 рік	
	у місячному розмірі	у погодинному розмірі	у місячному розмірі	у погодинному розмірі
з 1 січня	869	5,2	941	5,66
з 1 квітня	884	5,29	960	5,77
з 1 липня	888	5,32	-	-
з 1 жовтня	907	5,43	985	5,92
з 1 грудня	922	5,52	1004	6,04

Із заробітної плати працівника здійснюється нарахування у фонд оплати праці, а також утримання із заробітної плати до фондів соціального страхування. У табл. 2 згруповано платежі та відповідні відсоткові ставки, які сплачували підприємства до фондів соціального та пенсійного страхування у 2010 році.

Таблиця 2 Платежі, які сплачували підприємства до фондів соціального та пенсійного страхування у 2010 році, %

Назва платежів	Нарахування на заробітну плату	Утримання із заробітної плати
Внески до Пенсійного фонду	33,2	2
Внески до Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності	1,4	0,5-1
Внески до Фонду соціального страхування на випадок безробіття	1,6	0,6
Внески до Фонду соціального страхування від нещасних випадків	0,56-13,5	-

Починаючи з 2011 року, розрахунок заробітної плати спростився. Замість внесків до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування, використовується [єдиний соціальний внесок](#) — консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [5]. Отже, утримання із заробітної плати працівників здійснюється на суму [єдиного соціального внеску](#), що складає 3,6% від суми нарахованої заробітної плати відповідно до п.7 ч.1 ст. 8 ЗУ [5] та податок на доходи фізичних осіб, який складає 15% від суми нарахованої заробітної плати, зменшеної на суму єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування та

податкової соціальної пільги відповідно до Податкового кодексу [6]. Нарахування у фонд оплати праці складають суму від 36,76 до 49,7%, залежно від класу професійного ризику виробництва відповідно до п. 5 ст. 8 ЗУ [7].

Вважаємо, що однією з основних проблем обліку розрахунків з працівниками щодо оплати праці є недостатня автоматизація даної ділянки обліку та відсутність частини додаткових реквізитів у документах, якими підтверджуються операції з обліку праці та її оплати. З огляду на регулюючий характер П(с)БО 26 „Виплати працівникам”, даний стандарт не достатньо розкриває питання щодо поточних виплат працівникам. Тому виникає проблема розрахунків з працівниками підприємства. Серед одних з проблем є незацікавленість підприємств у своєчасному розрахунку зі своїми працівниками, оскільки така заборгованість за змістом є безоплатним кредитом. Пушкар М.С. зазначає, що „з економічної точки зору виходить, що не підприємство авансує гроші на заробітну плату, а персонал авансує зароблені кожного дня гроші своєму підприємству” [8]. Слід зазначити, що в зарубіжних країнах, на відміну від України, практикується потижнева оплата праці. Проте, на нашу думку, це збільшує обсяг бухгалтерської роботи. Пушкар М.С. пропонує таке вирішення проблеми, щоб за своє авансування „працівники отримували не лише компенсацію, пов’язану з рівнем інфляції, а й відсотки за кредитування підприємства у розмірі ставки Національного банку України. Зазначений порядок сприяє своєчасній виплаті заробітної плати” [8].

Не можна не погодитися з думкою деяких науковців, що діюча система мінімальних гарантій певною мірою не виконує регулюючої і гарантуючої функцій, суперечить економічній природі мінімальної заробітної плати (МЗП), як ефективного мінімуму оплати праці. МЗП перетворилася з напряму захисту певного рівня заробітної плати працівників на інструмент гарантування доходів роботодавців, мінімізацію їх витрат на оплату праці. Тому, формальне підвищення рівня МЗП без суттєвих змін не спроможне стати фактором зростання середньої заробітної плати, підвищити ефективність використання трудових ресурсів. Водночас зауважимо, що метод формування оплати праці відповідно до рівня прожиткового мінімуму, який застосовується в Україні містить певні недоліки. До них можна віднести наступні: на законодавчому рівні не достатньо опрацьовані основні принципи ведення обліку розрахунків з оплати праці; не повною мірою розкрито зміст рахунку 66 „Розрахунки за виплатами працівникам” Плану рахунків бухгалтерського обліку; не дотримуються кваліфікаційні характеристики і професійні вимоги до фахівців обліку.

**Висновки.** Таким чином, удосконалення теоретико-методологічного підходу щодо оплати праці та розрахунків з працівниками потребує: більш детального розкриття змісту рахунку 66 „Розрахунки за виплатами



працівникам”, шляхом доповнення рахунків другого порядку. За допомогою державного втручання впровадження заходів щодо МЗП, яка перетворилася на інструмент гарантування доходів роботодавців; доопрацюванні основних принципів ведення обліку з розрахунків за заробітною платою; захисті прав найманих працівників на своєчасну та у повному обсязі отримання заробітної плати.

### **Бібліографічний список**

1. Закон України „Про оплату праці” від 20.04.1995 р. №144/95-ВР, із змінами N 2559-VI ( 2559-17 ) від 23.09.2010, розділ 1, ст. 1.

2. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах: Підручник / [Огійчук М.Ф., Плаксієнко В.Я., Паненко Л.Г. та ін.]; За ред. проф. М.Ф. Огійчука. — [4-те вид. доп. перед.] . — К. : Алерта, 2007. — 978 с.

3. Закон України „Про Державний бюджет України на 2010 рік” від 27 квітня 2010 року N 2154-VI, розділ 4, ст. 53.

4. Закон України „Про Державний бюджет України на 2011 рік” від 23.12.2010 № 2857-VI., розділ 4, ст. 22.

5. Закон України „Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування ” №2464-VI від 08.07.2010, п.7 ч.1 ст. 8

6. Податковий кодекс України від 23.12.2010 N2856-VI ( 2856-17 ), розділ 4, п.164.6.

7. Закон України „Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” №2464-VI від 08.07.2010, п.5 ст. 8

8. Пушкар М.С. Фінансовий облік: Підручник / М.С.Пушкар. — Тернопіль: Карт-бланш, 2002. — 628 с.

СЕРВУЛЯ Е.С., ст. гр. МЭД-10с

Науч. руков.: Харченко В.А., к.э.н., доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г. Донецк

### **АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Проанализированы параметры устойчивости отдельно взятого угледобывающего предприятия.*

**Актуальность.** При анализе состояния любого предприятия необходимо учитывать множество факторов и показателей деятельности. Одним из важнейших показателей оценки деятельности является

устойчивость предприятия, особенно в сложных условиях экономического кризиса, который значительно пошатнул позиции многих предприятий на промышленном рынке Украины.

Анализ устойчивости угледобывающей шахты позволит на конкретном примере показать значимость категории устойчивости для предприятия.

**Цель исследования:** целью данного исследования является изучение сущности устойчивости и ее анализ на примере функционирующей угледобывающей шахты.

**Основная часть.** При анализе показателей эффективности работы любого предприятия и его перспектив в будущем используют такой показатель, как устойчивость.

Прежде чем начать анализ устойчивости предприятия, необходимо определить само понятие «устойчивость» как экономическую категорию. Дать однозначное понятие, что же это такое очень сложно т.к. многие ученые, занимавшиеся этой проблемой, давали каждый свое определение. Для того, чтобы выбрать наиболее оптимальное и обобщенное необходимо проанализировать самые распространенные определения этого понятия, которые приведены в таблице 1.

Анализируя данные, приведенные в таблице 1 можно сказать, что большинство авторов тесно связывают понятие устойчивости с такими понятиями, как равновесие, способность сохранять свои позиции, постоянство, стойкость, безрисковость. Таким образом, можно сделать вывод, что для того, чтобы предприятие считалось устойчивым оно должно сохранять равновесие в операционной и финансовой деятельности, сохранять свои позиции на рынке вне зависимости от влияния факторов внешней среды, иметь постоянные связи с деловыми партнерами, быть стойким в постоянно меняющихся условиях экономики, а так же его деятельность не должна быть подвержена влиянию больших рисков.

Таблица 1 — Толкование понятия «устойчивость» различными авторами

Авторы	Определение понятия устойчивость
Р.А. Коренченко В.И. Аверин С.И. Утробин М.Н. Марценюк	Способность организации сохранять себя и выполнять функции в состояниях, близких к подвижному равновесию [1].
В.П. Боголепов	Способность предприятия адаптироваться к внешним условиям и противостоять им для своего самосохранения определенный промежуток времени [2].
А.А. Богданов Б.Г. Серебряков А.И. Чухлов	Определяется устойчивостью элементов входящих в структуру предприятия и формулирует закон наименьшей устойчивости, который не может быть, одинаково применим ко всем видам предприятий [3].
Ю.М.Климантович	Подвижное равновесие открытых систем [4].
А.Н. Азрилиян	Стойкость, постоянность, не подверженность риску потерь и убытков [5].
Т.В. Сухорукова	Способность предприятия обеспечить динамическое постоянство элементов внутренней среды предприятия за счет структурной и функциональной перестройки его элементов, а также изменения характера и способов взаимодействия с внешней средой [6].
А. Д. Шеремет Й. Шумпетер О. В. Зеткина	Финансовое состояние, в котором факт его убыточности играет главную роль [7].
О. В. Зеткина	Обеспечение рентабельной производственно-коммерческой деятельности предприятия, за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов и управления предприятием, за счет улучшения структуры активов,
А.В. Севастьянов	также стабильного развития мощности предприятия и социального развития коллектива при самофинансировании в условиях динамично развивающейся внешней среды [8].
В.А. Медведев	Отражение стабильного превышения доходов над расходами: путем эффективного их использования, способствующего бесперебойному процессу производства и реализации продукции [9].
	Равновесное сбалансированное состояние экономических ресурсов, которое обеспечивает стабильную прибыльность и нормальные условия для расширенного воспроизводства в длительной перспективе с учетом важнейших внешних и внутренних факторов [10].

Исходя из вышесказанного, можно сказать, что для того, чтобы считаться устойчивым предприятие должно противостоять множеству отрицательных факторов. Учесть абсолютно все просто не возможно, тем более вывести какую-то единую систему оценки для абсолютно разных предприятий. Однако учеными-экономистами был разработан метод

комплексной оценки финансового состояния предприятия с помощью интегрированного показателя  $Z$  и коэффициента Бивера [11].

Для расчета такого интегрированного показателя  $Z$  необходимо знать коэффициент обновления основных средств, коэффициент выбытия основных средств, коэффициент ликвидности, коэффициент автономии, коэффициент рентабельности, коэффициент фондоотдачи.

Интегральный показатель рассчитывается по формуле

$$Z = K_{\phi} * K_{ликв} * K_{авт} * K_{рент}, \quad (1.1)$$

где  $K_{\phi}$  — коэффициент фондоотдачи;

$K_{ликв}$  — коэффициент ликвидности;

$K_{авт}$  — коэффициент автономии;

$K_{рент}$  — коэффициент рентабельности.

Коэффициент Бивера рассчитывается по формуле, для которой необходимо знать чистую прибыль предприятия, его амортизацию и сумму задолженности.

$$K_{Бив} = ЧП + АМ / СЗ, \quad (1.2)$$

где ЧП — чистая прибыль;

АМ — амортизационные отчисления;

СЗ — общая сумма задолженности.

Для того чтобы предприятие считалось устойчивым в высокой степени, должны соблюдаться условия:

- 1) коэффициент обновления текущего периода должен быть больше коэффициента выбытия текущего периода;
- 2) коэффициент обновления текущего периода должен быть больше коэффициента обновления предыдущего периода;
- 3)  $Z \geq 0,024$ ;
- 4)  $K_{Бив} > 0,17$ .

При соблюдении всех четырех позиций предприятие считается устойчивым как в настоящий момент, так и в будущем.

Если соблюдаются позиции 3 и 4 при несоблюдении позиций 1 и 2, то предприятие считается устойчивым на данный момент, но не имеет потенциала для развития в будущем.

Если соблюдаются позиции 1 и 2, но не соблюдаются 3 и 4, то на данный момент предприятие нельзя назвать устойчивым, но при принятии руководством соответствующих мер предприятие в будущем, скорее всего, станет устойчивым.

Так, с помощью системы комплексного анализа можно проанализировать устойчивость угледобывающего предприятия ОАО

«Шахта «Комсомолец Донбасса». Для этого были проанализированы фактические данные работы предприятия за 2010 год и прогнозные показатели работы шахты в условиях реализации инвестиционного проекта, в котором предусмотрена установка нового механизированного комплекса для прироста добычи с 2000 т/сут до 2400 т/сут.

Значение всех показателей, необходимых для оценки устойчивости данного предприятия сведены в табл. 2

Таблица 2 — Расчет показателей устойчивости ОАО «Шахта «Комсомолец Донбасса»

Наименование показателей	Значение показателей по годам				
	2010	2011	2012	2013	2014
$K_{\phi}$	0,011	0,011	0,01	0,009	0,009
$K_{ликв}$	1,94	1,94	1,94	1,94	1,94
$K_{авт}$	0,367	0,367	0,371	0,381	0,398
$K_{рент}$	0,179	0,179	0,185	0,185	0,185
ЧП	267455	281710	281710	281710	281710
АМ	209683	740302	824814	919785	1008511
СЗ	1236285	1236285	1236285	1236285	1236285
$K_{обн}$	0,089	0,106	0,108	0,109	0,117
$K_{выб}$	0,038	0,041	0,041	0,042	0,044
Z	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
$K_{Бив}$	0,386	0,827	0,895	0,972	1,044

Согласно проведенным расчетам можно сделать вывод, что значение интегрального показателя для данного предприятия является недостаточно высоким. Это обусловлено тем, что некоторые коэффициенты, задействованные, в расчете показателя не соответствуют нормативным значениям — коэффициент фондоотдачи менее показателя 0,45, коэффициент автономии меньше критических 0,5

В то же время коэффициенты ликвидности и рентабельности соответствуют нормативным значениям (0,2 и 0,1 соответственно). Это свидетельствует о том, что предприятие использует слишком много заемных средств, что делает его более зависимым, чем следовало бы и что неправильна структура основных фондов, имеющая место на предприятии.

**Выводы.** Таким образом, можно сделать вывод, что данное предприятие в рассматриваемом периоде не является устойчивым, но имеет потенциал для установления устойчивости в будущем, при условии

повышения независимости за счет уменьшения доли заемных средств в общей сумме средств на предприятии и увеличения фондоотдачи за счет изменения структуры основных фондов, замены или продажи неэффективного оборудования, увеличения производительности труда. Также следует отметить, что во время корректировки и осуществления инвестиционного проекта, применяемого к данному угледобывающему предприятию, необходимо предусмотреть в первую очередь погашение суммы имеющейся кредиторской задолженности и задолженности по кредитам.

### **Библиографический список**

1. **Коренченко Р.А.** Общая теория организации: учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 286 с.
2. **Боголепов В.П.** О состоянии и задачах развития общей теории организации. — М.: Наука, 1968. — С. 46 — 60
3. **Богданов А.А.** Тектология. Всеобщая организационная наука. — М.: Экономика, 1989. — С. 232 — 234.
4. **Климантович Ю.М.** Без формул о синергетике. — Минск: Высш. Школа, 1985. — 231 с.
5. **Экономико-математический энциклопедический словарь** / Гл. ред. В.И. Данилов-Данильян. — М.: Большая Российская энциклопедия: Издательский Дом «ИНФРА-М», 2003. — 688 с.
6. **Сухорукова Т.В.** Экономическая устойчивость предприятия / Т. В. Сухорукова // Экономика Украины. — 2001. — № 5. — С. 48-52.
7. **Шеремет А.Д.** Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 415 с.
8. **Зеткина О.В.** Об управлении устойчивостью предприятия / О. В. Зеткина. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 2003. — 134 с.
9. **Севастьянов А.В.** Методы и механизмы управления интеграционными процессами в промышленности / А. В. Севастьянов. — М.: Изд-во «Дело Лтд», 2004. — 243 с.
10. **Медведев В.А.** Устойчивое развитие общества: модели, стратегия / В. А. Медведев. — М.: Академия, 2001. — 267 с.
11. **Островська О. А.** Модель ідентифікації стійкості фінансового стану підприємства// Економіка Криму. — 2003. — № 8. — С. 55 — 60.
12. **Алексеев Н. В.** Управление устойчивым развитием промышленных предприятий// Економіка і організація управління. — 2009. — № 6. — С. 55 — 61.
13. **О.І. Амоша, В.І. Саллі, О.В. Трифонова.** Стійкість розвитку й управління витратами вугледобувних підприємств// Економіка промисловості. — 2009. — № 47. — С. 32 — 46.

РОССОХА А.В., ст. гр. МЭД-10с  
Науч. руков.: Худолей О.Г., к.т.н., доц.  
ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»  
г. Донецк

## **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОНЬЮНКТУРЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА**

*Прогнозирование конъюнктуры финансового рынка на основе методов фундаментального анализа.*

**Актуальность.** Актуальность темы прогнозирования конъюнктуры финансового рынка обусловлена необходимостью осмысления этапа развития рыночной экономики, роли финансового рынка страны в процессе возрождения национального промышленного производства, а также поиском возможного направления и величины государственного воздействия на финансовый рынок.

**Цель исследования:** прогнозирование конъюнктуры финансового рынка на основе методов фундаментального анализа.

**Основная часть.** В системе методов исследования конъюнктуры финансового рынка наиболее надежным методическим аппаратом располагает фундаментальный анализ, хотя его сложность и относительно высокая стоимость проведения существенно сдерживают сферу его применения. Фундаментальный (или как его еще называют факторный), анализ основан на исследовании отдельных факторов, влияющих на динамику изучаемых показателей, и определении возможного изменения этих показателей в предстоящем периоде. При этом в процессе прогнозирования конъюнктуры финансового рынка на основе фундаментального анализа используются следующие основные методы.

Метод прогнозирования "сверху-вниз" предусматривает осуществление прогнозных расчетов в направлении от общего к частному. В процессе осуществления таких прогнозных расчетов вначале оценивается возможное изменение параметров общеэкономического развития страны, затем прогнозируются основные параметры предстоящего развития отдельных элементов финансового рынка в целом. После этого прогнозируется конъюнктура отдельных видов финансовых рынков, далее осуществляется прогноз конъюнктуры отдельных сегментов финансового рынка, интересующих его участника. На завершающей стадии прогнозных расчетов определяются вероятные параметры обращения на рынке конкретных видов финансовых инструментов. Базой каждого последующего этапа прогнозирования (при его следовании "вниз") являются результаты прогнозных расчетов, осуществленных на предшествующей стадии. При наличии соответствующей информационной базы такой подход к прогнозированию конъюнктуры финансового рынка

на всех его уровнях является наиболее фундаментальным и одновременно наиболее трудоемким.

Метод прогнозирования "снизу вверх" предусматривает осуществление прогнозных расчетов в обратной последовательности. Примером осуществления таких расчетов вначале является оценка предстоящей деятельности конкретного предприятия-эмитента ценных бумаг; затем осуществляется прогнозная оценка инвестиционной привлекательности отрасли, к которой принадлежит эмитент; после этого прогнозируются показатели конъюнктуры сначала сегмента, а затем и вида финансового рынка, на котором эти ценные бумаги будут обращаться. Число уровней прогнозирования определяет при этом сам аналитик исходя из стоящих перед ним задач. Основным недостатком данного метода является возможная некорректность прогнозных показателей более высоких уровней, если расчеты осуществляются без достаточного учета взаимосвязей отдельных уровней — в этом случае разные аналитики одного и того же предприятия могут прийти к совершенно различным результатам. Поэтому на практике этот метод прогнозирования используется в сочетании с системой "сверху-вниз".

Вероятностный метод прогнозирования осуществляется в условиях недостатка исходной информации, особенно характеризующей предстоящую динамику макроэкономических факторов. В этом случае прогнозирование отдельных показателей конъюнктуры финансового рынка на всех его уровнях носит многовариантный характер в диапазоне от оптимистической до пессимистической оценки возможного развития отдельных факторных показателей. Такой метод прогнозирования конъюнктуры финансового рынка, используемый в фундаментальном анализе, дает возможность определить диапазон колебаний отдельных ее показателей и в рамках этого диапазона избрать наиболее вероятный вариант его развития

Метод экономического моделирования прогнозируемых показателей конъюнктуры финансового рынка или отдельных финансовых инструментов основан на построении индивидуальных эконометрических (экономико-математических) моделей, как правило, многофакторных. В этих целях на первом этапе исследуется влияние отдельных факторов на развитие изучаемого показателя (на основе методов парной корреляции); затем ранжируются и отбираются для построения модели наиболее значимые факторы, по которым строится многофакторная модель (модель множественно регрессии); после этого устанавливается плановое значение отдельных факторов, которые подставляются в модель для получения искомых прогнозных результатов. Современная практика использует большое многообразие эконометрических моделей прогнозирования, применяемых в фундаментальном анализе для различных его целей и показателей.



Метод моделирования финансовых коэффициентов используется в основном для прогнозирования показателей развития отдельных участников финансового рынка. Система таких коэффициентов позволяет оценить финансовую устойчивость, платежеспособность, рентабельность и другие стороны предстоящей финансовой деятельности конкретного предприятия. В этих случаях для расчета отдельных коэффициентов используется разработанная на предприятии система текущих финансовых планов. Кроме того, метод моделирования финансовых коэффициентов применяется в фундаментальном анализе и при прогнозировании показателей, характеризующих обращение отдельных финансовых инструментов на рынке (коэффициенты их рыночной стоимости, доходности, ликвидности и т.п.).

Метод объектно-ориентированного моделирования (или метод построения электронных таблиц) основан на разложении отдельных прогнозируемых интегральных показателей на ряд частных их значений при использовании компьютерных электронных таблиц. Построив в форме электронной таблицы соответствующую модель формирования интегрального показателя, можно затем, подставляя в нее соответствующие исходные плановые данные, получать искомые результаты прогноза. Метод объектно-ориентированного моделирования, используемый в фундаментальном анализе, дает возможность осуществления многовариантных прогнозных расчетов.

**Выводы.** Таким образом, можно сделать вывод, что рассмотренные методы анализа конъюнктуры финансового рынка обладают достаточной методологической базой, однако желательно использовать синтез нескольких методов, что позволит увеличить достоверность полученной информации о состоянии конъюнктуры финансового рынка для принятия оптимальных управленческих решений в области финансового менеджмента.

#### **Библиографический список**

1. **Алексеева М.М.** Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. М.: Финансы и статистика, 2007
2. Бланк И. Финансовый рынок. Т.1 — Киев, 2000
3. **Большаков С. В.** Финансовая политика и финансовое регулирование экономики переходного периода // Финансы. 2000. № 11

ХВОРОСТЯНАЯ А.Ю. ст.гр. МЭД-10с  
Науч. руков.: Скаженик В.Б., к.т.н., доц.  
ГВУЗ “Донецкий национальный технический университет”  
г. Донецк

## ОЦЕНКА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ МАРШРУТОВ ПРИ ЭКСПОРТЕ УГЛЯ В БОЛГАРИЮ

*Рассмотрены возможные варианты транспортировки угля при внешнеэкономической деятельности шахты «Енакиевская». Определен наилучший маршрут и произведена его экономико-финансовая оценка.*

**Актуальность.** Цель организации ВЭД — желание предприятия получить большую прибыль, чем внутри страны или увеличить ее размер за счет расширения производства. В связи с выходом на международный рынок необходимо просчитать все затраты, которые понесет предприятие, чтобы исключить возможные риски и потери, и убедиться, что инвестиционный проект является эффективным.

**Цель исследования:** проанализировать различные варианты внешнеэкономической деятельности шахты «Енакиевская», определить показатели, характеризующие деятельность ВЭД.

**Основная часть.** Структурное подразделение «Шахта Енакиевская» государственного предприятия «Орджоникидзеуголь» расположено в г.Енакиево. Основной вид деятельности — подземная добыча каменного угля. По состоянию, на конец 2010г. промышленные запасы угля — 12020 тыс.т. Производственная мощность на 1.01.11г. — 350 тыс. тонн в год.

Финансовые показатели на шахте неудовлетворительные, поскольку фактический объем добываемого угля 167,1 тыс. тонн в год, что значительно ниже проектной мощности.

Для улучшения финансово — экономического состояния шахты предлагается инвестиционный проект, предусматривающий увеличение добычи угля за счет ввода новых добычных забоев по пласту  $k_6^H$ .

План добычи по шахте представлен на рисунке 1.

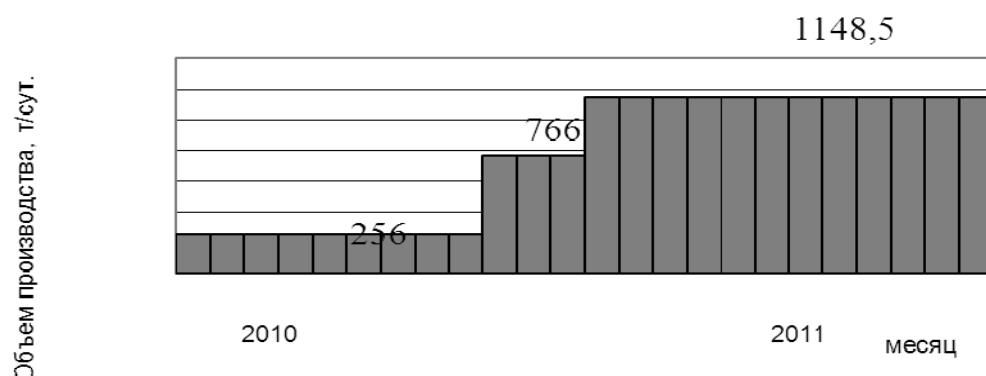


Рисунок 1 — Плановый объем производства

За счет освоения нового горизонта шахта увеличивает добычу угля, весь прирост при этом экспортируется в Болгарию. Были рассмотрены два варианта транспортировки угля, которые представлены в таблице 1 и таблице 2.

Таблица 1 — Расчет маршрута экспорта угля в Болгарию (вариант 1)

Участок маршрута	Вид транспорта	Расстояние, км
1. Енакиево — Мариуполь	Железнодорожный	166
2. Мариуполь — Бургас	Водный	1060
3. Бургас — Старая-Загора	Железнодорожный	150
Всего по Украине		166
Всего за границей Украины		1110
Всего		1276

Таблица 2 — Расчет маршрута экспорта угля в Болгарию (вариант 2)

Участок маршрута	Вид транспорта	Расстояние, км
1. Енакиево — Галац	Железнодорожный	977
2. Галац — Старая-Загора	Железнодорожный	416
Всего по Украине		977
Всего за границей Украины		416
Всего		1393

С целью оценки наиболее выгодного маршрута рассчитаны: затраты на железнодорожный и морской транспорт, затраты на таможенные платежи и страхование. Определив общие затраты на транспортировку угля для каждого маршрута, было определено:

- при маршруте 1 затраты на перевозку 1т. угля составляют 367грн. (рисунок 2);

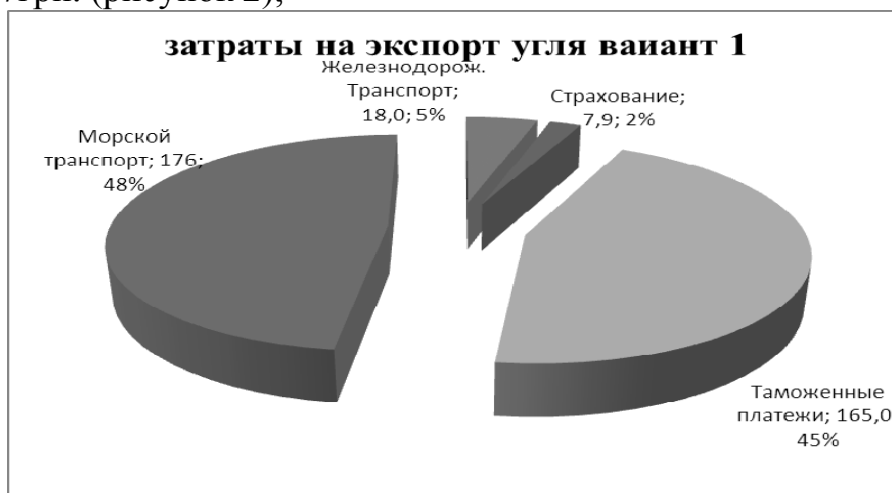


Рисунок 2 — Затраты на экспорт угля при маршруте 1

-при маршруте 2 затраты на перевозку 1 т угля составляют 225 грн. (рисунок 3).



Рисунок 3 — Затраты на экспорт угля при маршруте 2

Таким образом, выбираем наиболее эффективный и выгодный для шахты «Енакиевская» маршрут перевозки угля в Болгарию — маршрут 2.

Учитывая затраты по этому маршруту, рассчитываем инвестиционный план. С целью оценки инвестиционного плана рассчитаны: план себестоимости, план денежных потоков, план погашения долга. Методика расчётов основана на известных подходах к оценке инвестиционной привлекательности объектов [1, 2].

В результате для рассмотренного плана развития горных работ получены расчетные значения следующих показателей:

- период окупаемости — 4 года; чистая современная стоимость (NPV) — 103086 тыс. грн. при ставке дисконтирования ( $d_i$ ) равной 0,38; внутренняя норма рентабельности (IRR) — 0,6;

Полученный график IRR показан на рисунке 4.

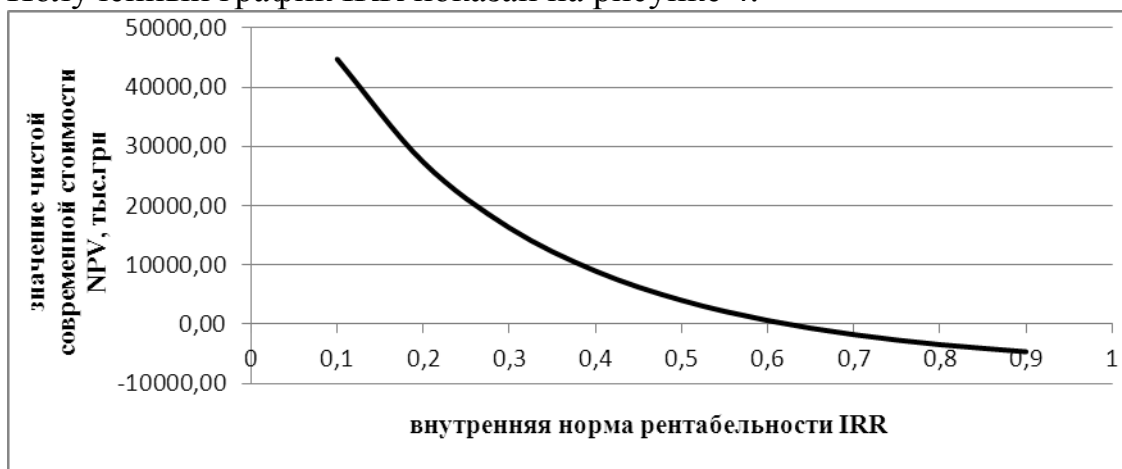


Рисунок 4 — Зависимость чистой современной стоимости от величины внутренней нормы рентабельности

**Висновки.** Таким чином, в результаті розрахунків обґрунтовано переважний варіант ВЕД і вироблена економіко-фінансова оцінка цього варіанта.

### **Бібліографічний список**

1. **Крейнина М.Н.** Аналіз фінансового стану і інвестиційної привабливості акціонерних товариств в промисловості, будівництві і торгівлі. — М.: АО «ДИС», «МВ- Центр».- 1994. — 264 с.
2. **Гусев Ю.О., Кравченко А.А., Харченко В.А.** Методичні вказівки щодо виконання курсової роботи за дисципліною «Інвестиційний менеджмент» (для студентів спеціальності 7.050206, 7.050201) — Донецьк: ДонНТУ, 2006. — 36 с.

МІЩЕНКО А.С, ст. гр. ЕТЕК-10 с

Наук. керів.: Масленко Ю.В., к.е.н., доц.

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

м. Донецьк

### **МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВУГЛЕДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*Розглянуто проблеми розвитку вугледобувних підприємств. Доведено необхідність інвестицій для виходу підприємства з кризового стану. Наведено практичний приклад впровадження інвестиційного проекту. Обґрунтовано його економічну доцільність.*

**Актуальність.** Функціонування і розвиток паливно-енергетичного комплексу України в значній мірі визначається станом і розвитком вугільної промисловості. Прийняте безальтернативне твердження засноване на аналізі структури запасів органічного палива держави, де вугілля складає 95,4%, і не суперечить сформованій світовій тенденції видобутку і використання його як головного енергетичного ресурсу, потреба в якому у єдиних технологічних ланцюгах «вугілля — енергетика» і «вугілля — метал» зростає.

Україна, яка нещодавно була найбільшим експортером енергоносіїв, перетворилася в державу-імпортер практично всієї номенклатури, включаючи і вугілля [1; 2]. Вугільна промисловість виявилася збитковою. І як підсумок цього — зменшення і майже повне припинення інвестицій, неплатежі постачальникам, низька продуктивність праці, обвальне старіння основних виробничих фондів, багатомісячні затримки зарплатної плати, тощо. Можливості бюджету в плані представлення великих дотацій збитковим підприємствам практично вичерпані.

Результати досліджень українських і закордонних вчених однозначно свідчать про те, що процеси економічного відновлення і росту визначаються розмірами і структурою інвестицій, якістю і швидкістю їхнього здійснення [3; 4]. Темпи приросту валового національного продукту (ВНП) і національного доходу (НД) досить тісно пов'язані з приростом обсягу, структурними і якісними змінами капіталовкладень.

**Мета дослідження:** розробка програми розвитку гірничих робіт та своєчасного поповнення фронту очисних робіт вугледобувного підприємства.

**Основна частина.** Серед теоретиків та практиків з менеджменту вже тривалий час ведуться дискусії про те, який менеджер ефективніше працює — власник чи найманий. До цього часу однозначної відповіді на це немає. Однак більшість фахівців вважає, що зі зростанням масштабів виробництва, появою акціонерних форм власності, впровадженням у виробництво високих технологій, найманий менеджер, який є професіоналом, працює більш ефективно. Тобто, якщо розглядати сучасне підприємство в контексті підвищення ефективності його роботи, то мова повинна йти про створення ефективного менеджменту, а не про пошук ефективного власника.

Практика показує, що після приватизації вугледобувного підприємства, органи управління галуззю вже не цікавляться — став новий власник ефективним чи ні. Явно чи неявно перед Міністерством вугільної промисловості України стоять два головних завдання: приватизувати вугледобувні підприємства (знайти ефективного власника) та підвищити ефективність роботи підприємств, які підпорядковані Мінвуглепрому (створити ефективний менеджмент). На сьогодні у Мінвуглепромі України є позитивні приклади державно-приватного партнерства, коли під приватного інвестора (який вклав інвестиції у вугледобувні підприємства) створюються ефективні системи менеджменту.

Однією з найважливіших задач управління підприємствами вугільної галузі України є формування необхідного ресурсного потенціалу на рівні, який забезпечить сталість процесів відтворення на основі отримання достатніх для цього доходів, державної підтримки та недержавних інвестицій. Вирішення цього завдання обумовлюється забезпеченістю функціонування організаційно-економічного механізму управління, ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства.

Виходячи з того, що підприємства, у тому числі і вугледобувні, є відкритими соціально-економічними системами, їх ресурсний потенціал може формуватися як власними ресурсами підприємства, так і залученими із зовнішнього середовища без зміни формату власності підприємства, а також із залученими ззовні ресурсами зі зміною формату власності на підприємство.

Враховуючи напрямки підвищення наукового рівня обґрунтованості

управлінських рішень на основі оцінки економічної ефективності розвитку виробництва та використання ресурсного потенціалу, доцільно враховувати такі позиції:

- єдність і взаємодія ресурсів підприємства у процесі виробництва;
- оптимальне управління показниками, які визначають рівень використання і відтворення ресурсного потенціалу, що опирається як на локальні завдання, так і на завдання розвитку підприємства;
- варіантності у підвищенні ефективності функціонування підприємств, з огляду можливої різноманітності;
- управління показниками ефективності використання ресурсного потенціалу під кутом зору пошуку оптимального рівня інтенсивності використання окремих видів ресурсів.

Коли мова йде про організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства, економічна складова цього механізму буде полягати не тільки у методах, але й у цілях його функціонування. Економічна складова відповідає за фінансове забезпечення, сприяє розвитку трудових ресурсів і нарощуванню інтелектуального потенціалу, а також здійснює контроль і оцінку ефективності вугледобувної діяльності.

Відповідно організаційна складова наповнюється більш широким змістом як організація економічних цілей взагалі, а не обмежується тільки організаційними методами управління, тобто вона містить у собі й організаційно-структурні, і соціально-психологічні, й адміністративні аспекти. Організаційна складова механізму управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства передбачає виконання таких функцій як вибір і обґрунтування методів організації і регулювання вугледобувної діяльності, а також впровадження прогресивних форм організації праці і ефективної системи її мотивації.

Схему організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства представлено на рис.

Одним із найважливіших завдань управління підприємствами вугільної галузі України є формування і управління ресурсним потенціалом на тому рівні, що забезпечить ефективність вуглевидобутку. Вирішення цього завдання обумовлюється менеджментом та фінансовою забезпеченістю функціонування організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства. Останній виступає основною провесою ланкою в досягненні економічного результату вугледобувного підприємства.



Рис.—Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства

Завдяки реалізації проекту з інвестиційного розвитку вугледобувного підприємства на ДП «Шахта «Жовтневий рудник» очікуються підвищення обсягу видобутку вугілля в 2011 році на 11%, покращення його якості на 9,1%; зниження собівартості товарної вугільної продукції на 303,85 грн. на 1 тону.

**Висновки.** Таким чином, було розроблено програму розвитку гірничих робіт на вугледобувному підприємстві ДП «Шахта «Жовтневий рудник», яка забезпечить стабільну роботу підприємства у 2011 році та наступних роках, покращення якості видобутого вугілля, стабілізації роботи та поліпшення фінансового стану підприємства, збільшення виходу товарної вугільної продукції з поступовим нарощуванням вуглевидобутку. Завдяки цьому очікується виведення підприємства на бездотаційну роботу (без держпідтримки).

### Бібліографічний список

1. **Галуша А.Н.** Перспективы динамики мирового топливно-энергетического баланса / А.Н. Галуша // Энергосбережение. — 2005. — №3. — С. 40-47.
2. **Климов С.Л.** Угольная промышленность и энергетическая безопасность стран мира / С.Л. Климов. — М.: Изд-во Москов. горного ун-та, 2004. — 55 с.
3. **Липсиц И.** Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа: Учебно-справочное пособие / И. Липсиц, В. Коссов. — М.: «БЕК», 1997. — 293 с.
4. **Ляшенко О.Ф.** Першочергові заходи з оздоровлення вугільної



промисловості / О.Ф. Ляшенко, М.М. Кулик // Уголь Украины. — 2006. — № 1. — С. 6 — 9.

КИРИЧЕК Т.В., УП и ЭТ гр.0505А  
Науч. руков.: Полянская Я.Л., к.э.н., доц.  
Донецкий национальный университет  
г. Донецк

## **ДАУНШИФТИНГ — НОВОЕ СОЦИАЛЬНОЕ ЯВЛЕНИЕ ИЛИ УГРОЗА В РАЗВИТИИ ПЕРСОНАЛА**

*Изучено новое социальное явление как дауншифтинг и возможность его проявления в украинском обществе. Выявлены и проанализированы причины перехода к дауншифтингу, а также положительные и отрицательные моменты современного социального явления.*

Современное общество с каждым днем диктует работнику все новые идеи реализации человеческого потенциала. Это обусловлено, прежде всего, социальными условиями, бытующими в стране, либо данью новым тенденциям, врывающимся в массовое сознание, или же, слепым подражанием моде. Данные идеи выливаются в пропагандистские течения, идеологии, отдельные субкультуры и другие социальные явления. Одним из таких современных социальных явлений является «дауншифтинг», который характеризуется как конфликт между самореализацией (признанием) и личной жизнью. Интерес к дауншифтингу быстро и неуклонно растет как среди разных социальных слоев, что обуславливает множество статей и публикаций в средствах массовой информации, так и среди специалистов в области подбора персонала, сталкивающихся с необычным поведением сотрудников, добившихся определенных успехов в карьерном росте.

Цель данной статьи состоит в исследовании данного явления и возможности его проявления в украинском обществе.

В деловых журналах сведения о дауншифтинге начали появляться совсем недавно. Однако это явление стало столь распространенным, что обусловило появление огромного числа сайтов и форумов, посвященных данной теме, опросов и исследований, проводимых как отечественными, так и зарубежными экспертами (газета The Guardian, Australia Institute, украинское агентство «ЛИГА-Информ»).

Термин «дауншифтинг» происходит от английского глагола «to downshift», буквальный перевод которого звучит как «добровольный отказ от работы, связанной со стрессом, ответственностью, отнимающей все свободное время, ради спокойной жизни». Соответственно, людей,

осуществляющих отказ от карьеры во имя психологического благополучия, называют дауншифтерами.

Понятие «дауншифтинг» достаточно новое — впервые термин «дауншифтинг» возник в 1994 г. (статья нью-йоркского Trends Research Institute в Gerald Celente). Ученые института окрестили это явление «философией Нового Возрождения» и выделяют следующие причины перехода к дауншифтингу [3]:

временные — рождение ребенка; отказ от перспективной должности в пользу большей заработной платы сегодня; необходимость ухаживать за больным родственником; получение дополнительного образования; переезд в другую страну или город;

постоянные — желание проводить больше времени с семьей и детьми; кардинальная смена профессиональной деятельности; творческая реализация; открытие собственного бизнеса; принципиальное неприятие корпоративной системы; финансовые и юридические риски; проблемы со здоровьем; достижение предела компетентности в своей сфере.

В настоящее время дауншифтинг — это сленговый термин, обозначающий жизненную философию «жизни ради себя», «отказа от чужих целей». Филологи утверждают, что оно родственно понятию «Simple living» и главным внешним признаком дауншифтинга выделяют отказ от карьеры, демонстрации своего статуса, уровня и стиля жизни, навязываемых обществом, ради иных жизненных ценностей, прежде всего семьи, хобби, психологического комфорта и заботы о собственном здоровье.

Однако далеко не все дауншифтеры добиваются своей цели и становятся счастливыми, и свободными — чаще бывает падение, а не взлёт. Так, лишь около трети из них полностью довольны новым образом жизни, в то время как остальные по тем или иным причинам испытывают дискомфорт и даже неудовлетворение (рис.1).

Сегодня дауншифтинг как социальное явление набирает силу во всем мире. Масштабное исследование, проведенное Australia Institute, показало, что за последний десяток лет около 23% жителей самого маленького континента перешли на более скромный уровень жизни.

Наибольшее развитие дауншифтинг получил в США и Австралии. Согласно недавним опросам общественного мнения, более 30% процентов американцев и 26% австралийцев уже сделали свой шаг в этом направлении. Что касается Австралии, то по данным 2003 г., 23% австралийцев в возрасте от 30 до 59 лет сознательно решились на снижение своего заработка и пришли к идее о необходимости дауншифтинга в своей жизни. В Европе охват населения дауншифтингом примерно вдвое меньше, чем в Австралии [3].

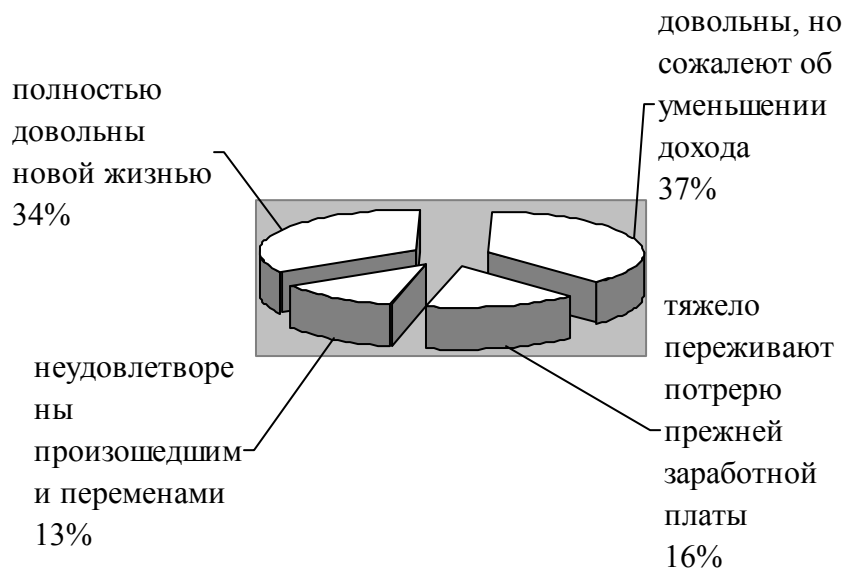


Рис.1—Оценка работниками «нового выбора»,% [1]

Относительно Украины эта концепция жизни постепенно приходит, но незаметно и в единичных случаях и пока не имеет массового характера. По данным опросов, проводимых украинским агентством «ЛИГА-Информ», основная причина отсутствия массовости данного социального явления в отечественных компаниях является преобладание материального фактора в мотивации работников (63% украинцев основным показателем счастья и удачи считают деньги) [2].

Однако существующие единичные случаи проявления дауншифтинга в украинских реалиях ярко просматриваются в последние годы и проявляются в двух аспектах:

с одной стороны, всегда могут найтись люди, уставшие от гонки за материальными благами. Однако в последние полтора года многие остались без работы не по своей воле, и стали жить более простой, не насыщенной материальными благами жизнью, в результате внешних факторов, а не по собственному желанию;

с другой стороны, кризис действительно подтолкнул людей к пересмотру жизненных ценностей, сместив акцент с усиленного внимания к собственной карьере на ориентир жизни ради/для себя, своей семьи. Для кого-то результатом такого пересмотра стало более спокойное отношение к работе — например, более комфортное место работы за меньшее вознаграждение, кто-то решил кардинально поменять свою жизнь.

В Украине достаточно много женщин-управленцев. Интересно заметить, что некоторых успешных молодых женщин можно смело назвать настоящими украинскими дауншифтерами. После рождения первого ребенка женщины сознательно отказываются от высоких зарплат и

исключительных социальных пакетов и переходят на более низкие должности, в небольшие компании, которые дают возможность женщине совмещать профессиональную деятельность с воспитанием детей и заботой о семье.

В заключении следует отметить, что дауншифтинг, как и любое новое социальное явление, вызывает в обществе как положительную, так и отрицательную критику. Так, например, минусами дауншифтинга можно считать:

- потери фирмами высококвалифицированных специалистов;
- ослабление конкурентных позиций организаций, которые теряют такого сотрудника, и как следствие, снижение прибыли;
- в масштабах государства дауншифтинг может привести к увеличению безработицы за счет того, что не все уволившиеся в состоянии сразу найти ту новую сферу труда, которая бы стимулировала их личностный и духовный рост.

К плюсам дауншифтинга можно отнести: возможность создания собственного бизнеса, который приносил бы как моральное, так и материальное удовлетворение; возможность развить в себе новые качества, которые способствовали бы увеличению востребованности на рынке труда.

Таким образом, новое общественное явление «дауншифтинг» включает в себе определенную угрозу для крупных корпораций и бизнеса, угрозу потерять лучших сотрудников и специалистов. Но с другой стороны, посвящение себя чужой работе и чужим целям, постоянный психологический и физический дискомфорт — это уже огромная угроза для самого сотрудника и специалиста. Кто в итоге теряет, а кто приобретает — вопрос, на который можно ответить только со временем. Однако совершенно ясно одно: чтобы стать счастливым, совершенно не нужно ломать свою карьеру, нужно лишь понять, чего вы хотите на самом деле, и заниматься этим с самого начала.

### **Библиографический список**

1. Дауншифтинг: карьерист просит посадки. [Электронный ресурс] / Экономические известия — HR-портал — Режим доступа к журн.: <http://www.hr-portal.ru/article/daunshifting-karerist-prosit-posadki>.
2. Дауншифтинг в Украине. [Электронный ресурс] / Татьяна Павленко / Ваші гроші — март 2011 — Режим доступа к журн.: <http://vashigroshi.com/home/expertzarabotat/1146-downshifting>.
3. Дауншифтинг как социально-психологический феномен. [Электронный ресурс] / Прихидько А.И. / журнал «Психологические исследования» — 2008 — №1(1) — Режим доступа к журн.: <http://psystudy.ru/index.php/num/2008n1-1/80-prikhidko1.html>.
4. Причины дауншифтинга: влияние экономической нестабильности. [Электронный ресурс] / Дауншифтеры — июнь 2010 — Режим доступа к

НОВИЦЬКА О.В., ст. гр. ЕПР-10м

Наук. керівн.: Скрипка В.М., ст. викладач

ДВНЗ "ДонНТУ" Красноармійський індустріальний інститут

М. Красноармійськ

## КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВУГІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПЕВНОМУ РИНКУ

*Проведен анализ конкурентоспособности угольного предприятия на определенном рынке с использованием одного из самых широко используемых методов-SWOT — анализа.*

**Актуальність.** Значення стратегічної поведінки, що дозволяє підприємству виживати в конкурентній боротьбі в довгостроковій перспективі, різко зросло останніми роками. Прискорення змін у зовнішньому середовищі, поява нових запитів і зміна позиції споживача, зростання конкуренції за ресурси, інтернаціоналізація і глобалізація бізнесу, поява нових несподіваних можливостей для бізнесу, що відкриваються досягненнями науки і техніки, розвиток інформаційних мереж, що уможливлюють миттєве розповсюдження й отримання інформації, широка доступність сучасних технологій, зміна ролі людських ресурсів, а також низка інших причин призвели до різкого зростання ролі стратегічного управління. Саме цим пояснюється актуальність вибраної теми дослідження.

**Мета даного дослідження:** є теоретичне обґрунтування та аналіз конкурентоспроможності вугільного підприємства на певному ринку.

