

**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 2

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. — Т2. — Донецк: ДонНТУ, 2011. — 243 с.

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, ответственность за научное качество материала возлагается на авторов.

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

АВРАІМОВ И.А, ЧЕРНІКОВ В.С

Студенти групи МОП-07

Наук. керів.: Кравченко А.А. к.т.н.,доц.

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

ПЛАНУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИДОБУТКУ ВУГІЛЛЯ НА ШАХТІ «ДОБРОПІЛЬСЬКА»

Проведено аналіз виробничої і економічної діяльності і запропоновано ввести на шахті «Добропільська» нове устаткування, що дозволить підвищити обсяг видобутку вугілля і тим самим понизити собівартість продукції.

Актуальність. Україна купує дешеве вугілля в Польщі та Росії, витрачаючи більше грошових коштів на транспортування. У те й ж час в Донбасі вугілля якісніше і енергоємніше, але підприємства не можуть його купити, бо висока собівартість. Якщо на шахтах відкрити нові ділянки і упровадити в них нове устаткування, то підвищиться обсяг виробництва і вугледобувні підприємства зможуть знизити собівартість. Це допоможе нашим підприємствам купувати наше вугілля, тим самим збільшуючи бюджет країни, і залучати інвесторів.

Ціль дослідження: планування собівартості видобутку вугілля на шахті «Добропільська».

Основна частина. Відособлений підрозділ «Шахта «Добропільська» ДП «Добропіллявугілля» здана в експлуатацію в 1941 році. Будівництво шахти здійснилося в дві черги за проектом інституту «Южгипрошахт». Перша черга була здана в експлуатацію з проектною потужністю 300 тис. тонн вугілля в рік. Друга черга будівництва здійснилася з 1948 по 1956 роки і полягала в підготовці горизонту 300 метрів з доведенням проектною потужності до 1000 тис. тонн в рік.

Поле шахти «Добропільська» розташоване в північно-західній частині Красноармійського вугільного району Донбасу на території Добропільського адміністративного району Донецької області України. Технологічно шахта пов'язана з центральною збагачувальною фабрикою «Добропільська».

Кінцева продукція - вугільний концентрат, що коксується, марки "Г": зольність - 7,3%, сіра - 1,66%, волога - 10,6%. Основними видами діяльності підприємства є: видобуток вугілля підземним способом; збут; постачання; зовнішня торгівля; оптова торгівля. Для збільшення обсягу видобутку вугілля, освоєння виробничої потужності, зниження витрат із собівартості товарної вугільної продукції на шахта «Добропільська» пропонується ведення нової видобувної ділянки №4. Обладнання, яке буде використовувється для видобутку вугілля механізований комплекс (МК) вітчизняного виробництва ДМ, який виробляється в місті Дружківка. Він призначений для механізації процесів підтримки і управління кровлей в призабойному просторі лави при відпрацюванні пологих пластів потужністю 0,85–1,5 м (0,95-1,75) у складі комплексів з комбайнами УКД300, УКД200/250, КА80, КА200, 1К103М, 1К101У, 1К101УД, РКУ10 и конвейрами КСД26, КСД26В, СПЦ26, СП26, СП26У, СП250, СП251, СП301М/90УЗ, СПЦ163, а також - з струговими установками С700, УСТ-4. Також планується заміна виїмкового обладнання на ділянці №1.

Виробничий план наведено у таблиці 1

Таблиця 1 — Вихідні дані для планування загально шахтної собівартості

Найменування виробничих ділянок	Характеристики пластів		Довж. лави, м	Тип МК		Значення видобутку вугілля у перехідному періоді					
						01.11-10.11		11 11		7 2012	
	найменування	потужність, м		за фактом	за планом	А пл.сут	А пл.мес.	А пл.сут	А пл.мес.	А пл.сут	А пл.мес.
№1	m5-1	1,25	224	ДМ	ДМ	780	19500	780	19500	1500	37500
№2	m5-1	1,3	230	ДМ	ДМ	1280	32000	1280	32000	1280	32000
№3	m5-1	1,2	250	ДМ	ДМ	1330	33250	1330	33250	1330	33250
№4	m5-1	1,2	250	–	ДМ			1500	37500	1500	37500
Разом						3390	84750	5890	122250	7610	140250

Планування собівартості видобутку на 1 т вугілля на шахті здійснюється у 2 етапи[1]: 1) Планування собівартості на ділянках з

новим обладнанням; 2) Планування затрат не добувних ділень.

Собівартість 1т видобувній ділянці визначається за 4 елементами витрат: 1) «Заробітна плата»; 2) «Нарахування на заробітну плату»; 3) «Матеріали»; 4) «Амортизація».

1. Собівартість одиниці продукції за елементом «Заробітна плата». Для розрахунку собівартості по елементу «Заробітна плата» визначається плановий місячний фонд заробітної плати по ділянці. Він включає заробітну плату за виконану роботу, обчислену за відрядними розцінками і тарифними ставками, надбавки і доплати до тарифних ставок і окладів.

$$S_{zn} = \frac{\Phi ОП}{A_{міс}^{пл}} ; S_{zn} = \frac{1168077}{37500} = 31,15 \text{ грн./т.} \quad (1)$$

де ФОП- фонд оплати праці;

Апл.міс- місячний план видобутку 2011 році.

2. Розрахунок діляничної собівартості за елементом «Нарахування на Заробітну плату». При визначенні діляничної собівартості приймаються нарахування на заробітну плату по єдиному соціальному внесоку (36,3%):

$$B_{zn}^n = 0,362 * \Phi ОП ; B_{zn}^n = 0,362 * 1168077 = 422844 \text{ грн.}; \quad (2)$$

$$S_{pg}^y = \frac{B_{zn}^n}{A_{міс}^{пл}} ; S_{pg}^y = \frac{422844}{37500} = 11,28 \text{ грн./т} \quad (3)$$

3. Собівартість 1 т за елементом «Матеріали». Кошторис складається до основних видів матеріалів, використовуваних у процесі виробництва. За принципом включення до собівартості названі матеріали розбиваються на дві групи :

1) матеріали, вартість яких цілком включається в місячну собівартість продукції, це матеріали разового користування, матеріали з нетривалим терміном служби;

2) матеріали, вартість яких включається в собівартість продукції в роздріб, у міру їхнього зносу, через рахунок «Витрати майбутніх періодів».

Вихідними даними для кошторисної оцінки місячної витрати матеріалів служать обсяги робіт, норми витрати матеріалів на одиницю робіт або в одиницю часу і ціни на матеріали. Витрати по неврахованих матеріалах приймаються в розмірі до 15% від вартості врахованих. Згідно з підрахунками витрати по матеріалам склали 748143 грн.

$$S_m = \frac{B_m}{A_{міс}^{пл}} ; S_m = \frac{748143}{37500} = 19,95 \text{ грн./т} \quad (4)$$

Амортизаційні відрахування по застосовуваному устаткуванню визначаються за прямолінійним методом по формулі

$$AB = C_6 * H_a / 100 \quad (5)$$

де C_6 - балансова вартість устаткування, грн;

H_a - місячна норма амортизації, %.

Балансова вартість устаткування на видобувних дільницях складає 174039324 тис.грн. Нарахована амортизація складає 1264078 грн.

$$Sab = \frac{AB_{\text{міс}}}{A_{\text{міс}}^{\text{пл}}}; Sab = \frac{1264078}{37500} = 33,71 \text{ грн./т} \quad (6)$$

За результатами і розрахунків складається кошторис витрат на видобуток по видобувній дільниці (табл. 2)

Таблиця 2 — Кошторис витрат на виробництво

Елементи витрат	Сума витрат на місяць, грн.	Собівартість 1 т вугілля грн./т	Питома вага елемента до підсумку, %
Заробітна плата	1168077	31,15	32
Нарахування на ЗП	422844	11,28	12
Матеріали	748143	19,95	21
Амортизація	1264078	33,71	35
Разом	3603142	96,1	100

За розрахунками собівартості вийшла за планом 96,1, яка є меншою середньої дільчої собівартості на шахті (100,59 грн./т., таблиця 3)

Для того, щоб визначити витрати всіх інших недобувних дільниць шахти, включаючи загальновиробничі і загальногосподарські витрати, у тому числі витрати на електроенергію, за планований місяць для планованого загальшахтного обсягу видобутку, необхідно установити фактичну залежність величини цих витрат від місячного обсягу виробництва ($A_{\text{міс. заг.}}^{\phi}$). [1] Для цього необхідно використовувати фактичні дані про обсяг видобутку і загальних витрат шахти і витратах добувних дільниць за 12 місяців попереднього року.

У плановому відділі підприємства з «Плану-звіту добувних дільниць» зібрані фактичні дані про дільничні витрати по кожному місяці для всіх видобувних дільниць.

У бухгалтерії підприємства з Форми 10П («Звіт про собівартість

продукції») за відповідні місяці збираються дані про місячний обсяг виробництва ($A^{\phi}_{\text{міс.заг.}}$) і загальних шахтних витратах (повна собівартість). Зібрані дані заносяться в таблицю і визначаються витрати недобувних ділень ($B_{\text{н.д.}}$) у таблиці 3.

Таблиця 3 — Розрахунок витрат недобувних ділень

Місяць	Обсяг загального шахтного видобутку $A^{\phi}_{\text{міс.заг.}}$ т	Загальношахтні витрати		Сумарні витрати добувних ділень		Витрати недобувних ділень $B_{\text{н.д.}} = B^{\phi}_{\text{заг.}} - \Sigma B^{\phi}_{\text{дб.}}$ тис.грн.
		повні $B^{\phi}_{\text{заг.}}$ тис.грн.	на 1 т $S^{\phi}_{\text{заг.}}$ грн./т.	повні $\Sigma B^{\phi}_{\text{дб.}}$ тис.грн.	у середньому на 1 т $S^{\phi}_{\text{д.ср.}} = \frac{\Sigma B^{\phi}_{\text{дб.}}}{A^{\phi}_{\text{міс.заг.}}}$ грн./т.	
1	2	3	4	5	6	7
Січень	82561	28978	303,41	8500	93,021	20478,00
Лютий	80267	27521	290,89	7823	90,320	19698,00
Березень	81490	29165	299,12	7966	94,070	21199,00
Квітень	84612	31490	372,17	8290	103,090	23200,00
Травень	81990	30653	300,87	7300	93,080	23353,00
Червень	82568	30897	303,71	7999	100,450	22898,00
Липень	84190	31090	305,12	8689	103,450	22401,00
Серпень	84781	31900	308,76	8990	103,090	22910,00
Вересень	86900	32000	315,32	9296	105,150	22704,00
Жовтень	88981	29862	317,76	9005	106,060	20857,00
Листопад	89631	30851	319,12	9267	107,070	21584,00
Грудень	90712	32780	321,98	9332	108,050	23448,00
Середньо-місячні	84890,25	367187	313,19	8538	100,58	22060,83

За даними таблиці 3 встановлюємо залежність видобутку та затрат:

Проаналізувавши графік видобутку та затрат ми бачимо, що чим більше обсяг виробництва, тим більші затрати на добувних ділень і залежність така:

$$B_{\text{н.д.}} = 0103 * A_{\text{міс.заг.}} + 13313; \quad (7)$$

$$B_{\text{н.д.}} = 0103 * 122250 + 13313 = 25905 \text{ тис. грн.}; \quad (8)$$

$$B_{\text{н.д.}} = 0103 * 140250 + 13313 = 27759 \text{ тис. грн.} \quad (9)$$

$$S_{\text{заг.}} = \frac{B_{\text{заг.}}^{\text{пл}}}{A_{\text{міс.заг.}}^{\text{пл}}} = \frac{\sum_{i=1}^n B_{\text{д.д.},i}^{\text{пл}} + B_{\text{н.д.}}^{\text{пл}}}{A_{\text{міс.заг.}}^{\text{пл}}}, \text{ грн./т.} \quad (10)$$

Внд тис.грн

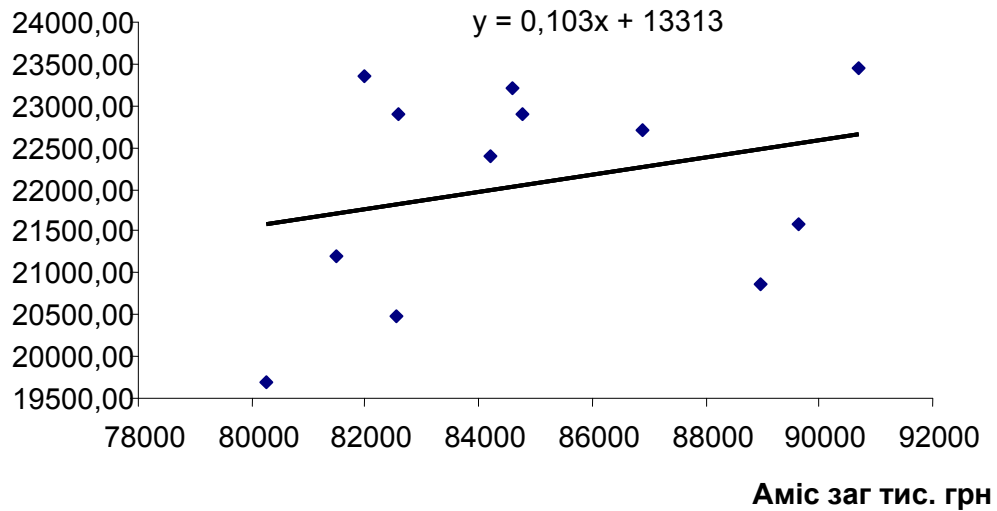


Рисунок 1 — Залежності витрат недобувних діляниць від місячного обсягу видобутку шахти

Собівартість для планового видобутку 122250 дорівнює

$$S_{\text{заг.}} = \frac{3603142 + 25905 \cdot 1000}{122250} = 241,4 \text{ грн./т.} \quad (11)$$

Собівартість для майбутнього видобутку 140250 дорівнює

$$S_{\text{заг.}} = \frac{3603142 + 27759 \cdot 1000}{140250} = 223,6 \text{ грн./т.} \quad (12)$$

За результатами розрахунків будуємо графік залежності загальної собівартості до витрат (рис 2).

Sзаг грн/т

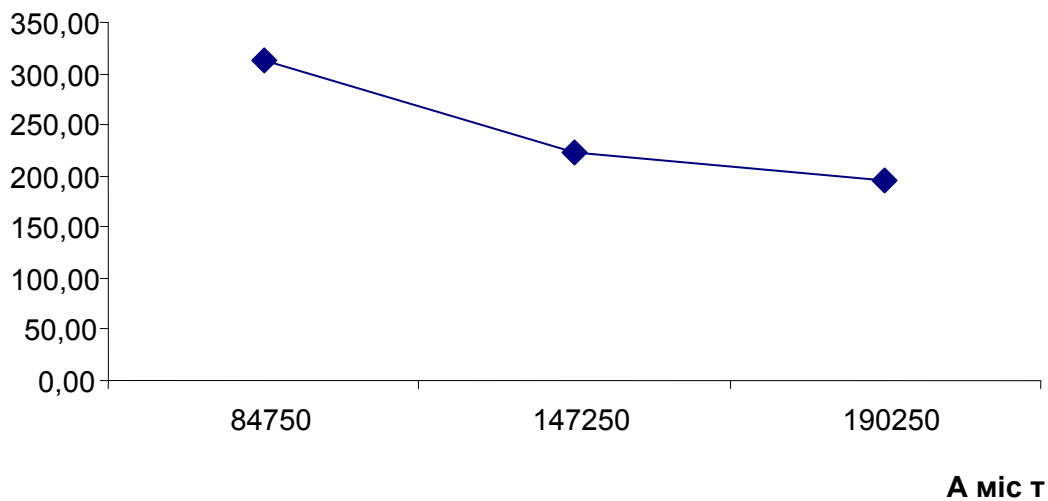


Рисунок 2 — Залежність загальної собівартості від обсягу виробництва

Проаналізував графік загальної собівартості від обсягу виробництва отримали, що чим більше обсяг виробництва, тим менша собівартість.

Таким чином, на шахті «Допропільська» передбачається зниження собівартості з 241,4 до 223,6 грн./т. за рахунок введення лави з використанням сучасного устаткування та заміни на ділянці старого обладнання на також нове і сучасне.

Бібліографічний список

1. Управление производственным потенциалом угольных предприятий/ Мартякова Е.В., Скаженик В.Б., Кравченко А.А. и др. Под научной редакцией Е.В. Мартяковой: — Донецк: ДонНТУ, 2008.- 340с.

ЧЕРНИКОВ В.С., АВРАИМОВ И.А., ст. гр.МОП-07

Науч.руков.: Кравченко А.А., к.т.н.,доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г. Донецк

ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ ШАХТЫ «ДОБРОПОЛЬСКАЯ»

Рассмотрен инвестиционный проект, эффективность которого определяется благодаря показателям финансового плана. Рассчитаны объем общих инвестиции, необходимых для реализации проекта, заемные или внешние инвестиции и показатель рентабельности проекта.

Актуальность. Угольная промышленность Украины является одной из базовых отраслей экономики. Она является неотъемлемой составляющей других важнейших отраслей: электроэнергетики и металлургии. К сожалению, сегодня угольные предприятия переживают непростые времена. Дело в том, что большинство шахт уже эксплуатируются более 50 лет, и это приводит к большому износу основных средств. Растет задолженность по заработной плате и долги шахт в целом, упал уровень безопасности труда. Все эти проблемы тормозят развитию данной отрасли, что приводит к большим затратам на уровне государства. Природные ресурсы в наличии, но их обработка не осуществляется. Поэтому угольные предприятия нуждаются в инвестициях. Инвестора не интересуют убыточные предприятия. Этот вопрос должен решаться на государственном уровне. Здесь речь может идти о беспрошленных операциях, о списаниях старых долгов шахт перед бюджетом, о гарантиях оплаты конечной продукции, об амортизационной политике. Но решение этих проблем не приведет к успеху. Инвестору необходимо предоставить гарантию получения прибыли и целесообразности вложения средств именно в угольные предприятия.

Если на угольных предприятиях создать рациональные условия, т.е. увеличить нагрузку на лаву, увеличить производительность труда, снизить себестоимость 1 т, улучшить условия безопасности труда, то шахта будет рентабельна. При этом, существует устойчивый спрос со стороны украинских промышленных предприятий, что обеспечивает пополнение государственного бюджета Украины. Поэтому рассмотрим одну из возможных стратегий инвестирования средств в угольное предприятия.

Цель исследования: анализ необходимости и эффективности инвестирования средств в условиях шахты «Добропольская».

Основная часть. Объектом исследования является хозяйственная деятельность шахты «Добропольская». Она сдана в эксплуатацию в 1941 году. Строительство шахты осуществлялось в две очереди по проекту института «Южгипрошахт». Первая очередь была сдана в эксплуатацию с проектной мощностью 300 тыс. тонн угля в год. Вторая очередь строительства осуществилась с 1948 по 1956 год и заключалась в подготовке горизонта 300 метров с доведением проектной мощности до 1000 тыс. тонн в год. Шахта «Добропольская» связана с потребителями железнодорожным и колесным транспортом. В горнопромышленном и юридическом отношении шахта «Добропольская» входит в состав ГП «Добропольеуголь». На данный момент на шахте работают 3 добычных участка, оснащенных механизированным комплексом (МК) ДМ высокой степени износа, особенно на участке №1 (таблица 1).

Проанализировав технико-экономическое состояние шахты «Добропольская» предполагается введение нового добычного участка, на котором будет работать новый комплекс «Глиник» - участок № 4, а также внедрятся новый комплекс на участке №1.

Необходимо определить план общих инвестиций, который включает в себя три статьи расходов: капитальные вложения на приобретения оборудования, и на строительные работы, а также пополнение оборотных активов. План составляется на каждый месяц, причем планируются суммы заранее, до начала действия введенных производственных мощностей, желательно за 2-3 месяца. Комплекс «Глиник» приобретен в Польше, стоимость которого составляет 82500 тыс. грн. Предполагается ежемесячно проводить подземные выработки для ввода в действие новых лав на добычных участках №1 и №4 на сумму 6858 тыс. грн. Осуществляется пополнение оборотных активов в размере 3400 тыс. грн. и 2332 тыс. грн. за счет зависимости между среднесуточным объемом производства и объемом оборотных активов. Каждый прирост объема производства требует финансирование для дополнительных ресурсов поэтому в 10-ом (2011 год) и 6-ом (2012 год) месяцах происходит пополнение оборотных активов [1].

Таблица 1 — Планирование добычи угля

Наименование участков	Характеристика пластов		Длина лавы м	Тип МК		Значение добычи угля в переходном периоде, мес. год					
	Наименование	Мощность, м		По факту	По плану	01.11-10.11		11.11-06.12		07.12-2015	
						Апл.сут, т/сут	Апл.мес, т/мес	Апл.сут, т/сут	Апл.мес., т/мес	Апл.су, т/сут	Апл.мес, т/мес
№1	m5-1	1,25	224	ДМ	ГЛИНИК	780	19500	780	19500	2500	62500
№2	m5-1	1,3	230	ДМ	ДМ	1280	32000	1280	32000	1280	32000
№3	m5-1	1,2	250	ДМ	ДМ	1330	33250	1330	33250	1330	33250
№4	m5-1	1,2	250	-	ГЛИНИК	-	-	2500	62500	2500	62500
Итого						3390	84750	5890	147250	7610	190250

Как видно из таблицы 2, на срок реализации проекта, приобретения оборудование «Глиник» требует 165000 тыс. грн., проведения выработок составляют 123449 тыс. грн., пополнение оборотных активов 573,56 тыс. грн. В общем итоге общие инвестиции составляют 294183 тыс. грн.

Потребность предприятия в банковских кредитах под инвестиции определяется с учетом собственных источников финансирования, к которым относят чистую прибыль, амортизационные отчисления и др. Необходимо определить, сколько собственных средств не хватает для реализации инвестиционного проекта. Для этого составляется план внешних инвестиций, где будет видно какую сумму средств необходимо взять в кредит. Таким образом, исследуется денежный поток ежемесячно

Таблица 2 — Календарный план общих инвестиций, тыс. грн.