**Основна частина.** Аналіз внутрішнього середовища організації так само як і стратегічний аналіз зовнішнього середовища повинен бути системним і багатофакторним. При стратегічному аналізі усе внутрішнє середовище організації і її окремих підсистем і компонентів розглядаються як стратегічний ресурс розвитку організації. Одним з найпоширеніших методів, за допомогою яких оцінюється стан підприємства в комплексі, є SWOT-аналіз. Назва даного методу утворилася як аббревіатура англійських слів Strengths — сильні сторони, Weaknesses — слабкі сторони, Opportunities — можливості, Threats — загрози.

SWOT — аналіз можна визначити як:

→ це один з основних етапів стратегічного планування, результати якого є основою для прийняття управлінських рішень у різних

функціональних зонах підприємства (маркетинг, виробництво, фінанси).

→ це основа генерування альтернативних стратегій розвитку підприємства, що ґрунтується на проведенні спільного вивчення зовнішнього оточення і внутрішнього середовища підприємства.

→ це дослідження сильних і слабких сторін конкурентоспроможності фірми, можливостей і загроз, характерних для конкретних умов її діяльності для виявлення максимальної кількості стратегічних проблем і наступного опрацювання стратегій.

В процесі проведення зовнішнього аудиту оцінюються сприятливі можливості і загрози зовнішнього середовища. Зокрема слід звернути увагу на тенденції ринку (з метою прогнозування попиту); поведінку споживачів (споживчі звички, фактори, що впливають на вибір товару тощо); структуру збуту; конкурентне середовище. Крім того, важливий вплив на успішність компанії можуть справляти наступні фактори зовнішнього середовища, на які, як правило, компанія впливати не може: законодавство і політичне середовище; законодавчі акти та інші нормативні документи; економічне положення країни та/чи регіону; соціально-демографічні фактори; зміна технологій; міжнародне та екологічне середовище. Після аналізу перелічених факторів підприємство визначає можливості, які воно може реалізувати, і вживає заходів щодо нейтралізації загроз. В процесі проведення внутрішнього аудиту підприємства оцінюються його ресурси, бізнес-процеси, конкурентоспроможність. Ключовими факторами аналізу є:

- менеджмент — оцінюється потенціал співробітників підприємства вищого і середнього рівня, їх кваліфікація, мотивація;
- маркетинг — аналізується комунікаційна програма, реклама, порівнюється успішність власної рекламної кампанії з конкурентною;
- персонал — аналізується рівень їх кваліфікації, зацікавленості, мотивації;
- аналіз системи збуту підприємства — ефективність посередницьких послуг, розподіл продукції за каналами збуту;
- аналіз продуктового портфеля — оцінюються поточні і очікувані обсяги збуту, доля ринку, якість, імідж підприємства;
- аналіз пріоритетних конкурентів — їх доля ринку, переваги за витратами, цінами, іміджем; основні слабкості;
- аналіз цінової політики — цінова еластичність попиту, можливі максимально прийнятні ціни на товар підприємства, порівняння з цінами конкурентів, політика знижок;

Перелік факторів може варіюватися залежно від специфіки бізнесу. При цьому важливо серед безлічі факторів впливу виділити ряд найбільш вагомих. На основі розглянутих теоретичних аспектів SWOT-аналізу побудуємо матрицю SWOT для ВАТ «БК «Шахта «Красноармійська-Західна №1» (табл. 1).

Зовнішнє середовище створює для шахти як сприятливі можливості, так і загрози. Тож варто розробити заходи, які б сприяли використанню можливостей і нейтралізації загроз. Зокрема, можна виділити рекомендації:

➔ щодо реалізації можливостей:

- ✓ створення ефективних інноваційних програм з метою залучення інвестицій під їх фінансування;
- ✓ залучення висококваліфікованих спеціалістів в області управління якістю вугільної продукції;
- ✓ заключення партнерських договорів з підприємствами регіону на поставку вугільної продукції, що дасть змогу стабілізувати обсяг збуту та знизити витрати на транспортування;
- ✓ пошук серед підприємств регіону постачальників обладнання та матеріалів;
- ✓ налагодження договірних відносин з навчальними закладами регіону з метою забезпечення вугільної компанії висококваліфікованими кадрами. Співпраця з вищими навчальними закладами також може допомогти в розробці і реалізації виробничо-технічних програм підприємства.

➔ щодо нейтралізації загроз:

- ✓ проведення систематичного моніторингу нормативно-правової бази, що вимагає формування сильної команди юридичного відділу;
- ✓ розробка стимулюючих заходів щодо постачальників;
- ✓ встановлення максимальної кількості неформальних зв'язків з метою формування широкого кола джерел, отримання управлінської інформації;
- ✓ залучення державних коштів до акціонерного капіталу вугільної компанії;
- ✓ впровадження стимулюючої цінової політики і заключення довгострокових договорів зі споживачами.

➔ щодо усунення слабких сторін:

- ✓ розвиток на шахті маркетингового відділу та проведення маркетингових досліджень;
- ✓ ретельне вивчення причин і мотивів плинності кадрів, розробка заходів з ліквідації виявлених причин; підвищення ролі індивідуального трудового договору в регулюванні трудових відносин;
- ✓ поширення серед населення думки про престижність шахтарської праці; раціоналізація матеріального стимулювання персоналу; підвищення значимості нематеріальних стимулів;
- ✓ розробка довгострокових програм, що передбачають поетапне впровадження нових технологій, пов'язане з оновленням основних фондів шахти.

Таблиця 1 — SWOT-аналіз BAT «Вугільна компанія «Шахта «Красноармійська-Західна №1»

Сильні сторони	Можливості
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. збільшення масштабу виробництва</li> <li>2. вигідне місце розташування</li> <li>3. наявність постійних клієнтів</li> <li>4. використання оптимальної організаційної структури</li> <li>5. використання передового обладнання</li> <li>6. здійснення оперативного контролю</li> <li>7. репутація підприємства як однієї з найкращих шахт країни</li> <li>8. наявність при шахті навчального пункту</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. введення в дію власної збагачувальної фабрики</li> <li>2. посилення контролю якості вугілля</li> <li>3. налагодження інвестиційного та інноваційного клімату в країні</li> <li>4. покращення ситуації на ринку праці</li> <li>5. співпраця з підприємствами регіону</li> <li>6. співпраця з навчальними закладами регіону</li> </ol>
Слабкі сторони	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. на шахті не проводяться маркетингові дослідження ринку, потреб споживачів і т. д.</li> <li>2. високий рівень плинності кадрів</li> <li>3. низька мотивація працівників до праці</li> <li>4. труднощі з оновленням основних фондів та введенням нових технологій</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. постійні зміни в законодавстві</li> <li>2. зростання цін та тарифів</li> <li>3. низький рівень інформованості</li> <li>4. високий рівень конкуренції в галузі</li> <li>5. відсутність державної підтримки</li> <li>6. постійні зміни обсягів збуту через зміни потреб споживачів</li> </ol>

Сильні сторони підприємства вимагають підтвердження своїх позицій, тобто мають безперервно вдосконалюватись, що забезпечить вугільній компанії довготривалі конкурентні переваги і допоможе надалі утримувати лідируючу позицію. Стосовно підприємства, на прикладі якого розглядались методи стратегічного аналізу, можна зробити такі висновки:

- зовнішнє середовище вугільної компанії несе для підприємства як загрози, так і можливості. При чому вони можуть перетворюватися одна в одну за певного збігу обставин;
- шахта «Красноармійська-Західна №1» займає лідируючу позицію на ринку і випереджає своїх конкурентів за основними показниками конкурентоспроможності продукції;
- місія вугільної компанії може бути сформульована таким чином «Через добробут підприємства до добробуту країни шляхом високої продуктивності виробництва»;

**Висновки.** Таким чином для того, щоб виробити стратегію для конкретного підприємства, перш за все, необхідно провести стратегічний аналіз її внутрішнього і зовнішнього середовища. Потім, на основі отриманих результатів, потрібно формувати стратегію, місію, цілі підприємства і визначати конкретні заходи щодо їх реалізації. При використанні рекомендацій та заходів, які пропонуються підприємство отримуватиме прибуток, та можливості для подальшого розвитку конкурентоспроможності підприємства в ринкових умовах. Все це



обумовить правильну та ефективну організацію діяльності шахти.

### Бібліографічний список

1. **Василенко В. О., Ткаченко Т. І.** Стратегічне управління підприємством. Навчальний посібник. — Вид. 2-ге, виправл. і доп. За ред. Василенка В. О. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 400 с.
2. **Краснокутська Н. С.** Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. — Київ: Центр навчальної літератури, 2005.—352 с.
3. **Скрипка В. М.** Розробка маркетингової стратегії на вугільному підприємстві державної форми власності // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону: Збірник матеріалів регіональної науково-практичної конференції. — Красноармійськ: КП ДонНТУ, 2009. — 231 с.

TELEGINA D. S., gr. MEA-10S

Scientific adviser: Kharchenko V., candidate of economics sciences, assistant professor, Khaladzy Y. V., assistant  
Donetsk national technical university  
c. Donetsk

### MANAGEMENT OF THE FINANCIAL EQUILIBRIUM OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISES

*The conditions and activities to ensure the financial equilibrium of an industrial enterprise have been considered.*

**A research urgency.** In economics, there are categories and methods that enable a high degree of reliability to determine the "health" of the enterprise. One of them — the financial equilibrium of the enterprise, which is a fundamental tool of economic analysis. The problem of financial balance is relevant from two perspectives: in the long term and short term. In the long term financial — economic balance of the enterprise is determined by the profitability of production. In short — its liquidity. To make a long-term enterprise existed in the domestic and foreign markets, it is necessary that the leader could manage financial balance.

**A research objective:** to discover the essence of the concept of "financial equilibrium" of the company and direction to ensure the financial equilibrium in the long and short term.

**A body.** The financial balance — the ability of subjects to maintain a certain "painless" relationship between the financial resources of the enterprise and their obligations to prevent further economic losses and reduce the rate and volume of the creation of any goods [4]. A provision of financial equilibrium — is the complete rehabilitation of the enterprise, that is, the return of the

enterprise in a number of fine businesses of the economy [1].

The concept of balance also is applicable to money market. Equilibrium in the money market is set when the demand for money is equal to their proposal, which could be achieved at a certain bank interest rate. The maintain balance in the money market will be when the interest rate will vary in the same direction as income [2].

Ensuring financial balance — the foundation of stable operation of the enterprise, which can only be achieved from operating activities, in particular, by increasing of cash flow from operating activities.

The purpose of providing financial equilibrium:

- 1) increase the competitive advantages of the product;
- 2) increase the cash component in the calculations;
- 3) increasing the turnover of assets [1].

Effective management of the enterprise, primarily manifested in achieving its basic goals and shaping strategies for the effective work of the economic entity. It should be noted that the main thrust of the strategy for effective business entity — maintenance of sound financial policies based on forecasts of maximum profits in the long run. It is necessary, first of all, the constant striving to achieve sustained financial balance of the enterprise to perform the projections of reality and to form strategies in the future.

For the ensuring of the financial equilibrium of the company the following conditions must be fulfilled:

- 1) availability of a sufficient level of financial stability and solvency of the enterprise at all stages of its development;
- 2) compliance with the optimal structure of capital and assets;
- 3) effective relationship between the sources of formation of enterprise assets;
- 4) the investment needs largely from own sources [4].

To achieve financial balance required the interrelated systemic transformation that is a comprehensive restructuring. The main activities aimed to the achieving fiscal balance are presented in Table 1.

Table 1 — Activities for the ensuring of the financial equilibrium of the enterprise

The direction of restructuring	Contents of activities
The restructuring of production	The elimination of unprofitable facilities; reduction in the amount of fixed costs; reducing variable costs (including reduction of key production personnel and support personnel, improved productivity, etc.); introduction of resource-saving technologies [6].
Asset restructuring	Conduct an accelerated depreciation of the active part of fixed assets with a view to increasing the volume of sinking flux; accelerating turnover of working capital financing by spontaneous; reducing unnecessary amount of stocks and receivables.
Restructuring liabilities	Placement of additional ordinary shares; attracting long-term loans; reducing dividend payments; deferment, the installment, debt current liabilities [7].

**The conclusion** Thus, to ensure the financial equilibrium in the long run is only possible with an increase in cash flow from operating activities of the enterprise, that is through the restructuring, expansion, diversification of production and effective marketing. This equilibrium is characterized by a high level of financial stability and solvency of the enterprise at all stages of its development and to create an optimal capital structure and assets, effective proportions in the amount of formation of financial resources from various sources, a sufficient level of self-financing investment needs.

#### The bibliographic list

1. **Цибро Ю. В.** Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде. [Электронный ресурс] / Цибро Ю. В. — Режим доступа: [http://www.fox-manager.com.ua/crisis\\_part5.html](http://www.fox-manager.com.ua/crisis_part5.html).
2. Краткосрочное равновесие на денежном рынке. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.inventech.ru/lib/macro/macro-0039/>.
3. **Киверин В.И.** Экономика редакции газеты: учебное пособие. —М.: Аспект Пресс, 2002. [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://www.textfighter.org/text6/15.php>.
4. **Козырева С. Д.** Теоретические основы управления финансовым равновесием предприятия. Учебное пособие: Финансы, учет, банки. - 2009.- Выпуск № 1. — С. 111-117.
5. **Унковская Т.Е.** Финансовое равновесие предприятия: монография / Унковская Т. Е. — К.: «Генеза», 1997. — 380 с.
6. **Ерофеев А.Г.** Формирование организационно-экономического механизма диверсификации производства промышленных предприятий. // Автореферат. — Самара: Государственная экономическая академия, 2002.

7. Черникова Ю.В., Юн Б.Г., Григорьев В.В. Финансовое оздоровление предприятий: теория и практика: Учеб.-практич. пособие. — М.: Дело, 2005.- 472 с.

ЧЕРНИКОВА Т.В., ст.гр. 10-МЭДс

Науч. руков.: Кочура И.В., к.э.н., доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г. Донецк

### **ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ИСТОК» НА ОСНОВЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ЗАТРАТ**

*Описан метод анализа целесообразности затрат, на основе которого произведена оценка финансового состояния производственного предприятия. Результаты такой оценки использованы для принятия решения о производстве нового вида продукции.*

**Актуальность.** Донбасс является одним из основных угольных регионов, где добывается до 80% каменных углей Украины. Угли используются как энергетическое топливо или являются исходным сырьем для получения кокса. Однако, донецкие угли — это высокзолые органические соединения, поэтому, перед использованием в технологических процессах они должны пройти предварительное обогащение на обогатительных фабриках. В результате этого остаются угольные шламы, которые накапливаются в отстойниках, не находят широкого практического применения и являются постоянным источником загрязнения окружающей среды. На сегодня в 56 отстойниках обогатительных фабрик Украины находится 160 млн. т угольных шламов, которые в сложившихся условиях дефицита энергетических ресурсов могут использоваться как дополнительный энергоноситель [1]. Интерес к переработке вторичного сырья, содержащегося в илонакопителях обусловлен рядом причин:

- высокая зольность шламов — 45-75%
- низкая стоимость сырья, не превышающая 10 грн. /т
- несложность добычи и ее невысокая себестоимость
- критическое состояние большинства действующих илонакопителей [2].

Также следует отметить, что на современном этапе развития экономики Украины все большее внимание уделяется вопросам рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды от загрязнения. Так, разработка илонакопителей позволяет частично вернуть в пользование отводы земельных угодий, общая площадь

которых составляет около 2000 га [1]. Это диктуется стремлением промышленных предприятий повысить эффективность производства продукции, снизить или полностью устранить негативное воздействие на природную среду.

**Цель исследования:** оценка эффективности деятельности предприятия для определения финансовой возможности запуска в производство нового вида продукции.

**Основная часть.** ООО «Исток» предлагает технологию разработки и обогащения угольных шламов на базе оборудования, выпускаемого данным предприятием. Такое оборудование представлено следующими агрегатами:

1. Земснаряды ЗС-Ш (ТУ У 35.1-13518678-001-2005)
2. Батареи гидроциклонные БГЦ-150х6 из 6 гидроциклонов ГЦБ-150, изготовленных в соответствии с ТУ У 29.5-13518678-003.2007.

Основным технологическим элементом при разработке шламов является земснаряд, который поднимает со дна илонакопителя шламосодержащий грунт. Ниже представлена технологическая схема производства земснаряда:

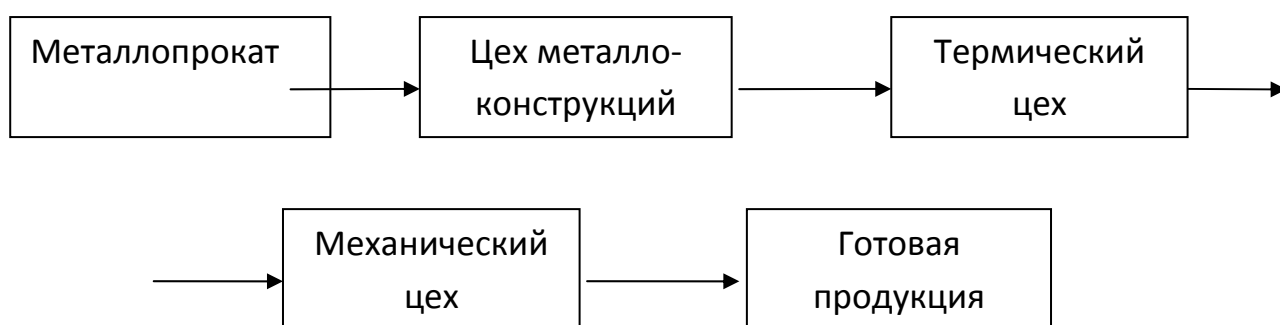


Рисунок 1 — Технологическая схема производства земснаряда

Широкий диапазон параметров данного оборудования и высокая эффективность его применения определяют весьма значительную область его использования в илонакопителях Украины и, следовательно, повышенную рыночную востребованность. Однако, ООО «Исток» не единственное предприятие, поставляющее такое оборудование на рынок. В Украине существует много предприятий с аналогичным и более широким ассортиментом продукции, наиболее известны из них следующие: ООО «Техномаш», ООО «Луганский машиностроительный завод имени А. Я. Пархоменко» и ЧП «Боровик». Несмотря на то, что вышеназванные предприятия занимают большую долю рынка реализации земснарядов и подобного оборудования, ООО «Исток» имеет свой сравнительно небольшой сегмент рынка, который включает ряд промышленных шламоперерабатывающих объектов в Донецкой и Луганской области. Так, основными потребителями продукции, производимой ООО «Исток»

являются: ООО «Авангард» (Луганск), ООО «ПромтехДонресурс» (Донецк), ОАО «Востокэнергоэкспорт» (Северодонецк), ООО «Виват — Пром» (Донецк), а также ЗАО «Криворожское».

Данное предприятие имеет хороший инновационный потенциал. Инженеры ООО «Исток» постоянно ведут работу в направлении поиска новых методов и разработки оборудования для шламоперерабатывающей промышленности. Результатом такой деятельности явилась идея производства на базе данного предприятия нового вида оборудования — грохотов. Работники самостоятельно разработали грохот вибрационный ГВИ — 2,6х1 и техническое условие, которому он соответствует. Разработки в данном направлении были обусловлены тем, что грохоты успешно применяются при разработке угольных шламов и так как ООО «Исток» ранее не предлагало своим клиентам данное оборудование, последние были вынуждены покупать его у других поставщиков. Проведя опрос среди своих клиентов, было установлено, что клиентам было бы значительно удобнее приобретать грохоты на том же предприятии, где они и заказывают земснаряды для них. Кроме того, что будут удовлетворены запросы потребителей, производство грохотов принесет и положительный экономический эффект для ООО «Исток». С целью определения финансовой возможности введения в производство нового вида продукции, был проведен анализ эффективности работы данного предприятия.

Оценить эффективность работы ООО «Исток» позволяет один из методов оценки финансового состояния предприятия — метод анализа целесообразности затрат [3]. Основой этого метода является модель устойчивости финансового состояния предприятия, которая выглядит так

$$F+Z+R^a=U^C+K^T+K^t+R^P,$$

где F — основные средства и вложения;

Z — запасы и затраты;

$R^a$  — денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы;

$U^C$  — источники собственных средств;

$K^T$  — средне-, долгосрочные кредиты и заемные средства;

$K^t$  — краткосрочные (до 1 года) ссуды, не погашенные в срок;

$R^P$  — кредиторская задолженность и заемные средства.

При идентификации области финансовой устойчивости используют следующие отношения:

область абсолютной устойчивости  $\bar{S}=(1,1,1)$ , если  $\pm EC, \pm ET, \pm EH > 0$

область нормальной устойчивости  $\bar{S}=(1,1,1)$ , если  $\pm EC, \pm ET, \pm EH \geq 0$

область неустойчивого состояния  $\bar{S} = (0,1,1)$ , если  $\pm E^C < 0, \pm E^T, \pm E^H \geq 0$

область критического положения  $\bar{S} = (0,0,1)$ , если  $\pm E^C, \pm E^T < 0, \pm E^H \geq 0$ ,

Проведя соответствующие вычисления, получаем:

$$E^C = 91 \text{ тыс. грн.}$$

$$\pm E^C = 83,3 \text{ тыс. грн.}$$

$$\pm E^T = 83,3 \text{ тыс. грн.}$$

$$\pm E^H = 83,3 \text{ тыс. грн.}$$

Т.о.,  $E^C > 0; E^T > 0; E^H > 0, \bar{S} = (1,1,1)$ , — предприятие находится в области абсолютной финансовой устойчивости.

По результатам данного анализа можно сделать следующие выводы:

1. Предприятие абсолютно финансово устойчиво;
2. Предприятие не имеет долговых обязательств;
2. В распоряжении предприятия находится большая сумма собственных средств.

**Выводы.** В результате исследования было определено, что ООО «Исток» имеет благоприятные условия для расширения ассортимента выпускаемой продукции, поскольку финансовое состояние предприятия является стабильным и имеются свободные средства, позволяющие инвестировать в новый вид деятельности.

### Библиографический список

1. Илонакопители — источники бытового и энергетического топлива. Сборник тезисов и докладов конференций молодых обогатителей Украины. / Ю.Л. Папушин, А.Г. Резниченко и др. — Донецк: ДонНТУ, 2006. С. 152 — 160.
2. Голос Донбасса: Ежемес. независ. журн. — 2004, № 17 (577). Донецк.
3. А.Ю. Соолеттэ, А.Р. Шулимов. Управление проектами. Киев, 2008 С. 544 — 547.

BICHAROVA V. R., st. gr. MOP-10s  
Scientific adviser: Kharchenko V. A. Ph.d in economical, docent  
Donetsk national technical university  
c. Donetsk

## CHARACTERISTICS OF STABLE DEVELOPMENT OF COMPANY

*The essence of sustainable development of company was disclosed, its constituent elements were reviewed, as well as the factors affecting them.*

. **Applicability.** At the present stage market growth of development and competitiveness of domestic industry depends largely on the efficiency of industrial enterprises. The key characteristic of business enterprise is its economic stability. Under market conditions, namely the stability of enterprises is becoming a determining factor in their economic growth.

**Good of research:** to discover the essence of the concept of "sustainable development" of the enterprise; to consider the influencing factors, as well as the directions to maintain stability in the long run.

**The main part.** Stable development — to save the company at a very low probability of bankruptcy over a forecast period of its activity.

Economic stability of the enterprise — a state system that has mechanisms to prevent and weaken the negative impact of internal and external environment factors and the ability to maintain its sustainability, taking into account the chosen strategy of socio-economic development. It is ensured by the presence of such resources as capital, personnel, technology, equipment, information, and legal right to an independent right to choose and achieve their business objectives.

There are the following constituent elements belonging to different aspects of economic activity of enterprises in the structure of the concept of economic stability (picture 1):

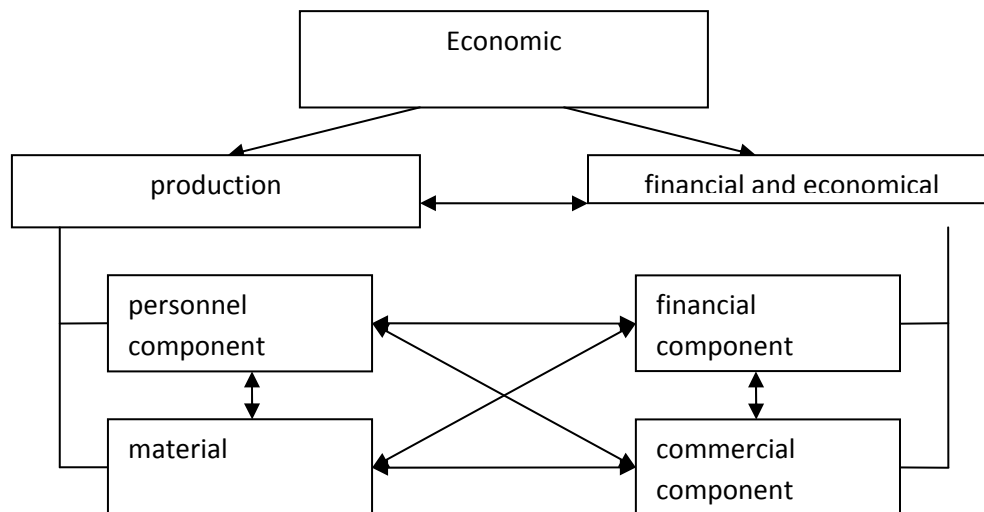
- production;
- financial and economical.

According to picture 1, each component is divided, in turn, on the elements that characterize the effectiveness of the use of certain types of enterprise resources.

The production component of the economic stability contains:

- a) the personnel component which displays the quantity, quality and output of industrial production personnel of the enterprise;
- b) the material component that displays the availability, state and effectiveness of the use of work items (current operating funds) and work equipment (main productive funds).





Picture 1.-The constituent elements of economic stability

Within the financial and economic component is earmarked:

- a) commercial component which characterizes the efficiency of the enterprise activity at the market;
- b) financial component which shows the effective use of financial resources of the enterprise.

All of these economic stability sides (human, material, financial and commercial) are interrelated and interdependent. The level of the development of each component affects the overall economic stability of the object of economic activity.

Let's consider in more details some management aspects of enterprise stable development.

Under modern conditions of development the introduction in production process of innovations becomes more available, widely used and effective. Under the influence of these changes the methods of production management and organizational structure are being improved of specialization, cooperation and combining production are being developed. Organizational changes lead to an increase in labor productivity, reducing production costs, improving product quality. This, in turn, leads to an expansion of markets, developing of new market niches (*commercial stability*), which improves the result of financial activities (*financial stability*). At the same time increasing to the financial and economic stability of the individual enterprise contributes to a positive social effect (the more profit the higher payments to the state budget and extra budgetary funds). This leads to improving of *social stability*, the expansion of entrepreneurial activity, provides skills development, reduction of manual work, the use of electronic technology and new information technologies. Therefore, to maintain *production and technical stability* of the enterprise should be possible to introduce innovations to improve the technology through the automation of individual manufacturing processes that reduce labor cost. This leads to a

reduction in the total costs of the enterprise and promotes the release of free tools that can be invested in order to receive further benefits.

Various environmental factors influence at the level of the stable development of enterprise. They are: the relationship with partners (suppliers, customers), competition and business relationship with the contact audiences (state agencies of business regulation, tax authorities, media, financial institutions, investors).

**Conclusions.** Thus, the achievement of sustainable development of the company and its maintenance over a long period of time — a complex process management. It is necessary to be able to prevent and weaken the negative impact of internal and external environment factors which will maintain the stable development of enterprise, taking into account the chosen strategy. In general, the economic stability of the enterprise is achieved through effective management of all its species, the coordination of different services to ensure the profitable operation of business entities.

### **The bibliographic list**

1. **Василенко В.О.** Менеджмент устойчивого развития предприятий: монография / В.О. Василенко. — К.: Центр навч. л-ри, 2005. — 128 с.
2. **Сухін Є.І.** Економічна стабільність суб'єкта господарювання як передумова забезпечення економічної безпеки території / Є.І. Сухін // Наукові вісті Нац. техн. ун-ту України. — 2005. — № 1. — С. 5–13.
3. **Ареф'єва О.В.** Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 8. — С. 83–90.
4. **Любченко Н.Л.** Визначення впливу факторів зовнішнього середовища на стабільність підприємства // Вісник Хмельницького національного університету, 2010. — №3. — Т.3. — С.62–66.
5. <http://dic.academic.ru>

ГЕРЕГЕСВА Д.В.,ст.гр. МОП-07

Наук. керів.: Харченко В.А., к.е.н., доц.

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

г. Донецьк

### **ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

*Розглянуто визначення ділової активності, визначено показники її оцінки та фактори, що впливають на неї*

**Актуальність.** Ділова активність характеризує такі основні види діяльності промислового підприємства, як виробництво і реалізація продукції. Від успішного досягнення цілей активного господарювання

залежать такі важливі показники як собівартість, прибуток, рентабельність. Отже, управління діловою активністю особливо актуально в існуючих ринкових умовах.

**Мета дослідження:** узагальнення різних суджень щодо категорії ділова активність підприємства і визначення показників її оцінки.

**Основна частина.** В умовах ринку в здійсненні виробничої, господарської, комерційної і інших видів діяльності завжди є елемент ризику. Він виражається у виробництві товару, який може отримати недостатній попит, у втраті прибутку, банкрутстві і т.д. Отже, прагнення зменшити міру ризику вимагає проведення ретельних економічних розрахунків, результатів роботи на всіх ділянках виробничо-господарської і комерційної діяльності підприємства, їх аналізу і оцінки. Їх здійснення передбачає наявність відповідних критеріїв оцінки, економічних показників і відповідних методів розрахунку, обліку і узагальнення. Одним з таких показників є рівень ділової активності. Сутність ділової активності наведена у табл.1.

Таблиця 1 — Сутність економічної категорії «ділова активність»

Автори	Визначення терміну «ділова активність»
1	2
В.С.Васильченко, А.М.Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П.Керб	Ділова активність –властивість людини й реальний прояв цієї властивості, що полягає в мобільності, заповзятливості, ініціативі.
П.Г.Єрмішин [2] А.М.Литовських  Є.В.Беземцев Г.Л.Багієв О.М.Асаул	<i>Асоціативні визначення поняття ділова активність.</i> Асоціюють з інвестиційною активністю товаровиробників. Також використовується в описі стану економіки та тій чи іншій фазі економічного циклу. Відзначають циклічні коливання ділової активності в різних галузях народного господарства і у випадку придбання цінних паперів. До характерної умови роботи підприємства відносять цикли ділової активності, у такий спосіб визначаючи ділову активність як циклічний процес.

1	2
В.П.Попов В.П.Семенов Г.Я.Гольдштейн Е.А.Уткін А.І.Кочеткова Є.Ф.Авдокушин [1]	<i>Ділова активність у діяльності підприємства.</i> Вважають, що основою ділової активності підприємства є нарощування економічного потенціалу. Використовується при плануванні діяльності з конкретним виділенням сфер ділової активності. Виділяють області ділової активності.  Ділова активність корпорацій –утворення філій і дочірніх компаній у різних країнах.
Є.В.Беземцев [4]	<i>Ділова активність у фінансовому аналізі підприємства.</i> «Коефіцієнт ділової активності» відноситься до сукупності таких коефіцієнтів: коефіцієнт загальної оборотності капіталу, коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів, коефіцієнт оборотності власного капіталу та інші.
Т.С.Броннікова А.Г.Чернявський [3] В.Н.Наумов	<i>«Ділова активність» при здійсненні маркетингової діяльності підприємства.</i> Вивчення тенденцій ділової активності відносять до найбільш типових завдань дослідників маркетингу і вважають, що циклічність і сезонність ділової активності є показником привабливості товару. Бачить одним з кон'юктуро утворювальних чинників ділової активності ринку збуту.

Таким чином, із наведених визначень можна зробити висновок, що ділова активність підприємства — це багатоаспектна категорія, яка:

- 1) пов'язана з нарощуванням економічного потенціалу;
- 2) використовується при плануванні діяльності як окремого підрозділу сфери ділової активності;
- 3) передбачає створення філій та дочірніх компаній в різних країнах;
- 4) використовується при оцінці маркетингової діяльності підприємства;
- 5) застосовується при здійсненні фінансового аналізу підприємства.

Показники ділової активності поділяють на групи: показники ефективності виробничої діяльності, фінансове положення організації, ефективність організації збуту та просування товару, конкурентоспроможність товару, які зображені на рис. 1

Другу групу показників ділової активності, яка зображена на рис. 1, розкривають такі коефіцієнти: покриття, швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності, незалежності (автономії), оборотності оборотних засобів, оборотності кредиторської заборгованості, оборотності дебіторської заборгованості, оборотності матеріальних запасів, оборотності активів.

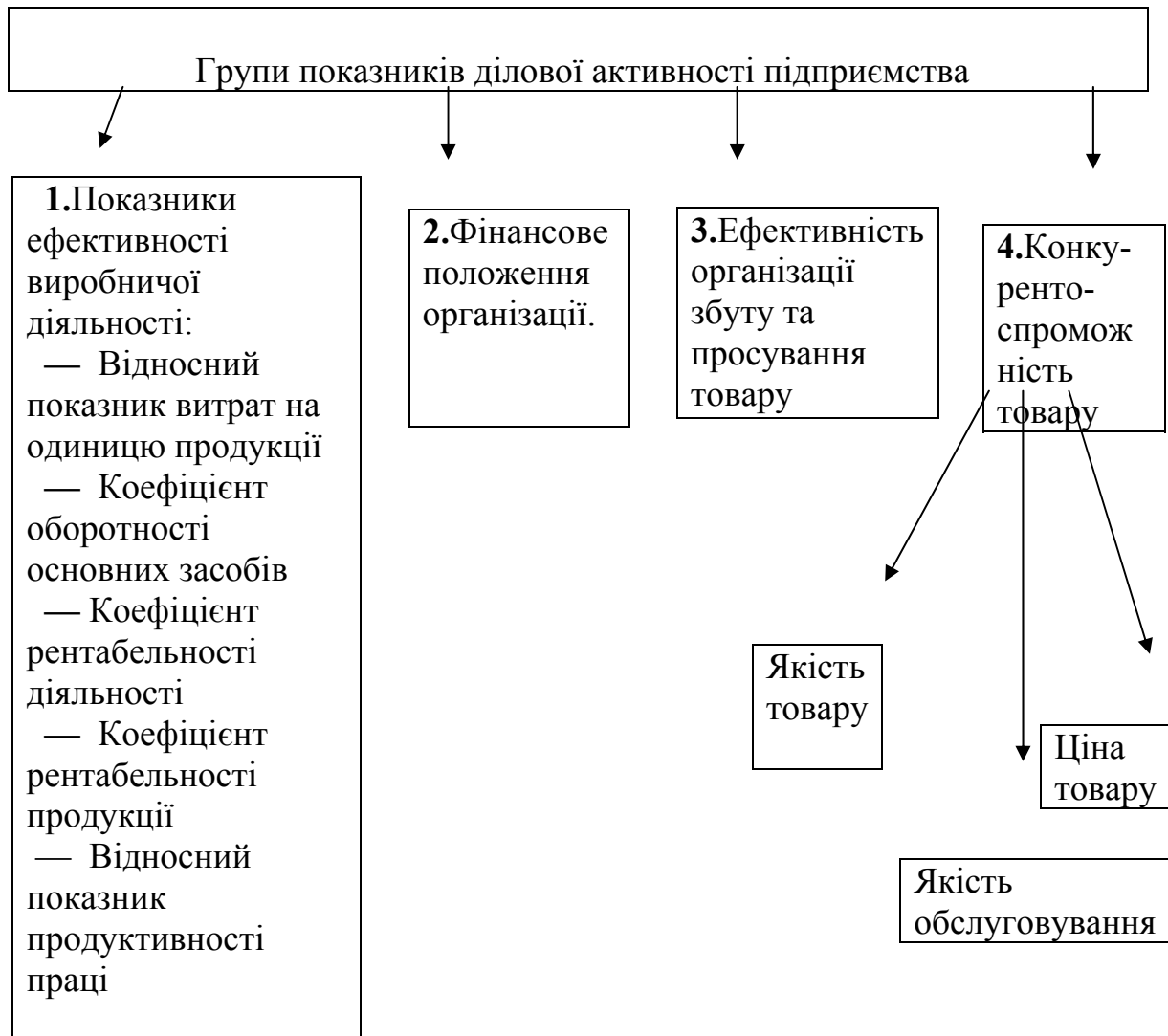


Рис. 1.— Показники ділової активності підприємства

Третю групу показників — ефективність організації збуту та просування товару, характеризують такі коефіцієнти: рентабельність продаж, комерційна активність підприємства, коефіцієнт завантаження виробничих потужностей, ефективність реклами та засобів стимулювання збуту.

Четверта група показників — конкурентоспроможність товару складається з таких характеристик, як якість товару, якість обслуговування і ціна товару.

В свою чергу, якість товару вміщає такі показники: функціональність, естетичність, ергономічність, екологічність, надійність, довговічність, рівень стандартизації та уніфікації, якість виготовлення, якість матеріалів, імідж системи; органолептичні якості.

Якість обслуговування вміщає такі показники: гарантійне обслуговування, ефективність методів продажу, ступінь інформування покупців, ступінь надання послуг, ступінь доступності підприємства.

Основний вплив на ділову активність господарюючих суб'єктів роблять макроекономічні чинники, під впливом яких може формуватися або сприятливий «підприємницький клімат», стимулюючий умови для активної поведінки господарюючого суб'єкта, або навпаки — передумови до згортання і загасання ділової активності.

Досить високу значимість мають також і фактори внутрішнього характеру, в принципі підконтрольні керівництву організацій: вдосконалення договірної роботи, поліпшення освіти в галузі менеджменту, бізнесу та планування, розширення можливостей отримання інформації в області маркетингу та ін.

Значення аналізу ділової активності полягає у формуванні економічно обґрунтованої оцінки ефективності та інтенсивності використання ресурсів організації та у виявленні резервів їх підвищення.

У ході аналізу вирішуються наступні задачі:

- 1) вивчення та оцінка тенденції зміни показників ділової активності;
- 2) дослідження впливу основних факторів, що обумовили зміну показників ділової активності та розрахунок величини їх конкретного впливу;
- 3) узагальнення результатів аналізу, розробка конкретних заходів щодо залучення в обіг виявлених резервів.

**Висновки.** Таким чином, ділова активність є важливою стороною оцінки фінансового стану підприємства. Показники, що її оцінюють, характеризують різні види діяльності, процеси та ефективність функціонування напрямів розвитку підприємства. Необхідно зменшувати негативні впливи факторів, які знижують рівень ділової активності, шляхом впровадження заходів, що враховують ризики.

### **Бібліографічний список**

1. **Авдокушин Е.Ф.** Международные экономические отношения: учеб.пособ.-4-е изд., перераб.и доп. —М.:ІОЦ «Маркетинг», 1999. —264 с.
2. **Ермішин П.Г.** Основи економічної теорії (курс лекцій)/П.Г.Ермішин. —Кю:АЛБТ, 2000.
3. **Маркетинг:** учеб. пособ./Т.С.Бронникова, А.Г.Чернявский. — М.:Финансы и статистика, 2001. —416 с.
4. **Методика бизнес-планирования/Е.В.Беземцев.** — М.: Фининсы и статистика, 2002.
5. **Годящев М.О.** Термін «ділова активність» у сучасній науковій літературі//Економіка. Менеджмент. Підприємництво. —2009. —№21.
6. **Кухарева О.О.** Методика інтегральної оцінки рівня ділової активності промислового підприємства/О.О.Кухарева, М.В.Корнєєв/ /Економічний простір. —2008. —№1.

ГОРБАТА К.О, КАМИШОВА Н.В, ст.гр. ЕФ-10  
Наук. керів.: Рубан Т.Є., к.е.н., доц.  
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"  
м. Донецьк

## **АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПОДАТКІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

*Проведено аналіз фінансових результатів ТОВ «Синтез», визначено рівень податкового тягара та його вплив на забезпечення ефективної діяльності даного підприємства.*

Аналіз впливу податків на діяльність підприємства доцільно проводити шляхом визначення розміру податкового тягара.

Податковий тягар, який ще має назви «податковий тиск», «податкове навантаження», «податковий коефіцієнт» — це узагальнюючий показник, що характеризує роль податків в економіці, і визначається як співвідношення загального обсягу податкових доходів держави до сукупного національного продукту.

Значний податковий тягар гальмує економічне зростання, перешкоджає розвитку інвестиційних процесів, послаблює конкурентоспроможність підприємств. Тому, актуальним є визначення залежності між податковим навантаженням та фінансовими результатами підприємства.

Рівень податкового тягара стосовно до окремого платника податків відбиває частку його сукупного доходу, що вилучається до бюджету. Розрахунок цього показника здійснюється шляхом віднесення суми всіх нарахованих податків до обсягу реалізації продукції (робіт, послуг)

$$ПТ_{вр} = \sum \Pi_i / ВР, \quad (1)$$

де  $\sum \Pi_i$  — сума всіх нарахованих податків;

ВР — виручка (валовий дохід) від реалізації продукції (робіт, послуг).

В теорії та практиці оподаткування застосовується також показник ефективної податкової ставки, яка являє собою частку податків у сукупному оподаткованому доході платника податків, тобто у сумі доданої вартості, що створена підприємством. Для того, щоб розрахувати ефективну податкову ставку, необхідно спочатку обчислити частку, що вилучається у вигляді податків з кожної окремої частини створеної вартості, а потім їх суму віднести до загальної суми доходу (доданої вартості). Якщо визначати розмір податкового тягара у такий спосіб, то враховуючи те, що непрямі податки (ПДВ, акцизний збір, мито) перекладаються на носіїв податків — населення, то суми цих податків

треба вилучати із загального розміру нарахованих податків

$$ПТ_{дв} = \sum \Pi_i^{пр} / ДВ, \quad (2)$$

де  $\sum \Pi_i^{пр}$  — сума всіх нарахованих прямих податків;

ДВ — додана вартість, яка визначається за формулою

$$ДВ = ВР - \sum \Pi_i^{нпр} - (МВ + А), \quad (3)$$

де  $\sum \Pi_i^{нпр}$  — сума всіх нарахованих непрямих податків;

МВ — матеріальні та прирівняні до них витрати;

А — амортизаційні відрахування.

Існують можливості або неможливості перекладання непрямих та прямих податків, сплачуваних за рахунок різних джерел, на прибуток платника податків. Тому спільним знаменником, до якого можна привести величину податкового тягача по всіх податках, є прибуток. Податковий тягар (ПТ) при цьому буде розраховуватися таким чином

$$ПТ = \frac{ВР^I - СР^I - \Phi Рч}{\Phi Рч} = \frac{ВР - СР}{\Phi Рч} - 1, \quad (4)$$

де  $ВР^I$  — виручка від реалізації, без ПДВ та акцизного збору;

$СР^I$  — витрати на виробництво реалізованої продукції (без урахування суми податків, сплачених за рахунок операційних витрат, з урахуванням адміністративних витрат, витрат на збут та інших витрат);

$\Phi Рч$  — чистий операційний прибуток, який залишився в розпорядженні підприємства після сплати податків.

Допустимим є й інший варіант оцінки податкового тягача:

$$ПТ = \frac{ВР^I - СР^I - \Phi Рч}{ВР^I - СР^I} = 1 - \frac{\Phi Рч}{ВР^I - СР^I} \quad (5)$$

Визначимо рівень податкового тягача на основі наведених показників для ТОВ «Синтез». Вихідні дані наведено у таблиці 1, а результати проведених розрахунків — у таблиці 2.



Таблиця 1 — Вихідні дані для аналізу податкового тягаря ТОВ «Синтез»

Показники	2008 рік	2009 рік
1. Сума всіх нарахованих податків, грн.	5099393	5483290
2. Сума всіх нарахованих прямих податків, грн.	4649634	4809461
3. Сума всіх нарахованих непрямих податків, грн.	449753	673829
4. Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг), грн.	23218293	26590749
5. Матеріальні та прирівняні до них витрати, грн.	2864358	3858378
6. Амортизаційні відрахування, грн.	1539920	1682301
7. Виручка від реалізації, без ПДВ та акцизного збору, грн.	19109356	21484774
8. Витрати на виробництво реалізованої продукції (без урахування суми податків, сплачених за рахунок операційних витрат з урахуванням адміністративних витрат, витрат на збут та інших витрат), грн.	26447779	30814783
9. Чистий операційний прибуток, який залишився в розпорядженні підприємства після сплати податків, грн.	-7202335	-9061018

Таблиця 2 — Рівень податкового тягаря ТОВ «Синтез»

Показники	2008 рік	2009 рік
Податковий тягар на виручку від реалізації продукції (робіт, послуг) (ПТ <sub>вр</sub> )	0,2196	0,2062
Податковий тягар на додану вартість (ПТ <sub>дв</sub> )	0,2614	0,249
Додана вартість (ДВ), грн.	17784918	19308697
Податковий тягар на прибуток (ПТ)	0,02	0,03

Значення показника ПТ<sub>вр</sub> в 2008 та 2009 роках говорить про нормальний рівень податкового навантаження на підприємстві. В 2009 році ПТ<sub>вр</sub> змінився і склав 20,62%, що на 1,34 в.п. менше, ніж у попередньому році.

У 2009 році додана вартість порівняно з 2008 роком збільшилась на 1523779 грн. або на 8,57% та склала 19308697 грн.

Розмір податкового тягаря на додану вартість ПТ<sub>дв</sub> відповідно до загальноприйнятих світових методик повинен бути близько 35%, що на 8,86 та 10,1 відсоткових пунктів більше за податковий тягар на додану вартість на підприємстві у 2008 і 2009 роках відповідно. В звітному році цей показник зменшився на 1,24 в.п., що було зумовлене зростанням доданої вартості.

З розрахованого за формулою 4 розміру податкового тягаря впливають наступні висновки: виходячи з того факту, що ТОВ «Синтез» має збитки, тому збільшення податкового тягаря в межах одиниці (0,02 та 0,03 в 2008 та 2009 роках відповідно) не може усунути збитки від основної діяльності підприємства. Від’ємний вплив податкового тягаря відображає

певний рівень сподівання на зменшення вірогіднісних збитків ( $BP^I - CP \rightarrow 0$ ) порівняно з фактичним розміром збитків ( $\Phi P_ч < 0$ ) в результаті необмеженого зменшення податкового тягара ( $0 > \Phi P_ч > BP^I - CP^I$ ). Однак причиною збитків у даному випадку є не податковий тягар, а інші внутрішні чинники підприємства.

При розрахунку податкового тягара за формулою 5, отримані результати менші одиниці, що можна охарактеризувати позитивно, але в даному випадку має місце від'ємний фінансовий результат ( $\Phi P_ч < 0$ ) пов'язаний не з податковим тягарем, а іншими факторами, що впливають на діяльність підприємства. Тому, зменшення податкового тягара за незмінності підприємством існуючої внутрішньої політики не призведе до позитивного фінансового результату ( $BP^I - CP^I < 0, \Phi P_ч < BP^I - CP^I$ ).

Узагальнюючи проведений аналіз, можна зробити висновок, що ТОВ «Синтез» є підприємством з нормальним рівнем податкового навантаження. Від'ємний фінансовий результат підприємства, пов'язаний не з податковим тягарем, а з іншими факторами, що впливають на його діяльність. Тому зменшення податкового тягара за незмінності підприємством існуючої внутрішньої політики не призведе до позитивного фінансового результату.

ВОРУШ А.В., ст. гр. ЭФК-07в

Науч. руков.: Панфилова Т.С., к.э.н., доц.

Донецкий национальный технический университет

учебно-научный институт «высшая школа экономики и менеджмента»

г. Донецк

## **МЕНЕДЖМЕНТ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПОСТКРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ**

*Изучены основы финансового и банковского менеджмента, факторы, влияющие на его эффективность, проанализированы особенности его реализации в условиях восстановления после мирового финансового кризиса.*

**Актуальность.** Современной рыночной экономике необходима соответствующая банковская система, которая формируется и постоянно совершенствуется. Система управления должна обеспечить условия, при которых каждый руководитель определенного уровня считал бы своей важнейшей задачей организацию активного поиска возможностей повышения результативности работы. Вместе с тем, она должна быть способна применять методы саморегулирования и самосовершенствования, направленные на широкое применение новых высокоэффективных организационных форм и методов управления,

технологий и научного и технического достижений.

**Цель исследования:** анализ банковской системы и усовершенствование банковского менеджмента в условиях рыночной экономики.

**Основная часть.** Послекризисное восстановление экономики требует соответствующих изменений в структуре банковской системы, вызывает необходимость ее реформирования с учетом новых явлений и процессов. Решению этих проблем в большей мере может оказывать содействие старанию спроектировать западную банковскую систему (практику) на собственные реалии экономической жизни. Сейчас важно использовать все конструктивное, наработанное банками, не повторяя их ошибок.

Финансовый менеджмент направлен на управление движением финансовых ресурсов и финансовых отношений, которые возникают между хозяйственными субъектами в процессе движения финансовых ресурсов. Ответ на вопрос, как руководить этим и отношениями, которые их обуславливают, составляет содержание финансового менеджмента. Он представляет собой процесс разработки цели управления финансами и осуществления влияния на них с помощью методов рычагов финансового механизма. Таким образом, финансовый менеджмент включает в себя стратегию и тактику управления. Под стратегией, в данном случае, понимается общее направление и способ использования ресурсов для достижения поставленной цели. Этому средству отвечает определенный набор правил и ограничений для принятия решений. Стратегия разрешает концентрировать усилия на вариантах решений, которые не противоречат принятой тактике, отклонив все другие варианты.

Нельзя выпускать из внимания то обстоятельство, что заданием менеджмента в банковской сфере является обеспечение автоматизации сложной работы, которая требует квалифицированной рабочей силы, а также переходы к использованию сотрудников с более высокой квалификацией. Кроме того, замена кадров предопределяется необходимостью не только повысить рентабельность банка, но стимулировать работу своих сотрудников путем создания для них лучших условий работы, устанавливать более высокую зарплату.

Анализируя проблемы прибыльности банка и функции его руководства, следует исходить из того, что прибыль — это не причина существования банка, а результат его деятельности и осуществления основных функций (маркетинг, инновации, производительность).

Высшее руководство банка самостоятельно ставит перед собой цели. Сначала они приобретают формы желанного. Потом в процессе разработки конкретных, детализированных планов и постановки конкретных задач для отдельных сфер деятельности банка эти глобальные цели соотносятся с имеющимися возможностями. Из сказанного следует, что менеджмент

должен умело организовывать аналитическую работу в банке. Конечно, можно говорить, что задача банка — предоставлять кредиты своим клиентам, но более глубокий анализ свидетельствует о том, что задачи банка определяются потребителями. Итак, банк существует для потребителей, и только клиенты, нужды которых удовлетворяются, дают банку возможность выжить на рынке. Его руководству предстоит постоянно и тщательно исследовать рынки, определять, кто в данный момент является клиентом банка.

Руководству банка также необходимо знать, как будет выглядеть рынок завтра и послезавтра; куда, в каком направлении он будет развиваться в ближайшем будущем, что будут ожидать клиенты от банка не только сегодня, но и завтра. С данных такого анализа может вытекать, что работа ведется совсем не на том рынке, что существуют другие рынки, на которые банк пока не вышел и на которых можно работать еще успешнее, чем на нынешнем довольно насыщенном и даже перенасыщенном.

Анализируя положение банка на рынке, следует руководствоваться тем, что все рынки непрерывно изменяются. Поэтому, сопоставлять свое положение на нем, следует не с его прошлого и настоящего вклада в рынок, а по общему рынку и его емкости.

Необходимость в нововведениях возникает тогда, когда их требует рынок, но руководство банка должно именно преждевременно определять их необходимость и целесообразность. Поэтому, в данной сфере ему следует определять новые виды услуг, с помощью которых банк будет занимать соответствующую долю рынка. Такой инновационный анализ деятельности банка необходим для его дальнейшего эффективного развития.

По завершению глубокого анализа всех сторон работы банка, его руководству, следует сбалансировать коротко- и долгосрочные цели банка. Ему, и только ему, предстоит определять, что важнее — увеличить свою долю рынка или повысить продуктивность вложенного капитала. А если речь пойдет о рентабельности вложенного капитала, то руководству принадлежит установить, куда лучше инвестировать новые средства: в повышение рентабельности существующих вложений или во внедрение новых услуг. И хотя существует много методов, которые оправдывают себя на практике, в том числе математических, а также компьютерных программ, нельзя выпускать из внимания, что много вещей носит интуитивный характер. Встречаются высокопрофессиональные руководители, которые в полной мере овладели многими современными методами управления, но они работают хуже, чем специалист, который имеет ощущение рынка.

Менеджеры становятся основным и одновременно наиболее редким фактором производства. При отсутствии опытных менеджеров, капитал

сам по себе не может быть выгодно применен. Итак, наличие опытных менеджеров становится решающим элементом в решении вопроса о дальнейшем существовании банка. В тот же время, высшее руководство должно принимать все меры, чтобы обеспечить наличие такой численности квалифицированных менеджеров, которая необходима для успешной работы в дальнейшей перспективе.

Одной из важных задач менеджмента, является постановка сотрудникам фирмы конкретных задач, предоставление им возможности контролировать свою собственную работу, а также видеть, какой взнос в общие результаты деятельности предприятия внесла их работа. На многих западных предприятиях уже не существует генерального директора или главы высшего звена руководства как такового, а есть группа равноправных руководителей высшего звена управления.

В современных условиях в банках большое внимание уделяют вопросу создания оптимальной организационной структуры. Создавая ее, необходимо иметь в виду, что она должна обеспечивать достижение банком необходимой рентабельности.

Поэтому, организационную структуру следует создавать, по возможности, простой, четкой и легкообзорной, охватывать, по возможности, минимальное количество промежуточных звеньев. Другими словами, командную и информационную системы необходимо создавать не очень громоздкими.

В нашей стране на данное время большой дефицит квалифицированных менеджеров. Очень важно выработать методики их обучения. Требования, которые предъявляются к современному руководителю, предусматривают, прежде всего, высокий профессионализм и компетентность.

Конечно, современный менеджмент еще не стал у нас делом повседневной практики, но нельзя не отметить, что связи с иностранными фирмами расширяются. Налаживаются прямые связи, создаются совместные предприятия. Ознакомление с зарубежным опытом — это важно, но нужно производить широкую подготовку специалистов по рынку, маркетингу и управлению с учетом развития, функционирования и свойств внутреннего рынка.

В условиях инфляции, бюджетного дефицита, низкого уровня экономического анализа в целом, больших недостатков в практике планирования и прогнозирования подготовки менеджеров должна опираться, прежде всего, на высокие знания в области денег, кредита, финансов. Менеджеры должны владеть глубокими специальными знаниями и иметь возможность их возобновлять и пополнять.

С учетом крайне сложного финансового положения многих наших организаций, целесообразно организовать подготовку людей, способных

на нестандартные, решительные действия, направленные на коренные цели и изменения в хозяйственной ситуации.

Необходимо также существенно углубить подготовку не только по экономическим проблемам, но и по праву, психологии, социологии, этике.

**Выводы.** Таким образом, для создания условий стабильной работы всех конкурирующих между собой банковских учреждений, а вместе с ними всех хозяйственных субъектов, необходимо функционирование эффективной системы управления.

Основная цель банковского менеджмента — максимизация полученной прибыли. Это означает, что политика коммерческого банка должна строиться на базе тщательной оценки и предусмотра разнообразных ситуаций, анализа всех факторов, которые влияют на объем прибыли.

Организационная структура банка является важной составляющей успешного достижения целей. От того, как организован банк, как налажены у него отношения руководства и подчиненных, зависит вся его деятельность. Организация — одна из важнейших функций менеджмента.

Переход к рыночным отношениям создает условия для развития потребительского кредита. Применение оценок кредитоспособности индивидуальных заемщиков, информация об их доходах, высоких процентных ставках защищают от возможных рисков.

ДАВЛЕОНІДЗЕ Г., ст. гр. ЕГП-10

Наук. керів. Кучер В.А., д.е.н., доц.

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

м. Донецьк

## **МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ПРОГРАМИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА У ПРОМИСЛОВОСТІ**

*Розкрито виникнення і необхідність керування промисловими підприємствами в Україні, що обумовлено необхідністю зниження витрат на підприємстві. Визначено місце розвитку підприємства і управління витратами на підприємстві.*

**Актуальність.** Прибуток — складений елемент ринкових відносин, що займає видне місце в створенні ринку засобів виробництва, предметів споживання. Вона покликана зіграти важливу роль у ліквідації бюджетного дефіциту, стабілізації господарства, подоланні кризових явищ [1].

Актуальність даної проблеми полягає в тому, що в цей час прибуток кожного окремого підприємства є найважливішим фінансовим показником його роботи. Одержання прибутку на підприємстві свідчить про ефективне

використання основних фондів, оборотних коштів, трудових ресурсів, про здатність підприємства реагувати на зміни кон'юнктури ринку й купівельного попиту [2]. Прибуток дозволяє створювати фонди спеціального призначення, а також здійснювати технічне переозброєння й модернізацію підприємства. Вона також сприяє зміцненню фінансового положення підприємства.

Прибуток підприємства характеризується не тільки своєю багатоаспектною роллю, але й різноманітним обличчям, у яких вона виступає. Характеризуючи роль прибутку в ринковій економіці, слід зазначити, що на думку багатьох економістів, ця роль не завжди позитивна, тому що окремі види прибутку служать джерелом лише особистого збагачення окремих категорій громадян, не приносячись користь суспільству в цілому [3]. Це ставиться до таких її видів, як прибуток, отриманий від спекулятивних комерційних операцій, від невиправдано високих цін у зв'язку з монопольним положенням на ринку, від «тіньової» діяльності підприємств і т.п.

**Мета дослідження:** розробка виробничої програми діяльності промислового підприємства, яка дозволить підвищити прибуток.

**Основна частина.** Важливою складовою частиною технологічного плану є організаційно-технічні впровадження по зниженню собівартості вугілля. Це впровадження повинні здійснюватись з використанням широкого кола технічних розрахунків. Систематичне зниження собівартості вугілля нерозривно зв'язане з продуктивністю роботи за рахунок упровадження нових технологій і досліджень обладнання, упровадження передових методів організації праці і виробництва. Шляху зниження собівартості вугілля можуть бути отримані по елементам витрат: — за матеріалами. На шахті використовують біля двох тисяч найменувань матеріалів. Найбільша питома маса в загальній сумі витрат за матеріалами займає ліс, впливає що його повторному використанню треба приділити особливу увагу.

Не дивлячись на порівняно невелику зміну інших матеріалів, у загальній вартості смороді складають значну частину. Для визначення шляхів зниження витрат по електроенергії необхідно проводити систематичні обстеження та аналізи роботи усіх шахтних електровмістких установ. По-перше, необхідно добиватися зменшення встановленої потужності за рахунок більш повної загрузки трансформаторів, по-друге, економії активної енергії, по-третє збільшення коефіцієнту потужності електроустановок.

На очисних роботах, наприклад, витрати електроенергії можна знизити за рахунок використання виємочних машин, котрі працюють по принципу крупного сколу зубків в ріжучих вузлах комбайну та врубкових машин, своєчасна їх зміна, якісна розстиківка зарубних щілин, робота комбайнів та різьбових машин максимальних скоростях подачі. Скребкові конвеєри в

лавах менше вживають енергії, якщо вони установлені прямолінійно. Шахта «Красноармійська-Західна №1» здійснює свою діяльність в області планування, керуючись законодавчими актами України, директивами центральних планових органів, Міністерства палива і енергетики, статусу шахти, з використанням "Методичних рекомендацій по плануванню на шахтах", які затверджені 29.05.1989 року міністерством вугільної промисловості.

Головною формою планування економічного і соціального розвитку шахти, є перспективний план з розбивкою показників за роками, який розробляється нею самостійно. При цьому при затвердженні на шахті виробничої потужності, передбачається рівномірний розподіл обсягів видобутку вугілля за роками, без віднесення наростаючого навантаження на останні роки. Проводиться всебічний аналіз виробничо-господарчої діяльності з метою виявлення всередині виробничих резервів та визначення реальних і найбільш ефективних шляхів реалізації намічених задач.

При проведенні аналізу виявляються "вузькі місця", які стримують підвищення рівня використання виробничої потужності шахти, нарощування обсягів видобутку вугілля і випуску продуктів його збагачення, поліпшення господарчих результатів роботи трудового колективу, а також на зміни шляхів для комплексного вирішення соціальних питань.

Розробка плану економічного і соціального розвитку шахти здійснюється в слідуючому порядку. Проект плану розробляється на шахті, розглядається на раді трудового колективу, після чого виноситься на обговорення конференції працюючих. За результатами обговорення проект плану коректується і подається на затвердження в Міністерство Палива і енергетики.

Річні плани розробляються по слідуючим розділам:

1. Виробництво продукції.
2. Технічний розвиток виробництва.
3. Підвищення економічної ефективності виробництва.
4. Капітальні вкладення.
5. Матеріально-технічне забезпечення.
6. Праця і заробітна плата.
7. Собівартість, прибуток і рентабельність.
8. Фонди економічного стимулювання.
9. Охорона навколишнього середовища і раціональне використання природних ресурсів.
10. Фінансовий план.

Річні плани розробляються з розподілом по кварталам, а квартальні — по місяцям. При цьому розподіл економічних показників за періодами планування ув'язується передбаченими планами, обсягами видобутку



вугілля на відповідні періоди. У розробці планів приймають участь всі відділи і служби шахти.

План з виробництва вугільної продукції розробляється на основі доведених шахті державного заказу, показників виробництва продукції для забезпечення цього, контрольних цифр і лімітів. Исходною базою для річного плану є показники перспективного плану на даний рік.

Перспективні і річні плани виробництва продукції розробляються шахтами в натуральному і в вартісному виразі.

При цьому план виробництва продукції шахтою розробляється в натуральному виразі, включає обсяги видобутку вугілля, його переробку і розсортировку, випуск сортових вуглів і продуктів збагачення, а також обсяги робіт по проведенню і ремонту гірничих виробіток.

План включає також систему гірничотехнічних показників: середню діючу кількість очисних вибоїв, сумарну і середню їх довжину, середньомісячне підвигання діючих очисних вибоїв, притягнення виробничих виробіток.

У цьому розділі визначаються показники виробництва продукції в порівнянних і діючих цінах.

Розробка перспективного плану проводиться з уточненням виробничої потужності шахти на кожний плануємий рік. Згідно перспективного плану розвитку шахти до 2012 року, виробнича потужність на кожній рік затверджена в обсязі 600 тис. тон, яка є основною розробки річного плану шахти.

Планування технічного розвитку підприємства передбачає аналіз стану виробничих, умов, пошук і визначення комплексу заходів, які забезпечують реалізацію конкретних задач виробничо-господарської діяльності шахти в плановому і послідовних періодах.

Планування технічного розвитку підприємства включає:

- проведення аналізу основних фондів (вікову структуру, технічний рівень виробництва), стан гірничих робіт, вузьких місць в технологічних ланках виробничого процесу вуглевидобутку, економічних показників, якості видобутого вугілля;
- визначення кількісних значень кінцевих показників виробничого і економічного характеру, досягнення яких в плановому періоді необхідно забезпечити за рахунок проведення намічених заходів;
- виробок раціонального комплексу заходів по технічному розвитку шахти і оцінку бідності сумарних показників кінцевим задачам передбаченим планом технічного розвитку підприємства;
- визначення потреби в матеріально-технічних ресурсах;
- визначення затрат на виконання робіт.

План технічного розвитку підприємства розроблюється в взаємозв'язку з планом виробництва, праці, капітальним вкладенням, матеріально-технічному забезпеченню, іншими розділами плану економічного і

соціального розвитку шахти. Розробка планів по праці проводиться на підставі детального аналізу виробничо-господарської діяльності шахти перед плановим періодом з метою виявлення внутрішніх резервів зросту продуктивності праці на кожному виробничому процесі, дільниці, робочому місті, а також підготовка взаємопов'язаних заходів по зниженню трудоємності робіт за рахунок впровадження нової техніки, прогресивної технології, автоматизації і удосконалення організації виробництва, які є основою вказаних планів.

З метою підвищення ефективності виробництва шахта «Красноармійська-Західна №1» на плануємий період пропонуються заходи згідно таблиці 3.5. Ефект від впливу технічно-економічних факторів оцінюється відносним вивільненням (або додатковою потребою) чисельності робітників за рахунок впливу кожного фактору окремо і сукупного впливу всіх факторів. В відповідності з цим методом розрахунки здійснюються в слідуєчому порядку: визначається приведена (умовна) чисельність робочих на плануємий період, яка необхідна для виконання наміченого плану виробництва за умовою збереження досягнутого в базисному періоді рівня продуктивності праці робочого. Вона визначається умноженням базисної чисельності робочих на плановий індекс наміченого зросту (або зниження) обсягу виробництва.

**Висновки.** Скорочення практики встановлення цін на вугілля, вимагає значних сум державної дотації, що не стимулює зниження собівартості і прагнення працювати рентабельно. Ціна українського вугілля значно перевищує ціну імпортованого, що викликає необхідність державних дотацій. В даний час, основна частина державних засобів йде на фінансування соціальних заходів, зв'язаних із закриттям шахт і повним припиненням вуглевидобутку. Основною метою державної політики повинне стати створення ринку вітчизняних вугіль і захист його від іноземних конкурентів.

Традиційно у комплексних соціально-економічних програмах на першому місці були заходи в області виробництва, але на сучасному етапі розвитку економіки не менш важлива роль належить сфері обертання. Ось чому при розробці програми розвитку вугледобувного підприємства були доцільні розрахунки економічної ефективності.

### **Бібліографічний список**

1. **Ластовченко І.В.** Деякі фінансові аспекти інвестиційної діяльності підприємств // Фінанси України, 2001. — № 2. — С. 104 — 110.
2. **Мамонтов И.В.** Разработка инвестиционной стратегии предприятия на основе портфельного подхода и интегрального показателя эффективности // Экономика региона. — 2007. — № 14. — С. 11 — 15.
3. **Новик Е.Б.** Капитальные вложения в угольную отрасль // Уголь Украины. — 2002. — №11. — С.6 — 13

ДЖУХА М., ст. гр. ЕГП - 10

Науч. руков. Кучер В.А., д.э.н., доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г. Донецк

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*Рыночные преобразования в Украине затронули не только внутреннюю, но и внешнюю экономическую деятельность. В настоящее время наметился достаточно активный процесс вхождения Украины, отечественных производителей в хозяйственные связи, особенностью которых является интенсификация международных экономических отношений и международного предпринимательства.*

**Актуальность.** Международный маркетинг — явление более сложного порядка, так как он требует, чтобы производитель приспосабливался к иностранному потребителю, предпринимая дополнительные условия в изучении зарубежных рынков.

Маркетинговая деятельность за границей охватывает не только сбыт, но и практически все функциональные сферы деятельности: снабжение, научно-исследовательские разработки, производство, финансы. Фактически это — рыночно ориентированное управление предприятием в заграничных условиях [1]. Высшей формой международного маркетинга является многонациональный маркетинг — осуществление маркетинговых операций в масштабе мирового хозяйства в целом. Последний вид маркетинговых операций свойственен транснациональным корпорациям.

Международный маркетинг должен изучать различную экономическую, культурную, правовую среду каждого национального рынка. Международный маркетинг является более сложным, чем внутренний, в силу самых различных рисков, связанных с расчетами в иностранной валюте, с ценовым, транспортным риском при неуплате или несоблюдении условий о поставке товара [2]. Не исключены сложности, связанные с таможенными формальностями и другими факторами, действующими в мировой торговле.

**Цель исследования:** выявление особенностей формирования стратегии международного маркетинга в современных условиях.

**Основная часть.** В сфере международных экономических отношений имеет место определенная трансформация понятия маркетинг. Применительно к внешнеэкономической деятельности фирмы под маркетингом следует понимать проводимую деятельность, направленную на разработку и активное осуществление эффективной сбытовой политики на внешнем рынке.

Обычно выделяют такие основные этапы его развития:

1. Продажа товара за границу без дальнейшего его сопровождения. Экспортер несет ответственность перед покупателем только до момента поставки или продажи и, как правило, не интересуется дальнейшей судьбой проданного товара.

2. Экспортер глубоко исследует рынок и использует для его обработки весь набор инструментов маркетинга, а также различные формы внешнеэкономических связей: научно-технический обмен, современные предприятия, контрактные производства, дочерние предприятия и др., а не только экспорт.

3. Экспортер систематически обрабатывает заграничный рынок и приспособливает свое производство под требования этого рынка. При этом, экспортер постоянно исследует этот рынок и пытается контролировать весь путь товара до конечного потребителя.

Если в условиях международного маркетинга фирмы ориентируются на один или несколько иностранных рынков, производят товары в своем государстве, далее сбывая их за рубежом, то ТНК действуют в различных странах и используют зарубежные производственные и сбытовые отделения, которые работают на мировой рынок в целом. Следовательно, международный маркетинг — это комплекс мероприятий по реализации товаров и услуг за пределами своей страны.

«Внутренний» и «международный» маркетинг неразделимы и в сущностном плане не различаются [3; 4]. Международный маркетинг повышает прибыльность операций благодаря снижению степени риска и неопределенности на мировых рынках, которая значительно выше, чем на национальных.

Основным принципом международного маркетинга является ориентация конечных результатов производства на реальные требования и пожелания зарубежных потребителей.

Главное в международном маркетинге — целевая ориентация и комплексность, т. е. соединение предпринимательской, хозяйственной, производственной и сбытовой деятельности в последовательную взаимосвязанную систему.

Это означает слияние в один поток всех составляющих элементов маркетинговой деятельности для достижения устойчивой рентабельности в заданных временных пределах.

Практика применения международного маркетинга показала, что выборочное использование отдельных составляющих, например изучения товара или прогнозирования рынка, не дает должного эффекта. Только комплексный подход позволяет успешно прорваться на международный рынок с товарами и услугами, особенно, с новыми товарами и оригинальными услугами.

Предприятие как субъект рынка может быть участником внешнеэкономических отношений, а значит, и участвовать в международном маркетинге. Основными формами внешнеэкономической деятельности в маркетинге являются:

1. Прямой экспорт, в котором задействованы только фирма и ее продавцы, без поддержки посредников за рубежом, является наиболее простой формой. Здесь нет углубленного изучения рынка, знание зарубежного рынка ограничено, отсутствуют последующие поставки и послепродажное обслуживание.

2. Оплачиваемый торговый представитель — чуть более развитая разновидность предыдущей формы присутствия на рынке, особенно когда речь идет о служащем, временно откомандированном за границу.

3. Техническая помощь за рубежом — продажа услуг, выступающая в виде дополнения к продаже оборудования и других поставок. Может принимать разнообразные формы: от помощи в составлении проекта вплоть до запуска в эксплуатацию оборудования с включением обучения персонала, передачи знаний, касающихся организации и методов производства, и т.д.

4. Использование услуг международных посредников (маклеров, ищущих и устанавливающих контакты, не получая полномочий ни от продавца-экспортера, ни от покупателя-импортера, получающих комиссионное вознаграждение обычно от обоих участвующих в сделках сторон).

5. Создание сбытового филиала с элементами инвестиционной политики с соответствующим контролем. Такой филиал имеет возможность быстро проникнуть на зарубежный рынок, не занимаясь на месте производством продукции для продажи, а, создавая условия, на базе которых развивается и контролируется сеть местных посредников, различных торговцев. Их деятельность подчинена законам страны, где такой филиал расположен.

Кроме того, инвестиции, направленные на укрепление позиции в сети, дают возможность фирме, постоянно приобретающей все больший контроль над сетью, влиять на решения или действия других участников, т. е. приобретать власть. Предприятие, например, обладающее большей властью на промышленном рынке, может диктовать свои условия, касающиеся цен и условий платежа, сроков и ассортимента поставки, вне зависимости от того, является ли оно поставщиком или клиентом. Часто основой укрепления позиции в сети является установление контактов с государственными учреждениями и получение субсидий государства.

Есть, по крайней мере, пять взаимосвязанных, но различных источников власти у участника сети:

- развитый экономический потенциал;
- высокие технологии;

- квалификационный уровень фирмы;
- признанные имидж и доверие;
- юридически оформленные связи.

Показателями экономической власти фирмы в сети могут быть характеристики экономического потенциала, например, для промышленной фирмы — это размер рынка, объем продаж, важность продукции продавца для основной деятельности покупателя. Позиция покупателя тем сильнее, чем больше альтернативных источников снабжения, чем меньше издержки обращения при подключении к другому поставщику и чем выше доля его покупок в общем объеме продаж поставщика.

Особое значение в международном маркетинге придается кадрам, личности, выступающей главным фактором сотрудничества в бизнес-кооперации. Сотрудничество распространяется и на конкурентов, что не отрицает конкурентной борьбы.

**Выводы.** Непрерывно возрастающее передвижение товаров, услуг, рабочей силы, капиталов через национальные границы требует развития и совершенствования всемирной инфраструктуры и значительную роль в этом играет разработка стратегии международного маркетинга.

Таким образом, международная окружающая среда должна тщательно изучаться и учитываться независимо от того, где расположено предприятие, которое планирует или осуществляет международную деятельность. Если фирма расположена в Украине, то ее функционирование подвержено влиянию внешней национальной и международной окружающей среды. Если фирма находится за рубежом, то на нее воздействует внешняя международная окружающая среда. При этом определенные особенности имеет структура внутренней среды фирмы в зависимости от ее места расположения (в Украине или за рубежом).

#### **Библиографический список**

1. **Андреева О.Д.** Технология бизнеса: Маркетинг. Учебное пособие. — Москва: Дело, 2002. -224 с.
2. **Моррис Р.** Маркетинг: ситуации и примеры // Перевод с англ. — Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. — 192 с.
3. **Никифорова С.В.** Международный маркетинг. Учебное пособие. — СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 1998, — 296 с.
4. **Хисрик Роберт Д., Джексон Ральф В.** Торговля и менеджмент продаж. — Москва: Филин, 1996, -396

МАРАХОВСКИЙ И., ст. гр. ЕПМ - 10  
Науч. руков. Кучер В.А., д.э.н., доц.  
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"  
г. Донецк

## ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

*Раскрыта сущность сбалансированности внешнеэкономической деятельности с состоянием собственной национальной экономики. Показана роль степени развитости национальных экономических и технических инфраструктур в международной торговле.*

**Актуальность.** Международный маркетинг выражает масштабность зарубежной деятельности фирмы. Он может характеризоваться двусторонним действием, когда предприятие, освоившее рынок своей страны, выходит на рынок другого государства. Однако, не менее часто применяются системы многостороннего действия. Они бывают довольно гибкими и характеризуются тем, что компания, присутствующая на одном или многих рынках, ищет возможность проникнуть на новый рынок или же сразу на несколько.

В последнее время среди исследователей маркетинга обозначился интерес к маркетингу услуг. Этот интерес, очевидно, обусловлен процессом приватизации непродовольственной сферы и стремительным развитием среди прочих таких отраслей услуг, как банковское дело, страхование, консалтинг, туризм, платное образование, частная медицина и услуги неприбыльных организаций [1]. Тем не менее, при близком знакомстве с отечественной литературой по маркетингу услуг не трудно обнаружить, что у маркетологов отсутствует какая-либо общепринятая модель маркетинга услуг [2]. У западных маркетологов такая модель (или, по крайней мере, какие-то структурные общепризнанные элементы этой модели) существует.

Процесс интернационализации и вхождения любой страны в хозяйственные связи базируется на обмене товарами и услугами между страной-экспортером и страной-импортером [3]. Процесс обмена носит иерархический глобальный характер, так как может охватывать как личности (физических лиц), так и отдельные фирмы и организации (юридических лиц), регионы, страны и мир в целом.

**Цель исследования:** выявление особенностей формирования программ сбыта продукции на основе концепций международного маркетинга.

**Основная часть.** Предпринимателям и бизнесменам, на каком бы уровне экономики они ни сотрудничали с иностранными партнерами, понадобились знания и опыт в области разработки и принятия решений,

необходимых для взаимодействия с интернациональными фирмами, которые вовлечены в процесс международного обмена (купли-продажи) товарами или услугами. На этом этапе международный маркетинг стал философией, методологией и инструментарием организации и осуществления коммуникативных процессов в сфере международного обмена. Однако усложнение взаимоотношений, сквозное проникновение маркетинга во все виды деятельности фирмы (а не только сбыт), неопределенность принятия управленческих решений в зарубежных условиях, развитие маркетинговых сетей потребовали новой философии и инструментария осуществления международных бизнес коммуникаций. Так международный маркетинг-менеджмент стал философией и средством интенсификации международного предпринимательства. Международный маркетинг-менеджмент — интегрированная функция, осуществление которой направлено на интенсификацию процесса формирования и воспроизводства спроса на товары и услуги, увеличение прибыли в международной предпринимательской деятельности.

Интеграции и интернационализации международных связей способствует постоянный, хотя и не равномерный, рост объемов мировой торговли. Основными факторами, оказывающими влияние на динамику мировой торговли, являются:

- развитость национальных экономических и технических инфраструктур;
- сбалансированность внешнеэкономической деятельности с состоянием собственной национальной экономики;
- национальный и международный политический климат;
- развитость структуры экспорта каждой страны;
- состояние рыночной конъюнктуры и конкуренции в условиях глобализации рынков;
- развитие и интеграция информатизации во все сферы деятельности;
- культурный уровень и особенности национальных признаков, определяющих возможности международного сотрудничества.

Эффективность функционирования внешнеэкономического комплекса, устойчивость процесса и форм осуществления внешнеэкономических связей, международных экономических отношений и международного предпринимательства зависит не только от рассмотренных выше факторов, но и от философии и инструментария, используемых в международных бизнес коммуникациях.

На каждом этапе развития международной экономической деятельности применялись соответствующие философия и инструментарий. Так, в период традиционного экспорта товар поставлялся за границу, где реализовывался без сопровождения до конечного потребителя (посредника), т. е. использовалась философия централизованного



распределения товара за границу. Необходимость приспособления производства к требованиям и потребностям рынка привела экспортера к философии экспортного маркетинга, когда экспортер стал контролировать путь продвижения товара до потребителя и использовать отдельные инструменты маркетинга. Развитие рыночных отношений, рост номенклатуры товаров, формирование новых технологий и интернационализации рынков сделали экспортный маркетинг недостаточным для осуществления международных бизнес коммуникаций.

Для осуществления экспортно-импортных операций, а также таких форм ВЭС, как научно-технический обмен, совместные предприятия, дочерние предприятия и т. д., потребовались глубокий маркетинговый анализ внешней и внутренней среды и комплекс маркетинга-микс.

Международный маркетинг-менеджмент базируется на взаимодействии маркетинговых систем и коммуникаций.

Одно из исходных положений маркетинга взаимодействия и сетевой концепции маркетинговых коммуникаций состоит в том, что установление и развитие отношений, коммуникаций — основная цель фирмы, действующей на международном рынке. Наличие тесных контактов и устойчивых связей с поставщиками, покупателями, распределительной сетью, банковскими и страховыми организациями, государственными структурами и другими партнерами по бизнесу создает благоприятные условия для успешного развития деятельности компании на международном рынке.

В соответствии с теорией взаимодействия в центре внимания маркетинговой деятельности должны быть отношения между продавцом и покупателем, а не просто акт купли-продажи. Интерактивность продавца и покупателя и их взаимодействие рассматриваются как результат изменения отношений между двумя хозяйствующими субъектами, а не как результат изменения элементов маркетинга-микс одной из сторон. Особое внимание уделяется обмену материальными, финансовыми и информационными ресурсами, а также взаимной адаптации партнеров.

Адаптация в производственной, коммерческой и социальных сферах все теснее связывает стороны друг с другом и способствует непрерывности взаимодействия, не позволяя другим компаниям заменять одного из партнеров в успешном взаимоотношении. Адаптация и обмен создают основу для установления, развития и поддержания долгосрочных взаимоотношений с другими действующими лицами в сфере бизнеса.

С позиций сетевой теории интернационализация — это всегда обоюдный процесс. Так, украинские предпринимательские фирмы приобретают известность за пределами страны, предлагая свои товары и услуги за границей, а иностранные фирмы закрепляют позиции в украинской бизнес-сети и тем самым формируют косвенную связь с иностранными ресурсами. Для утверждения и закрепления позиции по

отношению к партнерам в международных бизнес-сетях могут быть использованы следующие методы:

- международного расширения своей сети (установление позиций по отношению к партнерам в новых интернациональных сетях);
- международного проникновения (улучшение позиций и увеличение вложений ресурсов в те сети за границей, где у фирмы уже существуют определенные позиции);
- международной интеграции (усиление скоординированности между позициями в различных национальных бизнес-сетях).

Степень интернационализации фирмы показывает, какие позиции она занимает в различных национальных сетях и насколько они важны и интегрированы. В соответствии с сетевой моделью при анализе интернационализации основное внимание сосредоточивается на инвестициях во внутренние и рыночные активы, необходимые для обеспечения обмена.

Работа на международных рынках требует обязательного учета национальных особенностей, которые сказываются на всех составляющих маркетинговых программах компании. Наиболее приверженными к конкретным торговым точкам являются англичане и французы. Этот показатель приверженности покупателя очень интересен с точки зрения использования конкретных маркетинговых решений, например таких, как выпуск карточки покупателя, предусматривающей для ее обладателя определенную скидку с целью закрепить его приверженность к конкретному магазину (такие карточки уже имеются примерно у 50% покупателей).

Международный маркетинг должен изучать различную экономическую, культурную, правовую среду каждого национального рынка. Наконец, международный маркетинг более сложен, чем внутренний, в силу самых различных рисков, связанных с расчетами в иностранной валюте, с ценовым, транспортным риском при неуплате или несоблюдении условий о поставке товара. Не исключены сложности, связанные с таможенными формальностями и другими факторами, действующими в мировой торговле.

Таким образом, международный маркетинг повышает прибыльность операций благодаря снижению степени риска и неопределенности на мировых рынках, которая значительно выше, чем на национальных.

Основным принципом международного маркетинга, является ориентация конечных результатов производства на реальные требования и пожелания зарубежных потребителей.

**Выводы.** Для бизнеса развитых стран международный маркетинг — обычная сфера деятельности, как и широкое присутствие на иностранных рынках. Международный маркетинг для фирм этих стран является второй натурой. При этом внешнеэкономическая политика каждого государства

строится с учетом особенностей его экономического положения и развития. Взаимоотношения между хозяйствующими субъектами не являются изолированными, они объединяются в сети, которые формируются и развиваются в результате взаимодействия фирм-партнеров между собой. Фирма рассматривается как центр ее сети, состоящей из ряда циклов-взаимоотношений с поставщиками, покупателями, консультантами, конкурентами, посредниками, органами государственной власти, поставщиками поставщика и т. д. Эта общность, объединенная в сеть, предполагает, что обмен в одном взаимоотношении будет обусловлен актами обмена в других взаимоотношениях.

### Библиографический список

- 1 **Багиев Г.Л.** Маркетинг взаимодействия: Философия организации. Инструментарий — СПб.: Издательство СПбГУЭФ. 1998. — 192с.
- 2 **Азарян Е. М.** Международный маркетинг. — К.: НВФ «Студцентр», 1998.— 200 с.
- 3 **Голубков Е.П.** Маркетинговые исследования: теория, практика и методология — Москва: Финпресс, 1998. — 580с.

ШТЕНГЕ А.А., ст.гр. МЭД-07

Науч. руков.: Горбылева Е.В., проф.

ГБУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г. Донецк

### CLASSIFICATION OF RISKS OCCURRENCE IN THE SPHERE OF INTERNATIONAL TRADE

*Рассматриваются причины возникновения рисков в области внешнеэкономической деятельности, а также приводится классификация рисков, которые могут возникнуть на предприятиях, занимающихся экспортом товаров. В статье приводится анализ некоторых теорий, рассматривающих взаимодействие рисков с главными макроэкономическими факторами, а также дается анализ причин возникновения рисков на разных стадиях работы предприятий.*

**A research urgency** The importance of the problem that considers developing and implementing of a company's regulations within the market which is under risk and uncertain conditions is of significant importance nowadays. Different management strategies allowing to minimize and get rid of the influence of internal and external factors on a company's efficiency are being developed.

**A research objective:** To investigate new factors influencing performance of a company which exports goods and look in some aspects such

as defining risks level on time that results in bankruptcy of a company or some other less negative consequences. The main objective of this article is to qualify the risk notion as an economic category. It is important to classify common risks and identify precisely FT risks. Identifying basic tendencies influencing risks occurring with development of world economy has been researched in the article.

**A body.** The main factors are frequency of decision making, which can be risky and can be increased with further development of a company, for example, inconsistency of the state legislation as a whole. Besides, these entrepreneurs face lots of difficulties such as strong competition, different interests of counteragents, diversity of information while carrying out foreign trade activity. Their counteragents often ignore the some aspects such as defining risks level on time that results in bankruptcy of a company or less negative consequences.

It is important to take into account the risks in FT because it is very essential for Ukraine, since this is a country which is only trying to develop market economy and it can be characterized by its inconsistency of economy and political environment, the lack of non authentic statistic information, accelerated information of social and economic processes.

Recently some theoretical, methodological and applied aspects of risk estimation and account of FT have been reflected in the whole range of Ukrainian and foreign scientific works. One can mention the works of the following scientists as D. Nekar, V. Amer, T. Brywer, R. Yumayev, T. Klyeabanova, V. Vitlinski and others.

There are some determinative theories that don't give stipulated recommendations how to perform efficiently and to function successfully under risky or uncertain conditions. The problem of risk account in FT and its links with main microeconomic factors of the countries requires further research, creation of the new powerful methods of analysis and management of risks in foreign trade. Elements of the quantitative analysis, economic and mathematical modeling and information systems and technologies should be used in this research.

It's necessary to point out that even best forecast can't be certain about market stability. It's clear here that uncertainty can lead to risky measures.

It has no doubts that foreign trade is one of the spheres that is mostly subject to risks occurrence and here we can often observe uncertainty and unpredictability. The necessity of predicting and assessing of a complicated process of funds flow, commodity and material value and information flows stipulates it. Uncertainty can be stipulated for not realizing trade customs and traditions in a partner's country. By and large it creates absolutely risky activity.

It's impossible to avoid risks entirely. There are 2 types of risks — necessary and unnecessary. Having good feeling of risk amplifies to distinguish clearly between taking necessary and unnecessary risks in every particular case. In fact many decision makers collide with the necessity to choose when they do not

have enough reasons.

Thus, a risk is an objective and subjective category which is due to overcome uncertainty, contradictions and conflicts when it is necessary to make a choice. This category reflects the value of the expectable outcome and this process is a quantitatively certain course of action under conditions of uncertainty, which leads to success.

There are many types of risks such as risk of liquidity, investments, reinvestments, percentage risk, credit risk, risk of production, currency risk, risk of capital adequacy, risk of insolvency, risk of incompetence, risk of inflation and others.

Risk can be found at different stages of business activity of any company. However, it can be found more often in the company involved in foreign trade activity.

Risks occurrence depends on many reasons. These reasons reflect some tendencies of world economy development. The most common of them are:

1. Principle of compared advantages. It says that totality of output amount will be the highest as long as goods are produced by every country where expenditures are the lowest.

2. FT conditions. The main essence is to exchange goods according to reasonable balance between demand and supply.

3. FT liberalization. World economy can reach the most efficient replacement of goods and the highest level of welfare of countries which were involved due to FT liberalization.

4. Trade barriers.

5. Import quotes.

6. No tariff barriers.

7. Floating currency rates, which are determined by demand and supply.

8. Fixed currency rate.

9. International systems of currency rates.

The most common systems are:

- System of gold standard, which implies a fixed currency rate;

- Bretton and Wood system, which implies considering gold and dollar to be international resources.

The structure of FT risks is very big and come to about 150 types. In this article I have represented generalized classification of FT risks.

Risks relating to conditions of a contract:

- Connected with goods, its quality, package and price;

- Connected with conditions of a contract;

- Connected with a choice of financial conditions of a contract;

- Connected with force-major circumstances;

- Connected with breaking off a contract and responsibility for disregarding a contract conditions.

External risks, according to agreements, can be of different types as well:

- Political;
- Micro economical;
- Dependent on reliability;
- Juridical;
- Criminal;
- Marketing;
- Information.

Risks at the early stages of an agreement can be connected with:

- Customs regulation;
- Products certification;
- Investments;
- Production;
- Logistics.

Risks which can vary geographically:

- risks occurring at the country's market;
- risks occurring at the foreign market;
- risks on the boarder of a country.

Risks which can be managed in different ways:

- the ones that are controlled by a company;
- the ones that are managed indirectly;
- the ones that can't be controlled at all.

Let us consider the following types of risks in details.

Risks of a country are connected with the peculiarities of a partner's country. They are divided into political and micro economical. Political risks deal with expenditures and losses which occur as a result of wrong state policy. These risks are very significant in the countries where political situation is not steady. Micro economical risks deal with solvency of a country that is a debtor. They are dependent on a partner's country home policy, economy and its debts.

Risks that concern choice and partner's reliability. While making a foreign trade contract the main thing to be taken into account is the partner's reliability. It can be checked by a few ways. One can collect information and check it about his partner to see how reliable he is. The way to check information fully depends on financial means of a FT subject.

Risks that concern marketing. They deal with opportunity of goods promotion to the markets. These risks may relate to information and innovation sphere. The rate of marketing risks appearance is great and at the same time financial losses can average great amount of money. So while carrying out FT operations it's obligatory to discount emerging marketing risks.

Risks that concern logistics. They include 4 possible situations. Group E refers to a situation when a buyer accepts transportation responsibilities to himself. Groups F and C are in the interim position when responsibility for the

goods is shared between a seller and a buyer depending on the group they belong to. Group D means that a seller accepts all transportation expenditures. The most common mistake leading to financial losses of a FT subject is wrong definition when a risk moves from a seller to a buyer. Besides the choice of transportation method influences a lot on appearance of risky situation.

**Commercial risks.** These risks appear while selling goods and services. They include the risk of refusing to be registered while importing the goods, risk of delayed benefit, risk of direct financial losses etc. Decrease of goods demand, sale restrictions, increase of purchasing price and others are the main reasons of such risks appearance.

**Customs risks.** These risks play the most important role in FT risk structure. They include:

- those concerning delayed goods certification;
- those concerning wrong calculation of customs payment, VAT (value added tax);
- those ones which appear when partners disregard filling in the necessary documents;
- those ones that concern method of transportation.

**The conclusion.** From the above-mentioned one can conclude that the main condition of carrying out FT operations is its effectiveness. It can be successful if it is worked out thoroughly by highly qualified specialists of a company or by a company which is specialized in such kind of services. Companies can be found under the threat of having a great amount of losses if they don't carry out FT operations properly. They don't ground the reasons of risk appearance enough which may occur while performing financial operations. It's important to analyze and examine all possible types of risks which can occur in the near future.

### References

1. **Н.И. Машина.** Економічний ризик і методи його вимірювання: Навчальний посібник. — Київ: Центр навчальної літератури, 2003. — 188с.
2. Основы международной торговли. — К.: BHV, 1995.
3. **Сокуренок С.** Как организовывать торговлю со странами Европы. Экономика Украины №6, 1994.
4. **Шенкман С.** Рискнем 2. — М.: журнал «Будь здоров» №3, 1998.

ШТЕНГЕ А.А., ст.гр. МЭД-07

Науч. руков.: Макеев А.Ю., проф., к.т.н.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г. Донецк

## **TANIE LINII LOTNICZE W POLSCE I NA UKRAINIE. FINANSOWE KOSZTY TANICH LINII LOTNICHYCH**

*Приведен сравнительный анализ присутствия на рынке пассажирских авиaperевозок Польши и Украины т.наз. лоукостерных авиакомпаний, описаны их достоинства и недостатки, способы снижения издержек на авиaperевозки. Проанализированы перспективы развития системы малобюджетных пассажирских авиaperевозок в обеих странах в связи с совместным проведением футбольного чемпионата Евро-2012.*

**Aktualność.** Zbliża się Euro 2012 i problemy przewozu pasażerów między Polską i Ukrainą stają się coraz bardziej aktualne. Kolejowe i samochodowe połączenia między krajami są dosyć dobrze rozwinięte, ale te pojazdy są zbyt wolne dla szczelnego grafiku meczów. Nie jest tajemnicą, że najszybszy sposób przemieszczania to transport lotniczy. W Polsce pasażerskie przewozy lotnicze są dosyć rozpowszechnione, podczas gdy na Ukrainie tylko zaczynają się rozwijać. Odsetek ludzi wybierających podróż samolotem w Ukrainie jest niższy aniżeli w Polsce. Poza tym transport lotniczy jest najmniej popularnym typem transportu w obu krajach.

**Cel pracy.** Porównać rozwój tanich linii lotniczych w Ukrainie i w Polsce. Określić za rachunek czego oni osiągną takie niskie koszty finansowe i mogą tak tanio sprzedawać bilety.

**Główna część.** Nie tak dawno na europejskim rynku lotniczych przewozów pojawiły się tak zwane tanie linie lotnicze. Obecnie istnieje blisko 150 takich lotniczych przewoźników, którzy obsługują dziennie tysące lotów. Jednak na ukraińskim niebie pojawili się oni stosunkowo niedawno — w lipcu 2008 roku, a w Polsce — nie wiele przed tym. Teraz na Ukrainie działają trzy tanie linie lotnicze: Wizz Air, Air Arabia i German Wings. (Było ogłaszane, że Rumunian Carpatair, Niemiecki Air Berlin i Arabski FlyDubai pojawią się na ukraińskim niebie, ale wszyscy oni odłożyli свои plany), które latają do 22 portów lotniczych: Austrii, Niemiec, Włoch, Norwegii, Polski, Szwajcarii, Wielkiej Brytanii, Turcji, Zjednoczonych Emiratów Arabskich i Ukrainy. Obecnie w Polsce pracuje już 12 niskobudżetowych operatorów: Wizz Air, German Wings, Aer Lingus, Iceland Express, Air Berlin, Norwegian Air Shuttle, Blue Air, Ryanair, Brussels Airlines, Smart Wings, easyJet i Transavia, które wożą swoich pasażerów do 104 portów lotniczych rozmieszczonych w Austrii, Belgii, Bułgarii, Chorwacji, na Cyprze, w Danii, Finlandii, Francji, Niemczech, Grecji, na Węgrach, w Islandii, Irlandii, Włoszech, Malcie, Niderlandach, Norwegii, Rumunii, Hiszpanii, Szwecji, Szwajcarii, Ukrainie,



Wielkiej Brytanii, Turcji, Zjednoczonych Emiratach Arabskich i USA.

Teraz dotrzeć z Kijowa do Katowic taniej i szybciej samolotem niż pociągiem! Przecież przelot będzie kosztował 249 hrn. i potrwa 1 godzinę 40 minut, a podróż pociągiem to 700 hrn. i blisko 21 godzin zmarnowanego czasu. Zalety lotów są oczywiste. Ale jak budżet kompanii lotniczych pozwala zrobić ceny biletów niższe aniżeli u konkurentów? Bardzo prosto — oni obniżają koszty.

Na dzień dzisiejszy różnica między budżetowymi i tradycyjnymi kompaniami lotniczymi jest dosyć rozmyta. Jednak, u diskaunterów jest szereg typowych cech:

- jedyna pasażerska klasa oraz znacznie zagęszczona liczba miejsc siedzących (mniejsze odstępstwa między rzędami foteli);
- ujednoliconą flotą samolotów (zwykle Airbus 320 albo rodzaje Boeinga 737),
- ograniczanie kosztów na nauczanie i obsługę;
- minimalny zestaw optional sprzętu lotniczego (nie ma in-flight systemów rozrywek, żaluzji etc.), poza tym ograniczając koszty na nabycie i podtrzymanie, również jak i obniżanie wagi lotnictwa i dlatego, zachowując paliwo;
- prosty schemat płacy za przejazd, od niedawna wiele firm nie korzysta w ogóle z biletów drukowanych dzięki pojawieniu się biletów elektronicznych;
- miejsca w samolocie rezerwowane są głównie przez Internet i telefonicznie. Pozwoliło to znacząco obniżyć koszty dystrybucji biletów, m.in. dzięki pominięciu drogich pośredników — biur podróży;
- zwykle ceny na bilety rosną w miarę tego, jak samolot wypełnia się — to zachęca do wcześniejszej rezerwacji miejsc;
- brak miejsc na biletach (motywuje pasażerów wsiadać szybko i zawczasu — skrócono czas pobytu na lotnisku);
- korzystanie z tańszych w obsłudze lotnisk (często usytuowanych w sporej odległości od miasta docelowego);
- loty wcześniej rano albo późnym wieczorem dla uniknięcia oczekiwania w kolejce na lądowanie i niższej płacy za wykorzystanie płyty lotniska;
- pasażerowie opłacają dodatkowe usługi, takie jak: przewóz bagażu, posiłki i napoje na pokładzie, dostęp do gazet i radia etc.
- brak możliwości wymiany i zwrotu biletów;
- zmniejszono do niezbędnego, wymaganego przepisami, minimum liczbę członków personelu pokładowego.

Nie wszystkie linie lotnicze stosują podane metody obniżania kosztów . Niektóre proponują kablówą telewizję, inne — żaluzje i fotele rozkładane.

Tanie linie lotnicze aktywnie korzystają ze strategii różnicowania cen. Niektóre z nich zmieniają ceny biletów nawet kilkakrotnie w ciągu jednego dnia. Uśrednione zmiany cen wykazują ogólną tendencję, że im mniej dni do wylotu tym bilety są droższe. Bilety nie drożeją jednostajnie. Zdarzają się

znaczne, ale krótkotrwałe, obniżki cen w ostatnich tygodniach poprzedzających lot. Jest to związane z kontrolą wskaźnika load factor, czyli ze staraniem sprzedania jak największej liczby dostępnych miejsc na pokładzie.

Jak pokazują analizy ekonomiczne działalności tanich przewoźników udało się obniżyć koszty działalności w porównaniu do tradycyjnych linii lotniczych do 60%. Mimo to nie wszystkim tanim przewoźnikom udaje się zarabiać. O ile np. Southwest Airlines i easyJet rokrocznie przynoszą ogromne zyski, to mniejsi konkurenci (m.in. SkyEurope, Centralwings) co roku przynoszą straty. Jednak straty w tym sektorze mogą przynosić również wielcy przewoźnicy, w 2008 r. po raz pierwszy w historii straty przyniósł Ryanair.

Budżetowe kompanie lotnicze istnieją i pomyślnie pracują na wszystkich kontynentach. Wyjątek stanowi Afryka, gdzie niskobudżetowi przewoźnicy działają tylko w Maroku, Tunezji i Republice Południowej Afryki. Za pomocą tanich linii lotniczych można niedrogo odbyć podróż dookoła świata.

Jesienią 2007 roku moskiewscy dziennikarze wydania National Geographic Traveler sporządzili trasę podróży dookoła świata, wykorzystując tylko budżetowe linie lotnicze. Według ich obliczeń to kosztowałoby 1304\$. Ale taka trasa już jest niewykonalna, ponieważ niektóre firmy już nie latają w niektórych kierunkach. Jednak, całkiem realne jest sporządzenie nowej trasy, która pozwoli okrążyć ziemię, odwiedzwszy Azję, Australię i Amerykę, korzystając tylko z kompanii lotniczych, które nazywają siebie budżetowymi. Koszt trasy — 1867\$, pod warunkiem, że bilety będą zarezerwowane parę miesięcy przed wylotem. Aby odbyć taką podróż, śmialek będzie musiał spędzić w powietrzu blisko 3 doby, a cała podróż, z zabezpieczeniem potrzebnych połączeń, może przeciągnąć się i potrwać w przybliżeniu 10-11 dni.