Переходной период		Капитальные вложения на:		Пополнение оборотных активов	Всего
Год	Месяц	Приобретение оборудования	Проведение выработок		
2011	1-й	0	6858	0	6858
	2-й	0	6858	0	6858
	3-й	0	6858	0	6858
	4-й	0	6858	0	6858
	5-й	0	6858	0	6858
	6-й	0	6858	0	6858
	7-й	0	6858	0	6858
	8-й	0	6858	0	6858
	9-й	82500	6858	0	89358
	10-й	0	6858	3400	10258
	11-й	0	6858	0	6858
	12-й	0	6858	0	6858
Итого		82500	82299	3400	168200
2012	1-й	0	6858	0	6858
	2-й	0	6858	0	6858
	3-й	0	6858	0	6858
	4-й	0	6858	0	6858
	5-й	82500	6858	0	89358
	6-й	0	6858	2332	9190
	7-й	0	0	0	0
	8-й	0	0	0	0
	9-й	0	0	0	0
	10-й	0	0	0	0
	11-й	0	0	0	0
	12-й	0	0	0	0
Итого		82500	41150	2332	125982
Итого общих инвестиций		165000	123449	5732	294183

$$ДП_i = - И_{общ} + ОД_i - НДС_i - СП_i - ЗС_i - НП_i + АО_i - \Phi_{обн}, \quad (1)$$

где $ОД_i$ — общий доход;

$СП_i$ — себестоимость продукции;

$ЗС_i$ — затраты на сбыт;

$НДС_i$ — налог на добавленную стоимость;

$НП_i$ — налог на прибыль;

$АО_i$ — амортизационный отчисления;

$\Phi_{обн}$ — затраты на обновления основных фондов.

В случае, если $ДП < 0$ в i -ом месяце, то предприятие нуждается в средствах извне.

В случае, если $ДП > 0$ в i -ом месяце, то предприятию хватает денежных средств для реализации проекта, и может покрыть недостающие суммы в следующих месяцах [2].

Результаты расчетов приведены в таблице 3.

Таблица 3 - План внешних инвестиций, тыс. грн. на 2011-2012 гг.

Наименование показателей	Значения показателей, тыс. грн.												
	2011 год												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Сумма
Общ. инвест. (Иобщ)	6858	6858	6858	6858	6858	6858	6858	6858	89358	10258	6858	6858	168200
Денеж. поток (ДП)	-101	-101	-101	-101	-101	-101	-101	-101	-82601	-3501	16065	18093	-52749
Внешние инвестиции (Ивн)	101	101	101	101	101	101	101	101	82601	3501	0	0	86908
2012 год													
Общ. инвест. (Иобщ)	6858	6858	6858	6858	89358	9190	0	0	0	0	0	0	125982
Денеж. поток (ДП)	7979	17979	17979	17979	-64521	15646	36183	36183	36183	36183	36183	36183	240136
Внешние инвестиции (Ивн)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Как видно из таблицы денежный поток в 2011 году отрицателен до 11 месяца 2011 года, и показывает, что предприятие нуждается в заемных средствах в размере 86908 тыс. грн. В 2012 году за счет увеличения чистой прибыли денежный поток равен 240136 тыс. грн. Как видно в 5-ом месяце отрицательный денежный поток, но за счет предыдущих месяцев, в которых суммарный положительный денежный поток равен 71916 тыс. грн, покрываются недостатки и поэтому предприятию не нужно занимать средства.

Общий объем внешних инвестиций составляет 86908 тыс. грн., при этом общие инвестиции для реализации проекта равны 294183 тыс. грн.

Это значит, что собственных средств шахта может вложить в проект на сумму 207175 тыс. грн., а 86906 тыс. грн. необходимо привлечь извне, в виде банковского кредита под 28% годовых.

Самый важный показатель для потенциального инвестора, это внутренняя норма рентабельности, которая показывает ожидаемый доход от реализации проекта. т.е. разница между генерируемым денежным потоком и инвестициями [1].

$$NPV = - \left[\sum_{k=1}^{12} \frac{I_{1k}}{\left(1 + \frac{k-1}{12} di\right)} \right] + \left[\sum_{k=1}^{12} \frac{R_{1k}}{\left(1 + \frac{k}{12} di\right)} \right] + \frac{R_2}{(1+di)^2} + \dots + \frac{R_t}{(1+di)^t} + \dots + \frac{R_n}{(1+di)^n},$$

где I_{1k} — размер инвестиций за k -й месяц первого года реализации проекта;

R_{1k} — положительный размер денежного потока за k -й месяц первого года реализации проекта;

R_t — чистый денежный поток от операционной деятельности;

di — ставка дисконтирования;

n — число лет реализации проекта

Согласно расчетам, внутренняя норма рентабельности инвестиционного проекта равна 0,75.

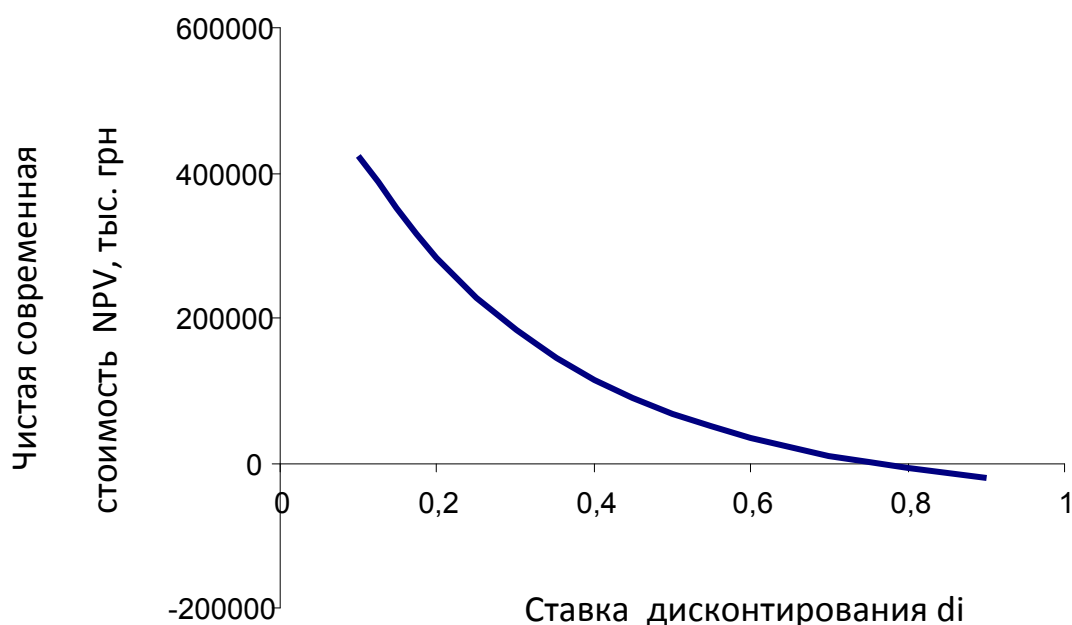


Рисунок – Зависимость чистой стоимости от величины внутренней нормы рентабельности

Стоит отметить, что инвестору следует знать чистую современную стоимость проекта (NPV). NPV показывает, сколько средств останется у предприятия в конце реализации проекта после возврата всех инвестиций, то есть это разница между доходом от инвестиций и общими инвестициями, приведенными с помощью ставки дисконтирования (d_i) к началу проекта. Ставка дисконтирования - это процентная ставка, используемая для перерасчета будущих потоков в единую величину текущей стоимости и принимается как средневзвешенная стоимость капитала, вкладываемого в проект. Также необходимо оценить стоимость собственных средств предприятия, вкладываемых в проект, например, по альтернативной стоимости - как вложения средств в надежный банк на депозит под 15%. Тогда ставку дисконтирования можно рассчитать по формуле [1].

$$V_{cp} = \frac{\sum_{i=1}^2 B_i \times I_i}{I_{общ}} = d_i, \quad (3)$$

где V_{cp} — средневзвешенная стоимость капитала;

I_i — размер привлеченных инвестиций i -го вида, тыс. грн.;

B_i — стоимость i -го виду капитала, который привлекается для реализации инвестиционного проекта, выраженная в процентах;

$I_{общ}$ — размер общих инвестиций, тыс. грн.

$$d_i = \frac{86908 * 28\% + 207175 * 15\%}{294183} = 19\% \quad (4)$$

Таким образом, согласно расчетам, при ставке дисконтирования 19%, чистая современная стоимость проекта равна 293552 тыс. грн.

Срок окупаемости проекта, т.е. период, в течение которого возвращаются в проект инвестиции, определяется по формуле.

$$T = \frac{\sum_{k=1}^{12} \left(\frac{I_{1k}}{1 + \frac{k-1}{12} d_i} \right) + \frac{1}{(1 + d_i)} \sum_{k=1}^{12} \left(\frac{I_{2k}}{1 + \frac{k-1}{12} d_i} \right)}{\frac{1}{m} \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1 + d_i)^t}} \quad (5)$$

Согласно расчетам, $T=3,3$ года, т.е. срок окупаемости меньше срока реализации инвестиционного проекта, а внутренняя норма рентабельности больше средневзвешенной стоимости капитала. Отсюда следует, что проект считается эффективным.

Выводы. Таким образом, вкладывать деньги в угольные предприятия целесообразно, и рентабельно. Уголь необходимый на сегодня ресурс для многих предприятий, поэтому рациональная добыча и

переработка позволяет активно действовать на внутреннем и внешнем рынке. Для этого необходимы соответствующие капиталовложения. Уголь это альтернатива нефти и газа, на которых базируется экономика великих держав мира.

Библиографический список

1. Управление производственным потенциалом угольных предприятий /Мартякова Е.В., Скаженик В.Б., Кравченко А.А. и др. Под научной редакцией Е.В.Мартяковой: - Донецк: ДонНТУ, 2008.- 340с.

2. Бертонеш М., Найт Р. Управление денежными потоками. – СПб.: Питер, 2004. – 240 с.

СОЛОВЬЁВ М.В. ст.гр. МЭД-10с

Науч. руков.: Скаженик В.Б., к.т.н., доц.

ГВУЗ “Донецкий национальный технический университет”

г. Донецк

ОЦЕНКА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ВАРИАНТОВ ПРИМЕНЕНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Рассмотрены возможные варианты замены устаревших механизированных комплексов на примере ОП "Шахта "Октябрьский рудник". Для каждого варианта определены необходимые капитальные вложения.

Актуальность Большинство современных шахтных предприятий Украины, имея большой производственный потенциал, показывают довольно низкую производительность. Это является следствием недостаточного технологического оснащения предприятий и использования ими устаревшего оборудования. При привлечении дополнительного капитала появляется возможность увеличения эффективности производства путём модернизации оборудования.