Ważnym efektem działalności tanich linii lotniczych jest zwiększenie konkurencyjności na tradycyjnie oligopolistycznym rynku przewozów lotniczych. Wskutek zwiększonej konkurencji także tradycyjni przewoźnicy zaczęli reformować swoją działalność: szukać oszczędności, przygotowywać ciekawsze oferty dla klientów.

**Wnioski.** Z powyższego wykładu widać, że połączenia lotnicze w Polsce są znacznie bardziej zaawansowane niż na Ukrainie. Jedną z głównych przyczyn tego jest fakt, że Polsce dołączyła do umowy o Otwartej Przestrzeni Powietrznej, a Ukraina — nie. Ta umowa pozwoli nowym kompaniom lotniczym przyjść na ukraiński rynek przewozów lotniczych, to zrobi konkurencję na nim ostrzejszą. To spowoduje poprawę serwisu i spadek cen na przeloty, a to nie może nie wywrzeć pozytywnego wpływu na dynamikę przewozów. Być może właśnie wspólna organizacja Euro — 2012 przez Ukrainę i Polskę będzie dobrym bodźcem do rozwoju przewozów lotniczych na Ukrainie.

1. 'Transport — wyniki działalności w 2008 r.', GUS, Warszawa 2009
2. [http://en.wikipedia.org/wiki/Low-cost\\_carrier](http://en.wikipedia.org/wiki/Low-cost_carrier)
3. [http://wikitravel.org/en/Discount\\_airlines\\_in\\_Europe](http://wikitravel.org/en/Discount_airlines_in_Europe)

4. <http://www.flylowcostairlines.org>  
<http://www.ukrstat.gov.ua/>

ШТЕНГЕ А.А., ст.гр. МЭД-07

Науч. руков.: Макеев А.Ю. проф., к.т.н.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г. Донецк

## **OPERATIONAL CORRECTIONS OF THE BUSINESS PLAN ON THE RECONSTRUCTION OF DONETSK REGIONAL AIRPORT**

*Приведено сравнение бизнес плана реконструкции коммунального предприятия «Международный аэропорт Донецк» 2005 года с проводимыми в данный момент работами. Проанализированы перспективы развития аэропорта. Сделаны выводы о важности оперативной корректировки бизнес планов для успешного завершения проекта.*

**A research urgency.** The question of the Donetsk regional airport reconstruction has been risen 10 years ago. In 2005 the detailed project has been elaborated but due to the lack of financing the work was started only in 2008. Because of the fact that Ukraine has won the opportunity to conduct EURO 2012 on it's territory and as quarterfinals and semifinals will take place in Donetsk, the main part of the money needed for the reconstruction had been received from the state budget. It is of interest to compare the business plan that was worked out in 2005, current situation and futher plans of reconstruction.

**A research objective:** The main purpose of this work is to confront the business plan that has been elaborated some years ago with the current situation at the building plot.

**A body.** A unique location of the Donetsk regional airport challenges it to be a catalyst in the development of the whole region. The airport is 8 km from Donetsk. It is situated in the centre of the biggest agglomeration in the country and it services very important industrial region of Ukraine. Availability and round-the-clock work of the airport provides an easy access to the region. In turn this raises attractiveness of the region.

More than 5 mln people live and work within a radius of 110 km from the airport. Considering a decay of the Lugansk international airport, service area could be expanded to the greater part of Lugansk region, some parts of Zaporozhje, Kharkov and Rostov regions.

The conditions of infrastructure, for example, driveways, have a great influence on a successful work of the airport. As of today the road connecting airport with the centre of the city has been repaired. Location of the routs P19 and M04 makes the airport available for residents of other cities and regions.

Airfield of the International Donetsk Airport is a complex of engineering structures including runway, taxiways and apron.

At the present time the runway is 2484 m long and 50 m wide with asphalt covering. The airfield is equipped with navigation system ILS. Infrastructure of the airport allows to serve medium-sized aircrafts, such as TU-154, TU-134, YAK-42, IL-76, Boeing-737, Airbus A320 etc. Category of the airfield is 'B'. It is equipped with major taxiway, five branch taxiways and apron. The apron has an area of 165 thousands square meters and has 28 parking places for aircrafts. It is worth mentioning that the covering of the apron and runway is out of condition and need a capital repair.

For a ground maintenance of aircrafts and airport support one uses such special equipment as fuelers, deicing machines 'Tempest' and 'LMD', apron buses, passenger steps, lift track for the flight catering loading, mechanical snow plough 'Boschung', towing machine for aircrafts, fire trucks, etc.

The building of the air terminal was built in 70<sup>th</sup> (it had an area of 14 thousand square meters). Nowadays it doesn't meet modern standards and requirements. The airport capacity is 700 passengers per hour.

Investment project "Complex reconstruction, extension and technical equipment of the international airport Donetsk" has been elaborated in 2006. At the moment the reconstruction is on a full scale. But time has made its allowances and the project was changed several times.

The project made in 2005 had stipulated that there would be built a new air terminal building with an area of 27 thousand square meters and capacity of 1000 passengers per hour (international flights — 600 passengers per hour and domestic — 400). At the moment as a result of the realization of the project it is expected to provide a capacity of the international airport Donetsk at the level of 3100 passengers per hour. Such capacity will meet the requirements of UEFA to the infrastructure of an airport.

New terminal will service 2500 passengers per hour, the existing terminal after reconstruction — 500 passengers per hour and VIP terminal will service 100 passengers. Also there is an arrangement with METRO cash & carry about probable organization of temporary terminal on their territory.

It was planned that an apron will have an area of 48 thousand square meters. Now it is expected to count for 51 thousand square meters.

It is worth mentioning that the project has been revised several times, but the new renders are rarely shown.

Also there will be built an indoor parking for 600 cars and outdoor parking for 1200 cars. New air terminal will be able to serve 6 aircrafts simultaneously and will have a parking for 81 aircrafts.

According to the project at the first stage it is planned to build an AR — artificial runway 4000 m long and 60 m width, which would be equipped in accordance with III category of ICAO from one course and with I category from another. Such parameters allow landing of any aircraft existing at the present

moment. Construction of the artificial runway has been finished and it is ready to accommodate airplanes. Works as to offset of water- and gas- piping are coming to the end and one continues installation of a special equipment on the runway.

Very ambitiously looks a striving of the airport to accommodate airplanes of any type. In addition to providing with takeoff and landing one should ensure the corresponding service. For that the airport must have special equipment: fuelers, ice-removal machines, loaders, container transporters and so on. First of all it is necessary to prove from the economical point of view a size of airplanes, based on which, capacities of the airport would be calculated.

A construction of a new air-control tower 45 m height that is equal to 14-store building height is coming to the end. Such height is necessary to be able to overlook all new runway 4 km from the air-control tower

Under the preliminary plans the tower would be put into operation within a few days. This autumn contractor will start installation of special equipment supplied by Ukraeroruh.

While according to the business plan 2006 it was suggested that one should have 929,1 million UAH for realization of the investment project (table 1, chart 2):

- building of air-terminal complex and runway — 802,4 million UAH,
- reserve of goods and services costs increase — 76,7 million UAH,
- extra costs (insurance against risks, customs fees, bank expenses, etc.) — 50 million UAH.

Table 1 — Sources of funds of the IA Donetsk reconstruction project (subject to obtaining an IMF credit)

Sources of funds	Building of the air-terminal complex	Building of the runway	Total
Own funds	26,7	28,0	54,7
Budgetary financing	100,0	100,0	200,0
IMF credit	172,2	502,2	674,4
Total	298,9	630,2	929,1

According to the state target program on preparation for EURO 2012, the total cost of modernization of the Donetsk airport is 4,051 billion UAH, of which 3846 million UAH would be allocated from the state budget, 153,59 million UAH from the local budget and 50,5 million UAH would be investors' funds (chart 1).

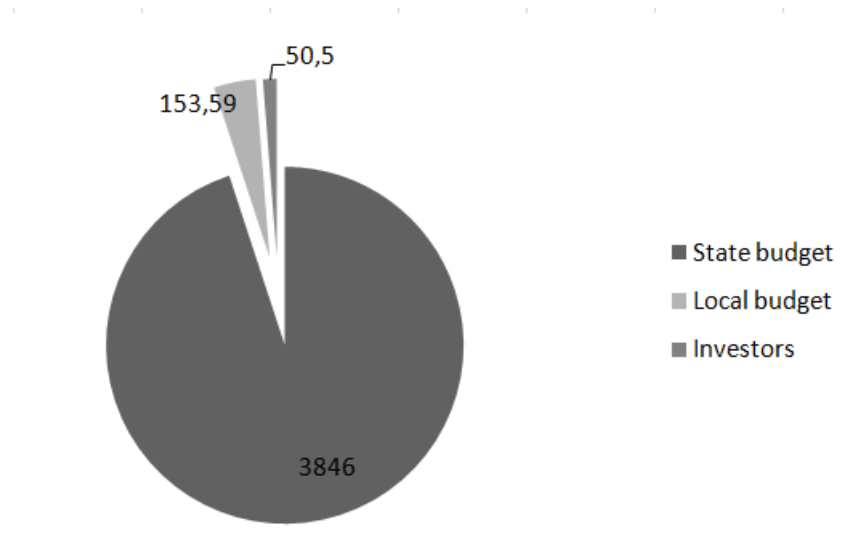


Chart 1 — Costs of the Donetsk airport modernization, million UAH

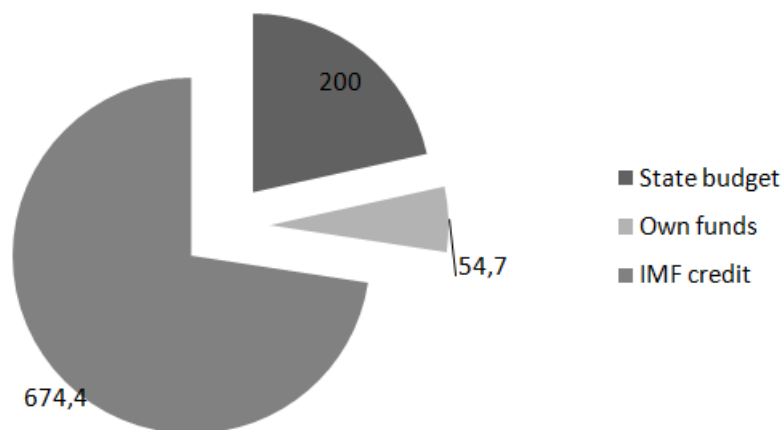


Chart 2 — sources of funds of the IA Donetsk reconstruction project, million UAH

The general contractor of runway building, airfield objects construction and building of a new terminal is OOO Altcom-Investstroy.

At the present moment roofing works are being finished at the construction site of the IA Donetsk. There has been done 90% of structural steel erection of the covering above the terminal building without considering an entrance roof overhang of the overpass. Also one continues front glass fixing and the frame of the building are almost completed. Preliminary works of parking building has been started. Contractor concretes foundation for steel constructions on which decks of parking overpass would be fixed. Moreover, one is preparing a construction of the overpass which attaches to the terminal building.

It is expected, that starting summer 2012 Alliance airlines will be ready to generate simultaneously connecting traffics by means of two Ukrainian hubs — central (Borispol, Kiev) and east (Donetsk). Transit potential of both docking stations will be reinforced by heavy reversible air traffic between them — up to 7 flights per day. At the same time Alliance airlines using experience of creating the connection waves in Borispol will help Donetsk airport with development of transit technologies.

Thus, according to the present project it is supposed to create the second big gateway airport in Ukraine with a possibility to service transfer passengers.

**The conclusion.** Summing up we can make a conclusion that efficient correction gives an opportunity to make changes in the reconstruction project according to the current situation and financial state in the way all objects to be finished in time. During last 6 years the initial business plan has been changed sufficiently: there has been required much more investments than it had been supposed to use. Nevertheless, at the present moment we may say for certain that all reconstruction objects would be ready till 2012.

### References

1. <http://altcom.ua/news?page=2>
2. Краткое описание инвестиционного проекта „Комплексная реконструкция, расширение и техническое оснащение КП «Международный аэропорт Донецк»
3. <http://airport.dn.ua/today.php>
4. <http://airport.dn.ua/develop.php>
5. [http://www.avianews.com/airlines/airport/donetsk\\_dok.htm](http://www.avianews.com/airlines/airport/donetsk_dok.htm)
6. [http://www.avianews.com/airlines/airport/euro2012\\_donetsk.htm](http://www.avianews.com/airlines/airport/euro2012_donetsk.htm)
7. <http://altcom.ua/news>
8. [http://2012ua.net/news/donechchina\\_vserjoz\\_rozgljadae\\_mozhlyvist\\_budivnictv\\_a\\_novogo\\_terminalu\\_aeroportu\\_v\\_supermarketi\\_metro/2010-05-17-5203](http://2012ua.net/news/donechchina_vserjoz_rozgljadae_mozhlyvist_budivnictv_a_novogo_terminalu_aeroportu_v_supermarketi_metro/2010-05-17-5203)
9. <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?s=0b665921494a565a1a32c42c5f44895e&t=741098>

КНЫШ Е.О., ст.гр. зМО-07

Науч. руков.: Шпандарук В.А., преподаватель

Донецкий нац. универ. экономики и торговли им. М. Туган-Барановского  
г. Донецк

## **СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ В ТРУДОВОМ КОЛЛЕКТИВЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ, И КАЧЕСТВО ТРУДА**

*Изучены особенности и структура социально-психологического климата в трудовом коллективе, выявлены и проанализированы факторы, которые его формируют.*

**Актуальность.** Актуальность данной проблемы обусловлена очевидной значимостью оценки и оптимизации социально-психологического климата при решении широкого круга организационных задач, таких как создание команд, повышение эффективности менеджмента и систем мотивации персонала, повышение производительности труда, снижение текучести кадров. Формирование благоприятного социально-психологического климата трудового коллектива является одним из важнейших условий борьбы за рост производительности труда и качество выпускаемой продукции.

**Цель исследования:** выявить особенности и структуру современного понимания социально-психологического климата, проанализировать факторы, которые его формируют.

**Основная часть.** В психологию и менеджмент понятие «климат» пришло из метеорологии и географии. Насчитывается несколько десятков определений социально-психологического климата и различных исследовательских подходов (Г.М. Андреева, И.П. Волков, Е.С.Кузьмин, В.В.Новиков, В.Б.Ольшанский, Б.Д.Парыгин, К.К.Платонов, А.А. Русалинова, Л.А.Свенцицкий, В.М.Шепель, Ю.А.Шерковин и другие).

В настоящий момент социально-психологический климат (СПК) рассматривается как интегральная характеристика системы межличностных отношений в коллективе, отражающая комплекс решающих психологических условий, которые либо обеспечивают, либо препятствуют успешному протеканию трудовой деятельности.



Существенным элементом в общей концепции социально-психологического климата является характеристика его структуры.



Рис. 1 — Структура социально-психологического климата в коллективе

Структуру социально-психологического климата можно представить в виде двух основных компонентов — отношения людей к работе и друг к другу. Отношения друг к другу дифференцируются на отношения между коллегами по работе и отношения в системе руководитель-подчиненный (рис. 1).

Важнейшей проблемой в изучении социально-психологического климата является выявление факторов, которые его формируют. К ним относятся:

- глобальная макросреда: обстановка в обществе, совокупность экономических, культурных, политических и других условий;
- локальная макросреда: размеры организации, статусно-ролевая структура, степень централизации власти, половозрастной, профессиональный, этнический состав структурных подразделений;
- физический микроклимат, санитарно-гигиенические условия труда;
- удовлетворенность работой: насколько она является для человека интересной, разнообразной, творческой, соответствует профессиональному уровню, ожиданиям субъекта и позволяют реализовать интересы;
- характер выполняемой деятельности: монотонность деятельности, ответственность, наличие риска для здоровья и жизни, стрессогенный характер, эмоциональная насыщенность;
- организация совместной деятельности: формальная структура, способ распределения полномочий, наличие единой цели;
- психологическая совместимость, в основе которой может быть

сходство или взаимодополняемость субъектов;

- характер коммуникаций в организации: информационное обеспечение деятельности, коммуникативная компетентность сотрудников;

- стиль руководства (демократический, авторитарный, либерально-попустительский) и лидерства. Взаимосвязь между доминирующим лидерским стилем и социально-психологическим климатом была детализирована Д. Гоулманом в рамках концепции эмоционального интеллекта. Согласно ей, выделены шесть лидерских стилей, из которых четыре (идеалистический, обучающий, товарищеский и демократический) являются резонансными, а два (амбициозный и авторитарный) — диссонансными. При этом резонансные стили, как правило, оказывают позитивное влияние на социально-психологический климат, а диссонансные, напротив — негативное.

В тех случаях, когда в коллективе недооценивается роль тех или иных факторов, может сложиться нездоровая атмосфера, проявляющаяся в напряженности, конфликтах между членами коллектива.

Социально-психологический климат в трудовом коллективе может быть благоприятным и неблагоприятным (табл.1).

Таблица 1 — Сравнительная характеристика благоприятного и неблагоприятного СПК

<i>Благоприятный СПК</i>	<i>Неблагоприятный СПК</i>
оптимизм	пессимизм
радость общения	раздражительность
доверие	недоверие друг к другу
чувство защищенности, безопасности и комфорта	высокая напряженность и конфликтность отношений
взаимная поддержка	конкуренция и противостояние
теплота и внимание в отношениях	подозрительность
симпатия	враждебность
открытость коммуникации	неприятие, непонимание
уверенность, возможность свободно мыслить, действовать	неуверенность, скука
стремление вносить вклад в развитие организации	нежелание прикладывать усилия в совместную деятельность, развитие коллектива и организации

Как свидетельствует таблица, благоприятный психологический климат — один из решающих факторов успешной жизнедеятельности человека во всех сферах общественных отношений, важнейшее условие формирования личности.

Можно выделить следующие признаки, по которым косвенно определяют социально-психологический климат в коллективе: уровень

текучести кадров, производительность труда, количество прогулов и опозданий, количество претензий, жалоб, поступающих от сотрудников и клиентов, выполнение работы в срок или с опозданием, частота перерывов в работе.

Кроме того, в исследовании СПК трудового коллектива применяются такие методы: наблюдение, тесты и анкеты (индивидуальные и групповые), беседы, метод экспертных оценок и его разновидности.

**Выводы.** Таким образом, социально-психологический климат коллектива является существенным фактором жизнедеятельности человека, оказывающим влияние на всю систему социальных отношений, на образ жизни людей, работоспособность и уровень творческой и личностной самореализации.

### **Библиографический список**

1. Гоулман Д., Бояцис Р., Макки Э. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 300 с.
2. Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология: учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2001. — 720 с.
3. Донцов А.И. О понятии «группа» в социальной психологии // Вестник Моск. ун-та. — Сер. 14. — Психология. — 1997. — № 4. — С. 51-61.
4. Кафидов В.В., Скипетрова Т.В. Теория организации: учебное пособие для вузов. — М.: Мир, 2005. — 144 с.
5. Столяренко Л.Д. Основы психологии: практикум. — Ростов н/Д: Феникс, 2003. — 704 с.

МАКАРОВСЬКА М.І., ст. гр. 504-ОАм  
Наук. керів.: Сопко В.В., д.е.н., проф. кафедри обліку і аудиту  
Університет банківської справи Національного банку України  
м. Київ

## **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Рассмотрены основные социально-экономические и экологические проблемы предприятий Украины. Раскрыты механизмы использования зеленых инвестиций для обеспечения социально-экологического развития регионов.*

**Актуальність.** Важливим завданням розвитку України є перехід до сталого розвитку. Це обумовлює необхідність виконання в Україні певних кроків, спрямованих на перетворення в економічній та соціальній сферах,

вирішення екологічних проблем та забезпечення раціонального природокористування й екологічної безпеки. Незважаючи на міжнародні зобов'язання, діючи нормативно-правову екологічну базу на сьогодні, продовжуються процеси погіршення екологічного стану в країні та посилюється негативний вплив господарської діяльності на довкілля і здоров'я населення. Значна частка негативного впливу обумовлена використанням застарілих технологій виробництва та морально зношуваних технічних засобів на вітчизняних підприємствах. Тому знаходження шляхів залучення інвестиційних коштів для модернізації підприємств є надзвичайно актуально як для окремих галузей і регіонів, так і для України загалом. Зазначену проблему треба вирішувати як на рівні місцевих органів влади, так і на рівні держави.

**Метою дослідження** є виокремлення найбільш важливих екологічних проблем в Україні, зокрема Донецького регіону, та визначення можливих напрямків щодо для їх вирішення за рахунок залучення інвестицій.

**Основна частина.** Екологічний стан на території України є складним, і це суттєво впливає на рівень економічної та соціальної безпеки. Значну небезпеку для економіки країни становлять такі екзогенні процеси як карстоутворення, порушення природного режиму поверхневих та підземних вод (підтоплення, заболочування, зсуви, селі, просідання, тощо).

Відкритими формами карсту охоплено 3% території України, покритими — 60%. Поширення карсту техногенного походження пов'язане з розробками родовищ солей (Прикарпаття, Донбас), сірки (Передкарпаття), вугілля (Донбас), нафти та газу (Дніпровсько-Донецька западина). Зокрема, глибокі шахти Донбасу викликають збільшення водообміну, що призводить до інтенсивного карстоутворення. З огляду на це, водоприитоки у шахти набувають катастрофічного характеру.

Небезпечним наслідком дії техногенного карсту є руйнування дамб, обвалування, просідання залізничних насипів уздовж магістральних каналів, а також при спорудженні водосховищ і на зрошувальних площах. Карст, який не виявлено при розвідувальних роботах, становить значну небезпеку для інженерних споруд.

Для певної території країни характерними є техногенні лесові ґрунти внаслідок додаткового навантаження або перезволоження. Найбільші значення показників просідання лесів знаходяться на рівні майже 203 м. Особливо це стосується Запорізької і Дніпропетровської областей, в яких близько 80% об'єктів розташовано на лесових ґрунтах, схильних до просідання. Особливу небезпеку для об'єктів і споруд становить просідання поверхні над підземними гірничими виробками і на ділянках підземної виплавки сірки, вимивання солей, відкачка нафти, газу, підземних вод. Порушення екологічних режимів призводить до руйнації берегів, втрати земель і матеріальних активів.

Серед факторів, що істотно впливають на екологічний стан країни

домінуюче місце займає техногенне середовище під впливом розвитку енергетики. На долю підприємств електроенергетики припадає близько 30% шкідливих викидів в атмосферу від стаціонарних джерел. Так, завдяки роботі ТЕЦ в атмосферу надходять летюча зола і частки недогарків палива, сірчаний і сірчистий ангідрид, окисли азоту і газоподібні продукти неповного згорання. У золі окремих видів палива містяться миш'як, вільний двоокис кремнію, кальцію тощо.

Від ТЕЦ, що працюють на вугіллі, в повітря надходять також природні радіонукліди, які містяться у вугіллі: радій, калій, паладій тощо. Крім того, будівництво крупної ТЕЦ потребує відмежовування 2-3 км<sup>2</sup> земельної площі, без урахування території під золовідвали і водосховища-охолоджувачі. Останні, займану територію під ТЕЦ збільшують ще на 50%, що в кінцевому рахунку призводить до зміни рельєфу, порушення поверхневого стоку і хімічної структури ґрунту.

Вплив на навколишнє середовище гідроенергетики, питома вага якої у загальному енергетичному балансі незначна, обумовлений створенням великих водосховищ. Внаслідок їх будівництва на Дніпрі втрачаються значні площі сільськогосподарських земель і потенційні врожаї. Також затоплюються і підтоплюються значні території, погіршується рельєф узбережжя в зоні впливу електростанцій. Має місце скорочення продуктивності лук нижче рівня греблі, погіршуються кліматичні умови, посилюється засоленість і кислотність земель.

У результаті значного застосування ядерного палива в ядерній енергетиці за останні майже 30 років функціонує якісно нове потужне джерело впливу на середовище і людину — атомні електростанції і атомні котельні. За умов ефективної експлуатації ядерний реактор в наливному ядерному циклі є потужним генератором штучних радіоактивних сполук — біля п'ятисот радіоактивних ізотопів. Атомна енергетика споживає значну кількість природних ресурсів, зокрема води, і виробляє шкідливі відходи, проблема ліквідації і можливої утилізації яких є великою проблемою країни.

Після ратифікації Україною Кіотського протоколу стало можливим використання механізму спільного впровадження для реалізації проектів зі скорочення викидів парникових газів. Проблеми екологічного характеру, які протягом останнього часу виникають в енергетичному секторі, зокрема у вугільній промисловості, здебільшого спричинені недосконалістю екологічного законодавства, фізичним і моральним спрацьовуванням основних виробничих фондів природоохоронного призначення та застарілим технологічним обладнанням.

За Кіотським договором існують такі механізми інвестування:

1) механізм спільного впровадження (МСВ) дозволяє розвинути країнам задля виконання власних зобов'язань по скороченню викидів інвестувати у проекти скорочення викидів в країнах, що розвиваються та в

країнах з перехідною економікою (ст. 6 Кіотського протоколу). Одиниці скорочення викидів, досягнуті в результаті реалізації проектів, підуть у «залік» країни-інвестора. МСВ сприяє залученню міжнародних інвестицій у проекти скорочення викидів та підвищення енергоефективності.

2) механізм чистого розвитку (МЧР) передбачає аналогічні проекти скорочення викидів в країнах, що розвиваються для отримання «сертифікованих скорочень викидів» (ССВ) для подальшого використання інвестором. Кіотський протокол вимагає, щоб такі проекти сприяли стійкому розвитку в країнах, які отримують інвестиції, і допомагали їм досягти стабілізації клімату (ст. 12).

3) міжнародна торгівля викидами (МТВ) дозволяє передавати частини національних лімітів на викиди — «одиниць встановлених обсягів» (ОВО) іншим країнам (ст. 17). Це може здійснюватись через національні системи торгівлі, що дозволяють приватним фірмам, підприємствам або країнам вести міжнародну торгівлю лімітами на викиди з метою виконання ними національних зобов'язань.

Зазначені механізми дозволяють країнам забезпечити виконання національних зобов'язань на більш ефективному рівні. Вони побудовані таким чином, щоб стимулювати надходження міжнародних інвестицій та забезпечити достатньо ресурсів для «екологічно дружньої» структурної перебудови і стійкого розвитку країн.

Логіка цих механізмів є такою: країни, в яких рівень викидів перевищує встановлений, можуть скорочувати викиди у межах своєї країни, придбавати ліміти на викиди у відповідності до механізму торгівлі викидами в інших країнах, або знижувати рівень викидів в інших країнах, де витрати на зменшення забруднення є найнижчими, через Механізми Спільного впровадження та Чистого розвитку. Враховуючи значні відмінності, наприклад, в технологіях енергоємності та енергоспоживанні розвинутих країн та країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, витрати на досягнення скорочення викидів будуть суттєво відрізнятися. Всі ці гнучкі механізми мають одну мету: дозволити промислово розвиненим країнам виконати свої національні зобов'язання щодо скорочення викидів за рахунок торгівлі або інвестування в проекти скорочення викидів у тих країнах, в яких це можна зробити з мінімальними витратами.

**Висновки.** Екологічно збалансований розвиток розглядається як процес гармонізації продуктивних сил, збереження і відтворення цілісності навколишнього природного середовища з метою задоволення життєвих потреб нинішнього і майбутніх поколінь, як оптимізація відносин у системі “людина-природа-господарство” передусім на користь людини і природи.

Економічні перетворення здійснюються у десятках країнах, але їх

позитивний кінцевий результат значною мірою залежить від більшої відкритості міжнародної торгівлі та від фінансової підтримки з боку економічно сталих держав, зокрема за механізмами зелених інвестицій на виконання Кіотського протоколу.

### **Бібліографічний список**

1. Програма дій з подальшого впровадження “Порядку денного на XXI століття” (“Rio+5”). — К., 2000.
2. Про надання державної підтримки власникам об’єктів, що реалізують проекти, спрямовані на скорочення обсягу антропогенних викидів парникових газів : Постанова КМУ. — Електронні дані. — Режим доступу : <http://www.ggc.com.ua/>;
3. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность): Учебно-практическое пособие / Под ред Е. А. Олейникова. — М.: ЗАС “Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 2007. — 279 с.

ВОРОНЦОВА Е.Е., ст.гр. МЭД-10с

Науч. руков.: Гомаль И.И., к.т.н., проф.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г. Донецк

### **АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РЫНКА ТОРГОВЛИ КВОТАМИ НА ВРЕДНЫЕ ВЫБРОСЫ ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ**

*Проанализированы перспективы рынка торговли квотами на вредные выбросы парниковых газов в рамках киотского и пост-киотского периода в мировом масштабе и для Украины.*

**Актуальность.** Киотский протокол — это соглашение, которое впервые в истории международного права использует для решения глобальных экологических проблем принципиально новые экономические механизмы и целенаправленно создает стимулы для увеличения объема иностранных инвестиций в создание эффективной структуры энергосбережения [1]. Среди механизмов, которые предусмотрены в протоколе, важное место занимает покупка и продажа разрешений на эмиссии, то есть торговля квотами. В связи с этим появился новый рынок—рынок торговли квотами на вредные выбросы парниковых газов. Учитывая, что объемы промышленного производства и, соответственно, промышленных выбросов в атмосферу в нашем государстве существенно снизились по сравнению с 1990 годом, международные эксперты рассматривают Украину в качестве одного из наиболее потенциальных продавцов квот на рынке торговли парниковыми газами.

**Цель исследования:** анализ перспектив углеродных бирж,

поставщиков и покупателей углеродных единиц.

**Основная часть.** На рынке торговли квотами на выбросы парниковых газов каждый покупатель имеет возможность приобрести право на дополнительный, вдобавок к гарантированному эмиссионным правом, выброс парниковых газов. Специфика участников этого рынка и предлагаемых на нем товаров такова, что он несет в себе черты не национального, а глобального образования. Существуют локальные системы торговли квотами в Европейском союзе, странах СНГ и Юго-Восточной Азии. Так, в одном лишь Евросоюзе в аукционах принимают участие более 12 тысяч компаний еженедельно. Продавцы на подобных площадках представлены, в первую очередь, странами с избыточным объемом квот на выброс парниковых газов. Уполномоченные государствами коммерческие компании или самостоятельные предприятия, накопившие излишек квот, продают свое эмиссионное право в первую очередь покупателям, представленным крупными промышленными предприятиями, которые стремятся таким образом снизить риски потери своей прибыли вследствие нарушения природоохранного законодательства.

Поскольку продавцами и покупателями квот могут стать все без исключения участники рынка, а потребность и наличие товара наблюдается по всему миру, экономисты говорят об эмиссионных квотах как универсальном товаре или еще одной мировой валюте [2].

Динамика цен на этом рынке будет во многом зависеть от дальнейшего расширения или сокращения числа стран, подписавших Киотский протокол, как тех, кто продает квоты, так и тех, кто их покупает. Эксперты уверены, что, например, присоединение к Киото США приведет к резкому увеличению рыночной стоимости условной тонны парникового газа. По прогнозам экономистов, она может колебаться в пределах 10–50 долларов за тонну при общем объеме спроса в 10–15 млрд. тонн. Общая стоимость созданного в 2005 году европейского рынка квот на выброс  $\text{CO}_2$  оценивается в 118 миллиардов евро. Сегодня средняя цена тонны углекислого газа составляет 14 евро [3].

На рынке Евросоюза в настоящее время оперируют 6 специализированных углеродных бирж, на которые приходится около половины торгов европейскими эмиссионными квотами. Среди этих бирж порядка 70–80% сделок приходится на Европейскую климатическую биржу. В недалеком будущем начнут функционировать биржи в Италии и Польше. На европейских биржах представлены 6–8 традиционных крупных брокеров плюс все возрастающее количество мелких посредников, которые начали свои операции после запуска схемы эмиссионной торговли Европейского союза. Крупные брокеры представлены в основном инвестиционными банками и хеджевыми фондами. Банки часто представляют интересы крупных промышленных



предприятий и отраслевых групп, многие из которых не обладают опытом ведения биржевых операций. Недавно об учреждении собственной площадки по торговле квотами на выбросы парниковых газов объявило правительство Бразилии. Сходная торговая площадка — New South Wales market — уже успешно функционирует в Австралии [4].

Из стран Евросоюза нетто-покупателями являются Австрия, Бельгия, Германия, Дания, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия и Словения. После заключения пост-киотского соглашения при неблагоприятном для себя стечении обстоятельств к ним могут присоединиться также Греция, Ирландия, Финляндия, Франция и Венгрия. Следует ожидать, что все эти страны, кроме, Венгрии будут в том или ином объеме покупать углеродные единицы для хеджирования рисков и для покрытия избыточных выбросов. Совокупный потенциальный спрос этих стран в расчете на весь бюджетный период с 2008 по 2012 гг. может быть оценен в диапазоне 563-1 818,5 млн. шт. квот. Из других стран нетто-покупателями являются Швейцария, Норвегия, Канада, Япония и Новая Зеландия, а также при определенных условиях Болгария. Их совокупный спрос в первом бюджетном периоде составит 978-1 869,5 млн. шт. квот. Предположительно, эти страны останутся покупателями в пост-киотский период.

Основными странами, определяющими спрос на рынке являются Канада, Япония, Испания, Италия, Дания, Голландия, Португалия и Германия. На их долю приходится от 78 до 91% совокупного спроса.

Из развитых стран поставщиками углеродных единиц на международном рынке являются Великобритания, Швеция и в очень ограниченном масштабе — Исландия. В пост-киотском периоде при определенных благоприятных обстоятельствах к ним могут присоединиться Франция, Ирландия, Греция и Финляндия. Однако, учитывая неустойчивое положение этих стран как эмитентов парниковых выбросов и двойственный характер их поведения, следует ожидать, что на первых порах они не только не будут продавать свои квоты, но, наоборот, постараются приобрести на рынке некоторое количество углеродных единиц, чтобы застраховаться от возможных рисков невыполнения своих обязательств. Из стран с переходной экономикой поставщиками являются Россия, Украина, Румыния, Польша, Чехия, Словакия и страны Балтии.

Перспектива использования механизмов Киотского Протокола способна внести значительный вклад в экономический рост Украины, что может быть достигнуто не только за счет роста прибыли от реализации квот, но и за счет привлечения дополнительного финансирования в проекты по техническому перевооружению и модернизации, повышению эффективности использования топлива и энергии в промышленности и жилищно-коммунальном хозяйстве [1]. Однако, отсутствие национального законодательства, правовых и административных механизмов

регулирования выбросов парниковых газов ограничивает возможности Украины по привлечению дополнительного финансирования в проекты совместного внедрения технологий. Поэтому, на сегодняшний день одной из приоритетных задач во внутренней политике Украины является создание необходимой инфраструктуры для обеспечения реализации гибких механизмов Киотского протокола и разрешение целого ряда проблем — определение методов регулирования выбросов парниковых газов, создание системы учета и контроля уровня выбросов, обеспечение нормативного регулирования правоотношений на так называемом «углеродном рынке», создание системы сертификации и лицензирования в данной сфере, создание системы соответствующих контролирующих органов.

Функционирование «углеродного рынка» представляется невозможным без введения законодателем норм, касающихся налогообложения и отражения в бухгалтерском учете такого специфического объекта права собственности, как квота на выбросы.

**Выводы.** Таким образом, в пост-киотском периоде динамика цен будет зависеть от стран, которые ратифицировали договор. Следует отметить, что около половины европейских эмиссионных квот продается на углеродных биржах.

На сегодняшний день основными покупателями квот являются Австрия, Бельгия, Германия, Дания, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия и Словения. Так же к ним могут присоединиться Греция, Ирландия, Финляндия, Франция и Венгрия. Основными поставщиками углеродных единиц на международном рынке являются Великобритания, Швеция, Исландия, Россия, Украина, Румыния, Польша, Чехия, Словакия и страны Балтии.

### **Библиографический список**

1. Электронный ресурс. — Режим доступа: <http://vileon.com.ua/ru/services/kyoto/>
2. Электронный ресурс. — Режим доступа: <http://www.kinnet.ru/cterra/709/340113.html>
3. Электронный ресурс. — Режим доступа: <http://ru.euronews.net/2011/01/21/huge-carbon-theft-keeps-eu-market-closed/>
4. « Эксперт Казахстан» №40 (96)

ЄРЕМЕНКО О.В., ст.гр. МО-086

Наук. керів.: Деречинский Ю.Н., к.е.н., доц.

АДИ ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

м. Горлівка

## ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ВУГІЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Розглянутий сучасний стан вугільної галузі України в посткризових умовах, проблеми управління вугільними підприємствами, проаналізована необхідність реформи в вугільній галузі.*

**Актуальність.** В умовах створення ринкової економіки України, розвитку підприємництва, внаслідок змін форм господарювання, удосконалення процесів, що відбуваються в зовнішньому середовищі діяльності, перед організаціями постають численні проблеми, вирішення яких є дуже важливим [1].

**Мета дослідження:** виявити проблеми управління вугільними підприємствами та їх чинники, проаналізувати необхідність реформи в вугільній галузі та її основні положення.

**Загальна частина.** Проблемам управління підприємствами значну увагу приділяли в своїх роботах як іноземні, так і вітчизняні вчені, такі як Пітер Друкер, Абрахам Маслоу, Ренсіс Лайкерт, Анрі Файоль, Євдокімов Ф.І., Добров Г.М., Коренков О.В., ін.

Вугільна галузь є однією із проблемних галузей України. І в той же час вугілля — єдиний вид палива, запасів якого в надрах України вистачає для повного задоволення потреб всіх секторів економіки на цілі століття. Тому саме з видобутком вугілля зв'язується енергетична безпека країни. Проте українські вугільні родовища характеризуються надзвичайно складними геологічними умовами експлуатації, а більшість вуглевидобувних підприємств — незначною виробничою потужністю і низьким технічним рівнем [2].

У новий етап, пов'язаний з проголошенням незалежності України та початком ринкових перетворень, вугільна промисловість вступала в кризовому стані. Тяжкий вантаж історичного спадкоємства, істотні прорахунки реформаторів та інші, суб'єктивні фактори загострили системну економічну кризу в країні, на тлі якої погіршилося становище у вугільній промисловості [3].

Зараз Україна — одна з небагатьох країн Європи, яка в умовах світової фінансово-економічної кризи зуміла зберегти свою вугільну промисловість, і ця галузь демонструє чи не найшвидші темпи адаптації в посткризових умовах становлення вітчизняної економіки [4].

За січень-травень 2010 року в Україні видобуто 30791,1 тис. тонн вугілля, що на 4676,4 тис. тонн (на 17,9%) перевищує плановий показник і на 727,1 тис. тонн (на 2,4%) — більше показника за аналогічний період

2009 року. Енергетичного вугілля видобуто 19664,9 тис. тонн. Виконання плану складає 102,9%, перевищення планового показника — 550,0 тис. тонн вугілля. Коксівного вугілля видобуто 11126,3 тис. тонн, що більше запланованого обсягу на 4126,4 тис. тонн (на 58,9%) [5].

Проблеми управління мають свої особливості для різних підприємств, але в той же час у них багато спільного. З одного боку, більшість з цих проблем, так чи інакше, пов'язані з галузевими особливостями і специфікою конкретних виробничих процесів, а з іншого боку — з тією загальною економічною ситуацією, яка формує зовнішнє середовище, в якому підприємства вимушені працювати.

Слід виділити такі проблеми управління промисловими підприємствами, як: інформованість керівників; проблеми травматизму; облік та управління фінансами; управління запасами; маркетинг і збут, ін.

Якість управління підприємством багато в чому визначається ефективністю рішень керівників. Для ухвалення таких рішень менеджерам необхідно володіти достовірною, оперативною і регулярною інформацією. Особливо гостро проблеми достовірності, оперативності і регулярності управлінської інформації встають перед великими підприємствами. В тому числі і перед вугільними [7].

Проблема надзвичайного рівня травматизму і смертності на виробництві є проблемою номер один даної галузі: за офіційною статистикою, видобуток кожного мільйона тонн вугілля в Україні забирає життя двох гірників (для порівняння: у США — 0,03, в Росії — 1,1) [4].

Протягом січня-травня 2010 року на вугільних підприємствах, підпорядкованих Мінвуглепрому, сталося 1433 випадки загального виробничого травматизму (на 154 випадки менше, аніж у січні-травні 2009 року). Коефіцієнт частоти загального виробничого травматизму на 1 млн. тонн видобутого вугілля на державних вугледобувних підприємствах за січень-травень 2010 р. склав 114,4 проти 108,8 у січні-травні 2009 року. Протягом січня-травня 2010 року підрозділами ДВГРС на підприємствах Мінвуглепрому ліквідовано 14 аварій (у 2009 р. — 22) [5].

Однією з основних причин незадовільного стану охорони праці на підприємствах вугільної промисловості є бездіяльність системи управління охороною праці і невиконання комплексу заходів щодо запобігання аваріям, травматизму і професійних захворювань. Вирішення даних проблем повинне супроводитися удосконаленням існуючої системи управління охороною праці. Робота даної служби буде ефективною лише у тому випадку, коли виконуватимуться найбільш важливі функції: аналіз і оцінка стану техніки безпеки, розробка заходів щодо поліпшення техніки безпеки, впровадження заходів щодо техніки безпеки, ін [6].

Окремо слід роздивитись питання обліку і фінансового менеджменту. Найгірше йдуть справи з постановкою методик калькуляції собівартості незавершеного виробництва, готової продукції. Ці методики

досить складні, вимагають постановленого управлінського обліку і регулярних трудомістких розрахунків. Більш того, калькуляція собівартості має бути «вбудована» в систему планування замовлень. Ці питання можуть бути вирішені лише на основі автоматизації, яка розглядає фінансові і виробничі аспекти не окремо, а як частини єдиної, цілісної системи планування.

Недостатня ефективність управління запасами відбувається, тому що система постачання на підприємствах слабо пов'язана з управлінням виробництвом і збутовою політикою. Часто планування запасів ведеться по жорстко встановлених нормативах. Це приводить до необхідності підтримки такого рівня запасів сировини і матеріалів, який забезпечив би потреби виробничого процесу навіть в несприятливих умовах. В результаті доводиться встановлювати свідомо завищений рівень запасів, практикувати різні страхові резерви, що означає невиправдане відвернення фінансових ресурсів і зниження їх оборотності.

Саме маркетинг є слабим місцем багатьох промислових підприємств. Недостатньо випускати якісну продукцію — потрібно ще уміти її продавати. Особливо це стосується підприємств, що поставляють свою продукцію в державний сектор і орієнтовані на державне замовлення. Проте, навіть такі підприємства все частіше поєднують роботу по держзамовленню з «ринковим» збутом, у тому числі постачаннями на експорт. По суті справи, слабка система збуту — це наслідок слабкої системи планування. Головна проблема полягає в тому, що багато підприємств практикують планування «від потужностей» — тобто від того, скільки можна виробити продукції, а не від того, скільки продукції буде продано і за якою ціною. Планово-економічні відділи приділяють багато уваги плануванню виробництва, але при цьому слабо пов'язані з відділами маркетингу і збуту [7].

Незважаючи на великі природні запаси вугілля, українська вугільна галузь перебуває в стані стагнації. Основними проблемами галузі є: 1) велике навантаження на державний бюджет через субсидії на підтримку збиткового виробництва й затягування процесу закриття непрацюючих шахт; 2) велика залежність зайнятості населення в окремих регіонах від роботи шахт; 3) висока собівартість вугілля, що найчастіше перевищує ціну імпортного.

Причинами виникнення подібної ситуації є: 1) відсутність стимулів до зниження витрат через наявну систему державної підтримки підприємств галузі (компенсацію витрат); 2) низькі темпи приватизації й відсутність кроків щодо закриття вироблених/збиткових шахт, що призводить до браку інвестиційних ресурсів для здійснення технічної модернізації шахт.

Саме тому, просто необхідна реформа вугільної галузі. Основними цілями реформи є: 1) створення економічно ефективної, беззбиткової вугільної галузі, що забезпечує економіку сировиною за конкурентними на світовому ринку цінами; 2) ефективний перерозподіл вивільнених трудових ресурсів в

інші галузі економіки.

Для досягнення цих цілей необхідним є вирішення наступних завдань: 1) лібералізувати ринок вугільної продукції, механізми збуту й ціноутворення; 2) приватизувати життєздатні підприємства галузі й закрити безнадійно збиткові шахти; 3) перенаправляти дотації із субсидування собівартості на перекваліфікацію й підвищення мобільності працівників, які вивільняються; 4) підвищити здатність національного ринку праці, перерозподіляючи робочу силу в галузі, що демонструють зростання, та регіони, що активно розвиваються [5].

**Висновки.** Таким чином, вирішення численних проблем, які постають перед підприємствами вугільної галузі, є дуже важливим. Державні органи України приділяють велику увагу розвитку паливної промисловості. Реконструкція та переоснащення старих підприємств новою технікою, впровадження нових технологій, висококваліфікований персонал, налагоджена система маркетингу і збуту дозволить значно збільшити об'єми видобутого вугілля. Впровадження цільових державних програм, які б виховували та стимулювали у населення навички бережливого відношення до усіх видів палива також дуже важливі. Впровадження цих та інших програм дозволить прискорити розвиток паливної промисловості України та забезпечити в майбутньому країні усі потреби в паливно-енергетичних ресурсах.

### Бібліографічний список

1. Менеджмент організацій: Підручник за ред.. Л.І. Федулової. — К.: Либідь, 2003.
2. Особенности и ориентиры развития угледобычи в Украине: Некоторые параллели с российским опытом Энергетическая политика Украины N12, Александр Амоша, Анатолий Кабанов, Леонид Стариченко, декабрь 2005.
3. Національна безпека і оборона. — №8. — 2003. — С.8-10.
4. EversonNews. Угольная промышленность — проблемы и перспективы отрасли в посткризисный период, от 04 октября 2009. — Режим доступа: <http://avtotopic.ru/analitika-i-prognozi>.
5. Міністерство вугільної промисловості. — Режим доступа: [www.mvp.gov.ua/mvp/control](http://www.mvp.gov.ua/mvp/control) .
6. Проблемы управления ОТ и ТБ на угольных предприятиях, пути их решения., Громова Е.В., доц., к.э.н. Хремли Т.К. — Режим доступа: <http://masters.donntu.edu.ua/2002/fem/gromova/lib/tech.htm>.
7. Маргарита Черненко. Проблемы управления украинскими предприятиями // "Корпоративные системы" (№4 2002). — Режим доступа: [www.management.com.ua/ims/ims033.html](http://www.management.com.ua/ims/ims033.html).

ЦАЛОВ М.А., студ. гр. МЭД-10с  
Науч. руков.: Костюк И.С., к.т.н., доц.,  
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"  
г.Донецк

## **МОТИВАЦИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ РАБОТЫ НА УГОЛЬНЫХ ШАХТАХ ЗА СЧЕТ КОММЕРЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ**

Сегодня, как и десятки лет назад, одним из главных требований к работе угольных предприятий является увеличение добычи угля. Однако, многие шахты сейчас испытывают дефицит в квалифицированных кадрах. Это обусловлено тем, что трудовые ресурсы на угольных шахтах по отношению к другим отраслям имеют сравнительно меньший трудоспособный срок работы, поэтому происходит ранний выход работников на заслуженный отдых. В связи с этим требуется своевременное воспроизводство новых кадров, которое в должной мере не осуществляется. Это происходит по причине высокого травматизма, шахтерская профессия теряет престижность. Шахтеры, выполняя свой нелегкий труд, хотят чувствовать себя защищенными, а так как этого не происходит, снижается продуктивность их труда и привлекательность шахтерской профессии.

Одной из причин травматизма является недостаточная обеспеченность шахтеров средствами индивидуальной защиты [1]. Из этой публикации видно, что шахтеры в большинстве случаев не обеспечены элементарным — рабочей спецодеждой. В настоящее время на закупку индивидуальных средств защиты рабочих выделяется не достаточно финансовых средств.

Угольные предприятия нуждаются в дополнительном финансировании, которого зачастую недостаточно. Это приводит к тому, что безопасность труда на шахтах финансируется по остаточному принципу. Предотвратить эту негативную ситуацию возможно повышением социальных стандартов путем коммерческого страхования.

Закупка средств индивидуальной защиты и улучшение уровня безопасности труда шахтеров требует очень больших финансовых затрат. Сегодня государственного финансирования на эти нужды производства недостаточно. Однако эта проблема может заинтересовать коммерческие страховые компании, которые от инвестирования дополнительных финансовых средств в безопасность шахтерского труда могут получить коммерческую выгоду.

**Цель исследования:** обоснование необходимости использования коммерческого страхования на угольных шахтах как мотивационного фактора, привлекающего новые трудовые кадры.

**Основная часть.** Престижная профессия — это значимая профессия, которая пользуется спросом и уважением. В случае, если профессия будет престижной, то при окончании школы абитуриенты захотят получать горные специальности, горные предприятия будут пополняться молодыми квалифицированными специалистами, и такое отношение к шахтерской профессии в обществе будет хорошей мотивацией, привлекающей новые квалифицированные кадры на угольные предприятия. В данный же момент из-за плохого финансирования сектора охраны труда угольных предприятий, мотивации не достаточно. А безопасность труда — это важный мотивационный фактор.

Потребность в безопасности для человека, по мнению американского психолога А. Маслоу [2], даже важнее заработной платы, поэтому попытаемся рассмотреть, какие факторы на него влияют позитивно, а какие негативно (рис.1).

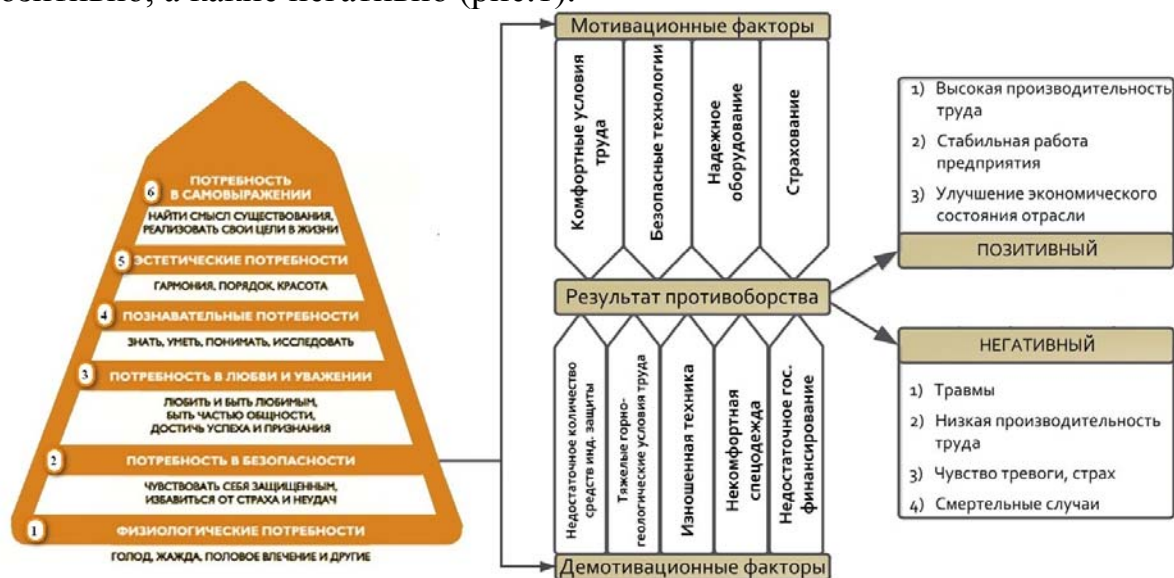


Рис. 1. — Механизм мотивации работников угольных шахт потребностью в их безопасности в соответствии с пирамидой потребностей, составленной американским психологом А. Маслоу

По мере удовлетворения физиологических потребностей более актуальными становятся потребность в безопасности, потом потребность в любви и уважении и так далее. То есть, получив заработную плату за свой труд, человеку так же хочется ощущать себя защищенным, особенно если при этом он выполняет тяжелый физический труд.

Для обеспечения значимости шахтерской профессии необходимо обеспечить хорошие условия труда горняков, это послужит для них мотивационным фактором.

Рассмотрим, какие факторы потребности безопасности относятся к мотивационным и какие к демотивационным. Комфортные условия труда, безопасные технологии, надежное оборудование и страхование — это факторы, которые побуждают работников к активной деятельности и



мотивируют их. Недостаточное количество средств индивидуальной защиты, тяжелые горно-геологические условия, изношенная техника, некомфортная спецодежда и т.д. — это факторы, которые снижают привлекательность шахтерской профессии и демотивируют работников.

Положительными результатами противоборства этих факторов являются: высокая производительность труда, стабильная работа предприятия и улучшение экономического состояния отрасли. Негативные результаты: травмы на рабочих местах, низкая производительность труда, и смертельные случаи. На ОП шахта «Россия» в 2009 году зарегистрировано 29 случаев производственного травматизма, из них профзаболеваний 6 случаев (табл. 1)

Таблица 1 Потери рабочего времени из-за травматизма и общей заболеваемости

Виды травматизма	Зарегистрировано случаев травматизма, чел	Потери времени, чел-дней	Относительные потери времени, %
Производственный травматизм	29	373	0,9
Травматизм в быту	449	8019	20,3
Общая заболеваемость	3309	30941	78,5
Профзаболеваемость	6	97	0,2
Всего	3793	39430	100

Из приведённых данных видно, что потери времени по причине производственного травматизма и профзаболеваемости в общем количестве занимают 1,1%. Это относительно небольшая доля, которая приводит к небольшим экономическим потерям. Однако эти случаи негативно воспринимаются в обществе, они усиливаются слухами и домыслами, поэтому в обществе формируется негативная репутация о шахте, в целом, и о повышенной опасности работы в ней. В связи с этим руководству предприятия необходимо сокращать производственный травматизм и тем самым потери рабочего времени. Но, конечно, для этого необходимы немалые средства и квалифицированный, творческий подход к сложившейся проблеме. В целом решение этой задачи относится к разряду стратегических, поэтому требует тщательной проработки и не решается мгновенно.

Чтобы обеспечить безопасные условия труда шахтеров необходимо выполнять должное финансирование сектора охраны труда, а так как у правительства этих средств недостаточно, один из путей вывода угольных предприятий из кризиса — их сотрудничество с коммерческими страховыми компаниями.

Механизм страхования может выглядеть следующим образом: шахтеры будут приобретать страховые полисы, а страховые компании, в свою очередь, профинансируют закупку средств индивидуальной защиты и при этом уменьшат наступления страховых случаев и риски своей работы. Для обычных шахтеров это выгодно тем, что они получают социальные гарантии.

Коммерческое страхование подразумевает гарантированные выплаты при наступлении страхового случая (травматизма, профзаболевания, и т.п.). Путем страхования можно дать понять рабочим о заботе руководства о них. То есть, рабочий поймет, что в случае травматизма ему будет оказана вся необходимая материальная помощь и со своей проблемой он не останется наедине. Это, безусловно, будет мотивировать рабочих к труду.

**Выводы.** Таким образом, чтобы повысить престиж шахтёрского труда и увеличить объемы добычи угля необходимо обеспечить безопасные условия на рабочих местах. При этом дополнительные возможности для привлечения новых трудовых ресурсов представляет внедрение на угольных шахтах коммерческого страхования, которое не требует дополнительного государственного финансирования, но при этом социально защищает работников.

#### **Библиографический список**

1. Дню Шахтёра — достойную встречу // Газета «Шахтер Украины», 09.07.2010, № 25 (523) — с. 1.
2. Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент: Курс лекций. — К.: МАУП, 2 001. — 168 с.: ил.

ИРТЛАЧ І.М., ст.гр. МО-10маг

Наук. керів.: Заглада Р.Ю., к.е.н., доц.

АДИ ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

м. Горлівка

#### **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ**

*Систематизированы подходы к формулировке понятия конкурентоспособности коммерческого банка, проанализированы основные критерии оценки качества работы банковских учреждений с точки зрения клиентов, приведены некоторые методы повышения конкурентных позиций в зависимости от целей работы банка.*

**Актуальність.** Сучасна банківська система України розвивається в умовах жорсткої конкуренції та боротьби за клієнтів, обумовленою

великою кількістю функціонуючих суб'єктів банківської діяльності, розширенням спектру послуг та розвитком комп'ютерних та Інтернет-технологій. Найактуальнішим питанням сьогодення для більшості банківських установ є утримання своїх позицій на ринку, збереження вже існуючих клієнтів та зацікавлення потенційних. Такі зовнішні умови стимулюють банки до розширення, оптимізації, розробки та впровадження нових методів або форм підвищення конкурентоспроможності.

Питанням вивчення конкурентоспроможності комерційного банку займаються такі вчені — економісти як Савушкіна Ю.В., Зражевський В.В., Ступка Н.М., Бадак Л.С., Казаренкова Н.П., Акушев М.Б. та інші. Вказаними науковцями був зроблений значний внесок у розвиток даної проблематики. Проте, ще залишаються певні аспекти, які потребують подальшого дослідження та удосконалення. До таких аспектів необхідно віднести питання уточнення та узагальнення ключових понять конкурентоспроможності та систематизація наявних способів її підвищення.

**Ціль дослідження:** вивчення різнопланових підходів до формулювання визначення конкурентоспроможності банківської установи, узагальнення існуючих та запропонованих методів посилення позицій комерційного банку в умовах конкурентної боротьби.

**Основна частина.** Конкурентоспроможність в економічній літературі та періодичних виданнях розглядається, переважно, в розрізі діяльності підприємств. Отже, необхідна інформація, визначення, статистичні дані наводяться з урахуванням специфіки тих чи інших фірм, галузей тощо. Банки, незважаючи на комерційний характер своєї діяльності, за принципом функціонування, значно відрізняються від звичайних суб'єктів господарювання. Тому, задля всебічного вивчення питання підвищення конкурентоспроможності банківських установ та пошуку шляхів її реалізації, необхідне уточнення основних термінів. Думки фахівців стосовно цього питання дещо різняться. Так, Савушкіна Ю.В. [1] виділяє наступні підходи до визначення конкурентоспроможності організації (в тому числі й банку):

1. Конкурентоспроможність як комплекс взаємозалежних показників, характеристик благ, що виробляються.
2. Конкурентоспроможність як окремий показник, що характеризує місце, яке організація займає на ринку.
3. Конкурентоспроможність як сукупність можливостей по утриманню наявних позицій та освоєнню нових.

Згідно з наведеними положеннями, Савушкіна Ю.В. під конкурентоспроможністю комерційного банку пропонує розуміти «здатність банку комплексно задовольняти та утримувати наявних корпоративних та частних клієнтів, а також завойовувати переваги нових за рахунок освоєння нових інструментів та регіонів» [1].

В той самий час, Зражевський В.В [2] пропонує розглядати конкурентоспроможність банків виходячи з рівня її виникнення, а саме:

1. Конкурентоспроможність на мікрорівні (об'єкт — види банківських продуктів та послуг) — це співвідношення ціни та якості (технічних та економічних параметрів) конкретних банківських послуг та продуктів, що пропонуються окремими банками.

2. Конкурентоспроможність на мезорівні (об'єкт — об'єднання банків — асоціації, холдинги, групи) — це ефективність роботи банківських груп, що оцінюється, окрім традиційних критеріїв, за показниками, характерними для даних груп та такими, що описують ступінь їх надійності та динамічності при різних варіантах розвитку економіки країн та світової фінансової системи.

3. Конкурентоспроможність на макрорівні (об'єкт — національна банківська системи в цілому) — це ефективність національної банківської системи.

Для визначення та застосування на практиці можливих шляхів підвищення конкурентних позицій банку, за думкою спеціалістів, необхідно визначити фактори та ознаки, на які перш за все звертає увагу клієнт у момент вибору підходящої установи для розміщення своїх коштів або здійснення фінансових операцій. Згідно з дослідженнями та досвідом російських вчених [3], усі чинники можна умовно розділити на дві групи: економічні (тарифи на операції, витрати часу клієнтом, емоційні витрати та результат, до якого призводять послуги банку) та неекономічні (можливості банку вирішувати проблеми клієнта, які виникають при взаємодії з владними органами, постачальниками тощо). Зокрема, також було встановлено, що корпоративні клієнти банків (юридичні особи, підприємства) та населення (фізичні особи) до найважливіших критеріїв успішної роботи банку відносять наступні (з указанням питомої ваги в загальній оцінці банку) [3]:

#### Корпоративні клієнти:

1. Гарантії, надійність, стабільність, довіра банку — 0,138;
2. Відповідальність, порядність керівника банку чи філіалу — 0,102;
3. Кваліфікація персоналу — 0,085;
4. Рівень впливу на економічні та політичні процеси в регіоні — 0,077;
5. Рівень популярності банку — 0,077;
6. Авторитет і професіоналізм президента банку — 0,054;
7. Якість надання послуг — 0,051;
8. Спроможність вирішувати нестандартні задачі, орієнтованість на клієнта — 0,049;
9. Відповідність політиці банку, інтересам регіону — 0,047;
10. Наявність задекларованої довгострокової стратегії банку — 0,045.

#### Населення:

1. Здатність банку формувати суспільну думку — 0,188;
2. Спроможність вирішувати нестандартні задачі, задовольняти потреби клієнта, орієнтованість на клієнта — 0,187;
3. Відповідність політики банку інтересам регіону — 0,103;
4. Гарантії, надійність, стабільність, довіра до банку — 0,083;
5. Участь у соціальних програмах — 0,059;
6. Вартість банківського обслуговування — 0,052;
7. Інноваційність, використання новітніх технологій — 0,048;
8. Участь у політичних програмах, акціях — 0,043;
9. Розвиненість філіальної мережі банку — 0,042;
10. Рівень розвитку карткових продуктів — 0,041.

Виходячи з наведених показників можна зробити висновок, що для клієнтів (обох груп) важливу роль у виборі банку відіграє імідж організації, репутація керівника, можливість здійснювати різноманітні операції та застосування установою новітніх технологій у роботі.

Грунтуючись на потребах, запитах та побажаннях клієнтів, владні структури банківських організацій розробляють та запроваджують на практиці нові досягнення, послуги, тарифні сітки, за допомогою яких привертають до себе увагу, збільшують сегмент ринку, підвищують рейтинг та зміцнюють свою конкурентоспроможність.

На даному етапі розвитку існує багато можливих методів та шляхів зміцнення позицій та боротьби з конкурентами. Проте, їх вибір цілком залежить від пріоритетної діяльності банку, бажаного розміру кредитного та депозитного портфелів, кількості карткових продуктів тощо. Зокрема, для розміщення більшої кількості коштів (кредитів) банкам пропонується дотримуватися наступних орієнтирів [4]: зважено підходити до процесу кредитування; забезпечувати достатній рівень прибутковості кредитних операцій за рахунок надання кредитних послуг позичальникам із високим кредитним рейтингом; підвищувати конкурентоспроможність за рахунок найвищої якості обслуговування та застосування новітніх кредитних продуктів тощо.

З іншого боку, існує думка [5], що конкурентоспроможність банку в цілому, а не окремих напрямків діяльності, можливо підвищити за рахунок зменшення та оптимізації операційних витрат. Ідея даного способу полягає в запровадженні технологічних рішень, що дозволяють знизити трудомісткість операцій (наприклад, використання онлайн-замовлень при роботі з клієнтами) та використанні сучасних низькозатратних каналів продажу (наприклад, систем дистанційного банківського обслуговування).

**Висновки.** Таким чином, можна стверджувати, що на сучасному етапі розвитку банківській системі України взагалі та окремим банківським організаціям для подальшого сталого функціонування необхідні певні зміни та інновації, направлені на закріплення конкурентних переваг. В своїй діяльності фінансовим установам слід,

перш за все, враховувати побажання більшості клієнтів, а також застосовувати передові технології задля складання позитивного іміджу та, в той самий час, й значної економії витрат, пов'язаної з використанням великої кількості працівників, утриманням робочих місць тощо.

### **Бібліографічний список**

1. **Савушкина Ю.В.** Управление конкурентоспособностью коммерческого банка на основе развития сети филиалов.: Автореферат диссертации кандидата экономических наук. С-Петербург, 2006 г. — 19 с.
2. **Зражевский В.В.** Теоретические и методологические основы обеспечения конкурентоспособности банковской системы Российской Федерации.: Автореферат диссертации кандидата экономических наук. С-Петербург, 2008г. — 38 с.
3. **Акушев М.Б.** Проблемы устойчивости коммерческих банков в конкурентной среде. — М.: РАГС, 2006. — 514 с.
4. **Ступка Н.М.** Конкурентоспроможність комерційних банків на ринку кредитних ресурсів.// Науковий вісник. — вип. 14.4, 2004р. — с. 303–308.
5. Повышение конкурентоспособности банка за счет оптимизации операционных затрат // Режим доступа:  
[http://www.deloitte.com/view/ru\\_UZ/uz/8540/14448/176405/b9a7066f0f001210VgnVCM100000ba42f00aRCRD.htm](http://www.deloitte.com/view/ru_UZ/uz/8540/14448/176405/b9a7066f0f001210VgnVCM100000ba42f00aRCRD.htm).

РОЛІНА К.В., ст. гр. МО-10 МАГ

Наук. керів.: Заглада Р.Ю., к.е.н., доц.

АДИ ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

м. Горлівка

## **СТАН МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ:ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ**

*Проанализировано состояние машиностроительной отрасли Украины, объемы выпуска отдельных видов продукции, выделены основные проблемы развития машиностроительной отрасли и пути их преодоления.*

**Актуальність.** Після кризи 2008 року промисловість України переживає не найкращі часи, і галузь машинобудування не є виключенням. До 2008 року ця галузь розвивалась стабільно, простежувалося зростання обсягів випуску продукції. Та починаючи з другого півріччя 2008 року ситуація вкрай змінилась. Багато проблем, котрі виникли в той період, можна спостерігати і зараз. Усі ці проблеми не дають розвиватися

машинобудуванню та потребують вирішення не лише на рівні галузі, а й на загальнодержавному рівні.

Проблеми, що пов'язані з розвитком та станом машинобудівної галузі, висвітлені у наукових працях таких вчених-економістів як Дорогунцов С.І., Заболоцький Б.Ф., Семенов А.Г., Станчевський В.К., Паламарчук В.О. та ін. Проте, ще залишається багато питань, котрі потребують подальшого дослідження.

**Мета дослідження:** аналіз стану машинобудівної галузі, виявлення проблем розвитку машинобудівної галузі та шляхів вирішення цих проблем.

**Основна частина.** Машинобудування є однією з найбільших галузей промислового комплексу України. Машинобудівний комплекс сам по собі є дуже великим та включає багато підгалузей, котрі займаються виробництвом різноманітної продукції починаючи від вентиляторів, закінчуючи судами та літаками.

До основних підгалузей машинобудування прийнято відносити: важке машинобудування (екскаватори, конвеєри, елеватори, бурильні машини), транспортне (автобудування, авіабудування та суднобудування), сільськогосподарське (трактори, сівалки, косарки, обладнання для тваринницьких ферм, плугів та боронив), приладобудування (прилади для радіо, телебачення та зв'язку, прилади для медичного обслуговування, контрольно-вимірювальна апаратура, оптичні прилади), радіотехнічне та електротехнічне виробництво (електродвигуни та генератори постійного та змінного струму, трансформатори, проводи та кабелі, електричні лампи, лічильники електроенергії), обладнання для інших галузей промисловості.

Основні показники роботи машинобудування наведені у таблиці 1 і на рисунку 1.

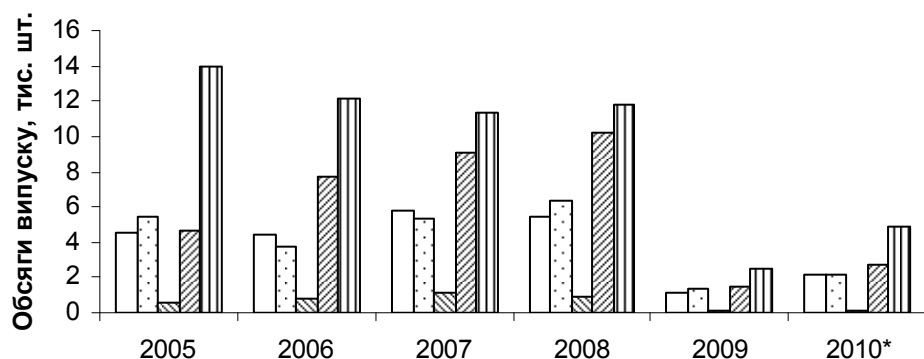
Як видно з наведених у таблиці 1 даних, ситуація щодо випуску продукції машинобудування значним чином погіршилася починаючи з 2009 р. Так, наприклад, кількість випущених тракторів знизилась майже у 4,5 разів, екскаваторів у 6 р., телевізорів у 2,3 р., автомобілів легкових у 6 р., автобусів у 6,8 р., автомобілів вантажних у 4,7 р. У 2010 р. ситуація покращилась, об'єми випуску почали зростати. За офіційними даними, у січні 2011 р. приріст впуску машинобудівної продукції збільшився на 9,7% [3].

Таблиця 1 Основні показники роботи машинобудування [2, 3]

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
Обсяги випуску основних видів продукції машинобудування						
Борони дискові, тис. шт.	4,5	4,4	5,8	5,5	1,1	2,1
Трактори, тис. шт.	5,5	3,7	5,3	6,3	1,4	2,1
Екскаватори, тис. шт.	0,584	0,813	1,1	0,921	0,143	0,166
Станки для обробки деревини, тис. шт.	3,7	3,6	3,2	2,5	1,4	1,1
Машини пральні, тис. шт.	322	208	173	230	164	167
Трансформатори електричні, млн. шт.	7,9	13,1	19,5	17,4	12,2	3,9
Проводи ізолювані, тис. т	10,9	12	15,4	17,0	10,4	10,7
Телевізори, тис. шт.	651	431	507	558	238	80
Автомобілі легкові, тис. шт.	192	267	380	402	66	75
Автобуси, тис. шт.	4,7	7,7	9,1	10,2	1,5	2,7
Автомобілі вантажні, тис. шт.	14	12,1	11,4	11,8	2,5	4,9
Основні показники стану машинобудівної галузі						
Кількість підприємств машинобудування, шт.	190	173	170	239	222	**
Середньорічна заробітна плата, грн.	707	1145	1252	1728	1652	2067
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	8,2	10	11,5	10,8	10,7	**
Освоєно виробництво нових видів продукції	3152	2408	2556	2446	2685	**
Інвестиції, млн. грн.	940	1024	1646	2268	2251	**

\* — дані можуть уточнюватися

\*\* — офіційної інформації іще не має



□ Борони дискові □ Трактори ▨ Екскаватори ▩ Автобуси ■ Автомобілі вантажні

Рис. 1. — Обсяги виробництва основних видів продукції машинобудування



Позитивною є тенденція до збільшення заробітної плати на підприємствах машинобудівної галузі. Так, у 2010 році середньорічна заробітна плата зросла на 415 грн. У січні 2011 р. середньомісячна заробітна плата по галузі склала вже 2396 грн. [3]. Але, при цьому, постійно збільшується відтік робочої сили у галузі. За період з 2003 по 2008 рр. кількість працівників машинобудівної галузі скоротилось на 15% (127 тис. осіб). У 2009 р. потреба у робітниках на промислових підприємствах склала 14,7 тис. чол., у 2010 р. цей показник зріс до 17,2 тис. чол. [3]. На нашу думку, це пов'язано з тим, що умови праці на підприємствах машинобудівної галузі є дуже важкими, а заробітна платня — низькою. Так, наприклад, на підприємствах машинобудування в Росії у 2010 році середньомісячна заробітна плата складала 19057 руб. (4764 грн.) [4].

Погіршення стану машинобудівної галузі пов'язано з кризовими явищами 2008 року. Саме починаючи з другого півріччя 2008 року обсяги виробництва багатьох видів продукції почали падати.

Особливу увагу треба звернути на те, що за останні роки значно знизилась кількість інноваційно-активних підприємств. У 2009 році, у порівнянні з 2007 цей показник зменшився майже на 10%. При цьому 87% фінансування підприємства здійснюють за власний рахунок, а лише 1,4% за рахунок коштів виділених з державного бюджету. З цього витікає ще одна проблема розвитку машинобудівної галузі — недостатня підтримка державою підприємств машинобудівної галузі.

Стосовно інвестицій у 2008-2009 рр. — ситуація покращилась. Обсяг інвестованих коштів у 2009 р. у порівнянні з 2006 зріс у 1,4 рази. Але, цих коштів все одно не вистачає. На багатьох підприємствах обладнання знаходиться у дуже поганому стані та потребує заміни чи капітального ремонту. Після кризових явищ 2008 року багато іноземних інвесторів забрали свої кошти з українських підприємств. В першу чергу, це пов'язано з нестабільною ситуацією в Україні.

Однією з причин нестабільності є тіньова економіка. У 2009 році 35% українського бізнесу знаходилося у тіні, у 2010 р. обсяг тіньової економіки склав 60% ВВП. Так, у США, наприклад, з 1999 р. до 2007 р. тіньова економіка зросла з 8,6% до 9% [4].

**Висновки.** На основі усього вищезазначеного можна виділити наступні проблеми розвитку машинобудівної галузі в після кризовий період:

- недостатня підтримка з боку держави;
- низький рівень мотивації робітників;
- моральне старіння та зношеність основних фондів;
- скорочення інвестицій в галузь з боку як вітчизняних, так і іноземних інвесторів;
- відсутність інновацій та розвитку науково-технічного прогресу;

високий рівень тіньової економіки.

Усі ці проблеми, в свою чергу, ведуть до нестабільності в галузі машинобудування України. Для виходу з цієї ситуації, на нашу думку, доцільно буде звернути увагу на:

покращення мотиваційного фактору. Увагу потрібно звернути не лише на матеріальну мотивацію, а й на нематеріальні аспекти (покращення умов праці, формування соціальних пакетів та інше);

залучення у галузь нових інвесторів. Нові інвестиції, в свою чергу, дозволять замінити зношене та застаріле обладнання;

підвищення інноваційної активності підприємств. Це, в свою чергу, дозволить покращити виробничий процес та залучити в галузь додаткові інвестиції.

Також хотілось би відмітити, що розвиток машинобудівної галузі неможливий без підтримки з боку держави. А це в наш час є однією з найважливіших проблем, вирішення якої допоможе стабілізувати сферу машинобудування та вивести її на новий рівень розвитку.

#### **Бібліографічний список**

1. **Заблоцький Б.Ф.** Розміщення продуктивних сил України: Національна макроекономіка. — К: Академвидав, 2002. — 368с.
2. Статистичний щорічник України за 2008 рік/ За ред. О.Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2009 — 570 с.
3. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> — сайт Державного Комітету Статистики України
4. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://delo.ua> — сайт газети «Ділові новини України»

ЧЄЧЄНЄВА Е.Р., ст. гр. МО 07-б

Наук. керів.: Заглада Р.Ю., к.е.н., доц.

АДИ ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

м. Горлівка

### **СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

*Рассмотрено понятие «социальная ответственность бизнеса», преимущества социальной ответственности для бизнеса, общества, государства, проанализированы проблемы развития социальной ответственности бизнеса в Украине и даны некоторые рекомендации по решению данных проблем.*

**Актуальність.** Сучасний етап розвитку економік різних держав

характеризується загостренням ряду соціальних проблем, викликаних погіршенням загального економічного стану, серед яких: зростаюче безробіття, недотримання соціальних стандартів, погіршення умов праці, послаблення стимулів до праці тощо. В цих умовах актуальним є питання соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством. При цьому активна соціальна позиція підприємців має полягати в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі з суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем.

Проблема соціальної відповідальності бізнесу привертає увагу багатьох науковців. Серед вітчизняних та іноземних науковців треба відзначити С.В. Братюченко, О.В. Мартякову, В.Є. Селівестрова, О.Д. Василика, М.І. Долішного, І.П. Булеєва, Н.Ю. Брюховецьку, О.Я. Маліновську, В.Л. Осецького, А.А. Чухна, С.І. Юрія. Однак, незважаючи на значні досягнення у вирішенні теоретико-методологічних питань соціальної відповідальності бізнесу, деякі питання, пов'язані безпосередньо з механізмом розвитку соціальної відповідальності бізнесу, залишаються недостатньо дослідженими і тому потребують додаткового вивчення.

**Мета дослідження:** проаналізувати термін «соціальна відповідальність бізнесу», розглянути переваги соціальної відповідальності, провести аналіз розвитку ідеї соціальної відповідальності бізнесу в Україні, визначити наявні проблеми та шляхи їх вирішення.

**Основна частина.** Єдиного визначення терміну «соціальна відповідальність бізнесу» (СВБ) немає. Запропоновано багато різних визначень СВБ, однак в них є спільна основа: СВБ переймається тим, як компанії використовують комерційну діяльність для створення загального позитивного впливу на суспільство.

Якщо розглянути міжнародний досвід, то стає можливим виділити наступні критерії, відповідність яким дозволяє визначити окрему організацію як соціально відповідальну [1;2;3]: добросовісна сплата податків, виконання вимог міжнародного, державного, регіонального законодавств; виробництво та реалізація якісної продукції; реалізація корпоративних програм підвищення фаховості співробітників, з охорони та зміцнення здоров'я співробітників; реалізація корпоративних програм з охорони навколишнього середовища; реалізація благодійних і спонсорських проектів; участь у формуванні позитивної суспільної думки про бізнес.

Міжнародний досвід свідчить, що від реалізації бізнесом принципів соціальної відповідальності переваги отримують всі — компанії, держави, суспільство (табл.1), тому реалізація цільових соціальних проектів є не менш важливою, ніж відрахування до бюджету на соціальні потреби держави.

Переваги соціальної відповідальності для бізнесу від виконання принципів соціальної відповідальності підтверджують дослідження, що

проводилися агентством «Walker Information» (станом на 2010 рік) [3], які виявили пряму залежність зростання престижу компанії й продуктивності її економічної діяльності від здійснення соціальних обов'язків. Збільшення соціального потенціалу компанії на 1% підвищує її соціальний престиж на 0,55%, у той час як зростання економічного потенціалу поліпшує економічну цінність на 0,32%. Зафіксовано безпосередній вплив соціальної діяльності компанії на фінансові показники. У компаній, які 10 років дотримувалися курсу на соціальну відповідальність, фінансові результати були вищі, ніж у соціально безвідповідальних компаній. Дохід на інвестиційний капітал був вищим на 9,8%, дохід з активів — на 3,55%, дохід з продаж — на 2,79%, прибуток — на 63,5%. При 15-річному терміні діяльності в руслі концепції соціальної відповідальності дохід акціонерів перевищував середній показник у 2 рази. У середньому по США акціонерний дохід становив 198%, тоді як у соціально відповідальних компаній він дорівнював 43%.

Дослідники [3] наводять дані про позитивну кореляцію між інвестиціями компанії у розвиток персоналу та курсом її акцій, ставленням співробітників до компанії та її доходами. Поліпшення на 5% сприйняття компанії її співробітниками підвищує попит клієнтів на її продукцію на 1,3%, що дає приріст прибутку на 0,5%. Для крупних компаній соціальні інвестиції дуже привабливі, оскільки більшість споживачів у США і Великій Британії віддають перевагу компаніям із соціально відповідальними програмами. До того ж соціально відповідальний бізнес мотивує співробітників у поліпшенні комерційної діяльності

Таблиця 1 Переваги, які отримує бізнес, суспільство, держава від дотримання бізнесом принципів соціальної відповідальності

Переваги, які отримує бізнес	Переваги, які отримує суспільство, держава
забезпечення суспільної репутації організації; зростання довіри населення до діяльності компанії, її товарів та послуг; підвищення професіоналізму та розвиток кадрового потенціалу на підприємстві, забезпечення лояльності персоналу; можливість формування безпечного середовища діяльності та розвитку компанії завдяки власній корпоративній політиці; відповідність нормам і стандартам світової економічної спільноти; можливість формування партнерських відносин із владними структурами, громадськістю та ЗМІ	можливість встановлення партнерських відносин між бізнесом, владою і громадськістю; можливість надання адресної екстреної допомоги громадянам, які її потребують; удосконалення та розвиток соціальної захищеності населення; можливість залучення інвестицій у певні суспільні сфери; можливість підтримки громадських ініціатив, інноваційних проектів, розвиток соціальної і творчої активності населення, збереження та використання «інтелектуального ресурсу» на потреби країни і регіону

Розвиток СВБ в Україні консолідувався навколо міжнародних організацій та проектів, зокрема Представництва ООН в Україні, яке в 2006 році започаткувало та підтримує діяльність української мережі Глобального договору ООН, що охоплює понад 140 організацій [4]. Разом з тим бізнес-структури, що працюють в Україні, ще не усвідомлюють в повному обсязі свою роль і відповідальність у соціальному розвитку держави, а також свої стратегічні інтереси, тому в них виникає потреба у співпраці із державними та недержавними установами, організаціями у вирішенні соціальних проблем різного рівня. На цей час співпраця у сфері соціального партнерства бізнесу, влади, громадськості України є фрагментарними, безсистемними.

В Україні більшість компаній (як великих, так і середніх) не мають визначеної стратегії СВБ, перебувають на етапі дотримання законодавства та точкових добродійних проектів.

Розвиток СВБ в Україні стримують наступні проблеми:

1. Законодавча неврегульованість та відсутність законодавчого заохочення.

В Україні ідея СВБ потребує досконалого пакету законодавчих актів, інституційної підтримки та створення стимулів для підприємств. Так, у міжнародній практиці виділяють два основних типи стимулів бізнесу: нагороди та відзнаки і податкові/кредитні пільги та фінансова підтримка.

Аналіз стимулів СВБ дозволяє зробити висновок, що західний стандарт мотивує підприємця здійснювати добровільні соціальні інвестиції. На відміну від нього, вітчизняні закони мають винятково примусовий характер. Українське законодавство накладає на бізнес низку обов'язкових соціальних функцій. Так, соціальне страхування, побудоване на принципі без альтернативності. Це примушує працедавців використовувати схеми «тіньової» оплати праці, а отже, скорочує соціальні виплати у майбутньому. Крім того, українське законодавство передбачає незначний набір преференцій, що спонукають до витрат на соціальні акції. Так, не оподатковуються тільки ті грошові кошти, які становлять 4% від суми прибутку підприємства, перераховані на рахунок добродійної організації. Звільняються від сплати ПДВ операції з надання допомоги науковим, культурним, спортивним установам і релігійним організаціям [4; 5].

2. Викривлена роль ЗМІ: неправильний формат подання інформації про СВБ компаніями; відсутність компетентних кадрів у ЗМІ та низький рівень зацікавленості в аналітичній інформації; ЗМІ не заохочують і не є лідерами процесу визначення ролі українського бізнесу у вирішенні складних екологічних та соціальних проблем.

3. Низька організаційна спроможність груп впливу в Україні. Одним із основних методів впровадження СВБ є програми партнерств та спільні проекти бізнесу з іншими групами впливу (місцевими та

регіональними органами влади, освітніми та науковими інституціями тощо). Водночас на сьогодні український бізнес випереджає за організаційною спроможністю (наявність кваліфікованих кадрів, внутрішніх процесів та процедур, систем оцінки та прийняття рішень) інші групи впливу, що нівелює здатність бізнесу ефективно впроваджувати програми СВБ або значно затримує досягнення прогресу.

4. Обмежена культура співпраці. В Україні мало прикладів співпраці — як всередині бізнесу, так і з зовнішніми групами впливу. Співпраця компаній-конкурентів, в основному, залежить від волі власників, тоді як головним критерієм повинна виступати економічно-соціальна доцільність (з точки зору управлінського персоналу). Співпраця з іншими групами впливу часто можлива виключно на засадах представлення інтересів замість спільних стратегічних соціальних цілей. Недовіра до співпраці як форми реалізації соціально-економічних інтересів створює перепони до ефективного впровадження стратегії СВБ [5].

5. Необхідність адаптації досвіду формування міжнародної політики СВБ до українських умов. Більшість транснаціональних компаній, які працюють в Україні, мають визначену політику СВБ на міжнародному рівні. Без адаптації підходів, програм, засобів, напрямків до потреб української економіки та суспільства компанії ризикують понести невиправдані витрати.

6. Відсутність достатньої кількості ознайоmlених, зацікавлених та компетентних у СВБ менеджерів: політика СВБ має впроваджуватись компаніями у повсякденній діяльності відділами маркетингу, виробництва, продажів, на рівні стратегічного управління тощо. Відсутність критичної маси менеджерів, які є компетентними у своїх функціональних обов'язках, розуміють стратегію СВБ компанії та готові долучитись до її впровадження на своєму робочому місці, є суттєвою перепорою для подальшого розвитку СВБ в Україні.

**Висновки.** Таким чином, для поширення принципів СВБ в Україні, стимулювання комерційних організацій до вирішення соціальних проблем необхідно:

створення сприятливих організаційно-правових умов для діяльності суб'єктів господарювання, що беруть участь у вирішенні соціальних проблем;

надання пільг по податках, зборах, орендній платі та інших платежах підприємствам і організаціям, які займаються шефською, спонсорською, благодійною діяльністю;

цільова фінансова підтримка недержавних суб'єктів соціальної політики за рахунок бюджетних коштів;

застосування економічних та інших санкцій до тих, хто діє на шкоду соціальним інтересам;

налагодження співпраці з податковими органами та проведення консультаційної і ознайомчої роботи тощо;

надання бізнесовим структурам організаційно-методичної допомоги

у плануванні та реалізації конкретних соціальних проектів та програм, реалізації корпоративних систем соціальної відповідальності;

сприяння роботі всіх зацікавлених сторін щодо впровадження довгострокових спільних соціальних проектів та програм;

створення партнерської мережі, в рамках якої учасники мережі отримують широкі можливості для просування корпоративної репутації на регіональному та макроекономічному рівнях;

створення на всеукраїнському рівні ефективної та постійно діючої системи комунікації соціально відповідального бізнесу, державних органів влади, засобів масової інформації, громадськості, експертів міжнародних організацій;

акумулявання наявної інформації у сфері соціального підприємництва (наприклад, створення єдиного реєстру даних соціальних та екологічних ініціатив, в реалізації яких могли б взяти участь державні органи влади, громадські організації та підприємницькі структури) та адаптація закордонного досвіду соціального підприємництва.

### **Бібліографічний список**

1. **Братющенко С.В.** Корпоративная ответственность бизнеса как экономическая, социальная, юридическая и нравственная категория/ С.В. Братющенко, В.Е. Селивестров // Регион: экономика и социология. — 2009. — № 4.
2. **Котлер Ф.** Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства/ Ф. Котлер, Н. Лі/Пер. з англ. С. Яринич. — К.: Стандарт, 2005. — 302 с.
3. Офіційний сайт Центру розвитку КСВ в Україні [Електроний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.csr-ukraine.org>.
4. Офіційний сайт агентства «Walker Information» [Електроний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.walkerinfo.com>.
5. **Маліновська О.Я.** Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: етапи становлення/О.Я. Маліновська. — Вісник Львівської державної фінансової академії. — 2009. — № 5.

БАРАБОЛЯ К.В., МАГ-10-МО

Науч. керів. :ГАЙДАЙ І.Ю., к.е.н, доц.

ГАЙДАЙ Р.Ф., ст. викладач

АДИ ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

м. Горлівка

## ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Изучены теоретические аспекты конкурентоспособности предприятия, проанализированы существующие методы оценки конкурентоспособность предприятия.*

**Актуальність.** Серед основних цілей будь-якого підприємства в ринковій економіці є підвищення конкурентоспроможності продукції (послуг), що випускається, а також конкурентоспроможності самої господарської одиниці на ринку. Запорукою успіху у керуванні конкурентоспроможністю є розробка методів її аналізу, кількісного вимірювання, що у свою чергу дозволить управляти її рівнем і проводити порівняльний аналіз конкурентоспроможності суб'єктів ринку.

Таким чином, завдання кількісного виміру й аналізу конкурентоспроможності — одна з актуальних завдань маркетингу в системі керування будь-якого підприємства. У ринкових відносинах тільки таке підприємство одержує можливість подальшого розвитку, яке здійснює ефективну господарську діяльність, перемагаючи конкурентів у боротьбі. Цей принцип підкоряє всі сторони діяльності підприємства обліку кон'юнктури ринку, обумовлює необхідність розробки стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства, її постійного аналізу й оцінки для здійснення управління.

**Мета дослідження:** теоретичне обґрунтування та аналіз методів визначення рівня конкурентоспроможності підприємства.

**Основна частина.** Питанням розробки методології оцінки та управління конкурентним перевагами різних об'єктів управління присвячені роботи як закордонних науковців — Ф. Котлера, М. Портера, А.А. Томпсона, І. Ансоффа, Г.Асселя, так і вітчизняних дослідників — В.І. Герасимчука, І.Л. Решетникової, Е.М. Азаряна, А.Є. Воронкової, Ю.Ф. Ярошенка та ін.

Для сформованих концептуальних підходів щодо управління конкурентними перевагами організації характерно безліч відмінностей, що стосуються не тільки понятійного апарату, а й постановки цілей, теоретико-методологічної й практичної бази процесу дослідження й аналізу ринку.



Конкуренція в класичному розумінні — економічне змагання виробників однакових видів продукції на ринку за залучення більшої кількості покупців та одержання максимального доходу в короткостроковому або довгостроковому періодах. Основа конкурентних відносин — свобода вибору — реалізується у формі прагнення кожного одержувати для себе особисто грошовий дохід. Конкуренція, означає наявність на ринку великої кількості незалежно діючих продавців і покупців [2].

Особливості конкуренції на різних ринках диктують специфічний підхід до вивчення конкуренції в галузі. Реалізація цього підходу можлива шляхом розроблення маркетингової стратегії з урахуванням результатів конкурентного аналізу, а також результатів оцінки сильних і слабких сторін підприємства, послідовного моніторингу діяльності ключових конкурентних гравців у рамках конкретної галузі.

Оцінка конкурентоспроможності фірми на конкретному ринку або його сегменті ґрунтується на ретельному аналізі технологічних, виробничих, фінансових і збутових можливостей фірми. Вона покликана визначити потенційні можливості фірми й заходи, які вона повинна почати. Для забезпечення високого рівня конкурентних переваг, у свою чергу, можливості фірми в конкурентній економіці доцільно оцінювати за допомогою маркетингових інструментів, оскільки за умов їхнього ефективного використання маркетингові рішення, що приймаються, будуть відповідати стратегічним цілям фірми з досягнення довгострокових конкурентних переваг.

Конкурентоспроможність підприємства визначають показники, які характеризують:

- конкурентоспроможність продукції;
- фінансовий стан підприємства;
- ефективність збуту та просування товарів;
- ефективність виробництва;
- імідж підприємства тощо.

Конкретний набір показників залежить від методу оцінки конкурентоспроможності підприємства [4, с.342].

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачає їх поділ на окремі групи за певною ознакою. Найчастіше такою ознакою виступає форма представлення результатів оцінки, відповідно до якої виділяють графічні, матричні, розрахункові та комбіновані (розрахунково-матричні, розрахунково-графічні) методи.

Графічний метод оцінки конкурентоспроможності базується на побудові так званої «Радіальної діаграми конкурентоспроможності» або «Багатокутника конкурентоспроможності». Перевагою графічного методу оцінки конкурентоспроможності підприємства є його простота та наочність; недоліком слід вважати те, що він не дає змоги встановити

значення узагальненого критерію конкурентоспроможності підприємства.

Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства базуються на використанні матриці — таблиці впорядкованих по рядках та стовпцях елементів. Найбільш показовим прикладом може слугувати широко відома матриця БКГ («Бостонської консалтингової групи»). Переваги методу: дає змогу дослідити розвиток процесів конкуренції в динаміці та при наявності достовірної інформації про обсяги реалізації дозволяє забезпечити високу репрезентативність оцінки; як недолік відзначають надмірну спрощеність методу та неможливість проведення аналізу причин того, що відбувається, внаслідок чого ускладнюється вироблення управлінських рішень. Окрім матриці БКГ існує достатньо багато матричних моделей, які можуть бути використаними для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства:

- матриця «Привабливість ринку/конкурентоспроможність» (модель GE/Mc Kinsey);
- матриця «Привабливість галузі/конкурентоспроможність» (модель Shell/DPM);
- матриця «Стадія розвитку ринку/конкурентна позиція» (модель Hofer/Schendel);
- матриця «Стадія життєвого циклу продукції/конкурентна позиція» (модель ADL/LC) тощо.

Табличний метод оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства фактично являє собою варіацію матричного і тому не виділяється у окрему категорію.

Розрахункові методи оцінки конкурентоспроможності підприємства є вельми численними. Вони поділяються на:

- специфічні методи — методи, що дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства по окремих аспектах його діяльності — виробничому, інноваційному, маркетинговому, фінансовому тощо;
- комплексні методи — методи, що базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Серед комплексних методів оцінки визначальне місце посідають:

- 1) метод, що використовує в якості головного підходу оцінку конкурентоспроможності продукції підприємства;
- 2) метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів;
- 3) метод, що ґрунтується на основі теорії ефективної конкуренції;
- 4) інтегральний метод;
- 5) метод самооцінки (Європейська модель ділової досконалості, англійська методика матриці удосконалення бізнесу (BIM)).

До ключових методів оцінки конкурентоспроможності підприємства відносяться методи, в основі яких лежить: життєвий цикл товару

(послуги), оцінка конкурентоспроможності одиниці продукції, частка ринку, теорія ефективної конкуренції, конкурентні переваги, метод бенчмаркінгу, споживча вартість і т.д..

Інструментарієм для вирішення стратегічних завдань підвищення конкурентоспроможності може служити комплексний підхід з розробки та побудови моделі конкурентоспроможності промислового підприємства [5].

**Висновки.** Здійснений аналіз підходів і методів показує, що в сучасній літературі питання оцінювання конкурентоспроможності підприємств відображаються досить широко. В цілому, конкурентоспроможність підприємства визначається з урахуванням ринкових факторів, які на неї впливають, однак, вони, як правило, не дають її комплексного кількісного оцінювання. Крім цього, загальним недоліком цих методів є те, що вони не пристосовані до використання в умовах становлення ринкових відносин і містять неповну характеристику оцінюваних підприємств.

У теперішній час теорія конкурентоспроможності продовжує формуватися й тому має у своєму розпорядженні ще недостатньо сталі наробітки із визначення узагальнюючих показників конкурентоспроможності підприємства, що підкреслює значущість зусиль у цьому напрямі.

#### **Бібліографічний список**

1. **Годин А.М.** Маркетинг: Учебник. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2007. — 756 с.
2. **Должанський І.З., Загорна Т.О.** Конкурентоспроможність підприємства. — К: 2006. — 328 с.
3. **Коваленко В.В.** Особливості конкурентоспроможності підприємств і організацій в сучасних умовах // Фінанси України. — 2001. — 10. — С. 27 — 30.
4. **С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко., А.В. Вакуленко** Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник. — К.: КНЕУ, 2006. — 527 с.
5. **Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І.** Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2004. — 316 с.

ГОРИШНАЯ М.А., ст.гр. МО-10 маг  
Науч. руков.: Гайдай И.Ю., к.э.н., доц.  
АДИ ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»  
г. Горловка

## **АКТУАЛЬНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ЯК ФАКТОРУ, ЩО ВПЛИВАЄ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ**

*Обоснована актуальность исследования организационной структуры как фактора, оказывающего влияние на эффективность работы предприятия.*

**Актуальність.** Сучасне підприємство знаходиться під постійним впливом зовнішніх факторів, що вимагає від суб'єктів господарювання приділяти велику увагу удосконаленню методів, форм і засобів реагування на зміни в ринковій кон'юктурі.

Однією з найбільш важливих умов забезпечення життєдіяльності підприємства та його прибуткового функціонування є оптимізація системи організації та методів управління. При вірному виборі організаційної структури, її ефективній побудові, підприємства є спроможними реалізувати мету та задачі діяльності.

**Ціль дослідження:** обґрунтування необхідності дослідження організаційної структури як чинника, здатного суттєвим чином вплинути на діяльність підприємства.

**Основна частина.** У числі внутрішніх чинників, що впливають на ефективність функціонування підприємства, як відмічає ряд вітчизняних і зарубіжних економістів (Бурков В., Вяткін В., Градов О., Дікань В., Іванов Ю., Литвиненко А., Сологуб О., Сухачов Ю., Тат'янченко М., Юданов А., Маренич А., Маршалл А., Портер М., Фатхутдінов Р., Хайек Ф., Абрамшвілі Г., Іспірян Г. та інші), сьогодні на перший план висувуються персонал і організаційна структура управління, що знаходяться в тісному діалектичному взаємозв'язку [1, С.97].

Організаційна структура є формальною основою взаємодії і взаємовідносин між всіма учасниками виробничого процесу, є запорукою цілісності підприємства як системи. Вона дозволяє підприємству ефективно взаємодіяти із постачальниками, торгівельними організаціями, кредиторами, інвесторами, державними органами, недержавними інституціями, клієнтами, оптимально розподіляти ресурси (фінансові, матеріальні й не матеріальні, людські), координувати роботу керівництва й всього персоналу, діяльність яких спрямована на досягнення стану забезпеченості його конкурентоспроможності в тривалій перспективі.

Приведення у відповідність внутрішньої структури вимогам зовнішнього середовища забезпечує всім без винятку суб'єктам

господарювання, незалежно від їх розмірів, форми власності, сфери діяльності, відомчої приналежності можливості для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного і соціального розвитку. Зарубіжні економісти Еріх Фрезі і Людвіг Тойфсен підкреслюють, що в останні роки великі підприємства розвинених країн провели структурну перебудову в надзвичайно широкому масштабі, намагаючись пристосуватися до умов, що змінюються [2, С.267].

Особливу актуальність організаційна структура як чинник, що впливає на ефективність роботи підприємства, набуває в країнах з перехідною економікою. Вітчизняні вчені-економісти (Чумаченко Н., Черняк В., Багал Ю., Ревенко В., Євдокимов Ф., Пономарев М. та інші) в своїх роботах неодноразово зазначають, що економічна криза в Україні багато в чому зумовлена тим, що процес трансформації в ринкові форми відбувається в економічно не ефективних структурах [3, С. 154].

Посилення впливу підсистем (виробничої, фінансової, інформаційної, маркетингу, менеджменту, інвестиційної, інноваційної, кадрової) на результативність роботи підприємств, що отримали економічну свободу і постали перед проблемами, пов'язаними із залежністю від нестабільного стану фінансової кон'юнктури на ринках збуту, зумовлює необхідність в аналізі функціонування та розвитку організаційних структур управління вітчизняних суб'єктів господарювання. Дослідженню підлягають такі основні задачі:

- дослідження теоретичних аспектів проектування, розвитку та функціонування організаційних структур управління сучасних підприємств;
- виявлення впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на формування організаційної структури управління на малих, середніх та великих підприємствах в ринкових умовах;
- визначення напрямків використання зарубіжного досвіду для покращення організаційної структури управління вітчизняних підприємств;
- формування основних принципів побудови оптимальної організаційної структури підприємства з урахуванням його індивідуальних особливостей;
- розробка механізму адаптації організаційної структури підприємства до змін у ринковій кон'юктурі для формування стійких конкурентних переваг.

**Висновки.** Таким чином, забезпечення відповідності організаційної структури цілям підприємства, розробка механізму адаптації його організаційної структури до змін у ринковій кон'юктурі є актуальним завданням, яке потребує вирішення для підвищення рівня ефективності роботи підприємства в сучасних умовах.