Цель исследования: проанализировать эффективность замены механизированного комплекса 1кд-80. В качестве альтернативы рассмотрены два варианта – это механизированные комплексы фирм «Ostroj» (производство Чехия) и «Глиник» (производство Польша)

Основная часть. Структурное подразделение ПО "Шахта "Октябрьский рудник" государственного предприятия «Донецкая энергетическая топливная компания» расположено в г.Донецк. Основной вид деятельности - подземная добыча каменного угля. По состоянию на конец 2010г. промышленные запасы угля — 96,663 тыс.т. Производственная мощность на 1.01.11г. – 800 тыс.тонн в год.

Финансовые показатели на шахте неудовлетворительные, поскольку фактический объем добываемого угля 181,878 тыс. тонн в год, что значительно ниже проектной мощности.

Для улучшения финансово - экономического состояния шахты предлагается инвестиционный проект, предусматривающий увеличение добычи угля за счет замены устаревшего оборудования, в частности механизированного комплекса 1кд-80, на более совершенное.

Произведены расчёты по возможной закупке и установке механизированного комплекса фирмы «Ostroj» на первом участке.

План добычи по шахте представлен на рисунке 1

В соответствии с таким планом добычи рассчитаны капитальные затраты, которые отражены на рисунке 2.

Далее произведены расчёты по возможной закупке и установке механизированного комплекса фирмы «Глиник» на том же участке.

План добычи по шахте представлен на рисунке 3.

В соответствии с таким планом добычи рассчитаны капитальные затраты, которые отражены на рисунке 4.

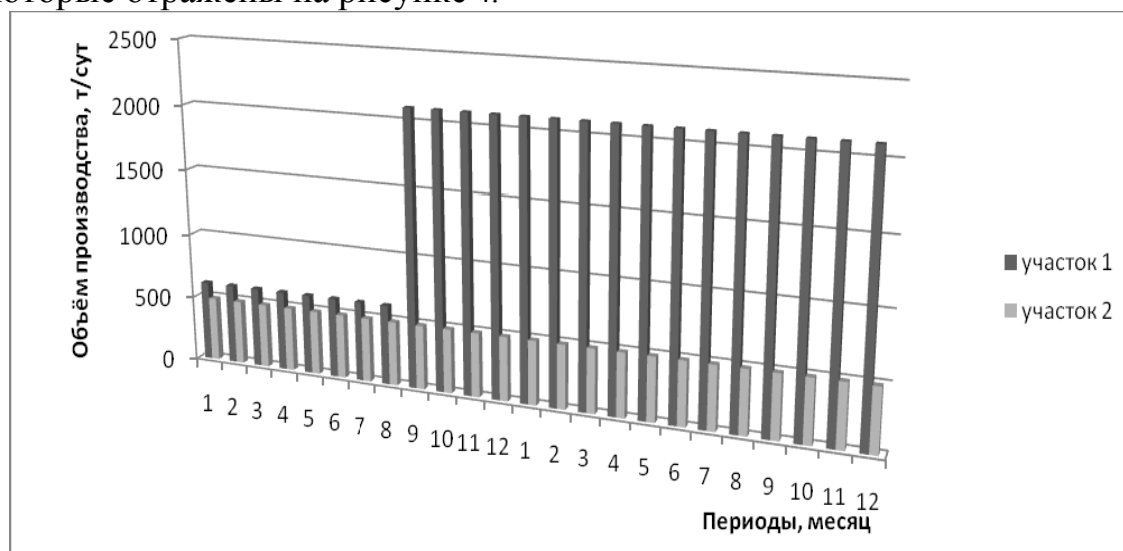


Рисунок 1 — Плановый объем производства при установке комплекса «Ostroj»

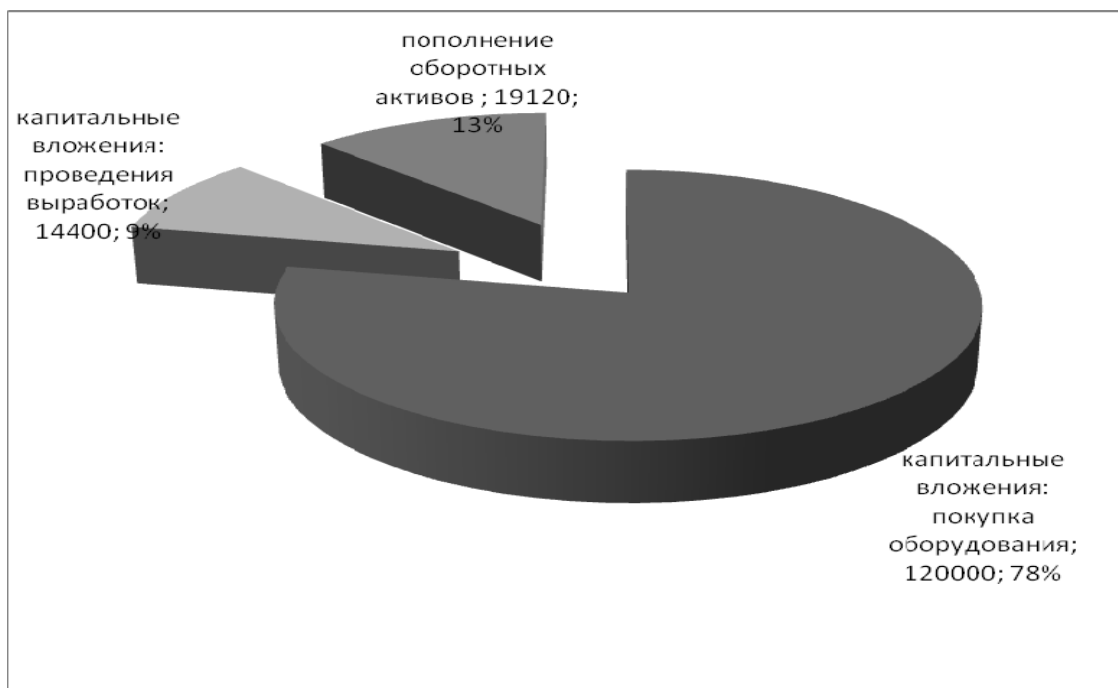


Рисунок 2 — Диаграмма капитальных вложений (КВ) на приобретение оборудования, проведения строительных работ и пополнение оборотных активов при установке комплекса «Ostroj»

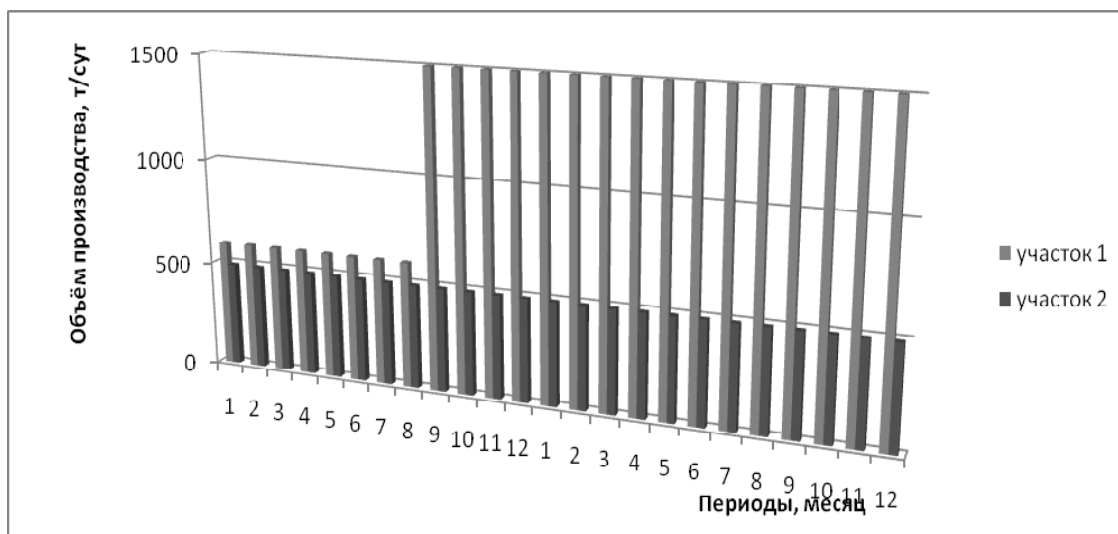


Рисунок 3 — Плановый объем производства при установке комплекса «Глиник»

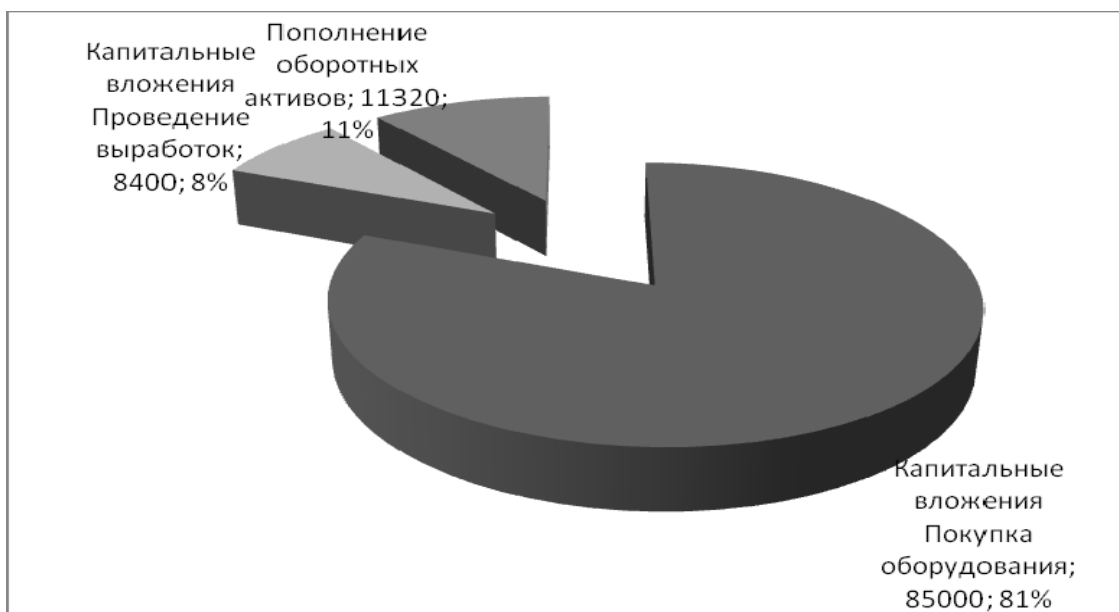


Рисунок 4 — Диаграмма капитальных вложений (КВ) на приобретение оборудования, проведения строительных работ и пополнение оборотных активов при установке комплекса «Глиник».

Выводы. Результаты сравнения показывают, что при использовании комплекса «Ostroj» выше уровень добычи, но и больше уровень капитальных вложений. С целью окончательного вывода о предпочтительности вариантов необходим расчёт денежных потоков, чистой приведенной стоимости проекта, внутренней нормы рентабельности.

Библиографический список

1. **Крейнина М.Н.** Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. – М.: АО «ДИС», «МВ- Центр».- 1994.-264с.
2. **Гусев Ю.О., Кравченко А.А., Харченко В.А.** Методические указания относительно выполнения курсовой работы за дисциплиной «Инвестиционный менеджмент» (для студентов специальности 7.050206, 7.050201) - Донецк: ДонНТУ

КАЛАШНИКОВА Є. С., ст.гр. МО-07Б

Наук.керів.: Мудра О.В.