### Бібліографічний список

1. **Загорна Т.О.** Конкуренентоздатність фірми в системі менеджменту // Торгівля і ринок України. –Донецьк: ДонДУЕТ.- 2000. — С.96-100
2. **Скібіцька, Л. І.** Менеджмент : Навч. посібник / Л. І. Скібіцька, О. М. Скібіцький. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 416с.
3. **Уткин Э.А.** Курс менеджмента: учебник для ВУЗов. — М.: Зерцало. — 2001. — 448с.

ТОКАРЕВА А.В., ст.гр. МО-07а

Науч.руков.: Губанова М.Г., ст.пр.

АДИ ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»

г. Горловка

### ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В ПОСТКРИЗИСНОМ ПЕРИОДЕ

*Рассмотрены проблемы функционирования банковских учреждений, проанализирована степень обеспеченности банковской системы Украины кредитными ресурсами, выявлены проблемы и предложены пути решения.*

**Актуальность.** Сложная ситуация в мировой экономике в целом и в украинской в частности, является следствием наложения друг на друга сразу двух кризисов: в международных денежно-кредитных отношениях и финансовом секторе. Последствиями стали обвал финансовых рынков, серия банкротств передовых банков развитых стран, шоковое снижение ликвидности банков и экономик большинства стран и спровоцированный этим стремительный отток капиталов из развивающихся стран, сокращение иностранных инвестиций и быстрая девальвация их национальных валют. Банковская система Украины оказалась не готовой к финансовому кризису, и украинские банки из-за высокой степени открытости национальной экономики стали слишком зависимыми от процессов на мировых рынках. Ситуация усложнилась политической нестабильностью, которая привела к кризису недоверия, особенно к банковской сфере. В связи с этим тема повышения устойчивости банковской системы весьма актуальна.

**Цель исследования:** анализ, оценка и сравнение основных показателей использования ресурсов коммерческими банками, выделение основных проблем повышения устойчивости банковских учреждений Украины на посткризисном пространстве, выявление путей решения проблем с учетом специфики условий деятельности банковской системы Украины.

**Основная часть.** Проблемам развития мировой и украинской

банковских систем в условиях кризиса посвящен ряд научных публикаций. Основная их направленность на причины банковского кризиса, ее взаимосвязь с экономическим кризисом, пути преодоления кризиса. Значительную научную ценность имеют работы О.Дзюблюка, О.Барановского, С.Науменковой, Ж.Довгань, О.Брегеда, С.Савлука, В.Прядко, Н.Островской, Н.Версаля, В.Кирий и др. [1;2;3] Вместе с тем проблемы повышения устойчивости банковской системы Украины, которая обуславливается устойчивостью банковских учреждений и механизмом их деятельности, требуют детального рассмотрения.

Специфика деятельности коммерческих банков заключается в работе преимущественно на привлеченных ресурсах. Поэтому, первоочередной проблемой повышения устойчивости банковских учреждений, является обеспечение качества кредитных ресурсов. За время кризиса целые классы финансовых инструментов, считавшихся некогда надежными стали именоваться "токсичными". Украина стала одной из стран (наряду с Россией и Казахстаном), на которой последствия кризиса отразились наиболее сильно из-за большой доли иностранного капитала в активах коммерческих банков, отток которого с финансовых рынков и резкое ухудшение условий внешнего фондирования привели к острой нехватке ликвидности и резкому сокращению межбанковского кредитования, росту неплатежей. В период острой фазы кризиса в конце 2008 года ресурсная база кредитных организаций сократилась на 10-15%[6].

Поскольку основным источником привлечения финансовых ресурсов коммерческими банками являются депозиты, проведем аналогию между динамикой сумм депозитов и изменениями ресурсной базы кредитных организаций (таблица 1).

По данным таблицы можно сделать вывод, что общая сумма депозитов в докризисном периоде значительными темпами увеличивалась и наибольшую долю в общей сумме составляли депозиты, сроком от одного до двух лет. С наступлением кризисного периода прирост суммы депозитов не только прекратился, но и стал отрицательным, а потом начал небольшими темпами расти. Однако наибольшую долю в общей сумме стали занимать депозиты до востребования, что связано с предостережениями вкладчиков и желанием в любой момент иметь возможность изъятия средств.

Таблица 1 — Динамика депозитов в банковской системе Украины за период с 2006 по январь 2011 г. [4]

Период	Годы	Всего	Суммы депозитов			
			До востре- бования	до 1 года	от 1 года до 2 лет	больше 2 лет
Докризис- ный	2006	192299	68744	43106	80448	-
	2007	292220	103866	58865	105963	23525
	декабрь 2008	375854	116535	100893	122027	36398
Кризисный	2009	352230	112047	92231	113581	34370
	декабрь 2010	410220	147166	132748	106500	23805
Пост- кризисный	январь 2011	419077	153757	130341	110368	24611

Вследствие снижения темпов прироста депозитов существенно замедлились темпы роста кредитования. Кроме того, в условиях кризиса начали расти просрочки по ранее взятым займам. Стоимость ресурсов на межбанковском рынке, а также ставки по кредитам предприятиям, населению к началу 2009 года выросли в 1,5-2 раза в сравнении с докризисными уровнями[6]. Рассмотрим динамику сумм выданных кредитов коммерческими банками Украины.

По данным таблицы видно, что наибольшими темпами суммы кредитов росли в докризисный период, что объясняется ростом депозитной базы коммерческих банков, то есть наличием у них кредитных ресурсов. В кризисный и послекризисный периоды общая сумма кредитов снижается, а доля долгосрочных кредитов увеличивается, что объясняется кризисными явлениями, то есть ограниченностью ресурсов у заемщиков. Прослеживается прямая зависимость между размером депозитной базы коммерческих банков и суммой выданных ими кредитов



Таблица 2 — Данные о выданных кредитах коммерческими банками Украины за период с 2006 по январь 2011 г.[4

Период	Годы	Всего	Суммы кредитов		
			до 1 года	от 1 года до 5 лет	более 5 лет
Докризис- ный	2006	263814	102976	137281	-
	2007	473816	175396	179769	76821
	декабрь 2008	763652	247290	270433	150513
Кризисный	2009	753681	244497	262765	137987
	декабрь 2010	749535	268365	267875	213295
Пост- кризисный	январь 2011	747466	262256	271470	213740

Одной из главных угроз является продолжающийся рост проблемной задолженности, усиливающий нагрузку на банковский капитал из-за необходимости увеличения кредитными учреждениями резервов на возможные потери по ссудам. Качество кредитного портфеля ухудшилось по сравнению с докризисными показателями практически во всех банках. Объем просрочек в банковских кредитных портфелях варьируется от 2-3 до 30% [6].

Еще одной важной общей проблемой остается сохранение отрицательного финансового результата в банковской системе Украины. Кредитным организациям пока не удалось до конца покрыть масштабные убытки, понесенные в 2008 году и в начале 2009 года. Так, массовое изъятие средств со счетов ПАО «Проминвестбанк» в результате рейдерских атак осенью 2008 г. привело к значительным убыткам.

Для решения существующих проблем нужно провести реформу системы банковского надзора и регулирования с тем, чтобы предотвратить повторение нынешнего финансового кризиса, и ввести новые правила деятельности банков, включающие повышенные требования к уровню их капитализации и запрет на чрезмерные риски [5]. Так, НБУ утвердил Постановление, согласно которому мелкие банки Украины обязаны будут нарастить регулятивный капитал до 120 млн. грн. [7]

**Выводы.** Таким образом, существует ряд проблем повышения устойчивости банковской системы Украины в посткризисном периоде, которые требуют решения. Для этого необходима поддержка финансовых властей государства национальных банковских секторов путем укрепления долгосрочной ресурсной базы и капитала системообразующих банков, в том числе путем предоставления им субординированных кредитов и

применения схем государственно-частного софинансирования. Сохранение точечных мер господдержки, в частности, системы госгарантий позволит банковскому сектору увеличить объемы кредитования населения и предприятий, что обеспечит финансовую базу для восстановления инвестиционного и потребительского кредитования, тем самым будут созданы необходимые условия для возобновления роста национальной экономики и повышения уровня жизни граждан.

### **Библиографический список**

1. Брегеда О.А., Савлук С.М. Тенденції розвитку світової та вітчизняної банківських систем // Фінанси України. — 2010. — №4.-С.27-34.
2. Версаль Н.І., Кирій В.П. Особливості формування банками ресурсів із використанням боргових цінних паперів в умовах фінансової кризи // Фінанси України. — 2009. — №10.-С.71-85.
3. Прядко В.В., Островська Н.С. Кредитний потенціал комерційних банків у період економічної кризи // Фінанси України. — 2009. — №11.-С.73-77.
4. Статистические данные. — Режим доступа: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
5. Запрет выдавать депозиты до окончания действия срока договора — своевременный и уместный. — Режим доступа: <http://www.ukrbanks.info/article/>
6. Материалы Международной банковской конференции государственных участников СНГ. — Режим доступа: <http://www.confer.fbc-cis.ru/s1.php>  
Видимость стабильности // Эксперт. — 2010.-№3

АЛАКОЗ І.С., ст. гр. МО-07в

Наук. керів.: Кравцова Л.В.

АДИ ДВНЗ „Донецький національний технічний університет”

г. Горловка

## **УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

**Актуальність.** На сучасному етапі розвитку ринкових відносин дуже важливо розуміти, що для того, щоб розвиватись, одержувати прибуток і зберегти конкурентоспроможність організації, керівництво повинно оптимізувати віддачу від вкладень будь-яких ресурсів: матеріальних, фінансових і головне — людських. Актуальною проблемою сучасного менеджменту є саме активізація людських ресурсів для досягнення успіху організації.

**Мета дослідження:** теоретичне обґрунтування та аналіз аспектів

управління персоналом у системі менеджменту на сучасному етапі розвитку.

**Основна частина.** Персонал — найскладніший об'єкт управління в організації, так як, на відміну від речових факторів виробництва, є живим. Тому він має можливість самостійно приймати рішення, діяти, критично оцінювати пред'явлені до нього вимоги, має власні інтереси тощо. Персонал можна назвати „мотором” будь-якої організації.

Управління персоналом — це діяльність організації, спрямована на ефективне використання людей (персоналу) для досягнення цілей, як організації, так і індивідуальностей (особистих) [2].

Головна мета управління персоналом складається в забезпеченні підприємства працівниками, що відповідають вимогам даного підприємства, їхньої професійної й соціальної адаптації.

Людина в організації виконує роль керівника (суб'єкта управління) та виконавця (об'єкта управління). Працівники організації виступають об'єктом управління тому, що вони є продуктивною силою, головним складником будь-якого виробничого процесу. Тому планування, формування, розподіл, перерозподіл і раціональне використання людських ресурсів на виробництві становить основний зміст менеджменту персоналу.

Часто керівники основну увагу приділяють фінансовим, виробничим питанням, проблемам матеріально-технічного забезпечення чи збуту готової продукції, не приділяючи при цьому достатньої уваги людям, які забезпечують роботу організації в усіх напрямках. Такі помилки можуть привести до негативних наслідків, оскільки без людей організація не буде існувати. Без потрібних людей жодна організація не зможе досягти своєї мети та вижити в складних умовах зовнішнього середовища, які постійно змінюються.

На сучасному етапі розвитку докорінно змінилася роль людини у виробництві. Людина вже не тільки найважливіший елемент виробничого процесу на підприємстві, а й стає головним стратегічним ресурсом компанії в конкурентній боротьбі. Якби не були прекрасні ідеї, новітні технології, найсприятливіші зовнішні умови, без добре підготованого персоналу високоефективної роботи домогтися неможливо.

Підприємство або його персонал (штатний склад) є ключовим фактором розвитку, тому що коли підприємство проявляє турботу про своїх людей, ці результати обов'язково позначаються на його діяльності [1].

Управління персоналом можна вважати діяльністю, яка спрямована на вирішення службових потреб, підтримку розвитку персоналу, кожного окремого працівника, удосконалення умов праці з метою виконання завдань організації. Саме тому персоналом необхідно керувати на основі найважливіших аспектів теорії та практики менеджменту.

Досвідчені менеджери добре розуміють, що для того, щоб розвиватися в нестабільному конкурентному середовищі та забезпечити успішний розвиток фірми, вони повинні оптимізувати віддачу від вкладень капіталу не лише в матеріальні та фінансові ресурси, а й, головним чином — у людські.

Всі ресурси оцінюються у грошовому вираженні, а людська праця потребує додаткових критеріїв оцінювання. Необхідна така оцінка людських ресурсів, яка б поєднала цінність грошей і людські активи підприємства [5].

Без людей немає підприємства. Без необхідних спеціалістів жодне підприємство(організація, фірма) не зможе досягти своїх цілей і вижити. Тому люди на підприємстві мають величезну вартість [5].

Великі зрушення у кадровій роботі викликало впровадження нових технологій у менеджменті на основі системного підходу у вирішенні управлінських завдань. Нові технології кадрового менеджменту отримали назву «управління людськими ресурсами», яке потім увійшло в систему стратегічного менеджменту, а функція управління персоналом стала контролюватись вищими посадовими особами організації.

Можна виділити ряд умов, дотримуючись яких, управління людськими ресурсами в організації слід вважати ефективним:

- 1) здійснюється індивідуальне планування кар'єри, підготовка та перепідготовка персоналу, стимулювання професійного росту;
- 2) використовуються гнучкі системи організації робіт;
- 3) система оплати праці побудована на принципах врахування індивідуального вкладу працівників та рівня їх професійної компетенції;
- 4) використовується високий рівень участі працівників у розробці та прийнятті управлінських рішень;
- 5) здійснюється практика делегування повноважень підлеглим.

З огляду на те, що багато підприємств поза основною діяльністю виконують функції, які не відповідають головному їхньому призначенню, усіх працівників поділяють на дві групи: персонал основної діяльності та персонал неосновної діяльності. Такий розподіл персоналу на дві групи необхідний для розрахунків заробітної плати, узгодження трудових показників з вимірниками результатів виробничої діяльності (для визначення продуктивності праці береться, як правило, чисельність тільки промислово-виробничого персоналу). Згідно з характером функцій, що виконуються, персонал підприємства поділяється здебільшого на чотири категорії: керівники, спеціалісти, службовці та робітники [4].

**Висновки.** У сучасних умовах виникла об'єктивна необхідність в удосконаленні управління персоналом на підприємствах. При цьому варто розробити заходи щодо підвищення ефективності управління персоналом як на між організаційному, так і на внутрішньо організаційному рівні. Між організаційні зв'язки дозволяють об'єднати інтелектуальні ресурси

підприємств з метою впровадження різного роду інновацій у їхню діяльність. На внутрішньо організаційному рівні керівники і менеджери повинні усвідомити недоліки традиційної концепції управління персоналом і необхідність формування нової кадрової політики, корпоративної філософії керівництва.

Це буде сприяти досягненню соціального партнерства в колективі, узгодженню економічних і соціальних інтересів окремих працівників і робочих груп.

Отже, управління персоналом є однією з найважливіших сфер діяльності організації, яка може багаторазово підвищити ефективність будь-якого виробництва (підприємства, організації тощо). Люди вирішують, процвітати підприємству чи бути банкрутом.

### **Бібліографічний список**

1. **Бойко О.С.** Наука управління персоналом. — Л.: Галичина, 2006.
2. **Братченко В.Ф.** Управління персоналом організації в сучасних умовах // Персонал, № 3, 2006.
3. **Гончаров В.В.** В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала, М. МП “Сувенир”, 2006 г.
4. Економіка підприємства: Навчальний посібник /за ред. Шегди А.В. — К.: Знання, 2005.
5. **М.Д. Виноградський** Управління персоналом. — К.: Центр навчальної літератури, 2006.

МОРОЗ О.В., ст. гр. МО-07в

Науч. руков.: Кравцова Л.В., ас.

АДИ ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г. Горловка

## **УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

*Теоретически обоснована необходимость мер, направленных на повышение эффективности управления затратами предприятия в условиях рыночной экономике.*

**Актуальність.** Комплекс заходів, що передбачається урядом України для стабілізації економіки, об'єктивно вимагає переходу всіх підприємств і галузей промисловості до противитратних методів господарювання, спрямованих на зменшення собівартості продукції. В першу чергу це стосується проблем недостатньо ефективного використання ресурсів підприємствами. Оскільки в умовах ринкової економіки головною метою підприємства є досягнення максимального

прибутку, важко переоцінити роль аналізу витрат та управління ними. Питання, пов'язані з управлінням витратами підприємства, знайшли відображення в роботах вітчизняних і зарубіжних авторів: І. Бланка, Г. Григоряна, Н. Данілочкіної, В. Завгороднього, Т. Карпової, К. Макконелла, П. Орлова, Д. Хана та ін. Незважаючи на велику кількість наукових праць, значні досягнення в теорії та практиці управління витратами є низка питань, недостатнє розроблення яких знижує ефективність управління витратами на вітчизняних підприємствах.

**Мета дослідження:** теоретичне обґрунтування та розробка загальних рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності управління витратами підприємства в ринковій економіці.

**Основна частина.** Витрати є складною економічною категорією, яка поєднує в собі і процес формування необхідного обсягу економічних ресурсів на підприємстві, і процес їхнього використання. В ринковій економіці на розмір, структуру і динаміку витрат впливає як внутрішнє, так і зовнішнє середовище, зміни якого найчастіше відбуваються швидко і раптово, що вимагає організації системи забезпечення керівників підприємства релевантною інформацією щодо витрат на продукцію, аналіз якої в сукупності з даними досліджень зовнішнього середовища дає змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на досягнення стратегічних цілей та поточних задач діяльності підприємства, а також удосконалення методів планування і контролю витрат.

У ринковій економіці управління витратами як засіб досягнення високого економічного результату виробничо-господарської діяльності підприємства орієнтується не тільки на їх зниження, а й спрямовується на зростання прибутку і забезпечення конкурентоспроможності підприємства [1].

При стратегічному і поточному плануванні діяльності підприємства мобілізація резервів зниження поточних майбутніх витрат, ефективніше використання його наявних ресурсів досягаються завдяки створенню комплексного методичного забезпечення, до якого входять: аналіз беззбитковості виробництва, маржинальний аналіз витрат і прибутку, функціонально-вартісний, техніко-економічний аналіз [2].

Для обґрунтованого планування витрат, комплексного здійснення їх контролю і регулювання необхідно забезпечити керівників центрів відповідальності релевантною інформацією та організувати комунікації між ними, що вимагає створення інформаційної системи управління витратами.

Особливістю становлення й розвитку управління витратами в Україні є те, що із заміною адміністративно-планової моделі господарювання на ринкову, керівники підприємств були змушені переходити від централізованого до самостійного управління витратами,

що потребує вибору й застосування методів планування і контролю витрат, адекватних цілям і задачам управління ними.

У даний час поточне планування витрат здійснюється окремо від стратегічного і поточного планування діяльності підприємств [4]. Керівництво українських підприємств приділяє недостатню увагу моделюванню та врахуванню чинників, які впливають на поточні витрати, — через це на підприємствах залишаються невикористаними можливості підвищення ефективності операційної діяльності.

Також, на вітчизняних підприємствах відсутня організація системи центрів відповідальності; облік виробничих витрат характеризується слабкою аналітичністю й оперативністю, він не спрямований на надання інформації для прийняття рішень та оцінювання діяльності підрозділів, внаслідок чого здійснити ефективне регулювання не є можливим. Крім того, недостатньо розвинуто мотиваційні аспекти діяльності працівників, а оцінювання ефективності роботи адміністративно-управлінських відділів взагалі не проводиться.

Вітчизняним підприємствам не достає чіткого механізму управління витратами, що є притаманним ринковій економіці. Механізм управління включає: мету управління, чинники управління, методи впливу на дані чинники управління, ресурси управління — матеріальні і фінансові ресурси, соціальний і організаційний потенціали, при використанні яких реалізується управління та забезпечується досягнення поставленої мети [3]. Найкращим механізмом буде той, що дозволить забезпечити найбільшу зміну витрат у бік їх зменшення. Таку зміну витрат можна вважати внутрішніми резервами їх зменшення. Отже, головним завданням такого механізму управління є перебування та максимальне використання внутрішніх резервів зменшення витрат у конкретних умовах виробництва. При цьому треба мати на увазі, що даний механізм має забезпечити інструментами відстеження залежності витрат від чинників, що їх визначають.

**Висновки.** Отже, можна запропонувати наступні загальні рекомендації, спрямовані на підвищення ефективності управління витратами вітчизняного підприємства в ринковій економіці:

- здійснення планування витрат з урахуванням стратегічних цілей і поточних задач діяльності підприємства;

- своєчасне забезпечення релевантною інформацією всіх рівнів управління витратами;

- поточний і кінцевий контроль витрат, що покладається на виробничі й управлінські центри відповідальності;

- наявність удосконаленої методики обґрунтування управлінських рішень на основі аналізу витрат;

- широке застосування нових методичних підходів до обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, що відповідатимуть сучасним

економічним умовам діяльності українських підприємств;  
розроблення механізму бюджетного планування і контролю виробничих витрат;  
гнучке реагування на змінення попиту покупців, що сприяє зростанню ефективності виробничої діяльності завдяки зниженню відносних постійних витрат;  
здійснення аналізу причин відхилень фактичних виробничих витрат від запланованих.

### Бібліографічний список

1. **Корінько М.Д, Тітаренко Г.Б.** Концептуальні основи управління витратами суб'єктів господарювання в умовах удосконалення ринкових відносин // Економіка та управління підприємствами. — 2009. — №9(99). — С.126-132.
2. **Орлов О.** Гибкое управление затратами и прибылью (маржинальный подход) // Економіст. — 2009. — №2. — С.24-29.
3. **Цал-Цалко Ю.С.** Витрати підприємства: Навчальний посібник. — К.:ЦУЛ, 2002. — 655 с.
4. **Трубочкина М.И.** Управление затратами предприятия. — М.: ИНФРА М, 2005. — 218 с.

СЕРЕДА А.І., ст.гр. МО-07 Б  
Науков. керівн.: Усова А.В., ас.  
АДИ ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»  
м. Горловка

### СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ В МАШИНОБУДІВНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

*Изучен один из самых важных технико-экономических показателей работы промышленности — себестоимость и пути ее снижения, с целью использования их в решении практических проблем. Приведены возможные направления снижения себестоимости продукции.*

**Актуальність.** В умовах ринкової економіки змінюються функції і права промислових підприємств в області ціноутворення, розподілу фінансових коштів та їх використання. Виробнича, фінансова та соціальна діяльність підприємства, а також і оплата праці на сьогоднішній день здійснюється за рахунок зароблених колективом коштів, тобто за рахунок власного доходу підприємства.

У даних умовах економічність роботи підприємства характеризується насамперед собівартістю продукції, яка являє собою вираз у грошовій формі поточних витрат підприємства на виробництво і



реалізацію продукції. У ній знаходить своє відображення вартість спожитих оборотних фондів, частка основних фондів, що зношується в процесі виробництва (у вигляді амортизаційних відрахувань), частка живої праці у вигляді заробітної плати (продукт для себе) і частина продукту для суспільства у вигляді податків та відрахувань на збори і позабюджетні фонди. У ході виробничо — господарської діяльності ці витрати повинні відшкодовуватися за рахунок виручки від реалізації виготовленої продукції.

Собівартість є основою порівняння витрат і доходів. Зниження собівартості продукції є найважливішим чинником збільшення прибутку і рентабельності, зростання ефективності виробництва.

**Мета дослідження:** теоретичне обґрунтування положень і методичних рекомендацій щодо можливих шляхів зниження собівартості як одного з факторів підвищення конкурентоспроможності в машинобудівному виробництві. У відповідності з поставленою метою роботи поставлені і вирішені такі завдання: визначення значимості собівартості на підприємстві; вивчення шляхів зниження собівартості; пропозиція оптимального варіанту для пошуку шляхів зниження собівартості.

**Основна частина.** Одним з найважливіших техніко-економічних показників роботи промисловості і окремих підприємств є собівартість, яка виражає в грошовій формі всі витрати підприємства на виробництво і збут продукції. Собівартість продукції є однією з основних економічних категорій. Зниження собівартості, означає зменшення кількості матеріальних, трудових і грошових ресурсів, необхідних для виробництва продукції [1].

Проблеми аналізу витрат і собівартості продукції в умовах ринкової економіки знайшли своє відображення в наукових працях Бородіна А.С., Валусєва Б.І., Голови С.Ф., Гуцайлюк З.В., Ефименко В.І., Литвина Б.М., Мніха Е.В., Пархоменка В.М., Кужельного М.В., Кузьмінського А.М., Чумаченко М.Г. та інших вітчизняних і зарубіжних авторів.

Проводячи дослідження з виявлення шляхів зниження собівартості, доводиться звертатися до безлічі методів і способів збору і обробки інформації. У даній роботі для постановки та вирішення конкретного завдання використані загальнонаукові традиційні методи — аналіз і синтез, порівняння та аналогія, узагальнення. За базу дослідження взяті праці як вітчизняних, так і зарубіжних авторів.

Головними завданнями розвитку економіки на сучасному етапі є всемірне підвищення ефективності виробництва, а також заняття стійких позицій підприємств на внутрішньому і міжнародному ринках. Щоб витримати гостру конкуренцію і завоювати довіру покупців, підприємство повинно вигідно виділятися на тлі підприємств того ж типу. Добре відомо, що покупця насамперед цікавить якість і ціна продукції — чим вище

перший показник і нижче другої, тим краще і вигідніше для покупця і підприємства. Резерви поліпшення цих показників як раз і укладені в собівартості продукції [2].

Собівартість є основою визначення цін на продукцію. Її зниження призводить до збільшення суми прибутку і рівня рентабельності. Більше того, для підприємств, які виробляють продукцію, ціни на яку жорстко регламентовані законодавством, зниження собівартості — єдина можливість зробити своє виробництво рентабельним і отримувати прибуток. Радикальні економічні зміни в нашій державі вимагають змін в управлінні, а умови ринку спонукають підприємства прагнути до оптимізації собівартості. Цьому значною мірою сприяє економічний аналіз, від якого залежить якість і оперативність інформаційного забезпечення керівництва.

Пріоритет аналізу на задоволення в першу чергу внутрішніх користувачів вимагає вирішення проблем методичного, організаційного та управлінського характеру.

Систематичне зниження собівартості промислової продукції — одне з основних умов підвищення ефективності промислового виробництва. Вона безпосередньо впливає на величину прибутку, рівень рентабельності, а також на загальнодержавний грошовий фонд — бюджет, тому формування витрат виробництва та обігу, їх аналіз та облік мають важливе значення для підприємницької діяльності організацій [3].

Успіх боротьби за зниження собівартості обумовлює, перш за все, зростання продуктивності праці робітників, що забезпечує в певних умовах економію на заробітній платі. Розглянемо, в яких умовах при зростанні продуктивності праці на підприємствах знижуються витрати на заробітну плату робітників. Збільшення виробітку продукції на одного робітника може бути досягнуте за рахунок здійснення організаційно-технічних заходів, завдяки чому змінюються, як правило, норми виробітку і відповідно їм розцінки за виконувані роботи. Збільшення вироблення може відбутися і за рахунок перевиконання встановлених норм виробітку без проведення організаційно-технічних заходів. Норми виробітку і розцінки в цих умовах, як правило, не змінюються.

У першому випадку, коли змінюються норми виробітку і розцінки, підприємство одержує економію на заробітній платі робітників. Пояснюється це тим, що у зв'язку зі зниженням розцінок частка заробітної плати в собівартості одиниці продукції зменшується. Однак це не призводить до зниження середньої заробітної плати робітників, так як наведені організаційно-технічні заходи дають можливість робітникам з тими ж витратами праці виробити більше продукції. Таким чином, проведення організаційно-технічних заходів з відповідним переглядом норм виробітку дозволяє знижувати собівартість продукції за рахунок зменшення частки заробітної плати в одиниці продукції одночасно зі

зростанням середньої заробітної плати робочих.

У другому випадку, коли встановлені норми виробітку і розцінки не змінюються, величина витрат на заробітну плату робітників у собівартості одиниці продукції не зменшується. Але із зростанням продуктивності праці збільшується обсяг виробництва, що призводить до економії по інших статтях видатків, зокрема скорочуються витрати по обслуговуванню виробництва і управлінню. Відбувається це тому, що в цехових витратах значна частина витрат — умовно-постійні витрати, які не залежать від ступеня виконання плану виробництва. Це означає, що їх загальна сума не змінюється або майже не змінюється в залежності від виконання плану виробництва. Звідси випливає, що, чим більше випуск продукції, тим менше частка цехових і загальнозаводських витрат у її собівартості.

Зі збільшенням обсягу випуску продукції прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим за інших рівних умов більше сума одержуваної підприємством прибутку [5].

Для вирішення проблеми зниження витрат виробництва на машинобудівному підприємстві рекомендується розробити загальну програму, яка повинна щорічно коригуватися з урахуванням мінливих обставин на підприємстві.

Зміст і сутність комплексної програми зі зниження витрат виробництва залежать від специфіки підприємства, поточного стану і перспективи його розвитку, але, в загальному плані, в ній повинні бути відображені: комплекс заходів щодо більш раціонального використання матеріальних ресурсів (впровадження нової техніки та безвідходної технології; вдосконалення нормативної бази підприємства; використання відходів виробництва; поліпшення якості продукції та зниження відсотка браку та ін.). Ще повинні проводитись заходи, пов'язані з визначенням і підтримкою оптимального розміру підприємства, що дозволяють мінімізувати витрати залежно від обсягу виробництва; заходи, пов'язані з поліпшенням використання основних фондів (звільнення підприємства від зайвих машин та обладнання; здача майна підприємства в оренду та ін.). Встановлено, що комплексна програма зі зниження витрат виробництва повинна мати чіткий механізм реалізації. На підприємствах машинобудування рекомендовано використовувати програму, що підвищує обсяги продажу. Для одержання більш високого результату застосовуються об'єднання декількох найбільш ефективних заходів, що входять у комплексну програму, при цьому варто строго враховувати специфіку і можливості підприємства.

**Висновки.** Таким чином, собівартість є основою визначення цін на продукцію. Її зниження призводить до збільшення суми прибутку і рівня рентабельності. Систематичне зниження собівартості промислової

продукції — одне з основних умов підвищення ефективності промислового виробництва. Успіх боротьби за зниження собівартості обумовлює, перш за все, зростання продуктивності праці робітників, що забезпечує в певних умовах економію на заробітній платі. Для вирішення проблеми зниження витрат виробництва на машинобудівному підприємстві рекомендується розробити загальну програму, яка повинна щорічно коригуватися з урахуванням мінливих обставин на підприємстві.

### **Бібліографічний список**

1. **Бердникова Т.Б.** Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — М.: ИНФРА-М, 2001.
2. **Ефремова А.А.** Себестоимость: от управленческого учета до бухгалтерского учета расходов. — М.: Вершина, 2006.
3. **Кузькін Е.Ю.** Фінансовий потенціал підприємств машинобудівної галузі //Финансы Украины. — 2009.- №7. — С.89-99.
4. **Кузьмін О.Є., Кужда Т.І.** Модель фінансово — інноваційного розвитку машинобудівного підприємства // Финансы Украины .- 2009.- №9.- С.78-86.
5. **Савицкая Г.В.** Экономический анализ: Учебник. — М.: Новое знание, 2003
6. **Слезко Т.** Себестоимость в постиндустриальной экономике: взгляд бухгалтера // Экономика Украины. — 2010.-№9. С.60-67.

ГАТЬКО О.В., ГЛОТОВА О.В., ст..гр. МО-07а

Наук.керівн.: Кулаков В.О., к.т.н., доц.

АДИ ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

м. Горлівка

### **ПРОБЛЕМИ ВУГІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ ПОДОЛАННЯ**

*Вивчені причини кризи вугільної галузі в Україні та надані рекомендації щодо їх подолання*

**Актуальність.** Проблеми вугільної галузі й турбота про її стан поки що тільки декларуються й обговорюються, проте ефективних практичних кроків у напрямі стабілізації зроблено дуже мало. Зокрема, ще у 1997 році фахівці Світового банку провели дослідження щодо подолання негараздів у нашій вугільній промисловості. Згідно з розробленою ними програмою реструктуризації шахтарям пропонувалося створення власного бізнесу на пільгових умовах, тобто кредити, бізнес-інкубатори для навчання. Проте через великомасштабну корупцію та діяльність «у тіні»

проект реконструкції галузі й подолання збитковості не був завершений і не визнаний успішним [1].

**Мета дослідження:** теоретичне обґрунтування та аналіз проблем вугільної промисловості в Україні.

**Основна частина.** Вітчизняна вугільна галузь потребує повного оновлення основних фондів, оскільки понад 30% шахт у країні експлуатуються понад 50 років. Більшість копалень в Україні працюють на обладнанні радянських часів, яке вже вичерпало свій експлуатаційний ресурс, а майже 96% шахт понад 20 років не реконструювали. В парку діючого вугледобувного і прохідницького обладнання частка механізованих комплексів і комбайнів становить лише 30%, а нових навантажувальних машин і стрічкових конвеєрів — лише 15%. На шахтах, де розробляють круті пласти, майже 60% вугілля видобувається відбійними молотками. За даними експертів, сьогодні видобуток ведеться на глибині понад 1000 м, а згодом опуститься ще нижче — до 1500-2000 м, а тому посилюватиметься гірничий тиск, зростатимуть температура й обсяги виділення газу, отже, підвищується загроза непередбачуваних викидів газу та породи. Перелічені факти свідчать, що вугледобувна галузь зможе розвиватися лише за умови технічного переоснащення загального процесу видобування, в першу чергу очисних робіт. Водночас фахівці стверджують, що Україна має всі необхідні технології для гірничого видобування, проведення вибухових робіт, кріплення гірничих виробіток [2].

Тоді як запаси вугілля мають перевищувати річний видобуток не менше ніж у 1,5 разу, фактично їх частка становить 80%, що, насамперед, пов'язано з незадовільним станом фінансування підготовчих робіт. Так, тільки за останні п'ять років через недофінансування робіт на вугледобувних підприємствах забезпечено введення в експлуатацію лише 213-ти очисних вибоїв (54% від запрограмованого рівня), при цьому вибуло з експлуатації 236 лав[3].

Не можна не згадати й про високу смертність українських шахтарів на виробництві: за даними фахівців Національного гірничого університету, в Україні 1 млн. т вугілля коштує двох шахтарських життів, що є неприпустимим. (У Європі на 100 млн. т. втрачається 1 життя шахтаря, у США — 0,03, у Росії — 1,1). Безперечним лідером за кількістю смертей є донецька шахта імені Засядька. Кожні 174 тис. т. вугілля, що видаються на-гора, забирають життя одного шахтаря, тобто майже 6 людських життів на мільйон тонн чорного золота.

Треба наголосити: навіть у разі збільшення фінансування промисловості з держбюджету, обсяги видобутку вугілля неухильно скорочуватимуться. І хоча ціни на нього підвищуються, українське вугілля поступово стає дефіцитом. Така тенденція спричинена найважчими у світі гірничо-геологічними умовами видобування вугілля: на такій глибині

шахти працюють лише в Україні й Німеччині. Щороку доводиться заглиблюватись ще на 70 м, крім того, пласти вугілля часто завтовшки метра.

Для видобування 1 млн. тонн вугілля в розвинутих країнах потрібно близько 1300 робітників, а в Україні використовується трудовий потенціал 3600 людей, що пояснюється відсутністю сучасного устаткування, яке може замінити використання людської праці та зменшити випадки травматизму й загибелі шахтарів. Варто зазначити, що в Україні вугілля видобувається в підземний спосіб із глибин у середньому 500-1000 м, а у країнах Заходу в надземний спосіб та із застосуванням сучаснішого технічного устаткування.

Отже, головними причинами кризи вугледобувної промисловості є такі [2]:

- високий рівень спрацювання основних фондів;
- недостатній обсяг капіталовкладень та інвестицій;
- низька конкурентоспроможність вітчизняного вугілля через його високу собівартість і невисоку якість;
- несправедливий розподіл господарського результату між підприємствами, що працюють у ланцюжку виробництва кінцевого продукту (металу, електроенергії);
- відсутність чіткої моделі фінансової підтримки виконання наукових робіт за пріоритетними напрямками розвитку вугільної промисловості;
- невідповідність цін на гірничошахтне устаткування й вугільну продукцію, що вимагає обмеження монополю високих цін заводів-виробників.

З метою поліпшення функціонування підприємств вугільної промисловості необхідно:

- запровадити на очисних і підготовчих роботах комплексну механізацію і автоматизацію, удосконалити організацію праці і виробництва, реформувати систему управління гірничим підприємством;
- підвищити рівень продуктивності праці, виявити резервні зниження витрат на видобуток вугілля, встановити жорсткий контроль за цими витратами;
- розробити механізм видобування і використання газу метану в господарській діяльності, а також заповнення проміжних місць після видобування вугілля породою;
- вжити заходів для зменшення плинності кадрів, особливо керівного складу, та підвищити рівень відповідальності керівників;
- створити на підприємствах застрахований фінансовий фонд для підтримки належного екологічного стану території вугільних підприємств (можлива часткова акумуляція ресурсних платежів у місцевому бюджеті);
- надати пільги щодо оподаткування прибутків підприємств

вугільної галузі.

**Висновки.** Таким чином, для виходу із кризового стану вугільна галузь потребує докорінної зміни ставлення до неї, в першу чергу з боку органів державного управління й контролю.

#### **Бібліографічний список:**

1. Вугільна промисловість напередодні СОТ // Дзеркало тижня. — 2009. — № 8 (637). — 3-7 бер.
2. **Амоша О., Логвиненко В.** Актуальні проблеми розвитку вугільної промисловості України. — 2005. — № 9. — с. 84-88.
3. **Гришко Н.** Управління витратами вуглевидобувного підприємства: функціональний аспект // Економіст. — 2007. — № 5 — с. 34-37.
4. Економіка, організація та планування діяльності вугільних підприємств. Навчальний посібник. — 2-ге вид., випр. і доповн. — Львів: «Монополія 2006», 2007, — 348 с.

МАЗУРЧУК М.В., ст.гр. МО-06а

Науков. керів.: Пехтерева В.В.

АДИ ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

м. Горлівка

### **ЕФЕКТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*Вивчені теоретичні аспекти підвищення ефективності виробництва та класифікація факторів, які впливають на ефективність виробництва промислового підприємства.*

**Актуальність.** Підвищення ефективності виробництва вважається основною проблемою переходу народного господарства України до ринкової економіки. Це зумовлено тим, що воно означає найраціональніше використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, потрібних для випуску продукції, при умові, що від кожної гривні, вкладеної у виробництво, буде отримано максимальну віддачу, а тому ця тема є актуальною на даний час.

**Ціль дослідження:** теоретичне обґрунтування ефективності виробництва та аналіз факторів її підвищення .

**Основна частина.** Джерелом існування, розвитку та підвищення життєвого рівня людини є виробнича діяльність. Виробнича діяльність спрямована на задоволення потреб. Засоби для задоволення потреб, тобто споживчі блага, створюються у виробництві.

Інколи тлумачення слова «виробництво» зводиться до позначення

ним масового випуску продукції, виготовлення матеріальних цінностей на численних підприємствах, що значно звужує зміст цього поняття. У широкому розумінні «виробництво» — це цілеспрямована діяльність зі створення будь-якого корисного продукту (товари, предмети, речі, послуги, інформація, знання тощо). Виробництво можна охарактеризувати як систему, де здійснюється цілеспрямований процес перетворення вхідних елементів (сировини, матеріалів) у корисну продукцію. Іншими словами, виробництво являє собою певну технологію, відповідно до якої здійснюється трансформація вкладених ресурсів у кінцевий результат — продукцію (послуги).

Під організацією виробництва розуміється координація й оптимізація в часі та просторі всіх матеріальних, трудових елементів виробництва з метою випуску в певні строки необхідної споживачам продукції з найменшими витратами за умови належної якості й отримання достатнього прибутку від її реалізації для подальшої продуктивної діяльності.

У буквальному значенні — «ефективний» означає «ефект, що дає, що приводить до потрібних результатів, діючий». Слово «ефективність» має наступне значення — відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, результату до витрат, витратам, що обумовили й забезпечили його одержання.

Ефективність виробництва — найважливіша якісна характеристика господарювання на всіх рівнях. Під економічною ефективністю виробництва розуміється ступінь використання виробничого потенціалу, що виявляється співвідношенням результатів і витрат суспільного виробництва. Чим вище результат за тих же витратах, чим швидше він зростає в розрахунку на одиницю витрат суспільно необхідної праці, чи чим менше витрат на одиницю корисного ефекту, тим вище ефективність виробництва. Узагальнюючим критерієм економічної ефективності суспільного виробництва служить рівень продуктивності суспільної праці.

Процес виробництва на будь-якій підприємстві здійснюється при визначеній взаємодії трьох визначальних його факторів: персоналу (робочої сили), засобів праці й предметів праці. Використовуючи наявні засоби виробництва, персонал виробляє суспільно корисну продукцію чи виробничі й побутові послуги. Це означає, що, з одного боку, мають місце витрати живої й упреждженої праці, а з іншого, — результати виробництва. Останні залежать від масштабів застосовуваних засобів виробництва, кадрового потенціалу й рівня їхнього використання.

Ефективність виробництва являє собою комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу (у зарубіжних країнах із розвитком ринковою економікою для окреслення результативності господарювання використовують інший термін — продуктивність системи виробництва й обслуговування, під якою розуміють ефективне використання ресурсів



(праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) при виробництві різноманітних товарів і послуг. Отже, ефективність виробництва й продуктивність системи — це по суті терміни-синоніми, що характеризують ті самі результативні процеси. При цьому варто усвідомлювати, що загальна продуктивність системи є поняттям набагато більш широким, чим продуктивність праці й прибутковість виробництва.

$$\text{Ефективність(продуктивність)} = \frac{\text{Результати}}{\text{Ресурси(витрати)}}. \quad (1)$$

Процес формування результатів і ефективності виробництва (продуктивності системи) провадиться зазначеним вище способом.

Рівень економічної й соціальної ефективності виробництва залежить від багатьох факторів, що її визначають. В галузі практичного вирішення завдань управління ефективністю важливе значення набуває класифікація факторів її підвищення. Усі фактори доцільно класифікувати по обмеженій кількості групових ознак — це сприяє визначенню головних напрямків і шляхів підвищення ефективності виробництва (продуктивності діяльності підприємства).

Класифікація великої розмаїтості факторів підвищення ефективності (продуктивності) може здійснюватися по трьох ознаках: 1) видам витрат і ресурсів (джерелами підвищення); 2) напрямкам розвитку й удосконалення виробництва; 3) місцем реалізації у системі керування виробництвом.

Групування факторів по першій ознаці надає можливість досить чітко визначати джерела підвищення ефективності: підвищення продуктивності праці (економія витрат живої праці), зниження фондоемності (капіталоемності) і матеріалоемності продукції, поліпшення використання природних ресурсів. Активне використання перерахованих джерел підвищення ефективності виробництва передбачає здійснення комплексу заходів, що по своєму смислу характеризують основні напрямки розвитку й удосконалення виробництва (друга ознака групування факторів).

Варто помітити, що велике значення має впровадження класифікації факторів ефективності по місцю реалізації в системі управління виробництвом (третя ознака групування факторів), особливо виділення з них двох категорій факторів — внутрішніх (внутрівиробничих) і зовнішніх (народногосподарських), а також ділення сукупності внутрішніх факторів на так називані “тверді фактори” й “м'які фактори” (класифікація внутрішніх факторів на “тверді” й “м'які” природно є досить умовною і незвичною, але широко відомою й використовуваною на підприємствах зарубіжних країн).

Терміни “тверді” (технологія, устаткування, енергія, вироби) і “м'які”

(робітники, організація і система, методи роботи, стиль управління) фактори запозичені з англійської комп'ютерної технології, відповідно до якої сам комп'ютер називається “твердим товаром”, а програмне забезпечення — “м'яким товаром”. При цьому “твердими факторами” позначають ті з них, які можна вимірювати й мають фізичні параметри, а “м'якими” — ті, котрі не можна відчуті фізично, але, проте мають велике значення для економічного управління виробництвом (інформація, знання й кваліфікація кадрів, методи й системи організації різних процесів і т.д.).

**Висновок.** Таким чином, проблема ефективності в цілому не нова, вона існує в тій чи іншій інтерпретації з періоду виникнення матеріального виробництва і відбиває взаємозв'язок виробничих відносин певного способу виробництва. В умовах формування ринкових відносин, коли результати роботи одних суб'єктів ринку залежать від чіткості й злагодженості роботи інших суб'єктів, проблема ефективності стає визначальною. Отже, ефективність виробництва — це найважливіша якісна характеристика господарювання на всіх рівнях. Під економічною ефективністю виробництва розуміється ступінь використання виробничого потенціалу, що виявляється співвідношенням результатів і витрат суспільного виробництва. Чим вище результат при тих же витратах, чим швидше він зростає в розрахунку на одиницю витрат суспільно необхідної праці, чи чим менше витрат на одиницю корисного ефекту, тим вище ефективність виробництва. Узагальнюючим критерієм економічної ефективності суспільного виробництва служить рівень продуктивності суспільної праці.

#### **Бібліографічний список**

1. **Васильков В. Г.** Організація виробництва: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 524 с.
2. **Подсолонко В.А.** Управление эффективностью производства. — Киев: Наукова думка, 1986. — 126 с.

БЕЛОКЛОКОВА Е.А., ст.гр. МО-10 а

Науч.руков.: Лихошерст Е.В., ассистент

АДИ ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»

г. Горловка

#### **АНАЛИЗ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ В УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

*Проанализированы основные экологические проблемы угольной промышленности, а также их экономическая составляющая,*

*рассмотрены общие пути их решения.*

**Актуальність.** Останнім часом екологічний чинник став усе більше стримувати економічний розвиток. Зростає усвідомлення того, що економіка повинна жити не лише за економічними законами, але і враховувати екологічні. Необхідно усвідомити, що «безкоштовна» природа виявляється дуже дорогою для людини, якщо адекватно не враховувати її послуги і функції.

Одним з основних факторів, що вплинули на екологічну обстановку, є розвиток добувної та переробної промисловості, у тому числі вугільної. Шахтарські регіони — це зони екологічного лиха, а підприємства вугільної промисловості класифікуються як екологічно небезпечні. За даними Держкомстату України, у вуглевидобувних районах України діє 258 вугільних шахт і 10 розрізів, видаючи на кожні 1000 т вугілля від 150 до 800 т породи, терикони якої займають величезні площі, приводячи до інтенсивного ураження повітря та хімічного отруєння поверхневих і ґрунтових вод, а також істотно змінюючи гідродинамічний режим та рівень підземних вод. Розробка вугільних родовищ негативно впливає і на гідрохімічний режим експлуатації поверхневих і підземних вод, посилює забруднення повітряного простору, погіршує родючість земель [6].

Питанням аналізу та вирішенню екологічних проблем приділено багато уваги як спеціальними організаціями, так і вченими-екологами, такими як Диколєнко Е.Я., Делєченко Н.В., Соловія І.П., Сохничя А.Я. та ін. Проблемам відтворення порушених земель присвячено праці Пасько Т.О., Сухіної О.М., Кириченко О.О., Юровського Р.І., Дриженка А.Ю. Овчинникова В.А., Доронєнка Е.П., Панаєа Р.Н. та інших авторів.

Таким чином, аналіз стану довкілля свідчить про те, що діяльність шахт негативно впливає на навколишнє середовище в декількох напрямках: забруднення атмосфери, засолення ґрунтових вод, нагромадження відвалів та зсуви ґрунту. Це свідчить про актуальність зазначеної теми, необхідність її вивчення та практичного впровадження заходів покращення екологічної ситуації.

**Мета дослідження:** теоретичне обґрунтування екологічних проблем вугільної промисловості та аналіз основних заходів покращення екологічної ситуації у шахтарських регіонах.

**Основна частина.** За наявності природних ресурсів Україна є однією з багатших країн світу, що дає підстави з оптимізмом дивитися у майбутнє. Але разом з цим вона є однією з найбільш неблагополучних в екологічному відношенні країн Європи. Це — результат непродуманої і екологічно необґрунтованої господарської діяльності, де фінансування природоохоронних заходів здійснюється за залишковим принципом [1].

Аналіз стану природоохоронних заходів, що використовуються при видобутку і переробці вугілля, показує, що в даний час основна маса технічних рішень і заходів спрямована на нейтралізацію і усунення

наслідків діяльності гірничого виробництва, а не на виключення першопричин і джерел їх виникнення. Вирішення проблеми повинно здійснюватися на основі системного підходу, коли при оцінці впливу гірничодобувної галузі на біосферу вугільне виробництво та навколишнє природне середовище розглядаються як єдиний комплекс, що складається з ряду взаємодіючих підсистем. Визнання єдності природного середовища і вугільного виробництва означає його поглиблену екологізацію в рамках еколого-економічних обмежень за допомогою доцільних технологічних та технічних рішень видобутку та переробки вугілля, що забезпечують раціональне використання та охорону надр [3].

У вугільній промисловості необхідно впровадження та системне використання заходів, до яких можна віднести:

- впровадження нових енергозберігаючих технологій видобутку та переробки вугілля;
- застосування методів газифікації, особливо низькосортного і високозольного вугілля;
- переробку і вживання відходів вуглезбагачення як палива;
- вилучення і енергетичне використання шахтного метану та метану вугільних родовищ.

Оскільки метан відноситься не тільки до парникових, але ще й до озоноруйнуючих газам, включення у виробництво метану вугільних родовищ буде мати важливе значення як для поліпшення загальної екологічної обстановки у вуглевидобувних регіонах.