АДИ ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

м.Горлівка

НАПРЯМКИ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ І РИНКУ ПРАЦІ

Рассмотрена необходимость тесного сотрудничества ВУЗов и

работодателей, направления взаимодействия субъектов рынка образовательных услуг и рынка труда в современных условиях.

Актуальність. Світова економічна криза змінила ринок працевлаштування на користь роботодавця. Підприємства, що пережили її, воліють зберігати наявний штат співробітників і посилюють правила приймання нового персоналу.

Виходячи з цього, все актуальнішою стає проблема встановлення балансу попиту і пропозиції на ринку освітніх послуг і ринку праці. Вивченню цієї проблеми присвячені роботи таких вчених як: Антонюк В.П., Базилук А.В., Близнюк В., Бородіна О., Грішнова О., Дмитренко Г.А., Колот А.М., Корсак К., Лісогор Л.С., Маркова Н.С. та інші.

Мета дослідження: вивчення сучасних напрямків взаємодії суб'єктів ринку освітніх послуг і ринку праці в сучасних умовах.

Основна частина. У нестабільній економічній ситуації постраждали некваліфіковані кадри й випускники вузів з мінімальним досвідом роботи або ж без нього. Сьогодні роботодавці оптимізували багато HR-процесів і досить виважено підходять до набору нових фахівців у компанії [1].

Тому сьогодні так необхідне удосконалювання системи вищої освіти, а саме розширення контактів вузів з роботодавцями, яке в перспективі повинно привести і до застосування випереджальної підготовки фахівців з урахуванням прогнозованих тенденцій на ринку праці [2,3]

Полегшити ситуацію на ринку праці можна завдяки впровадженню системи взаємодії між суб'єктами ринку освітніх послуг і ринку праці. До деякої міри вирішити це питання зможуть нові підходи до соціального партнерства. Серед них найпоширенішими є посилення практичної спрямованості навчання, необхідність випуску, насамперед, широкопрофільних фахівців, які володіють у той же час ґрунтовними вузькоспеціальними знаннями і навичками, орієнтація не тільки на професійну, але й особистісну складову, що дозволить випускнику ВНЗ, відповідно до змін у сфері трудових відносин, в міру необхідності виявляти ініціативу, гнучкість, самоудосконалюватися та інше. При цьому особливого значення набуває загальнокультурна підготовка фахівця, формування гуманності особистості, як основи її всебічного розвитку, становлення її громадянської позиції, здатності до відповідальних дій, співробітництва з іншими людьми, що, нарешті, приведе до інтеграції суспільства. У такий спосіб в основному буде забезпечений високий адаптаційний потенціал випускників вузів України.

Крім того, передбачається забезпечити баланс замовлення держави, регіонів, окремих галузей і попит населення. На перше місце висувається завдання кадрового забезпечення програм загальнодержавного значення. Поряд із загальнодержавними інтересами варто враховувати інтереси регіонів — кожен регіон має свої економічні, демографічні, соціальні особливості і вони повинні знайти своє відбиття, насамперед, у моделях

випусників вищих навчальних закладів. ВНЗ, на даному етапі, варто орієнтуватися на місцеві потреби. Тим більше, що статистичні дані свідчать про наявність у вузах, в основному, місцевого контингенту студентів. І хоча реалізація регіональної політики в галузі освіти йде непросто, здійснення ряду напрямків проходить успішно і свідчить про необхідність продовження роботи [4]

Переважає більшість компаній сьогодні не розраховують, що отримана у ВНЗ освіта дозволить молодому фахівцеві негайно включитися в роботу. Випусник вузу сприймається роботодавцями лише як вихідний матеріал для підготовки повноцінного спеціаліста. Така ситуація сьогодні розглядається як ще одне підтвердження необхідності співпраці роботодавців і ВНЗ. Як результат, численні дослідники відзначають, що система вищої освіти, готуючи фахівців для ринку праці, повинна враховувати не тільки соціальне замовлення, але й орієнтуватися на конкретних замовників випускників. Тому на перше місце у підготовці молодих спеціалістів виходить тісна співпраця роботодавців і ВНЗ через спеціалізовані навчальні програми.

Такі навчальні програми можуть здійснюватися в кількох напрямках[5]:

- довузівську підготовку учнів загальноосвітніх шкіл і професійно-технічних училищ
- цільову підготовку студентів;
- організація стажування фахівців;
- післядипломну підготовку і підвищення кваліфікації молодих спеціалістів.

Важливими напрямками соціального партнерства у сфері освіти також є: участь роботодавця в розробці та реалізації освітніх стандартів, планів і програм навчальних дисциплін для закладів професійної освіти; розповсюдження кращих форм взаємодії підприємств, роботодавців і закладів професійної освіти.

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що взаємодія підприємств і ВНЗ неминуха, оскільки очевидно, що обидві сторони зацікавлені у встановленні тісних контактів. Найефективнішим напрямком такої взаємодії є саме соціальне партнерство, бо підприємства дають можливість ВНЗ відстежувати змінні вимоги різних галузей до фахівців і оперативно коригувати освітні програми, що в свою чергу сприяє підвищенню конкурентоспроможності навчального закладу. При цьому у підприємств з'являється можливість, впливаючи на процес навчання, отримати фахівців, підготовлених на «спеціальне замовлення», і навіть взяти безпосередню участь у підготовці, направляючи своїх топ-менеджерів для викладання у ВНЗ.

Бібліографічний список

1. Відомості.ua «Працевлаштування : випускникам – 2010 знайти роботу нереально» - Режим доступу : <http://vidomosti-ua.com/analitics/13681/>
2. Астахова В.І. Проблеми подальшого розвитку освіти у великому освітянському регіоні (на матеріалах Харківщини) /Астахова В.І., Астахова К.В. // Соціологія міста: Зб. наук. праць. – Д., 2001.
3. Селинго Дж. Руководители сферы образования обсуждают качество подготовки учителей и потребности бизнеса / Селинго Дж. Бэсинджер Дж.// Социология образования. – 2000. – № 1
4. Державний комітет статистики України - Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>
5. А. Шевцов, Р. Боднарчук. Кадрове забезпечення у сфері високих технологій : міжнародний досвід та українські реалії – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/May08/11.htm>

АЛЕКСЄЄНКОВ Ю. І., .ст.гр. МО-08А

Наук.керів.: Мудра О.В.

АДИ ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

м. Горлівка

СУЧАСНІ НАПРЯМКИ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

Розглянута необхідність проведення інвестиційних вкладень в людський капітал і його вплив на ефективність діяльність підприємства.

Актуальність. Актуальність теоретичних досліджень інвестування в людський капітал як фактору розвитку й росту економіки особливо очевидна, якщо врахувати, що економічний розвиток іде по шляху до економіки знань, до того ж вони є новітнім напрямком й в українській науці як у теоретичному, так й у конкретно кількісному вимірі.

Питанням інвестицій у людський капітал присвячені роботи як вітчизняних, так і закордонних вчених: А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Дж. Міль, а також Грішнова О.А., Дрозач М.І., Вакульчик О.М., Левченко О.М., Ступнікер Г.Л., Щетінін В.[1—4]

Мета дослідження: вивчення сучасних напрямків інвестування в людські ресурси та виявлення позитивних тенденцій.

Основна частина. Інвестиціями в людський капітал називається будь-яка дія, почата для підвищення продуктивності праці, або цілеспрямоване вкладення коштів у галузі й сфери, що забезпечують поліпшення якісних параметрів людини, у першу чергу його працездатності.

Робоча сила відповідно до теорії людського капіталу розглядається як засіб виробництва, що вимагає капіталовкладень із метою підвищення продуктивності. Зокрема, процес інвестування в людський капітал можна підрозділити на наступні етапи: етап 0 – витрати на профорієнтацію, етап I – витрати на пошук і найм персоналу, етап II – витрати на персонал у період адаптації, етап III – витрати на персонал у період нагромадження потенціалу росту, етап IV – витрати на персонал у період досягнення професіоналізму, етап V – витрати на персонал у період навчання, підвищення кваліфікації, етап VI – витрати на персонал у період капіталізації знань внаслідок підвищення кваліфікації, етап VII – витрати на персонал у період зниження й "морального старіння" професіоналізму.

Економісти виділяють три види інвестицій у людський капітал: витрати на освіту, включаючи загальну й спеціальну, формальну й неформальну, підготовку за місцем роботи; витрати на охорону здоров'я, що складаються з витрат на профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне харчування, поліпшення житлових умов; витрати на мобільність, завдяки яким працівники мігрують із місць із відносно низькою продуктивністю.

Існує також розподіл інвестицій у людський капітал на матеріальні й нематеріальні. До першого відносяться всі витрати, необхідні для фізичного формування й розвитку людини (витрати народження й виховання дітей); до других - накопичені витрати на загальну освіту й спеціальну підготовку, частину накопичених витрат на охорону здоров'я й переміщення робочої чинності.

Із всіх видів інвестицій у людський капітал найбільш важливими є вкладення у здоров'я й в освіту.

Сьогодні одним з найважливіших компонентів інвестицій у людський капітал у всіх країнах є витрати на навчання на виробництві. Значну частку будь-якого навчального проекту становить процес самостійного навчання. Особливо це стосується професій фахівців - дослідників, учителів, інженерів, експертів з комп'ютерів і т.і., які покликані безупинно оновлювати кваліфікацію через індивідуальне вивчення літератури, використання незалежних навчальних програм, навчання на прикладі діяльності, досвіду й оцінок інших людей.

Інвестиції в здоров'я призводять до скорочення захворювань і смертності, подовження працездатного життя людини, а отже, часу функціонування людського капіталу. Стан здоров'я людини - це його природний капітал, частина якого є спадкоємною, а інша - придбаною в результаті витрат самої людини й суспільства. Протягом життя людини відбувається зношування людського капіталу. Інвестиції, пов'язані з охороною здоров'я, здатні сповільнити даний процес [2].

Інвестиції в людський капітал мають ряд особливостей: віддача від інвестицій у людський капітал безпосередньо залежить від строку життя

його носія; людський капітал здатний накопичуватися й множитися; прибутковість людського капіталу підвищується до певного рівня, обмеженого верхньою межею активної трудової діяльності, а потім різко знижується; не всі інвестиції в людину можуть бути визначені як вкладення в людський капітал; характер і види вкладень у людину обумовлені історичними, національними, культурними особливостями й традиціями; у порівнянні з інвестиціями в інші різні форми капіталу інвестиції в людський капітал є найбільш вигідними як з погляду окремої людини, так і з погляду всього суспільства.

Джерелом вкладень у людський капітал може виступати держава (уряд), недержавні суспільні фонди й організації, регіони, окремі фірми, домогосподарства (індивіди), міжнародні фонди й організації, а також освітні установи [3].

Фірми найчастіше виступають як самий ефективний виробник людського капіталу, оскільки володіють умовами, при яких може бути дана відповідним поточним потребам підготовка персоналу, а також мають інформацію про найбільш перспективні напрямки вкладення коштів у навчання й підготовку. Однак фірми роблять інвестиції доти, поки ці інвестиції приносять чистий дохід.

Інвестуючи у своїх співробітників, фірми прагнуть активізувати їхню трудову віддачу, підвищити продуктивність праці, скоротити втрати робочого часу й тим самим зміцнити свою конкурентоспроможність.

Інвестиції в людський капітал на рівні родини також дуже важливі, оскільки всі складові людського капіталу здобуваються й збільшуються за допомогою інвестицій, які родина вкладає у свою дитину навіть не з його народження, а з ухвалення рішення мати дітей.

Висновки. Таким чином, людський капітал - це найважливіша складова частина сучасного продуктивного капіталу, яка представлена властивим людині багатим запасом знань, розвинених здібностей, визначуваних інтелектуальним і творчим потенціалом. Основним чинником існування і розвитку людського капіталу є інвестиції в людський капітал. Питання інвестицій в людський капітал стають все більш актуальними як чинник ефективної діяльності підприємства. Основними напрямками інвестицій в людський капітал є підвищення рівня освіти, покращення стану здоров'я та забезпечення мобільності персоналу фірми.

Людський капітал - найцінніший ресурс сучасного суспільства, більш важливий, ніж природні ресурси або накопичене багатство.

Бібліографічний список

1. **Грішнова О.А.** Освіта і професійна підготовка як елементи економічного зростання / О. А. Грішнова // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. — 2001. — № 3. — С. 20-27.
2. **Вакульчик О.М.** Структура інтелектуального капіталу підприємства

в умовах розвитку постіндустріальної економіки / О.М. Вакульчик, Г.Л. Ступнікер // Вісник Харків. соц.-економ. ін.-ту. – 2008. – № 5. – С. 2–7.

3. **Сумарокова Е.В.** Инвестиции в человеческий капитал / Е.В. Сумарокова // Высшее образование сегодня.- 2004.-№ 3.- С.32-33

4. **Щетинин В.** Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки / В. Щетинин // Мировая экономика и международные отношения.-М.: ИМЭМО РАН, 2001.- № 12.-С. 42-49.

ВОРОНИНА О.С., ст.гр ЭК-08

Науч. руков.:Мудрая О.В.,асс.

АДИ ДВНЗ "Донецкого национального технического университета"

г. Горловка

ИЗУЧЕНИЕ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАК АСПЕКТ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность. В условиях развития рыночных отношений, конкуренции и повышения насыщенности потребительского рынка товарами и услугами информация о желаниях потребителей имеет первоочередное значение, так как потребности клиентов формируют спрос на товар, а информация о нем дает возможность производить то, что именно нужно клиентам.

Цель исследования: теоретическое обоснование и анализ важности и целесообразности измерения удовлетворенности потребителей как аспекта маркетинговой деятельности предприятия. Удовлетворенность клиентов как фактор формирования спроса на товар изучали: Ричард Оливер, Томас Джоунс, Эрл Сассер и другие.

Основная часть. Говоря об интересах и удовлетворенности потребителей, в первую очередь определим сущность этих понятий.

Удовлетворенность потребителей (англ. customer satisfaction) определяется с двух позиций:

1) Удовлетворенность как результат – характеризует ее конечное состояние, которое возникает в последствии потребления.

- когнитивное чувство покупателя соответствия или несоответствия цены и качества товара;

- результат приобретения и пользования.

2) Удовлетворенность как психологический процесс, в результате которого у потребителя формируется определенная общая оценка.

- оценка, которая указывает, что опыт является позитивным, как и ожидалось;

- реакция потребителя на несоответствия между предыдущими ожиданиями и реальным представлением о продукте, что возникает после

его потребления [2].

Для мониторинга удовлетворенности клиента используют разные пути получения информации от потребителя. Такие, как:

1) Индексы удовлетворенности потребителей (Customer Satisfaction Indexes). Индексы, полученные в результате опрашиваний потребителей, позволяют понять, насколько удовлетворены или недовольны потребители своими деловыми отношениями с компанией в целом и разных характеристиках продукта или обслуживания в частности. Тот факт, что такие индексы являются количественными, позволяет проводить сравнение на протяжении продолжительного периода времени, в разрезе географических и структурных подразделений в компании. Специфические факторы удовлетворенности, имеющие в одних отраслях большой вес, в других являются малозначимыми. Их анализ позволяет предприятиям выявить конкретные исходные моменты для совершенствования управления и повышения качества отдельных услуг [1]

2) Обратная связь (Feedback). К этой категории информации принадлежат комментарии клиентов, жалобы и вопросы, которые ставят клиенты. Компания не сможет эффективно реагировать на проблемы, что возникают, если ей ничего не известно о возникновении проблемы или о том, у кого эта проблема возникла. Поэтому система обратной связи — особенно относительно жалоб клиентов — исключительно важное в системе менеджмента качество компании.

2) Маркетинговые исследования (Market Research). Несмотря на то что компании традиционно вкладывают значительные средства в данную сферу, они часто пропускают два чрезвычайно важных аспекта.

Клиентов нужно спрашивать о причинах их поведения два раза: когда они приходят и когда они уходят. Новых потребителей следует спрашивать "что вы слышали о нас?" и "какие основные причины, повлияли на ваше решение попробовать наш продукт или услугу?".

Ответы на первые вопросы позволят получить данные относительно эффективности знания рекламы компании, а ответы на второй вопрос предоставят информацию об определенных факторах, которые фактически вызвали решение попробовать продукт или услугу.

Также чрезвычайно важно понять, почему клиент ушел. Опрашивание клиентов, которые ушли, важно по двум причинам: понять и изменить те характеристики продукта компании или обслуживания, которые заставляют клиентов уходить; и сделать последнюю попытку удержать клиента.

3) Стратегические действия (Strategic Activities). Компании могут привлекать своих клиентов во все уровни создания продукта/ услуги. Это помогает, с одной стороны, глубже понять нужды клиентов, а с другого — показать клиентам уровень своей ориентированности на них (Feinberg) [4]

4) Метод важностно-исполнительного анализа. Применение данного

метода включает в себя поэтапное выполнение ряда взаимосвязанных задач.

На первом этапе вычленяются наиболее характерные свойства или составляющие элементы реализуемого продукта.

На втором этапе разрабатывается опросный лист с перечнем сформулированных характеристик товара или услуги. Потребителю предлагается высказать свое отношение к тому, насколько важны для него те или иные характеристики товара (услуги) и к тому, в какой мере он удовлетворен используемым продуктом, оценивая его по тем же параметрам. Выборка опрашиваемых пользователей определяется традиционными статистическими методами.

На третьем этапе высчитываются средние статистические величины по каждому из перечисленных параметров.

На четвертом, заключительном, этапе полученные среднестатистические величины наносятся (как правило, в виде едва заметных точек) на график с осями координат "важность" и "исполнение" для последующего анализа полученных результатов.

В основе этого метода лежат наиболее общие принципы теории поведения потребителей, которые позволяют применить его в самых различных ситуациях. Он выстраивается на концепции удовлетворенности потребителей. Согласно этой концепции потребители формируют (реклама, презентации, выставки и т.п.) определенные ожидания относительно характеристик того или иного продукта. Подтверждение этих ожиданий после приобретения товара рождает чувство удовлетворенности покупателя, неудовлетворенность характеристиками товара ведет к разочарованию в нем и в его производителе. [3]

Выводы. Таким образом, подходы к изучению удовлетворенности потребителей могут быть разными, и разные методики могут применяться. Единственно не вызывает сомнений – удовлетворенность потребителей должна исследоваться, а клиент и его потребности должен всегда находиться в центре внимания компаний, так как поддержание связей с клиентом обеспечивает предприятию значительный экономический успех благодаря регулярным закупкам, положительным отзывам о продукции и о компании в целом.

Библиографический список

1. Гриценко Г.М., Борисова О.В., Фисак С.А. Разработка системы управления маркетинговой деятельностью на современном промышленном предприятии// Вестник Алтайского государственного аграрного университета № 2 (18) – С. 83-88.
2. Мингазова Д.Н., Оценка качества услуг с позиций удовлетворенности потребителей//Вестник Брянского государственного технического университета. 2010. № 3(27) – С.124-127

3. Новаторов Э.В., Измерение удовлетворенности потребителей услуг культуры методом важностно-исполнительного анализа // Вестник Омского университета, 1999, № 4. – С. 108-112.

4. Соколовский И.Ф. , изучение удовлетворенности потребителей: важность и специфика применения в автомобильной сфере // маркетинг в Украине -2009. №1 – С.23-27.

ЗАХАРОВА Л. А., ст. гр. ЕПМ с 10

Наук. кер.: Амельницька О. В., к.е.н., доц..

ДВНЗ «Донецкий национальный технический университет»

м. Донецьк

ВИЗНАЧЕННЯ РЕЙТИНГОВОЇ ПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ – ВАТ «ДЗЕРЖИНСЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ»

Проведено аналіз підприємств хлібопекарської галузі України за останні роки. Визначено рейтингову позицію підприємства хлібопекарської галузі – ВАТ «Дзержинський хлібокомбінат» методом суми місць.

Актуальність. На основі проведеного аналізу літературних джерел та даних статистичної звітності підприємств було визначено наступне: хлібопекарська галузь України - це сектор харчової промисловості України, який достатньо стабільно розвивається. Протягом останніх років в Україні щорічно виробляється близько 2,5 млн. тонн хліба і хлібобулочних виробів на суму 600 млн. доларів США в оптово-відпускних цінах (без ПДВ). Однак, назвати цю галузь прибутковою і привабливою для інвесторів досить складно. Враховуючи те, що в Україні хліб вважається основним соціально значущим продуктом, на фінансовий стан підприємств хлібопекарської галузі впливають обласні держадміністрації, що регулюють ціни на основні види хліба за своїм розсудом (шляхом обмеження рентабельності чи встановлення граничних рівнів цін). Самими життєздатними в таких умовах залишаються великі підприємства, що пропонують різноманітний асортимент продукції і невеликі приватні пекарні. Зниження прибутковості не дозволяє хлібокомбінатам обновляти технічний парк - близько 70% устаткування, на думку фахівців, фізично і морально застаріло. Останнім часом більшості пекарів нічого вкладати у власний розвиток (рентабельність знизилася з 12% до 7-6%). Тому відновлення технологічних ліній хлібокомбінатів відбувається досить складно, найчастіше здобувається устаткування колишнє у вживанні 10-15 років. Досить важливим фактором, що впливає на життєдіяльність цієї галузі, є також якість і вартість основної сировини -

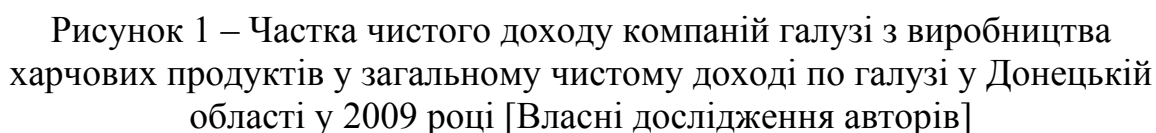
борошна, якість якого бажає бути кращою.