Можливі наступні варіанти використання метану: спалювання метану в котельних для здобуття тепла; робота вакуумних насосів на метані; виробництво електроенергії; каталітичне допалювання збідненої суміші метану і повітря; використання стислого метану для заправки автомобілів [2].

Для поліпшення екологічної обстановки та зниження забруднення атмосферного повітря пилогазовими викидами в майбутній період необхідна заміна застарілих котлоагрегатів і оснащення діючих ефективною газуловлюваною апаратурою, а також пошук нових ефективних технологій спалювання вугілля.

Значним джерелом викидів в атмосферу є гарячі породні відвали. Для запобігання самозайманню вугільних відвалів передбачається побудувати в Донбасі до 200 плоских відвалів, які не горять. До того ж, сплюснені відвали зручно використовувати під різні господарські потреби і рекультивувати їх. Крім того, для запобігання забруднення навколишнього природного середовища необхідно максимально витягувати з відвальних порід сірку, вугілля і рідкоземельні елементи, використовувати відвальні породи для виготовлення цегли та інших будівельних матеріалів, а також для закладки відпрацьованого простору шахт, особливо в зонах розташування населених пунктів і підприємств.

Тому гасіння палаючих породних відвалів, їх переформування, а також складування породи в плоскі відвали — радикальні заходи які будуть сприяти поліпшенню екологічної обстановки [6].

Крім цього можна використовувати технологію уловлювання та захоронення CO<sub>2</sub> — це інтегрований процес, що складається з трьох основних етапів: уловлювання => транспортування => захоронення (включно з вимірюванням, моніторингом та верифікацією). Технологія має на меті отримати концентрований потік оксиду вуглецю, який можна стискати, транспортувати та захоронювати.

Одним з основних економічних інструментів для зниження викидів парникових газів є податок на викиди CO<sub>2</sub> та система торгівлі викидами. У разі запровадження податку забруднювач платить за кожен тону викидів CO<sub>2</sub>, і підприємства фактично мають вирішувати, що їм вигідніше: чи сплатити податок, чи знижувати викиди, — в залежності від того, на скільки високий податок і наскільки висока вартість скорочення викидів. А в разі торгівлі держава розподіляє між підприємствами кількість дозволів на викиди і тоді підприємства вирішують, що їм вигідніше: чи самостійно скорочувати викиди, чи, можливо, купувати дозволи на скорочення викидів в інших підприємств.

Основними перевагами податку є те, що він гарантує визначену та стабільну вартість скорочення викидів, може виконувати фіскальну функцію (приносити прибуток для держави), досить простий для впровадження і не потребує серйозних законодавчих та інституційних змін. Водночас, головним недоліком є те, що дуже складно передбачити на якому рівні варто запровадити податок, щоб це призвело до бажаних скорочень.

Варто зазначити, що в Україні існують передумови для запровадження обох інструментів. Так, в проекті Податкового кодексу України, передбачено запровадження податку на викиди CO<sub>2</sub> з податковою ставкою 20 копійок за тону (дуже низька порівняно з іншими країнами, наприклад в Швеції 150 доларів за тону CO<sub>2</sub>), що, очевидно, не призведе до скорочень викидів [5].

Ще однією проблемою є шахтна вода, що видається на поверхню забруднена і тому необхідно особливу увагу приділяти очищенню шахтних вод, їх освітленню, знезараженню, демінералізації і нейтралізації. При очищенні шахтних вод можливе використання наступних методів: механічних (освітлення, фільтрування, виділення твердої фази під дією відцентрових сил, згущення опадів на центрифугах і вакуум-фільтрах); хімічних (коагулювання і флокулювання, нейтралізація, переклад отрутних домішок у нешкідливі, знезаражування методом хлорування й т.д.); фізичних та біологічних методів [4]. Шахтні води мають величезний потенціал щодо можливості доповнювання водних ресурсів. Проте через відсутність інноваційної стратегії, яка відповідає вимогам формування

ринкових відносин і потребам водозабезпечення промислових регіонів значні ресурси шахтних, кар'єрних вод застосування не знаходять.

**Висновки.** Таким чином, аналіз стану довкілля свідчить про те, що на сьогодні в Україні гостро стоїть екологічна проблема, а ігнорування негативного впливу шахт приводить до негативних екологічних наслідків, неадекватних їх економічному вкладу. Без пошуку і наукових розробок варіантів виходу з кризи і практичних кроків щодо поліпшення екологічної ситуації вона може стати катастрофічною.

### **Бібліографічний список**

1. Амоша А., Логвиненко В., Актуальность проблемы развития угольной промышленности Украины // Экономика Украины. — 2006. — №12. — с. 4-7
2. Выговская Д. Д., Выговский Д. Д., Огарок Н.С., Нелепа Е.Ю.. Возможные перспективы использования метана и меры предотвращения неорганизованного проникновения его на дневную поверхность и загрязнение окружающей среды // Проблемы екології. — Донецьк: ДонНТУ. — 2007. — № 1,2. — С.100-107
3. Делеченко Н.В. Актуалізація екологічної складової в системі суспільного відтворення // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 3(93) — С.144-146
4. Матлак Е.С., Цвиркунов К.А. Основные экологические и энергетические проблемы в угольной промышленности: приоритетные направления их решения // Проблемы екології. — Донецьк: ДонНТУ. — 2007. — № 1,2. — С.96- 100.
5. Огаренко Ю. Доповідь. Проблеми вугільної промисловості України та викиди парникових газів від видобутку й споживання вугілля.- Київ: Національний екологічний центр, 2010. — 56 с.
6. Панов Б.С., Шевченко О.А., Дудик А.М., Дудик С.А., Селяков С.Ю.. Современные экологические проблемы Донецкого бассейна // Геофизический журнал. — 2003. — № 3. — С. 46;60.

ДРОЗДОВА Ю.А., ст.гр. МО-10а спец.

Науч. руков.: Лихошерст Є.В., ассист.

АДИ ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»

г. Горловка

### **СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

*Детально изучены проблемы энергетического хозяйства с позиций*

*экономической и экологической составляющих, рассмотрено влияние проблем на деятельность страны и граждан, предоставлены общие рекомендации относительно их преодоления.*

**Актуальність.** Українські підприємства на сучасному етапі управління еколого-економічними процесами вимагають постановки жорстких вимог до економічних аспектів діяльності та екологічної безпеки виробництва і його впливу на навколишнє природне середовище оскільки робота енергетичної галузі безпосередньо пов'язана з енергоресурсами, більшість з яких є не відновлюваними та обмеженими, а паливно-енергетичні ресурси України не в змозі самостійно забезпечити себе енергоносіями [5]. Дана ситуація потребує удосконалення існуючої техніки та технологій, розробки нових матеріалів та впровадження альтернативної енергетики [6].

**Мета дослідження.** Поглиблення знань з питань наявних економіко-екологічних проблем енергетичного господарства, аналіз отриманих даних.

**Основна частина.** Сьогодні енергетична промисловість України — це розгалужений потужний промисловий комплекс, який об'єднує понад 500 підприємств і організацій різних форм власності. Рівень розвитку паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) України справляє визначальний вплив на стан її економіки, на розв'язання проблем соціальної сфери і рівень життя людей. Енергетичну незалежність завжди пов'язують з національною безпекою держави [6].

Енергетичним проблемам розвитку цивілізації присвячена значна кількість наукових розробок, екологічна проблематика є досить популярною та обговорюваною серед науковців. Знаходять свій відбиток проблеми енергетики у роботах М. І. Поровського, А. Р. Щокіна, Ю. В. Колосника [1], також питаннями у даній сфері займалися Т. І. Горкіна, О. Веклич, О. Врублевська, Т. Галушкіна, О. Лазор, Л. Загвойська, Н. Потапенко [5] та інші вчені.

Електроенергетичній галузі притаманні специфічні особливості, зумовлені одномоментністю вироблення і споживання енергії, надзвичайно складним технологічним циклом її одержання, необхідністю централізованого диспетчерського оперативно-технологічного керування всім комплексом у цілому, забезпечення надійності і безпеки функціонування обладнання. Все це робить енергетику надзвичайно матеріалоємною, енергоємною галуззю, з великим інвестиційним циклом і, що дуже важливо, — інтелектуально — і наукоємною.

Нинішню ситуацію в електроенергетиці можна визначити як критичну [6].

Виходячи з наявних темпів розвитку енергетичного господарства виникає проблема ресурсозабезпеченості. Адже запаси паливних ресурсів обмежені, що зумовлює можливість швидкого вичерпання найбільш доступних родовищ і перехід до розробки складніших, що спричиняє

подорожання енергоносіїв і робить використання більшої частини паливних ресурсів нерентабельним. Аналітики прогнозують наближення того моменту, коли енергетичні затрати на розвідування й добування головного виду палива — нафти за межами Близького Сходу, перевищуватимуть кількість енергетики, яка може бути одержана з неї [3].

Перспектива незабезпеченості народного господарства України своїми енергоносіями спрямовує на вирішення цієї проблеми за допомогою досвіду країн Західної Європи, які взяли собі за правило диверсифікувати джерела і напрямки надходження енергоносіїв. Так, в Італію, Німеччину, Францію газ надходить з Росії, країн Північного моря, Нідерландів, Алжиру. Географія надходження нафти в ці країни ще ширша. Україна ж 60% енергоносіїв, яких їй не вистачає, купує в Росії.

Отже, економічні проблеми є одними з найголовних в енергетичній галузі, зокрема проблеми неплатежів, спотворення платіжної системи. У тарифах на оплату енергії та енергоресурсів не передбачені кошти не тільки на розвиток, а й на просте відтворення і навіть утримання енергетичного господарства.

Наступною проблемою енергетичної галузі зазначимо великий ступень моральної застарілості та фізичного зносу обладнання, що вказує на необхідність порятунку нашої енергосистеми, зупинення та ліквідацію процесу деградації даної галузі та прагнення її розвитку [6].

У даний час дуже гостро стоять проблеми енергетичної галузі, що пов'язані з екологічними аспектами діяльності. Викиди від роботи цієї галузі становлять 30% всіх твердих часток, що надходять в атмосферу внаслідок господарської діяльності людини. За цим показником електростанції зрівнялися з підприємствами металургії і випереджають всі інші галузі промисловості. Крім того, енергетика дає до 63% сірчаного ангідриду і понад 53% оксидів озону, що є основним джерелом кислотних дощів в Україні. Вуглекислота, яка утворюється внаслідок спалювання органічного палива, веде до посилення “парникового ефекту” і викликає потепління клімату. Якщо тенденція зростання споживання енергетики та викидів двоокису вуглецю збережеться, то вже до 2025 очікується зміщення кліматичних зон, зникнення багатьох видів рослин, скорочення лісових площ, збільшення пустель, розтавання льодовиків тощо. [3].

Не виключена імовірність істотного збільшення у світовому енергобалансі використання вугілля, а тому закономірно очікувати збільшення частки продуктів переробки. Вугілля містить сірку, а оскільки наявні засоби її вилучення є складними і дорогими, то значна кількість її надходитиме, вочевидь, в найближчій перспективі в навколишнє середовище.

Серйозні екологічні проблеми пов'язані з твердими відходами — золою і шлаками, адже у вигляді викидів в атмосферу щорічно надходить близько 250 млн. т дрібнодисперсних аерозолів. Останні здатні помітно



змінювати баланс сонячної радіації в земній поверхні. Вони ж є ядрами конденсації для пара води і формування опадів, а потрапляючи в органи дихання людини й інших організмів, викликають різні респіраторні захворювання. До шкідливих викидів відноситься також бензопирен, з дією якого пов'язане збільшення онкологічних захворювань [2].

Зазначимо, що значимість екологічних проблем постійно зростає та є приводом для хвилювання, оскільки дуже часто підприємства частково додержуються або взагалі недодержуються екологічних стандартів та нормативів щодо охорони навколишнього природного середовища та використання природних ресурсів; відсутня активна політика, спрямована на підвищення ефективності використання паливних енергетичних ресурсів та енергозбереження [4].

Отже, головними завданнями вітчизняної енергетичної політики повинні бути:

- забезпечення енергетичної безпеки країни, що означає досягнення такого енергетичного рівня, який би давав змогу покривати поточні і майбутні потреби споживачів палива та енергії;
- зростання конкурентоспроможності і енергетичної ефективності економіки;
- охорона навколишнього середовища від негативних наслідків енергетичної діяльності, пов'язаної з виробництвом, передаванням і розподілом енергії та палива.

**Висновки.** Таким чином, розглянуті економічні і екологічні проблеми енергетичного господарства дають можливість більш повно усвідомити весь їх спектр та визначити перспективні напрямки їх подальшого подолання.

#### **Бібліографічний список**

1. **Войтюк О.Ю., Білозір М.П.** Стан та перспективи використання альтернативних джерел енергії в Європі // Альтернативні джерела енергії. — 2008. — №2.
2. **Воронков Н.А.** Экология общая, социальная, прикладная: Учебник для студентов высших учебных заведений. Пособие для учителей. — М.:Агар, 1999. — 245с.
3. **Гринчук Б.** Сучасні проблеми енергетики // Регіональна економіка. — 2006. — № 7.
4. **Єрмілов С.** Енергетична стратегія України на період до 2030 року // Дзеркало тижня. — 2006. — №20.
5. **Лазор О, Загвойская Л.** Эколого-экономические подходы к реализации экологической политики// Экономика Украины. — 2002.- №12. — С.76-78
6. **Шидловський А.** Проблеми розвитку енергетики // Вісник НАН. — 2001. — №3.

СЕРВУЛЯ Ф. студ. групп. МЭД 08  
Научн. руков.: Овсянников В.П., к. т. н., доц.  
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"  
г. Донецк

## АЛГОРИТМ АНАЛИЗА ДАННЫХ ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ РАБОТУ УГОЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ СРЕДСТВАМИ ПРОГРАММНОГО КОМПЛЕКСА SPSS

*Приведен алгоритм применения программного комплекса SPSS для статистического анализа данных, характеризующих работу угольного предприятия.*

**Актуальность.** Программный комплекс SPSS развивается уже на протяжении 40 лет. Основным его достоинством является самый широкий охват существующих статистических методов. Известно, что SPSS предоставляет огромные возможности анализа и прогнозирования не только в сфере психологии, социологии, биологии и медицины, но и в области маркетинговых исследований и управлении качеством продукции.

Программа SPSS позволяет анализировать данные, строить прогнозы, оценивать взаимосвязи и зависимости. SPSS позволяет сделать анализ сезонности, выявлять степень влияния различных факторов — таких, как затраты на рекламу, активность продавцов, активность конкурентов и т.п., на уровень продаж. Поэтому использование программного комплекса SPSS для анализа работы угольного предприятия позволяет получить дополнительную информацию, которую невозможно обнаружить, применяя для обработки данных офисные программы, например Excel [1].

**Цель исследований:** получить алгоритм анализа данных характеризующих работу угольного предприятия и оценить эффективность применения для этих целей программного комплекса SPSS.

**Основная часть.** Пример таблицы данных характеризующих работу угольного предприятия приведен в [2].

Определение общих параметров выборки средствами программного комплекса SPSS состоит из ряда взаимосвязанных шагов. Это:

- определение реального количества данных;
- определение структуры выборки;
- установление доверительного уровня статистической надежности выборки;
- расчет статистической ошибки и определение репрезентативности выборки.

Для решения всех задач по анализу данных составляется схема кодировки таблицы.

Схема кодировки представляет собой таблицу соответствия вопросов и вариантов ответа анкеты внутреннему представлению переменных в базе данных SPSS. Впоследствии ввод данных в компьютер и их кодирование производятся согласно данной формализованной структуре. Различные типы данных кодируются в схеме кодировки (и в базе данных SPSS) по-разному. Существует три основных типа кодирования данных.

1. Одновариантные данные, у которых есть только один вариант значений, кодируются одной переменной (например, q1). Тип шкалы в данном случае может быть любым.

2. Многовариантные данные, кодируются несколькими одновариантными переменными (например, q3\_1, q3\_2). Тип шкалы одновариантных переменных может быть только номинальным (дихотомическим).

3. Данные с интервальной шкалой (для числовых данных, например q5\_t), либо номинальным (для нечисловых данных, например q4\_t).

Все эти типы данных применяются при кодировании таблицы из [2].

Ввод данных в компьютер является четвертым шагом первого (подготовительного) этапа статистического анализа данных. Он неразрывно связан со следующим шагом — кодированием переменных. Существуют две взаимосвязанные и взаимообусловленные процедуры.

Известны три основных способа формирования базы данных в формате SPSS (перечислены в порядке убывания популярности).

1. Импорт базы данных из других программных источников (Microsoft Access, Microsoft Excel, текстовых файлов и других).

2. Ввод данных непосредственно в SPSS при помощи специализированного программного обеспечения (SPSS Data Entry).

3. Ручной ввод данных в SPSS.

Поскольку данные о работе угольного предприятия представлены в формате Microsoft Excel то импорт базы данных является наиболее естественной процедурой.

Следует отметить, что SPSS поддерживает импорт из любых источников данных, совместимых с технологией ODBC (соответствующие драйверы для них должны быть предварительно установлены в Microsoft Windows). Например, чтобы добавить возможность импорта из базы данных Microsoft Paradox (файлы типа \*.db), необходимо щелкнуть на кнопке Add Data Source в диалоговом окне Database Wizard. На экране появится стандартное окно Microsoft Windows Администратор источников данных ODBC. В этом диалоговом окне представлен список уже установленных в SPSS источников данных. Чтобы добавить новый источник, отсутствующий в данном перечне, следует щелкнуть на кнопке Добавить.

После того как в файл SPSS помещена таблица с данными по

исследованию, следует перейти к очередному этапу формирования базы данных — кодированию переменных.

Если данные вводятся в SPSS методом импорта, то будут получены только имена переменных и их значения. В этом случае кодирование переменных является обязательным шагом и должно проводиться сразу после процедуры импорта

Следующим шагом будет анализ различий. Цель анализа различна — выявление групп шахт, статистически значимо различающихся между собой. Все статистические процедуры, относящиеся к группе процедур, которые позволяют выявить такие различия (t-тесты и дисперсионный анализ), сравнивают респондентов на основании средних значений переменных. Иными словами, провести различие можно на основании двух или более числовых переменных.

Далее необходимо выполнить дисперсионный анализ. Как известно, при анализе данных маркетинговых исследований достаточно сравнить только две группы данных, то есть установить различия между анализируемыми шахтами. Однако, часто у исследователей возникает необходимость проанализировать не две, а три или более категории признаков. В этом случае следует прибегнуть к использованию дисперсионного анализа, который позволяет анализировать одновременно любое число групп.

При помощи ассоциативного анализа становится возможным анализировать данные не только по отдельности, а в зависимости от других данных. Этот вид анализа иногда называют построением разрезов, поскольку он позволяет определить не только наличие связи между данными, но и силу связи между переменными и то, каким образом ведет себя одна переменная при изменении другой (возрастает или убывает).

В процессе ассоциативного анализа выявляются следующие типы зависимостей.

■ **Немонотонные** зависимости свидетельствуют только о наличии определенной связи между двумя переменными, но не позволяют судить о направлении или силе связи. Пример немонотонной зависимости: мужчины в основном покупают рыбные консервы в продовольственных магазинах, а женщины — на рынках.

■ **Монотонные** зависимости — это зависимости, по которым можно узнать не только наличие, но и направление связи. Пример монотонной зависимости: мужчины покупают пиво чаще, чем женщины. Монотонные зависимости бывают двух видов:

возрастающие — первая переменная возрастает при возрастании второй;

убывающие — первая переменная убывает при возрастании второй.

■ **Линейные** зависимости характеризуются уравнением функции  $y = a + b \cdot x$  (график линейной функции). Связь между двумя переменными в

данном случае является линейной, то есть на основании этой зависимости мы можем сказать, насколько изменится одна переменная при изменении второй.

■ **Нелинейные.** Примерами нелинейных связей между двумя переменными являются: экспоненциальная, логарифмическая, степенная, полиномиальная зависимости — то есть в данном случае связь присутствует и изменяется по какому-либо известному математическому закону.

Следующий шаг алгоритма — корреляционный анализ. Корреляционный анализ предназначен для выявления наличия, а также определения направления и силы линейной связи между несколькими переменными, имеющими интервальный или порядковый тип шкалы. Необходимо отметить, что дихотомические переменные также могут принимать участие в корреляционном анализе. С точки зрения SPSS они рассматриваются как порядковые переменные.

Существует два основных типа коэффициентов корреляции, рассчитываемых в зависимости от вида шкалы переменных, участвующих в анализе.

1. Для переменных с интервальной шкалой применяется коэффициент корреляции Пирсона. Он позволяет охарактеризовать линейную связь между двумя переменными по указанным параметрам [2]: наличию (есть/нет), направлению (убывает/возрастает) и силе (очень слабая/слабая/умеренная/сильная).

2. Если хотя бы одна из пары исследуемых переменных имеет порядковую или дихотомическую шкалу, используются ранговые коэффициенты корреляции Спирмана или Кендала. Чаще всего эти коэффициенты применяются в маркетинговых исследованиях в тех случаях, когда необходимо установить степень соответствия двух ранжированных списков. Например, если имеются схемы выбора какого-либо продукта различными целевыми группами респондентов (в виде ранжированных по важности параметров) и необходимо установить, насколько точно они соответствуют друг другу (или различаются).

Последний шаг рассматриваемого алгоритма — линейный регрессионный анализ и статистическое прогнозирование. Линейная регрессия является наиболее часто используемым видом регрессионного анализа. Известны три основные задачи, решаемые в маркетинговых исследованиях при помощи линейного регрессионного анализа.

1. Определение того, какие частные параметры товара (в данном случае угля) оказывают влияние на общее впечатление потребителей от данного продукта. Установление направления и силы данного влияния. Расчет, каким будет значение результирующего параметра при тех или иных значениях частных параметров.

2. Выявление того, какие частные характеристики товара влияют на

общее впечатление потребителей от данного продукта (построение схемы выбора продукта потребителями). Установление соотношения между различными частными параметрами по силе и направлению влияния на общее впечатление.

3. Графическое прогнозирование поведения одной переменной в зависимости от изменения другой (используется только для двух переменных). Как правило, целью проведения регрессионного анализа в данном случае является не столько расчет уравнения, сколько построение тренда (то есть аппроксимирующей кривой, графически показывающей зависимость между переменными). По полученному уравнению можно предсказать, каким будет значение одной переменной при изменении (увеличении или уменьшении) другой

**Выводы.** Таким образом, рассмотрены основные этапы анализа данных характеризующих работу угольного предприятия с использованием для этих целей программного комплекса SPSS и практически доказана большая эффективность таких расчетов по сравнению с результатами, полученными при применении для этих же целей Microsoft Excel.

#### **Библиографический список**

1 **Бююль Ахим, Цёфель Петер** SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей: Пер. с нем. / Ахим Бююль, Петер Цёфель — СПб. : ООО «ДиаСофтЮП», 2005- 608 с

2 **Овсянников В.П. Штенге А.А.** Анализ данных, характеризующих работу угольного предприятия, методом главных компонент.

**Дрейпер Н., Смит Г.** Прикладной регрессионный анализ, (в 2-х т.). — М.: Финансы и статистика, 198

ВОРОНЦОВА Е.Е., ст.гр. МЭД-10с

Науч. руков.: Гомаль И.И., к.т.н., проф.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г. Донецк

#### **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ УТИЛИЗАЦИИ ШАХТНОГО МЕТАНА В УСЛОВИЯХ ОАО "ШАХТА "КОМСОМОЛЕЦ ДОНБАССА"**

*Проанализированы технологии утилизации шахтного метана и выбор наиболее подходящего варианта для ОАО «Шахта «Комсомолец Донбасса».*

**Актуальность.** Международное внимание к проблемам изменения

климата, ратификация Киотского Протокола, а так же дальнейшие попытки заключения пост-киотского соглашения повлекли за собой усиление интереса к проблеме утилизации шахтного газа. Угольная промышленность является основным источником выбросов метана в атмосферу. Путём решения этой проблемы является использование метана как топлива, что и практикуется на шахтах Украины, однако, не достаточно эффективно.

**Цель исследования:** анализ экономической целесообразности установки разных видов утилизационного оборудования, выбор наиболее оптимальной технологии.

**Основная часть.** Сжигание метана в утилизационном оборудовании преобразует его в менее вредный диоксид углерода, что позволяет снизить выбросы парниковых газов и получить возможность реализовать в проекте совместного осуществления большее количество единиц сокращения выбросов. На ОАО «Шахта «Комсомолец Донбасса» установлены три когенерационные установки, один котел и четыре факела, которые работают на шахтном метане. Так же эти установки замещают часть электрической энергии, которая покупается из сети [1].

Среди утилизационных технологий всё большей популярностью пользуются когенерационные установки. Они состоят из газового двигателя, генератора, системы отбора тепла и системы управления. Тепло отбирается из выхлопа, масляного радиатора и охлаждающей жидкости двигателя. При этом в среднем на 100 кВт электрической мощности потребитель получает 150 кВт тепловой мощности в виде горячей воды для отопления и горячего водоснабжения. Когенераторные электростанции успешно покрывают потребность в дешевой электрической и тепловой энергии. Независимое электроснабжение влечет за собой целый ряд неоспоримых преимуществ. Наибольшей эффективностью, надежностью и универсальностью отличаются установки на основе газовых (газопоршневых) двигателей. Это вызвано, современными требованиями к экологической чистоте окружающей среды, а также к снижению эксплуатационных расходов на органическое топливо и доступностью его использования. Газовые двигатели используются для работы в составе генераторных установок, предназначенных для постоянной и периодической работы (снятие пиковых нагрузок) с комбинированной выработкой электроэнергии и тепла (когенерация). Кроме того, они могут использоваться для обеспечения работы абсорбционных холодильных установок (тригенерация) в системах кондиционирования [2].

На шахте действуют четыре факела мощностью 5,0 МВт каждый, два на Центральном стволе и два на Вентиляционном стволе № 3. Факельные установки — это совокупность оборудования, сооружений, устройств, предназначенных для сжигания горючих газов. За счёт их работы утилизировалось оставшееся количество шахтного метана, которое

не использовалось водогрейным котлом и когенерационными установками. Следует отметить, что на сегодняшний день эффективность котлов низка, так как появилось более усовершенствованное оборудование. Было бы целесообразным устанавливать только когенерационные установки. Причем, не действующие установки фирмы Анлагентехник ГмбХ для комбинированного производства электрической и тепловой энергии, встроенная в переносной контейнер, а установки чешской фирмы TEDOM. А именно: когенерационные установки Cento T100 с диапазоном от 77 до 320 кВт и Quanto D770 с диапазоном от 550 до 2020 кВт. Кроме того, из-за затрат на обслуживание факелов и котла их использование экономически нецелесообразно. Использование когенерационного способа производства тепла и электроэнергии экономит около 40% топлива. В переводе на денежные средства это значит, что за такое же количество энергии потребитель заплатит только 60% средств, или из такого же количества топлива получит почти в два раза больше энергии, часть которой может продавать, и этим дополнительно снизить собственные издержки. Экономическая окупаемость когенерационных установок TEDOM составляет около 3-5 лет, в зависимости от мощности установки и способа ее эксплуатации [3].

В качестве примеров инсталляции когенерационных установок можно назвать такие украинские предприятия: ОАО "Смелянский сахарный комбинат", АП "Шахта им. А.Ф.Засядько", ЗАО "Илличевский масложировой комбинат", "Национальный банк Украины, Фабрика банкнотной бумаги" (г. Малин), "Завод стройматериалов" (Киевская область) [4].

**Выводы.** Таким образом, существующее на ОАО «Шахта «Комсомолец Донбасса» утилизационное оборудование по причине высоких затрат на его обслуживание и низкой эффективности, экономически целесообразно будет заменить на две когенерационные установки (Cento T120 SP и Quanto D770) фирмы TEDOM (Чехия). Так же замещение традиционного производства тепла (из угля) создает дальнейшие сокращения выбросов CO<sub>2</sub>.

#### Библиографический список

1. Электронный ресурс. — Режим доступа: <http://www.neia.gov.ua/nature/doccatalog/document?id=117939>
2. Электронный ресурс. — Режим доступа: <http://eurodiesel.com.ua/ru/products/cogeneration.html>
3. Электронный ресурс. — Режим доступа: <http://cogeneration.tedom-holding.ru/>
4. Электронный ресурс. — Режим доступа: <http://www.cogeneration.com.ua/ru/about/ge-jenbacher-ukraine/references/>



ДЕМЧЕНКО С.А. ст. гр. МЭД-10с  
Наук. керів.: Гомаль. І.І., к.т.н., проф.  
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"  
м. Донецьк

## **ОБґРУНТУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «МАШИНОБУДІВНИК»**

*Здійснено аналіз і вибір ефективних джерел залучення інвестицій для фінансування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Встановлено що найвигіднішим джерелом фінансування є лізинг.*

**Актуальність.** Проведення активної інноваційної політики є одним із головних шляхів подолання кризового стану економіки країни. Інноваційна діяльність спрямована на кінцевий позитивний результат, тобто на впровадження новинок, пов'язаних з вдосконаленням управління, техніки, технології, організації виробництва та праці тощо. Для підвищення ефективності інноваційної діяльності потрібно залучення значних інвестицій.

Перехід до ринкової економіки поставив в даний час перед виробничими підприємствами різних галузей промисловості одну з важливих проблем: як затвердитися в умовах зростаючої конкуренції, скорочення частки ринку, складнощів пошуку партнерів і обмеженості фінансових ресурсів.

Одним зі стратегічних напрямків і, одночасно, джерелом ефективного розвитку машинобудівних підприємств є зовнішньоекономічна діяльність. Світова економічна криза спонукає підприємства ще активніше зайнятися пошуками всіляких резервів розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

**Мета дослідження:** аналіз і вибір ефективних джерел залучення інвестицій для фінансування зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

**Основна частина.** Сучасний розвиток в умовах ринкової економіки форм власності, характеру взаємин між окремими суб'єктами господарювання зумовив появу великого набору потенційно можливих джерел фінансування підприємств. В той же час умови надання фінансових ресурсів, а також результати їх використання істотно розрізняються. Потреба підприємства в інвестиціях визначається з урахуванням власних джерел фінансування, до яких відносяться чистий прибуток, амортизаційні відрахування, виручка від реалізації майна, що вибуває, та інші кошти.

Класифікація джерел фінансування розвитку виробництва представлена на рисунку [1].

Як відомо, використання внутрішніх джерел має ряд переваг: підвищується стійкість, надійність і кредитоспроможність підприємства; виключаються витрати на фінансування; підвищується незалежність від зовнішнього капіталу; з'являється можливість швидшого повернення заємного капіталу і зменшення витрат на виплату відсотків по ньому. Проте в умовах економічної кризи можливості внутрішнього фінансування промислових підприємств обмежені через низькі результати виробничо-господарської діяльності більшості суб'єктів господарювання

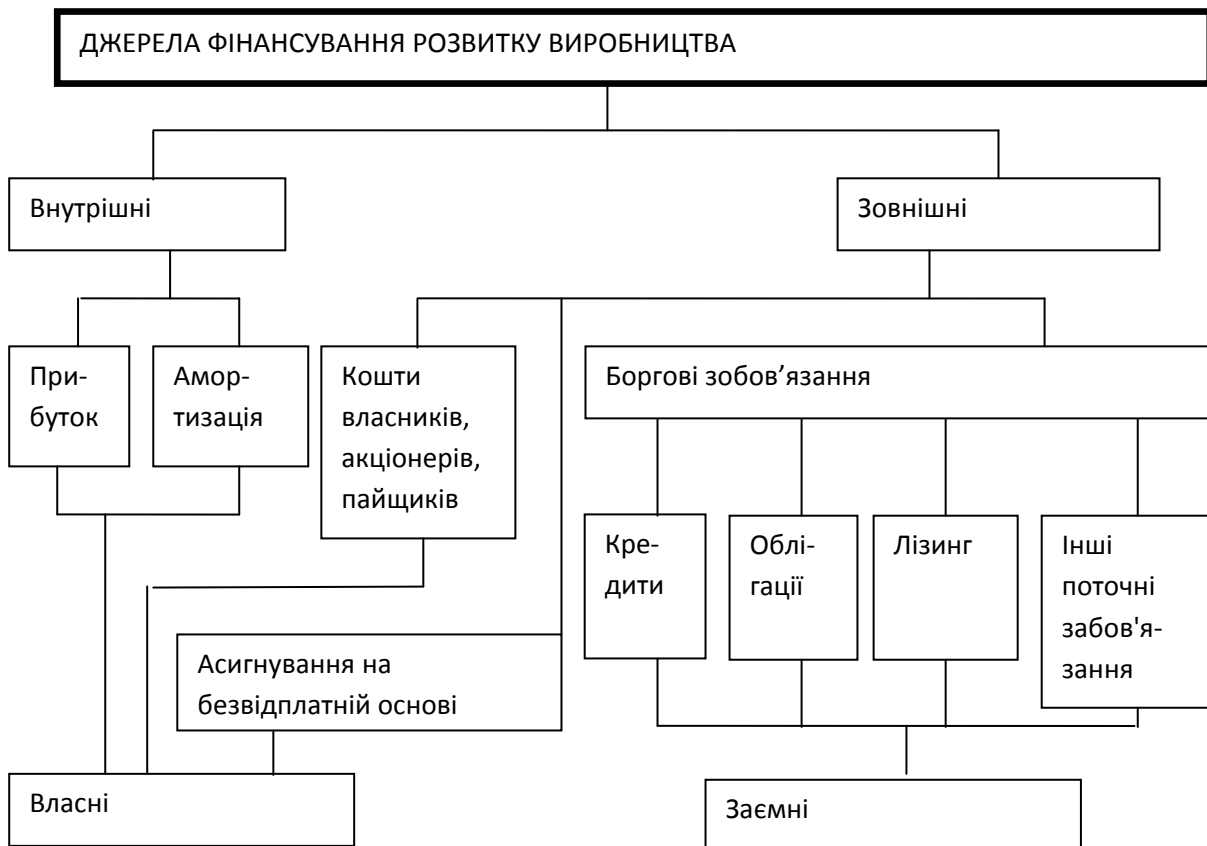


Рисунок — Джерела фінансування розвитку виробництва

Фінансовий аналіз ТОВ „Машинобудівник” показав, що підприємство є збитковим — 153,2 тис. грн. Коефіцієнт поточної ліквідності підприємства, що змінювався в інтервалі 0,73-0,77 значно менше нормативу (2,0). Коефіцієнт швидкої ліквідності (0,27-0,36). також менше нормативного значення (1,0). Коефіцієнт абсолютної ліквідності — 0,01 не наближається до нормативного значення (0,2). Отже, можна зробити висновок про неплатоспроможність і неліквідність балансу підприємства.

Другу групу складають зовнішні джерела фінансування, які розділяються на власні засоби і заємний капітал. Власні зовнішні джерела включають засоби власників підприємства, акціонерів, пайовиків.

Фінансування на основі власних засобів є найбільш переважним зі всіх видів зовнішнього фінансування, оскільки воно не знижує фінансової стійкості підприємства і полегшує умови здобуття коштів. Залучення акціонерного капіталу як одне із зовнішніх джерел фінансування інвестицій має широке поширення. Як показує світова практика, акціонерні товариства є дієвим способом мобілізації фінансових ресурсів. Проте ця здатність акціонерного капіталу може бути реалізована лише у разі, коли буде забезпечена привабливість акцій, що випускаються акціонерним підприємством, у вигляді дивідендів, участі в управлінні і так далі. Проте сьогодні використання цього джерела обмежене фінансовими можливостями потенційних акціонерів, низьким рівнем довіри до цього виду вкладів, незадовільними, а тому непривабливими результатами роботи акціонерних підприємств.

Другий різновид зовнішнього фінансування є використання заємних коштів, що надаються кредиторами. Основою залучення цього джерела є не участь власників фінансових коштів в інвестиційних процесах, а кредитні стосунки які приводять до додаткових витрат за рахунок оплати відсотків і зниження прибутку. Використання заємних джерел має свої переваги і недоліки.

Основною перевагою є те, що використання заємного капіталу приводить до підвищення ефективності власного. В той же час використання заємного капіталу здійснюється на платній основі і приводить до збільшення витрат на виробництво у зв'язку зі збільшенням собівартості на величину виплати відсотків за кредит; підвищує залежність підприємства від зовнішнього середовища, нестійкість і ступінь ризику. Підвищення долі заємних коштів також не сприяє залученню додаткового капіталу. В той же час, зміна зовнішніх умов в ринковій системі господарювання може терміново вимагати додаткових коштів, отримання яких важко при великому боргу. Це може привести підприємство до кризової ситуації і банкрутства. Таким чином, використання заємних ресурсів як джерела фінансування інвестицій має свої позитивні і негативні сторони.

Але не дивлячись на теоретично відомі переваги кредитування, можливості залучення цього джерела для оновлення виробництва обмежені, оскільки в умовах нестійкості національної банківської системи кредитна політика банків майже не передбачає довгострокових стосунків що призводить до відсутності довгострокових кредитів. Конкуренцію банківській системі могли б скласти інвестиційні фонди, але в Україні на сьогоднішній день вони свого призначення не виконують.

Нетрадиційною для України формою фінансування є лізинг [2]. Як відомо, основи економічних стосунків складає власність на засоби виробництва. Тому розвиток форм власності в Україні обумовлює еволюцію економічних стосунків, включення в систему господарювання

нових інструментів, відповідних рівню розвитку товарно-грошових стосунків. Одним з таких інструментів є лізинг. Він з'явився виходячи з необхідності розвитку економіко-правових стосунків учасників підприємницької діяльності і створення передумов для адекватних кількісних і якісних змін продуктивних сил.

Розвиток ринку лізингових послуг в Україні залежить від зовнішніх і внутрішніх умов. До зовнішніх умов можна віднести: законодавчу базу лізингу, що дозволяє здійснювати оптимальне оподаткування лізингових операцій; нормативні документи, чітко регулюючі бухгалтерський облік, митний контроль та інше; прогресивні заходи державної підтримки діяльності лізингових організацій; створення дієвої інфраструктури лізингової діяльності. До внутрішніх умов можна віднести: наявність кваліфікованих кадрів, що володіють питаннями організації лізингової діяльності; здібності управляти ризиками в цій галузі; забезпечення кредитоспроможності і стійкості власного підприємства. Забезпечення цих умов дозволить активізувати лізингову діяльність в Україні і підвищити ефективність використання цього джерела фінансування розвитку підприємств [3]. Умови лізингу є привабливішими, ніж ті, що пропонуються комерційними банками при кредитуванні. Тим більше, що саме за лізингом держава законодавчо закріпила податкові пільги, яких як ніколи потребують підприємства, що розвиваються [4].

**Висновки.** Проаналізувавши джерела фінансування розвитку виробництва встановлено, що внутрішніх коштів не вистачає для придбання нового устаткування: чистий прибуток і амортизація є незначними. Підприємство ТОВ „Машинобудівник” не є акціонерним, тому не може розраховувати на кошти пайщиків і акціонерів. Асигнування на безвідплатній основі, в умовах економічної кризи вони не можливі. Залишаються лише боргові зобов'язання, серед яких слід виділити кредит і лізинг. В умовах кризи, що також склалась на ринку банківських послуг, кредити беруться під великі відсотки, тому найвигіднішим джерелом фінансування виробництва є лізинг.

### **Бібліографічний список**

1. **Хобта В.М.** Управление инвестициями: механизм, принципы, методы. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 1996. — 219 с.
2. **Огнев Д.В.** Порівняльні характеристики альтернативних форм фінансування інвестицій і переваги лізингу. — Проблеми сучасної економіки, №27 від 02.06.2008.
3. **Хобта В.М., Гайдук В.А.** Проблеми і перспективи розвитку лізингу в Україні. — Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. — 118 с.
4. Закон України „Про фінансовий лізинг” Відомості Верховної Ради (ВВР), 1998, N 16, ст. 68, із змінами, внесеними згідно із Законом N 394-

XIV(394-14) від 14.01.99, ВВР, 1999, N9-10, ст. 67, в редакції Закону N1381-IV (1381-15) від 11.12.2003, ВВР, 2004, N15, ст. 231

Воробьев А.Е. (РУДН, г. Москва, Россия), Камчыбеков Д.К. (Минприроды Кыргызстана, г. Бишкек, Кыргызстан), Лоцев Г.В. (Горно-технический колледж, г. Кызылкия, Кыргызстан)

## **ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ КЫРГЫЗСТАНА**

Научной основой подхода к проблеме и решению основных задач реструктуризации угольной отрасли Кыргызстана является предшествующий богатый теоретический и практический опыт ученых, работавших в этом направлении в России, разных странах дальнего и ближнего зарубежья: А.Е. Воробьева, С.Б. Алиева, А.В. Астахова, А.С. Астахова, Е.Р. Говсиевича, М.М. Гурена, В.Л. Иноземцева, Г.Л. Краснянского, В.А. Кузнецова, С.Л. Климова, Г.И. Козового, Ю.Н. Малышева, Н.В. Мельникова, А.С. Некрасова, К.Н. Трубецкого, М.И. Щадова, В.И. Эдельмана, А.Б. Яновского и др.

Так, вопросами совершенствования систем разработки только одного Кызыл-Кийского месторождения угля занимались в разное время несколько комиссий и бригад. В частности, 1936 г. в Кызыл-Кия работала комиссия под руководством академика Л.Д. Шевякова, в 1938 г. — комиссия Главугля, а в 1939 и 1940 гг. — бригады научно-исследовательских институтов Кузбассугля и Московского научно-исследовательского института угольной промышленности. В 1946 г. был предложен проект освоения этого месторождения разработанный ВУГИ (при участии профессоров В.Ф. Парусимова, В.И. Барановского и др.).

В результате исследований этих и других ученых появилась возможность для выявления характерных национальных особенностей современной политики в угольной отрасли.

В частности, территориальное размещение угольных предприятий (шахт, разрезов) четко предопределено тем или иным местоположением угольных запасов (месторождений). Причем, их значительная часть, обычно залегает в промышленно неразвитых регионах, что предопределяет повышенный уровень инфраструктурных, социальных и особенно — транспортных затрат.

При этом необходимо учитывать то, что выбор мест заложения новых угольных шахт существенно ограничен транспортным фактором. Так, в Кыргызстане на транспортные расходы приходится в среднем около 60% стоимости 1 т угля, оплачиваемой потребителем.

Основополагающее значение для угольной отрасли и ее экономики имеет громадное разнообразие горно-геологических условий залегания и природного качества угольных запасов. Ими, в первую очередь, определяются значительные (в 5–10 раз) различия в уровнях затрат и прибыльности отдельных действующих шахт и их участков. Так, шахты с наихудшими экономическими показателями характеризуются не столько плохой организацией производства, сколько особо сложными горно-геологическими условиями залегания угольных пластов.

Причем, по мере эксплуатации любого угледобывающего предприятия горные работы все более опускаются вглубь земных недр. Это неизбежно сопровождается удлинением их всех производственных коммуникаций и, как результат, снижением общей производительности.

Подобные неблагоприятные изменения особенно явно проявляются на отдельных звеньях технологической цепочки угольной шахты (отбойка, вентиляция, транспортировка добытого угля и породы). В результате чего они становятся «узкими звеньями» в работе угольной шахты в целом. В итоге объемы добычи любой работающей шахты постепенно снижаются, а ее экономические показатели — ухудшаются.

Кроме этого, обычно принятыми проектами строительства угольных шахт предусматривают вскрытие и подготовку к выемке запасов только одного, верхнего добычного горизонта. Но по истечении 10–12 лет шахта, как правило, полностью отрабатывает данную часть угольных запасов. Поэтому, к этому моменту на ней должны быть завершены вскрытие и подготовка следующего, нижерасположенного горизонта (чего, зачастую, не наблюдается).

Во многих случаях, это означает осуществление большого комплекса горно-капитальных работ (именуемого *реконструкцией*) и вложения весьма крупных инвестиций (основная их часть затрачивается на горно-капитальные работы).

Поэтому периодическая реконструкция угольной шахты является не только (как в других отраслях экономики) средством ее экономически выгодного обновления, но и обязательным условием непосредственного физического существования.

Причем потребность в своевременном осуществлении реконструкции на угольной шахте лишь в незначительной степени зависит от чисто экономических соображений: она является категорическим императивом и не может отодвигаться «на потом», поскольку, всегда, весьма, жестко связана с продвижением фронта горных работ.

Любой производственный объект (в том числе — угольные шахты) имеет свой определенный срок жизни  $t_{\text{сл}}$  и неизбежно проходит цикл воспроизводства  $t_{\text{воспр}}$ . Цикл воспроизводства, помимо срока службы объекта, включает в себя еще и время на создание объекта, его заменяющего,  $t_{\text{стр2}}$

$$t_{\text{воспр}} = t_{\text{сл}} + t_{\text{стр2}}$$

Срок жизни угольной шахты начинается с момента ее ввода в эксплуатацию. В своем последующем развитии на протяжении периода  $t_{\text{сл}}$  угольная шахта проходит одну за другой последовательные фазы своего развития и разделяющие их критические точки.

Применительно к угольной шахте (разрезу) указанные фазы именуют *периодами освоения* проектной мощности, стабильной эксплуатации и завершения отработки запасов шахтного (карьерного) поля.

Воспроизводственный цикл включает в себя все эти фазы плюс дополнительно еще период реализации работ по созданию нового объекта, который возьмет на себя функции выбывающего после его закрытия.

Возможны два альтернативных способа обновления промышленного потенциала угольной шахты — частичная и полная замена *принципиально* новым.

Частичное обновление обычно осуществляют в виде капитального ремонта объекта, проведение которого имеет целью восстановление (хотя бы частично) утраченной объектом работоспособности и продление срока его дальнейшей эксплуатации. Восстановленная работоспособность объекта дает возможность эффективно эксплуатировать его в течение еще одного цикла. По истечении второго цикла объект может быть восстановлен повторно, вследствие этого его можно эксплуатировать в течение еще одного цикла и т.д.

Однако, после проведения нескольких капитальных ремонтов приносимый ими эффект начинает существенно уменьшаться: затраты на очередной ремонт неизбежно растут, а восстановление утраченной работоспособности объекта становится все более неполным.

В результате, после определенного числа ремонтов, становится более выгодным купить новый объект вместо выполнения очередного капитального ремонта.

С учетом изложенного, жизненный цикл  $t_{\text{сл}}$  таких объектов, как машины и оборудование, состоит из нескольких межремонтных циклов  $t_{\text{м.р}}$

$$t_{\text{сл}} = t_{\text{м.р}} + t_{\text{м.р2}} + \dots + t_{\text{м.р.п}}$$

Полное обновление промышленного объекта заканчивается завершением срока существования изношенного объекта  $t_{\text{сл}}$ , ликвидацией этого объекта и заменой его новым.

Конечный срок службы угледобывающего предприятия, также довольно жестко ограничен имеющимися запасами угольного поля: средний срок службы шахты составляет около 40 лет.

Воробьев А.Е. (РУДН, г. Москва, Россия), Камчыбеков Д.К. (Минприроды Кыргызстана, г. Бишкек, Кыргызстан), Лоцев Г.В. (Горно-технический колледж, г. Кызылкия, Кыргызстан)

## ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Топливо-энергетический комплекс Республики Кыргызстан является одним из наиболее устойчиво работающих производственных секторов национальной экономики. Он определенным образом влияет на состояние и перспективы дальнейшего развития национальной экономики, обеспечивая 7,7% производства ВВП и 17,5% объема промышленного производства.

Общие топливо-энергетические ресурсы в 2005 г. составили 7888 т.у.т. Из них на уголь (рис. 1) пришлось 1272 т.у.т. (16,1% от общих ТЭР), а на электроэнергию — 4840 т.у.т. (61,4% от общих ТЭР).

В структуре потребления топливо-энергетических ресурсов (ТЭР) за 1990 год потребленная электроэнергия составляла 12%, а уголь — 28%, В ТЭБ на 2005-2006 годы долевое участие в общем балансе потребления постоянной величиной осталась доля нефти (2%), дизтоплива (4%), мазута (2%), природного газа (16%), доля электроэнергии в структуре потребления ТЭР возросла до 51-50%, а угля — снизилась до 18-15%.

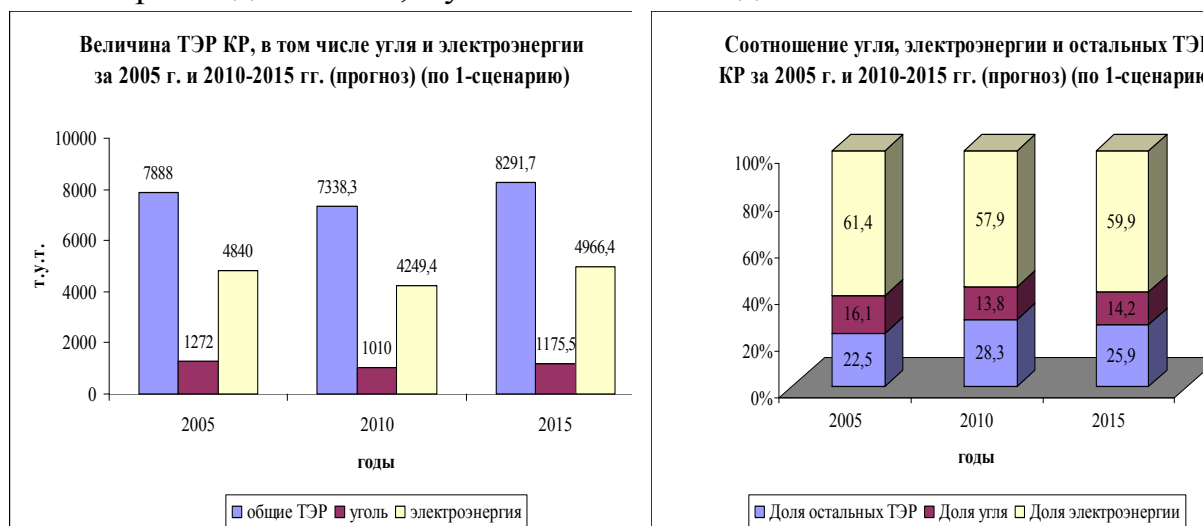


Рис. 1. — Величина и соотношение ТЭР

Доля угольных ресурсов в общих ТЭР КР в 2005 г. составила 16,1% (рис. 2).