З огляду на низькорентабельність хлібопекарської галузі в останні роки, її виробничі показники скоротилися майже в 3 рази порівняно з 1990 роком, внаслідок більш раціонального використання хлібних ресурсів (скорочення використання хліба на непродовольчі цілі, скорочення армії та інше), а також низькій купівельній спроможності населення, та й скорочення чисельності самого населення. В останні 5 років середній коефіцієнт використання виробничих потужностей хлібопекарської галузі України складає близько 30%-35%. Підприємства галузі хлібопечення діють в умовах жорсткої конкуренції: як між хлібокомбінатами та хлібо заводами області так і підпільними міні-пекарнями, які не дотримуються технологій, не виконують вимог санітарних служб [1].

Мета дослідження: аналіз рейтингової позиції ВАТ Держинський хлібокомбінат з використанням методу суми місць.

Основна частина. Для визначення рейтингової позиції ВАТ «Держинський хлібокомбінат» в Донецькій області по галузі з виробництва харчових продуктів було обрано 21 підприємство з загальним чистим доходом у 2009 році у розмірі 3046580 тис. грн. Чистий доход ВАТ «Держинський хлібокомбінат» у 2009 році склав суму 16477 тис. грн., що складає 0,541% від загального чистого доходу по галузі у Донецькій області.

Найбільший чистий доход має компанія ЗАТ Виробниче об'єднання «Конті». Показник складає суму 2284227 тис. грн. і займає найбільшу частку у загальному чистому доході по галузі - 74,977% (рис. 1). Відносно інших компаній, ВАТ «Держинський хлібокомбінат» має у 2009 році чистий прибуток у розмірі 145 тис. грн., ліквідність – 117%, рентабельність реалізації – 17% та рівень зносу основних засобів – 65%. Зобразимо на рис. 1 питому вагу кожної компанії у загальному чистому доході по галузі.



Для наглядного зображення на основі статистичних даних на рис. 2 зобразимо розміри показників ліквідності, рентабельності реалізації та рівня зносу основних засобів компаній з виробництва харчових продуктів Донецької області у 2009 році.

30

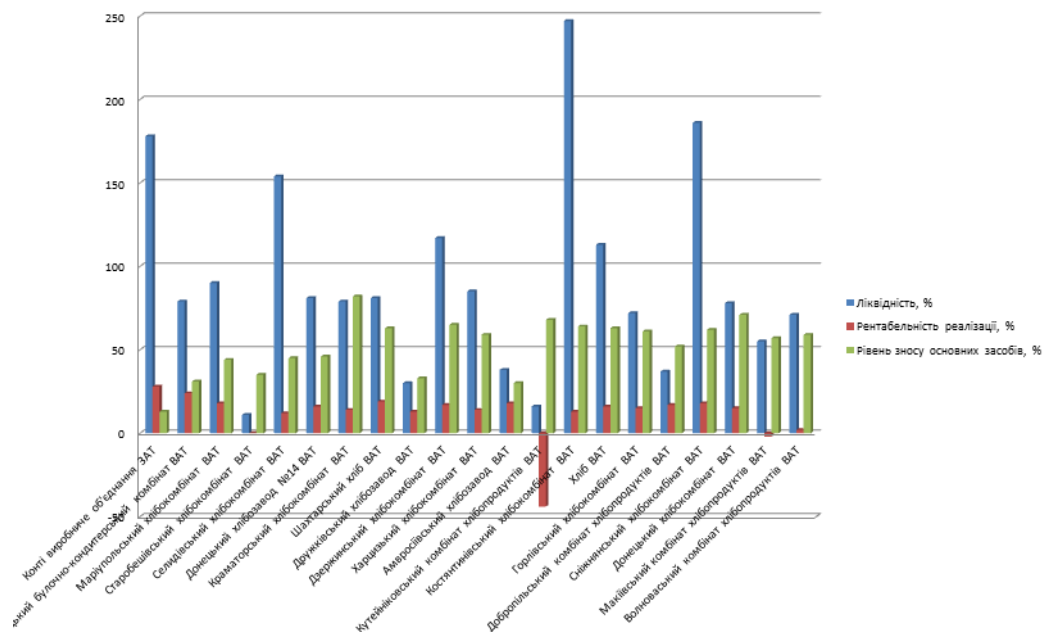


Рисунок 2 – Розміри окремих показників компаній з виробництва харчових продуктів у Донецькій області у 2009 році [Власні дослідження авторів]

Визначимо позицію (ранг) ВАТ «Держинський хлібокомбінат» по галузі у Донецькій області серед представлених компаній на основі статистичної фінансової інформації методом сум. Для рейтингової оцінки фінансово – господарської діяльності компаній галузі з виробництва харчових продуктів обрані наступні показники: чистий дохід, чистий прибуток, ліквідність, рентабельність реалізації та рівень зносу основних засобів.

На рис. 3 зобразимо величини рейтингової оцінки фінансово – господарської діяльності компаній методом сум.

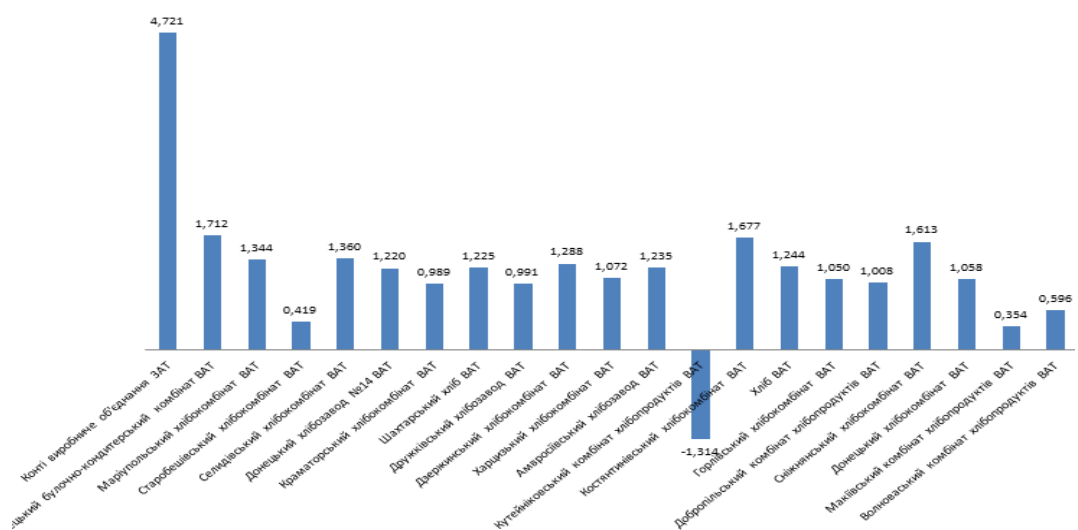


Рисунок 3 — Величина рейтингової оцінки компаній галузі з виробництва харчових продуктів по Донецькій області у 2009 році [Власні дослідження авторів]

На рис. 4 зобразимо позицію кожної компанії галузі з виробництва харчових продуктів за результатами рейтингової оцінки.

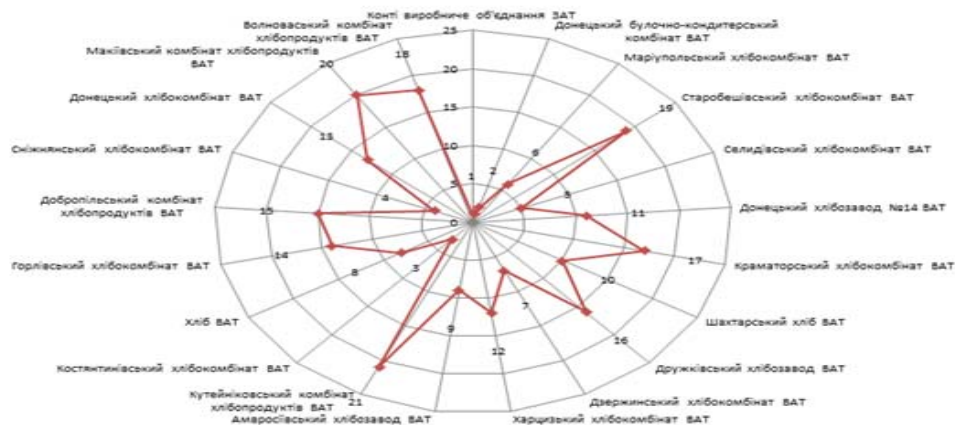


Рисунок 4 – Ранг (позиція) компаній галузі з виробництва харчових продуктів за результатами рейтингової оцінки методом сум [Власні дослідження авторів]

Отже, серед 21 підприємства галузі з виробництва харчових продуктів у Донецькій області у 2009 році, що підлягали аналізу ВАТ «Дзержинський хлібокомбінат» займає 7 – е місце (рейтингова оцінка за методом сум дорівнює 1,288). На першому місці – ЗАТ Виробниче об'єднання «Конті» (рейтингова оцінка 4,721), на останньому – 21 – му – ВАТ «Кутейніковський комбінат хлібопродуктів» (рейтингова оцінка складає -1,314).

Висновки. Головними напрямками в роботі ВАТ «Дзержинський хлібокомбінат» на перспективу є: зростання обсягу реалізації за рахунок підвищення конкурентоздатності виробляємої продукції. У перспективності виробництва окремих товарів є впровадження у виробництво нових гатунків хліба з житньо-солодовим екстрактом, впровадження хлібних виробів оздоровчого характеру, збагачених молочними, соєвими продуктами, вітамінами, а також впровадження дієтичних хлібних виробів. Завдяки сезонним змінам в період з травня по жовтень, у зв'язку з поширенням сільськогосподарських робіт і значним притоком населення, зростають і обсяги та реалізація хлібобулочних виробів. Восені та взимку вони знижуються.

Внаслідок особливості специфіки продукції [1], яка має обмежений термін реалізації (від 6 до 24 год.) з часу виходу з печі, реалізація її здійснюється в межах міста та прилеглих населених пунктах (бюджетні підприємства, торговельні підприємства, приватна торгівля).

Бібліографічний список

1. <http://stockmarket.gov.ua>
Загорна Т. О. Економічна діагностика. - Київ, Центр навчальної літератури, 2007

PETRENKO K. S., student of group MED-08
Scientific supervisors: Kharchenko V. A., candidate of economic sciences,
associated professor; Skirda A. Y., senior lecturer
Donetsk national technical university
c. Donetsk

INVESTMENTS IN THE COUNTRY'S ECONOMY

The concept of investment has been analyzed and the investment classification and regulating laws in the sphere of investments have been given.

A research urgency. Investing is a form of opportunities used in order to make a profit for the owner. It provides funds for growth and development of the country's economy. Functioning and growth of the economy largely depend on how easily funds can be mobilized funds to finance the growing needs of both the state and private companies.

A research objective: to study the importance of investing in the economy.

A body. Investments are an integral part of modern economies. They are objectively necessary for sustainable economic development and providing stable economic growth. Active investment process determines the economic potential of the country as a whole, contributes to raising the living standards of the population. The economic activity of business entities largely depends on the amount and form of ongoing investment.