На перспективу нами предполагается два сценария развития потребления топливо-энергетических ресурсов, основанные на прогнозе среднегодовых темпов роста ВВП, снижении объемов воды на



Токтогульском гидроузле в результате климатических факторов, росте производства электроэнергии с вводом в строй Камбарата-2 и Камбарата-1 к 2025 г., роста цен на энергоносители, а также общим ростом потребности в угле для вновь вводимых промышленных мощностей в качестве энергоносителя.

В первом сценарии доля электроэнергии в общих топливных ресурсах возрастет от 53,7% в 2010 г. до 58% в 2015 г., а доля угля, с учетом общего роста его потребления снизится от 17% в 2010 г. до 16% в 2015 г. Стабильной остается доля дизтоплива (4%) и нефти (2%), снижаются доли бензина с 9 до 7%, природного газа с 13 до 11%, мазута с 2 до 1%.

В соответствии со вторым сценарием развитием топливно-энергетической отрасли Республики наблюдается динамика увеличения ресурсов угля с 1272 т.у.т. в 2005 г. до 1865,9 т.у.т. к 2010 г. и далее доходит до 2887,3 т.у.т. к 2015 г.

Во втором сценарии в 2010 и 2015 годы стабильными остаются доли потребления дизтоплива (4%), нефти (2%), мазута (1%), снижаются доли потребления бензина с 7 до 6%, природного газа с 9 до 6%, электроэнергии с 49 до 48% при росте доли потребления угля с 28 до 33% (рис. 3 и 4).

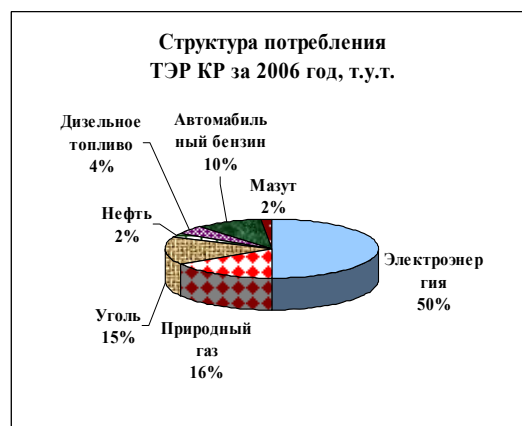
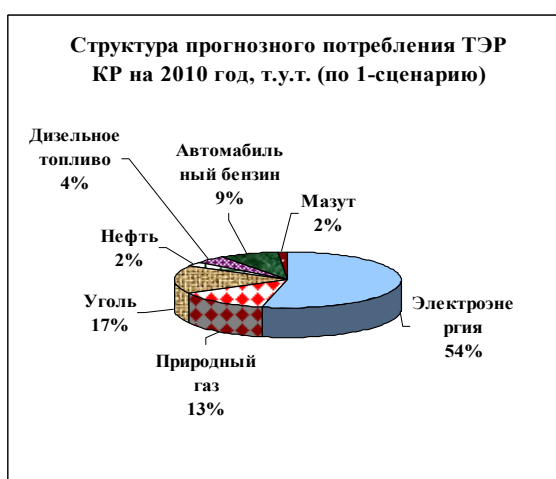
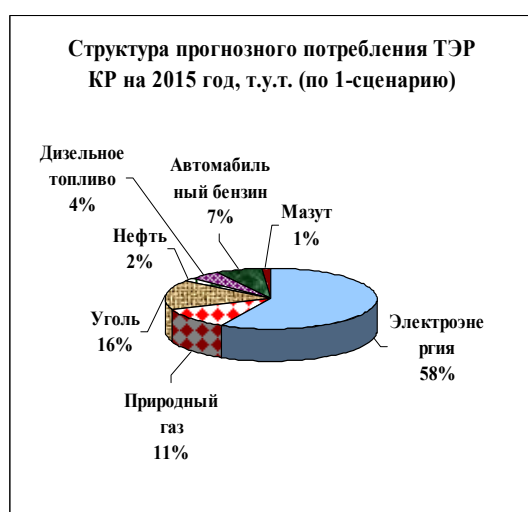


Рис. 2 — Структура имевшегося потребления ТЭР Кыргызстана



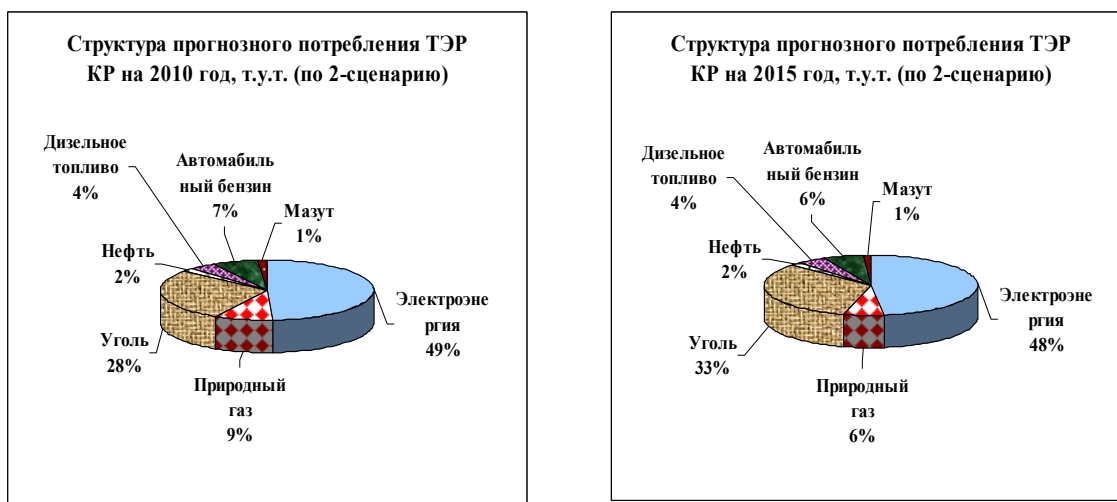


Рис. 3 — Структура прогнозного потребления ТЭР на 2010 — 2015 гг. (по различным сценариям)

Нами было обеспечено формирование альтернативных стратегических направлений на основе оценки вероятности наступления сценариев реализации стратегических альтернатив развития энергетики Кыргызстана.

Вероятность реализации сценария ( $P(X_m)$ ) определяется как произведение вероятностей моделируемых значений показателей сценария

$$P(X_m) = \prod_{k=1}^n p(x_k),$$

где  $m$  — порядковый номер сценария;

$k$  — показатель сценария;  $n$  — количество показателей сценария;

$p(x_k)$  — вероятность достижения моделируемого значения  $k$ -го показателя сценария.

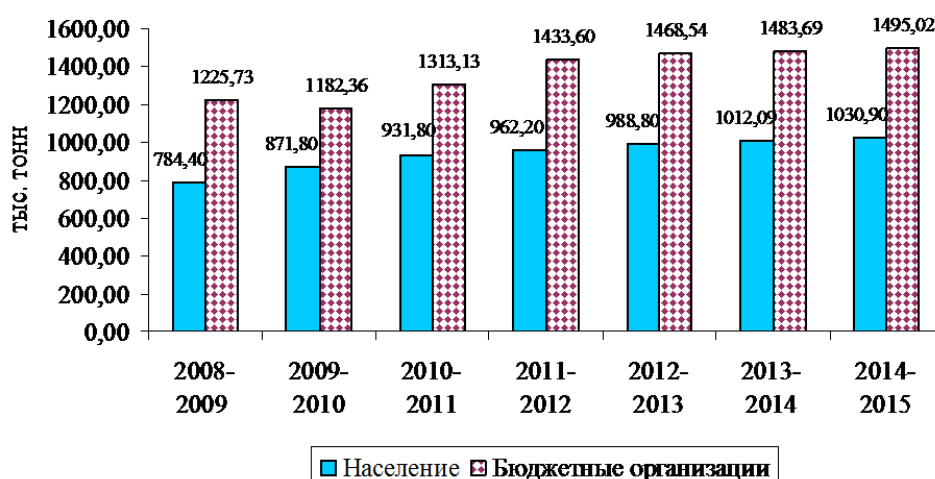


Рис. 4 — Прогноз потребления угля

Потребление угля населением в целом по республике увеличивается с

931,8 тыс.т. в отопительный период 2010/2011 г. до 1030,9 тыс.т в 2014/2015 г., а бюджетными организациями с 1313,13 тыс.т до 1495,0 тыс.т соответственно.

Рост общего потребления угля населением и бюджетными организациями по Кыргызской Республике составит в отопительный период 2010/2011 годы 2244,93 тыс.т в 2014/2015 годы — 2525,93 тыс.т (рис. 5).

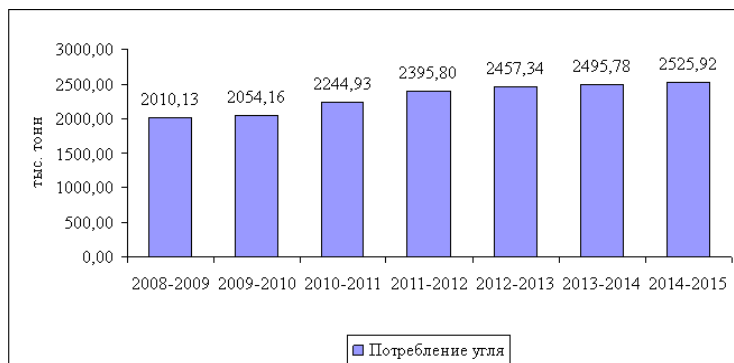


Рис. 5 — Прогноз суммарного потребления угля населением и бюджетными организациями КР на отопительные периоды с 2008 по 2015 гг.

Рост потребления угля населением в отопительный период 2014-2015 годы, в разрезе городов и областей, составит к уровню 2008-2009 годов:

*по Северному региону* — 238,2%;

- г. Бишкек — 238,2%;
- Чуйская — 106,5%;
- Иссык-Кульская — 146,8%;
- Нарынская — 118,2%;
- Таласская — 98,7%

*по Южному региону* — 123,2%

- г. Ош — 109,7%;
- Ошская — 117,7%;
- Жалалабатская — 137,1%;
- Баткенская — 108,8%.

Динамика потребления угля населением в разрезе областей и крупных городов за прогнозируемый период отражена на рис. 6.

Расчетные данные показывают больший процент роста потребления угля для Северного региона (238,2%) по сравнению с Южным регионом (123,2%), что связано с климатическими условиями, а также с широким развитием в Южном регионе использования в бытовых целях для отопления населением и бюджетными организациями газа и электроэнергии при близком расположении к их источникам.

Потребление угля бюджетными организациями в разрезе министерств/ведомств представлено на рис. 7 и 8.

При анализе прогнозных данных потребления видно, что в целом рост составит без учета потребностей ТЭЦ гор. Бишкек 178,6% (с 225 до 401,7 тыс.т угля), в том числе по Минздраву — 546% (с 10,8 до 59 тыс.т), по Минобороны и МЧС потребление останется на постоянном уровне в пределах 10,9 и 0,709 тыс.т, по Минсоцтруда — 101,4% (от 2,11 до 2,14

тыс.т), по Госагентству по ПТО — в 14 раз (с 1,12 до 16,5 тыс.т), по Минобразованию — резкое снижение потребление угля до полного исключения его из использования с 2012/2013 гг.

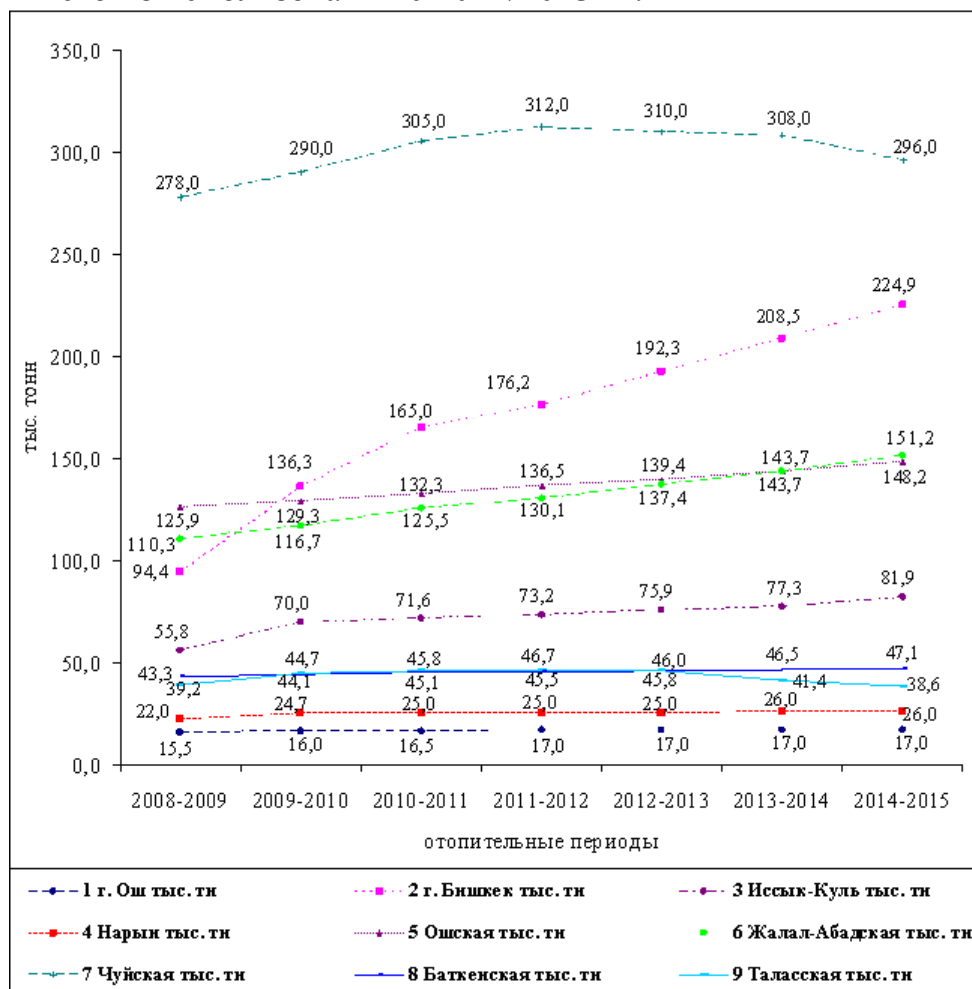


Рис. 6 — Динамика потребления угля в осенне-зимние периоды населением областей и городов КР до 2015 г., тыс.т

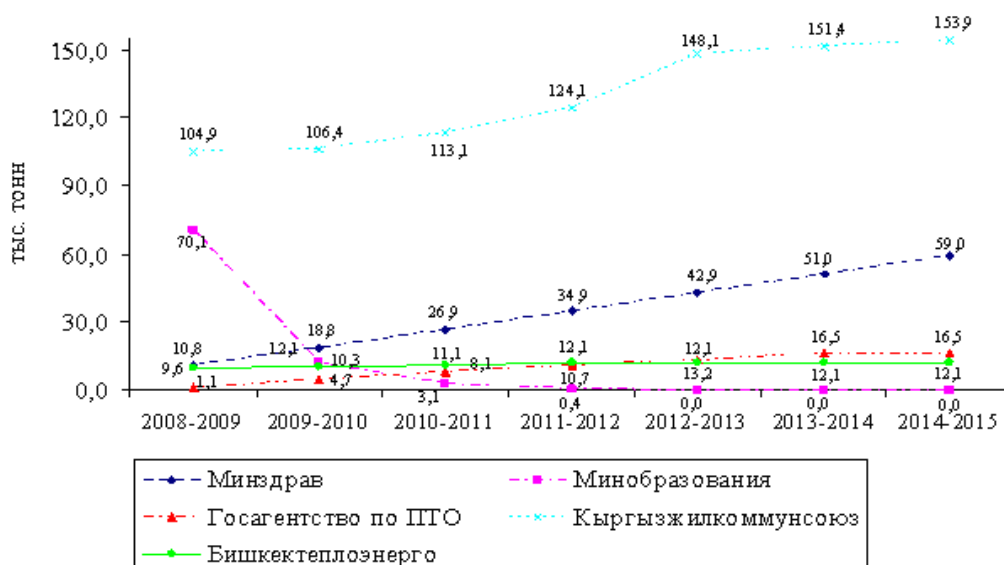


Рис. 7 — Прогноз потребления угля министерствами здравоохранения, образования, Госагенством по ПТО, ГП “КЖКС”, КП “Бишкектеплоэнерго” до 2015 г.

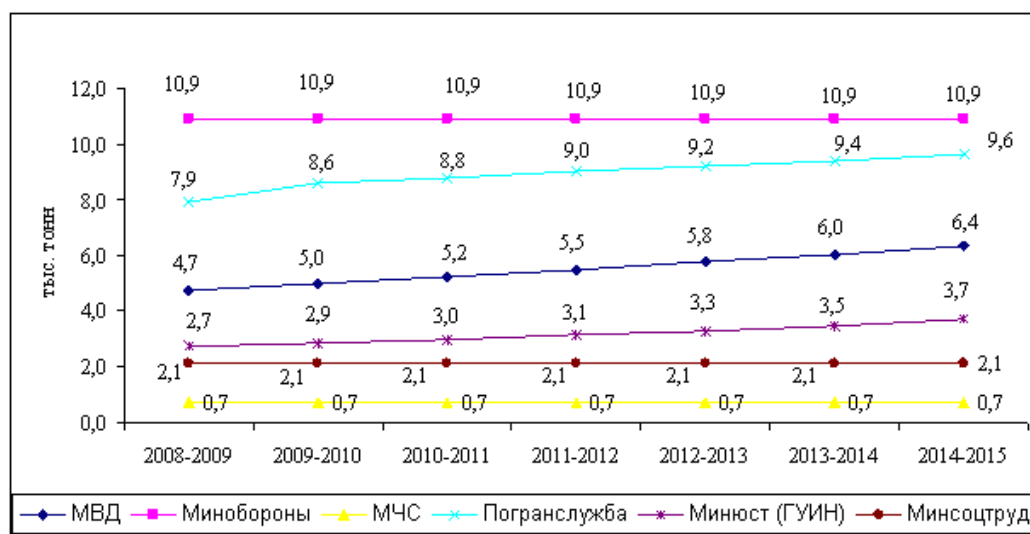


Рис. 8 — Прогноз потребления угля министерствами обороны, юстиции, внутренних дел, труда и социальной защиты, чрезвычайных ситуаций пограничной службой КР до 2015 г.

Из-за климатических условий и ожидаемой маловодности в Центральном-Азиатском регионе в период с 2009 по 2014 годы предполагается, что доля гидроэнергетики в обеспечении потребления топливно-энергетическими ресурсами республики значительно уменьшится (рис. 9).

В связи с этим, для компенсации дефицита электрической энергии, применяемой с целью отопления, котельные бюджетных и внебюджетных организаций, а также население, использующее в качестве отопления электроэнергию и газ, планируется перевести на использование альтернативных видов топлива, в том числе — уголь

Таблица 1 Обеспечение углем ТЭЦ г. Бишкек в отопительные периоды 2008-2009 гг. и прогнозируемое до 2015 г

Заготовка угля на ОЗП:	ед. изм.	2008-2009	200-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
1. ТЭЦ г. Бишкек	тыс. т	1000	1000	1120	1220	1220	1220	1220
1.1 в том числе:								
2.Импортный	тыс. т	900	950	1020	1070	1020	1020	1020
3.Кыргызский	тыс. т	100	50	100	150	200	200	200

Значительная доля в потреблении угля приходится на ТЭЦ г. Бишкек

(36,7%). Согласно НЭП-2025, прогнозная потребность угля по ТЭЦ гор. Бишкек возрастет с 1000 тыс.т (ожд.) в отопительный период 2008/2009 годы до 1120 тыс.т в 2010/2011 годы и до 1220 тыс.т в 2014/2015 годы или на 112 и 122% соответственно (табл. 9, рис. 1).

Кроме того, прогнозируется рост доли кыргызского угля со 100 тыс.т в 2008-2009 годы до 200 тыс.т в 2014-2015 годы.

Все указанные обстоятельства были приняты во внимание при дальнейших научных расчетах, осуществление которых привели к оценке влияния различных сценариев развития угольной отрасли на ВВП Кыргызстана (рис. 10).

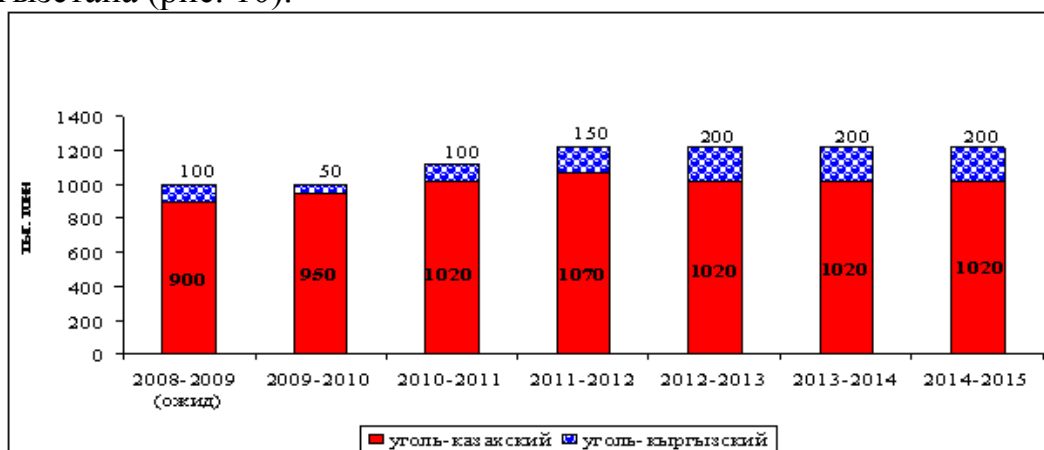


Рис. 9 — Динамика потребления угля на ТЭЦ г. Бишкек на отопительные периоды до 2015 г.

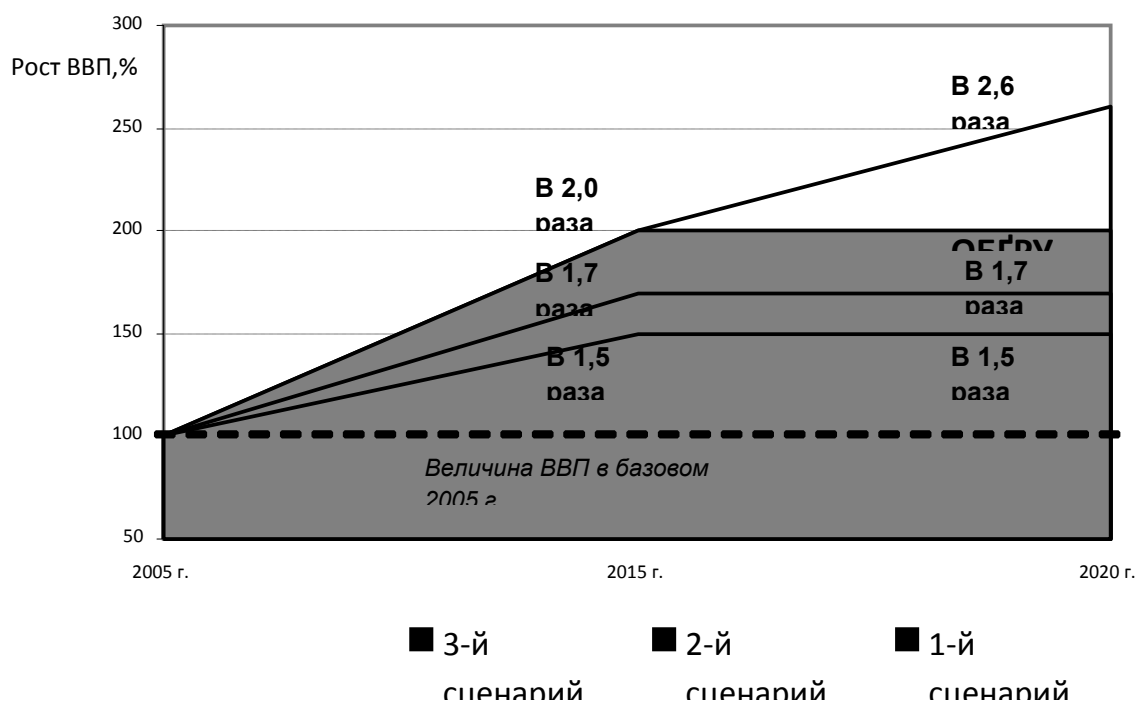


Рис. 10 — Влияние сценариев реструктуризации угольной отрасли \на ВВП Кыргызстана  
В результате сложившейся ситуации в 2008 году в Кыргызстане угля

было закуплено в количестве 830 тыс. т, а на отопительный сезон 2009 г. в Кыргызстане было заготовлено 900 тыс. т угля (из них импортного — 800 тыс.т и местного 100 тыс. т).

Воробьев А.Е. (РУДН, г. Москва, Россия), Камчыбеков Д.К. (Минприроды Кыргызстана, г. Бишкек, Кыргызстан), Лоцев Г.В. (Горно-технический колледж, г. Кызылкия, Кыргызстан), Пихота Н.А. (Южно-Кыргызская геологическая экспедиция Минприроды Кыргызстана, г. Ош, Кыргызстан)

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КЫРГЫЗСТАНА**

Кризисное состояние угольной отрасли Республики Кыргызстана требует коренного изменения технической политики на период её стабилизации и дальнейшего увеличения добычи угля. Это обусловлено, прежде всего, экономическими факторами: такими, как значительная стоимость нового горнотранспортного оборудования и материалов. На протяжении последних лет, начиная с начала 90-х годов XX века в отрасли практически не обновлялись горношахтное и транспортное оборудование, износ которых уже превысил 80%. Купить новое оборудование в полном объёме даже при финансовой поддержке со стороны государства, ни одно угледобывающее предприятие Республики сегодня не в состоянии.

Исходя из сказанного, на ближайшие годы главной задачей технической политики в угольной отрасли Кыргызстана является: изыскание и внедрение малозатратных технологий, дешёвых материалов, а также использование технологических процессов не требующих высокой квалификации работников.

В этом направлении целесообразно при отработке мощных пологих и наклонных пластов доработать и внедрить технологию выемки на полную мощность с выпуском подкровельной толщи угля. Такую технологию необходимо применить для разработки пологих участков пластов в Алмалыке, Сулюкте и Кок-Янгаке. Внедрение этой технологии позволит значительно снизить объём подготовительных работ, а также расход леса, спецпрофиля и взрывчатых материалов.

При отработке угольных пластов крутого падения необходимо внедрить технологию с поэтажным обрушением. Эта технология может быть внедрена в Джергалане, а также на вновь организованных участках подземных работ в Алмалыке и в Сулюкте.

В последние годы на самом высоком уровне прорабатывались вопросы увеличения добычи угля в Кыргызской Республике. Согласно одного из таких планов (Программа развития угольной промышленности Республики Кыргызстан на период 1993-2010 годы, Ош, 1993 г.)

прогнозировался объём добычи угля в 1995 г. 4.2; в 2000 г.- 5.3; в 2005 г. — 6.3 и в 2010 г — 7,0 млн.т. Фактическая добыча в 1995 г. составила немногим более 400 тыс. т.

Выше были изложены основные положения по выводу угольной промышленности республики из кризисного состояния. Среди этих положений, следует отметить направление повышения конкурентоспособности угледобывающей промышленности, возможна путём комплексной переработки добываемого угля с целью получения жидкого, газообразного и брикетного топлива и других химпродуктов, подземная газификация. Росту конкурентоспособности также будет благоприятствовать переработка попутного сырья для получения строительных материалов и других товаров народного потребления.

Выполнение вышеперечисленных мероприятий позволит в ближайшее время стабилизировать работу угольной промышленности Кыргызстана. Такой курс можно считать стратегией "выживания" или стратегией деятельности угольной промышленности на ближайшее время.

На отдалённую перспективу стратегия развития угольной отрасли должна предусматривать в соответствии с потребностями рост объёмов добычи угля по сравнению с настоящим в 20-30 раз. При формировании перспективы развития угольной промышленности уже в настоящее время следует исходить из того, что через 15-20 лет последует обвальный спад добычи нефти и газа, и тогда основную роль в энергетическом балансе будет нести уголь, как наиболее устойчивый энергоноситель. Учитывая, что Киргизская Республика свои потребности в нефти и газе удовлетворяет за счёт их ввоза из зарубежья, то следует ориентироваться в вопросах энергоснабжения на возрастающую роль угля, запасы которого вполне достаточны для удовлетворения энергетических нужд на длительную перспективу, о чём было отмечено выше.

Для выработки стратегической линии развития угольной отрасли Кыргызстана на отдалённую перспективу необходимо рассмотреть вопросы, касающиеся потребности республики и соседних государств в киргизских углях; сырьевую базу промышленности; современное состояние эксплуатации освоенных месторождений; неосвоенные месторождения; баланс производственных мощностей угледобывающих предприятий; охрану недр и другие. Для рассмотрения этих вопросов и выработки стратегической линии развития необходимо создать рабочую группу из высококвалифицированных специалистов с участием экспертов Аппарата Правительства.

В стратегии развития угольной промышленности Кыргызстана должны найти своё отражение такие важные проблемы, как приобретение и использование новой высокопроизводительной горной техники и технологии, переработке угля в жидкое топливо, брикетирование и обогащение, строительство пульпопроводов, решение природоохранных



проблем, интенсивное ведение геологоразведочных работ, которые в настоящее время почти полностью свёрнуты.

Реализация стратегической линии потребует быстрой реконструкции существующих и строительства новых угледобывающих предприятий. Угольная отрасль практически нуждается в коренной реконструкции и техническом перевооружении. Необходимо коренным образом пересмотреть подход к вопросам проектирования, строительства и реконструкции угольных предприятий, изменив подход к оценке экономической эффективности капитальных вложений, уделив при этом особое внимание энергосбережению и экологии.

Для реализации стратегической линии потребуются большие первоначальные капитальные вложения, большая часть которых должна выделяться в виде государственных дотаций, которые в настоящее время в угольной промышленности республики отсутствуют. Хотя в передовых промышленно развитых странах угольная отрасль постоянно получает значительные государственные дотации. Эти дотации в американских долларах на 1 т добычи по странам за 1993 год выглядят следующим образом: Франция — 98; Германия — 70; Испания — 20; Англия — 12.7; Россия — 9.4.

Таким образом, для восполнения выбывающих мощностей и дальнейшего наращивания объёмов добычи угля, необходимо строительство новых и коренная реконструкция действующих угледобывающих предприятий на эксплуатируемых и новых перспективных месторождениях. На эти работы потребуются большие капитальные вложения.

Американские авторы в своих работах отмечают, что на ситуацию в угольной промышленности Кыргызской Республики влияют ряд взаимосвязанных факторов: геология, добыча и использование угля, транспортные проблемы, экономика и политика. Первые четыре фактора играют главенствующую роль в эффективности работы угольной отрасли.

Указанные взаимозависимые факторы в своей совокупности не обеспечивают того оптимума, который позволил бы удовлетворить социальные и экономические потребности республики. Это подтверждается неспособностью угольной промышленности в её нынешнем состоянии удовлетворить ожидаемые потребности страны в угле, как в краткосрочном, так и в долгосрочном до 2015 г. плане.

В свою очередь геологические факторы разделены на три проблемы.

Первая проблема — разведка и подготовка угольных месторождений к эксплуатации. Здесь отмечается, что на протяжении последних десяти-двадцати лет в Кыргызстане велись лишь ограниченные изыскательские работы и подготовка месторождений к эксплуатации. Вследствие этого, большая часть угольных запасов, квалифицируемых как потенциально извлекаемые, сконцентрирована в районах прошлой и нынешней добычи.

К маю 1996 г. в республике велись весьма ограниченные разведочные работы, ограниченные Абширским угольным районом Кызыл-Кия. Из сказанного вытекает необходимость усиления изыскательских работ и подготовку к эксплуатации новых угольных запасов, преимущественно на ныне действующих предприятиях, а также начать разведку и подготовку месторождений, где наличие угля установлено, но добыче его не производилась.

Вторая проблема — запасы, извлечение которых является экономически целесообразным. Здесь необходимо произвести в угольных регионах страны оценку количества угля, извлечение которого явится экономически оправданным.

Третья проблема — наличие информации. Здесь необходимо собрать и привести в организованный вид доступную ныне информацию, которая может повлиять на будущее угольной промышленности Кыргызстана. Как минимум, должно быть зарегистрировано местонахождение такой информации, что послужит исходной точкой в будущих усилиях по её восстановлению.

Факторы добычи угля включают в себя четыре проблемы.

Первая проблема — истощённые или бесперспективные по каким-либо причинам месторождения. Здесь необходимо поощрять предприятия к максимальному извлечению имеющихся угольных запасов, в отдельных случаях с переходом с открытых работ на подземные и наоборот (Алмалык, Таш-Кумыр).

Вторая проблема — перспективные угольные месторождения, способные к быстрому наращиванию угля. Здесь следует приступить к изучению наличия и извлекаемости угля на тех угледобывающих предприятиях и в тех районах добычи, которые способны за относительно короткое время увеличить производство угля в стране. И если будет обосновано, что увеличение добычи угля необходимо и реально с технико-экономической точки зрения, то нужно будет обеспечить требуемые капиталовложения.

Проблема третья — программа добычи угля, силами частных (малых) предприятий. Угольная промышленность Кыргызстана создавалась в СССР и рассчитывалась на эффективное и безопасное производство угля в больших количествах на крупных высокомеханизированных шахтах с использованием механизированных комплексов. Шахты имели свободный доступ к общегосударственным транспортным сетям Советского Союза или потребители их угля, находились в непосредственной близости. В связи с изменившимися условиями и появлением частных предприятий в настоящее время необходимо увеличить производство угля до объёмов, достаточных для удовлетворения энергетического спроса как на местах, так и в масштабах страны, путём содействия Программе добычи угля силами частных предприятий.

Факторы использования угля, включают проблемы по брикетированию мелких угольных фракций (штыбы) и обеспечение севера Кыргызстана местным углем. По первой проблеме нужно исследование технической необходимости, осуществимости и экономической целесообразности брикетирования. Проведение соответствующих испытаний процессов брикетирования могут решить проблему кыргызских мелких углей. Сотрудничество со специалистами из других стран и их консультативная помощь могут ускорить выбор необходимых процедур для лабораторного тестирования и сооружения опытно-промышленной установки.

По проблеме обеспечения севера страны местным углем необходимо изучить возможность увеличения производства угля на Джергаланском и Кара-Кичинском угольных месторождениях.

Проблемой транспортного фактора является неадекватность транспортной инфраструктуры. Здесь необходимо активизировать регулярное техническое обслуживание и ремонт существующих дорог с целью повышения эффективности и снижения стоимости перевозок угля, расширить железнодорожную транспортную сеть за счёт строительства в первую очередь железнодорожной ветки от Балыкчи до Кара-Кичинского угольного месторождения, а затем и до юга Республики. Это в конечном итоге будет способствовать решению проблемы транспортировки местного угля для внутреннего потребления, а, возможно и на экспорт. Предлагаемая железная дорога, соединяющая, юго-западный и северный Кыргызстан позволит использовать в северной части страны уголь с юго-западной части. Не менее важно и то, что такая магистраль пересечёт территорию богатого углем Кавакского бассейна, обеспечив тем самым более дешёвую транспортировку кавакских углей к северным рынкам.

Таким образом, выполнение изложенных выше мероприятий позволит поднять угольную отрасль на более высокий уровень и достичь добычи, требующейся для полного удовлетворения внутренних нужд и вывоз кыргызских углей на экспорт.

В 2000 году добыча угля в республике составила около 15% от всей потребности страны, импортные же поступления — свыше 26% природного газа соответственно 3 и 97%.

В 1999 году получено кыргызских углей в объеме 21,7 тыс.т, в том числе кара-кеченского 18,6 тыс.т и таш-кумырских — 3,1 тыс.т, с Джалал-Абадского НПЗ топочного мазута 12,0 тыс.т.

В 2000 году получено кара-кеченского угля в объеме 18,2 тыс.тонн, с Джалал-Абадского НПЗ топочного мазута 11,9 тыс.т.

Потребность в угле для отраслей экономики и населения Республики составит 2270,0 тыс.т в 2000 г. и 3160,0 тыс.т в 2005 г. Увеличение объемов расходования угля будет вызвано ростом потребления его на ТЭЦ г. Бишкека, а также более широким использованием угля на выработку

тепловой энергии котельными и на отопление в жилом секторе.

В соответствии с "Программой развития угольной промышленности" возможности добычи угля в 2000 г. составят 1020,0 тыс.т и 1635,0 тыс.т в 2005 г. Однако, такие объемы не смогут покрыть всей потребности Республики в угле, поэтому необходимо будет импортировать 1250,0 тыс.т в 2000 г. и 1650,0 тыс.т в 2005 г.

Анализ баланса ТЭК показывает, что при наращивании добычи угля в Кара-Кече до 1,5 млн.т угля в год объем импорта будет уменьшаться до 700 тыс.т угля в год с соответствующим снижением затрат до 14 млн. долларов США.

Увеличение объемов добычи местных углей требует коренной реконструкции угледобывающих предприятий, замены и модернизации оборудования, расширения открытой добычи на месторождениях Кара-Кече. Для этих целей необходимо выделение ежегодных дотаций предприятиям в размере 50,0 млн. сом.

Основными факторами, повлиявшими на сужение рынка сбыта угля явились:

1. На внутреннем рынке:

- неплатежеспособность основных потребителей угля, в результате чего более 70% взаиморасчетов осуществлялись в форме бартерных сделок,

- отсутствие крупных потребителей бурогоугольных отсеков Кызыл-Кийского, Сулюктинского и Алмалыкского месторождений,

- высокие железнодорожные тарифы.

2. На внешнем рынке:

- отсутствие четких механизмов взаиморасчетов.

В целях покрытия потребности в кыргызских углях намечается увеличение добычи до 1,0 млн. т в 2010 году, в основном за счет открытого способа, т.е. развития Кара-Кечинского месторождения (в 2004 г. — 500 тыс. т, в 2005 г. — 750 тыс.т). Реализация такого прироста предусматривается за счет технического перевооружения и реконструкции действующего разреза Кара-Кече, строительства новой шахты «Беш-Бурхан», горизонта +1050 м на шахте «Жыргалан» общей мощностью соответственно 750 тыс.т, 150 тыс.т, 50 тыс.т угля в год, 50 тыс.т будет добыто с других угледобывающих предприятий.

Мировой опыт показывает, что угольная промышленность, практически по всех странах, является дотационной. Поэтому перспективной Программой развития угольной промышленности Республики предусматривается и вариант с учетом определенной государственной финансовой поддержки.

Увеличение объемов добычи угля предполагается осуществить за счет:

а) развития бурогоугольного месторождения Кара-Кече с доведением

добычи угля после 2005 г. до 1,5 млн.т ежегодно;

б) разработки месторождения "Беш-Бурхан" (Кызыл-Кия) с доведением добычи угля к 2005 г. до 100,0 тыс.т ежегодно;

в) увеличение добычи на шахте "Жыргалан" до 100,0 тыс.т ежегодно;

г) поддержания существующих уровней добычи угля на угольных предприятиях Ошской и Жалал-Абадской областей с постепенным увеличением на 30%;

д) расширения наиболее эффективного открытого способа добычи угля на угольных разрезах с доведением к 2005 г. до 80% всего объема добычи.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Нечипир Е.И., Масленко Ю. В. ОЦЕНКА ЗАГРЯЗНЕНИЯ АТМОСФЕРНОГО ВОЗДУХА .....</b>	<b>3</b>
<b>Горбачева Е. Ю., Масленко Ю. В. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТВЕРДЫХ ОТХОДОВ ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКИ.....</b>	<b>6</b>
<b>Ефременко В.В., Шпандарук В.А. СПЛОЧЁННОСТЬ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА КАК ЯВЛЕНИЕ И ФАКТОРЫ, КОТОРЫЕ ЕЁ ОПРЕДЕЛЯЮТ.....</b>	<b>9</b>
<b>Матушевич Н.П., Андрос С.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА РОЗРАХУНКІВ З ПРАЦІВНИКАМИ .....</b>	<b>13</b>
<b>Сервуля Е.С., Харченко В.А. АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....</b>	<b>17</b>
<b>Россоха А.В., Худолей О.Г ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОНЪЮНКТУРЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА.....</b>	<b>23</b>
<b>Хворостяная А.Ю. Скаженик В.Б. ОЦЕНКА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ МАРШРУТОВ ПРИ ЭКСПОРТЕ УГЛЯ В БОЛГАРИЮ .....</b>	<b>26</b>
<b>Міщенко А.С, Масленко Ю.В. МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВУГЛЕДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....</b>	<b>29</b>
<b>Киричек Т.В., Полянская Я.Л. ДАУНШИФТИНГ — НОВОЕ СОЦИАЛЬНОЕ ЯВЛЕНИЕ ИЛИ УГРОЗА В РАЗВИТИИ ПЕРСОНАЛА.....</b>	<b>33</b>
<b>Новицька О.В., Скрипка В.М. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВУГІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПЕВНОМУ РИНКУ.....</b>	<b>37</b>
<b>Telegina D. S., Kharchenko V. MANAGEMENT OF THE FINANCIAL EQUILIBRIUM OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISES.....</b>	<b>41</b>
<b>Черникова Т.В., Кочура И.В. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ИСТОК» НА ОСНОВЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ЗАТРАТ.....</b>	<b>44</b>
<b>Bicharova V. R., Kharchenko V. A. CHARACTERISTICS OF STABLE DEVELOPMENT OF COMPANY.....</b>	<b>48</b>
<b>Герегеева Д.В., Харченко В.А. ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>50</b>
<b>Горбата К.О, Камишова Н.В, Рубан Т.Є. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПОДАТКІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>55</b>
<b>Воруш А.В., Панфилова Т.С. МЕНЕДЖМЕНТ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПОСТКРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ .....</b>	<b>58</b>
<b>Давлеонідзе Г., Кучер В.А. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ПРОГРАМИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА У ПРОМИСЛОВОСТІ .....</b>	<b>62</b>

<b>Джуха М., Кучер В.А. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....</b>	<b>67</b>
<b>Мараховский І., Кучер В.А. ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ .....</b>	<b>71</b>
<b>Штенге А.А., Горбылева Е.В. CLASSIFICATION OF RISKS OCCURRENCE IN THE SPHERE OF INTERNATIONAL TRADE.....</b>	<b>75</b>
<b>Штенге А.А., . Макеев А.Ю. OPERATIONAL CORRECTIONS OF THE BUSINESS PLAN ON THE RECONSTRUCTION OF DONETSK REGIONAL AIRPORT.....</b>	<b>80</b>
<b>Штенге А.А., Макеев А.Ю. TANIE LINII LOTNICZE W POLSCE I NA UKRAINIE. FINANSOWE KOSZTY TANICH LINII LOTNICHYCH.....</b>	<b>83</b>
<b>Кныш Е.О., Шпандарук В.А. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ В ТРУДОВОМ КОЛЛЕКТИВЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ, И КАЧЕСТВО ТРУДА.....</b>	<b>88</b>
<b>Макаровська М.І., Сопко В.В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....</b>	<b>91</b>
<b>Воронцова Е.Е., Гомаль И.И. АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РЫНКА ТОРГОВЛИ КВОТАМИ НА ВРЕДНЫЕ ВЫБРОСЫ ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ.....</b>	<b>95</b>
<b>Єременко О.В., Деречинский Ю.Н. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛІННЯ ВУГІЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....</b>	<b>99</b>
<b>Цалов М.А Костюк И.С. МОТИВАЦИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ РАБОТЫ НА УГОЛЬНЫХ ШАХТАХ ЗА СЧЕТ КОММЕРЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ.....</b>	<b>103</b>
<b>Іртлач І.М., Заглада Р.Ю. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ.....</b>	<b>106</b>
<b>Роліна К.В., Заглада Р.Ю. СТАН МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ:ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ.....</b>	<b>110</b>
<b>Чєєнєва Е.Р.,Заглада Р.Ю. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....</b>	<b>114</b>
<b>Бараболя К.В., Гайдай І.Ю., Гайдай Р.Ф. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>120</b>
<b>Горишная М.А., Гайдай И.Ю. АКТУАЛЬНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ЯК ФАКТОРУ, ЩО ВПЛИВАЄ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ.....</b>	<b>124</b>
<b>Токарева А.В., Губанова М.Г. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В ПОСТКРИЗИСНОМ ПЕРИОДЕ.....</b>	<b>126</b>
<b>Алакоз І.С., Кравцова Л.В. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ</b>	

ОРГАНІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ .....	130
<b>Мороз О.В., Кравцова Л.В. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....</b>	<b>133</b>
<b>Середа А.І., Усова А.В. СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ В МАШИНОБУДІВНОМУ ВИРОБНИЦТВІ.....</b>	<b>136</b>
<b>Гатько О.В., Глотова О.В., Кулаков В.О. ПРОБЛЕМИ ВУГІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇЇ ПОДОЛАННЯ.....</b>	<b>140</b>
<b>Мазурчук М.В., Пехтерева В.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>143</b>
<b>Белоклокова Е.А., Лихошерст Е.В. АНАЛИЗ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ В УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....</b>	<b>146</b>
<b>Дроздова Ю.А., Лихошерст Є.В. СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВА.....</b>	<b>150</b>
<b>Сервуля Ф. Овсянников В.П. АЛГОРИТМ АНАЛИЗА ДАННЫХ ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ РАБОТУ УГОЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ СРЕДСТВАМИ ПРОГРАМНОГО КОМПЛЕКСА SPSS.....</b>	<b>154</b>
<b>Воронцова Е.Е., Гомаль И.И. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ УТИЛИЗАЦИИ ШАХТНОГО МЕТАНА В УСЛОВИЯХ ОАО "ШАХТА "КОМСОМОЛЕЦ ДОНБАССА" .....</b>	<b>158</b>
<b>Демченко С.А. Гомаль. І.І. ОБҐРУНТУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «МАШИНОБУДІВНИК».....</b>	<b>161</b>
<b>Воробьев А.Е., Камчыбеков Д.К., Лоцев Г.В. ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ КЫРГЫЗСТАНА.....</b>	<b>165</b>
<b>Воробьев А.Е., Камчыбеков Д.К., Лоцев Г.В. ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....</b>	<b>168</b>
<b>Воробьев А.Е., Камчыбеков Д.К., Лоцев Г.В., Пихота Н.А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КЫРГЫЗСТАНА.....</b>	<b>175</b>



## КАФЕДРА "УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ" им. Ю.В.Бондаренко

Кафедра "Управление производством" основана в сентябре 1998 года путем выделения 9-ти преподавателей из состава кафедры "Разработка месторождений полезных ископаемых". Инициатором создания кафедры и ее первым заведующим был профессор, доктор технических наук Юрий Васильевич Бондаренко. Создание новой кафедры было обусловлено необходимостью подготовки специалистов в сфере управления производством в базовых отраслях промышленности Украины. Опыт подготовки таких специалистов был накоплен на кафедре разработки месторождений полезных ископаемых еще в 70-80-е годы прошлого века при подготовке инженеров по специальности "Организация и управление горными предприятиями".

Высокий научный уровень кафедры подтверждается учеными степенями и званиями сотрудников кафедры, а также монографиями и методическими разработками, которые посвящены всему комплексу проблем управления промышленными предприятиями. Кафедрой выпущено 8 аспирантов.

### Приглашаем абитуриентов

получить высшее образование по следующим специализациям:

- Управління гірничими підприємствами (УГП);
- Страхова експертиза охорони праці у вугільній промисловості (СЕВ).

**Бюджетные места.** Возможно обучение на контрактной основе.

Форма обучения — очная. Срок обучения: бакалавров — 4 года, магистров — 1,5 года.

#### ● **«Управління гірничими підприємствами» (УГП)**

Выпускникам присваивается квалификация **“Горный инженер” со специализацией “Управление горными предприятиями”**.

Во время обучения студенты получают традиционно качественную инженерную подготовку (в соответствии с лучшими традициями ДПИ — ДонНТУ) и комплекс знаний по экономико-финансовым и управленческим аспектам деятельности промышленных предприятий. Современные специалисты со знанием экономики производства будут востребованы для работы в экономических и управленческих подразделениях предприятий горнодобывающей промышленности и других базовых отраслей экономики Украины.

#### ● **«Страхова експертиза охорони праці у вугільній промисловості» (СЕВ)**

Выпускникам присваивается квалификация **“Горный инженер” со специализацией “Страховая экспертиза охраны труда в угольной промышленности”**.

В процессе обучения студенты получают не только инженерную подготовку, но и специальные знания по управлению производственными рисками, компьютерному моделированию процессов подземной разработки месторождений полезных ископаемых, страхованию, охране труда. Страховые эксперты по охране труда востребованы на промышленных предприятиях любой формы собственности, в службах Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве, страховых компаниях.

83001, г. Донецк, ул. Артема, 58,  
9-й уч. корпус, 5 этаж, ауд. 501;  
Тел.: 8 (062) 304-37-06, 301-03-10;  
E-mail: upr@mine.dgtu.donetsk.ua  
<http://fgtu.donntu.edu.ua/kupr>  
Приёмная комиссия: ул. Артема, 58  
(I корпус ДонНТУ), к.212;  
(062) 301-08-89, 304-01-08

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ  
ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНОЮ  
ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ  
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

матеріали V Всеукраїнської наукової конференції студентів

Том 1

21 квітня 2011 року

Редакційно-технічне оформлення, коректура та комп'ютерна верстка *Н.С.Зайцева*