An investment refers to funds, securities and other property, including property rights, which have monetary value, invested in the business objects and (or) other activities for profit and (or) to achieve a useful effect. The object of investment activity can be any property, including fixed assets and working capital in all spheres of the economy, securities, trust cash deposits, scientific and technical products, intellectual values, other items of property and property rights as well. Investments differ from loans by different levels of risk to the investor (lender) as the loan and interest must be returned within a specified period regardless of the project profitability. Investments return and generate revenues only in profitable projects. Study of the problems of investing has always been of concern to economic science. This is due to the fact that investments affect the deepest foundations of economic activity defining the process of economic growth in general.

At the macroeconomic level investments are required for: expanded production, structural reforms in the country, improvement the competitiveness of domestic products, handling social and economic problems, in particular problems of unemployment, the environment, health care, education, etc.

There are 4 major classification criteria of investments (Fig. 1)

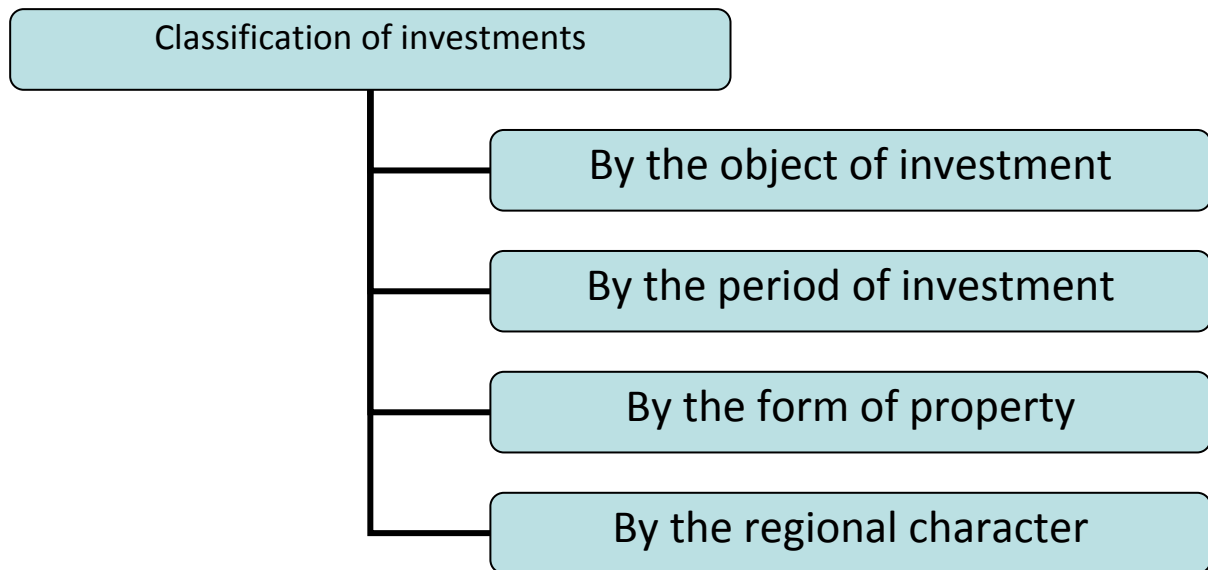


Fig. 1 - Classification criteria of investments

Fig. 1, the first classification criterion - *by the object of investing* – can be of different types:

- real investment (direct purchase of real capital in various forms): in the form of tangible assets (fixed assets, land), expenses for construction or reconstruction, capital repairs of fixed assets, investments in intangible assets: patents, licenses, rights of use, copyrights, trademarks, know-how, human capital (education, training, science), etc.;

financial investment (indirect purchase of capital through the financial assets): securities, including mutual funds, loans, lease (for the lessor);

- speculative investments (purchase of assets solely for the sake of a possible price change): currency, precious metals (in the form of unallocated metal accounts), securities (stocks, bonds, certificates of collective investment institutions, etc.).

By the period of investment: short-term (one year), medium-term (1-3 years), long-term (over 3-5 years).

By the form of property for investment resources:

- private - formed from the funds of the private, corporate enterprises and organizations, citizens, including both own and borrowed funds;

- state - formed from the state budget, from public financial sources;

- foreign - invested by foreign investors, other countries, foreign banks, companies, entrepreneurs;

- joint - investments undertaken by individuals of the country and foreign countries.

By the regional character: domestic investments and foreign ones-investing in investment objects which are located within the boundaries of the country or across aisles.

The main laws regulating relations in the sphere of investment are the Law of Ukraine "On investment activity", "On Foreign Investment", "On external economic activity of enterprises." In connection with the adoption of the Tax Code some changes in some legislative acts were amended (Article 335. of the Tax Code, "Taxation of the investor in the performance of production sharing agreements", which explains the features of taxes). New Tax Code encourages the investor to open a new production or expand the existing ones. The revenue which an investor invests in the development of their production or increasing its energy efficiency is not taxable. In addition, the government reduces the VAT and income tax. A number of priority sectors have been tax exempted. Maximum reduction in the number of possible procedures for obtaining permits for construction and putting into operation, instead of obtaining 93 permits in 1993, now only 23 are required [1].

Nowadays, large changes in the country's economy are taking place due to the football championship "Euro 2012", in which our country is directly involved. In 2012 Ukraine will be visited by a large flow of tourists, who should be properly welcomed, accommodated at the hotels and provided with high-quality service. In order to do this some new airport terminals and roads are being built, the old roads are being repaired and some shopping malls are being built, the hotels and infrastructure are being developed. It is not possible to implement all such changes without the investments of various forms of ownership.

The conclusion Thus, the efficiency of state investment policy depends on the state of production, location and level of technical equipment of fixed assets, the possibility of restructuring the economy, social and environmental problems.

References

1. <http://www.prometr.com.ua/category/news/all/6606>
 2. <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=33&nreg=2755-17>
 3. Инвестиционная политика предприятий / Н.А. Кравченко, В.Д. Маркова // ЭКО.-№7.-1994г.
- Максимова В.Ф. Инвестиционный менеджмент: Учебно-практическое пособие. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2007. – 214с

RYBAK I. A., student of group MED-08

Scientific supervisors : Kharchenko V. A., candidate of economic sciences,
associated professor; Skirda A. Y., senior lecturer

Donetsk national technical university

c. Donetsk.

MONETARY INTEGRATION OF THE WORLD

The contemporary forms of monetary integration, the main goals of achieving it and the factors creating an optimal currency area have been studied.

A research urgency. The reason for monetary integration among the countries of the world at the present time economists see in the first place in the world economy. In the second half of the twentieth century, globalization and competition have reached such a level that the capabilities of countries to achieve economic and social growth on an individual basis decreased dramatically. Alone withstand stiff competition, the impact of global currency and financial markets is very difficult, so many countries are moving towards the creation of various international organizations, in which each individual state may seek protection of their interests and realize itself as a full subject of the international community.

A research objective: to study of the main objectives, forms and stages of monetary integration of the world.

A body. The monetary integration is cooperation among countries in international trade and finance, which is designed to reduce or remove the economic barriers between participating countries, to increase the competitiveness of their producers, to strengthen monetary and financial system and economic growth. Integration in the monetary sphere is also necessary because the countries participating in the integration process have certain objectives which are immeasurably more difficult to achieve alone than to do that on a collective basis by means of joint efforts.

The main objectives of monetary integration are shown in Fig. 1.

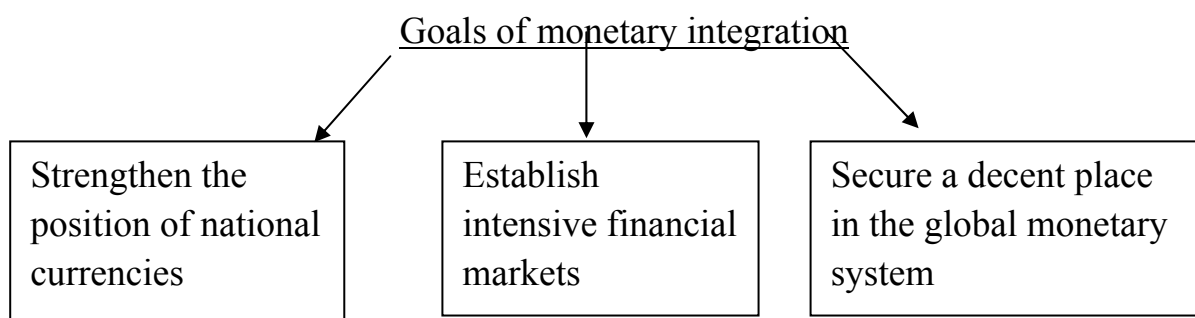


Fig.1.Goal of monetary integration :

In order to achieve such objectives different forms (ways) of monetary integration are used:

- 1) western European one; The Western European version of the currency area is a monetary union based on the economic one with the single currency of internal European origin;
- 2) Latin American one; In Latin America a single currency area is based on the foreign currency, which was first used for the external payments and later replaced the national currency in the internal circulation;
- 3) African one; In Africa, the monetary unit is linked to the foreign currency, which is used for the external payments but does not penetrate into the internal ones; collective emissions of money are funded by the former colonial power.

At the present stage of economic development it is common to distinguish four stages of integration:

4) **Basic stages of monetary integration**

Free trade zone is an agreement between the two states about the elimination of customs duties and restrictions;

→ customs union is an agreement between the participants of a free zone trade about a common customs policy towards third countries;

→ common Market is an agreement between the free movement of goods, capital, services and labor;

→ economic and Monetary Union is the highest form of integration; economic, monetary and financial policy is fulfilled within such a union

Fig. 2. Stages of monetary integration

According to the theory the following factors are the terms for the creation of an optimal currency area:

- political will;
- mobility of production factors;
- active use of national currencies;
- ensuring long-term stability of exchange rates of the countries;

The conclusion Thus, despite the diversity of forms of monetary integration, as well as the various stages of the integration process, which the international economic communities are going through, the country entering one or another economic union should understand that in such a case the many economic and political factors should be taken into account as well as the desire and political will of the country and its objectives on the world stage and in the global economy in particular.

References

1. **Авдокушин Е. Ф.** Международные экономические отношения: Учеб. Пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИВИЦ «Маркетинг», 1999-264 с.

Источники и современные формы валютной интеграции [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/integr.htm>

ЕМЕРЗИЯН Г. Н., ст. гр. МОП – 07
Науч. руков.: Харченко В. А. к.э.н., доц.
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"
г. Донецк

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Изучено и проанализировано состояние промышленности Украины, проанализированы операционные расходы по различным видам деятельности, а также рассмотрено производство различной промышленной продукции.

Актуальность данного вопроса связана с тем, что развитие крупной и легкой промышленности в Украине в ближайшей перспективе будет расти, что в целом соответствует мировой тенденции укрупнения промышленных образований за счет увеличения спроса на продукцию.

Цель исследования – проанализировать состояние промышленности Украины.

Основная часть. В работе проведен анализ изменения операционных расходов по реализованной продукции, рассмотрен и проанализирован состав операционных расходов по реализованной продукции, а также определен рост или снижение производства промышленной продукции по видам деятельности.

На рисунке 1 представлена величина расходов по реализованной продукции по отраслям.

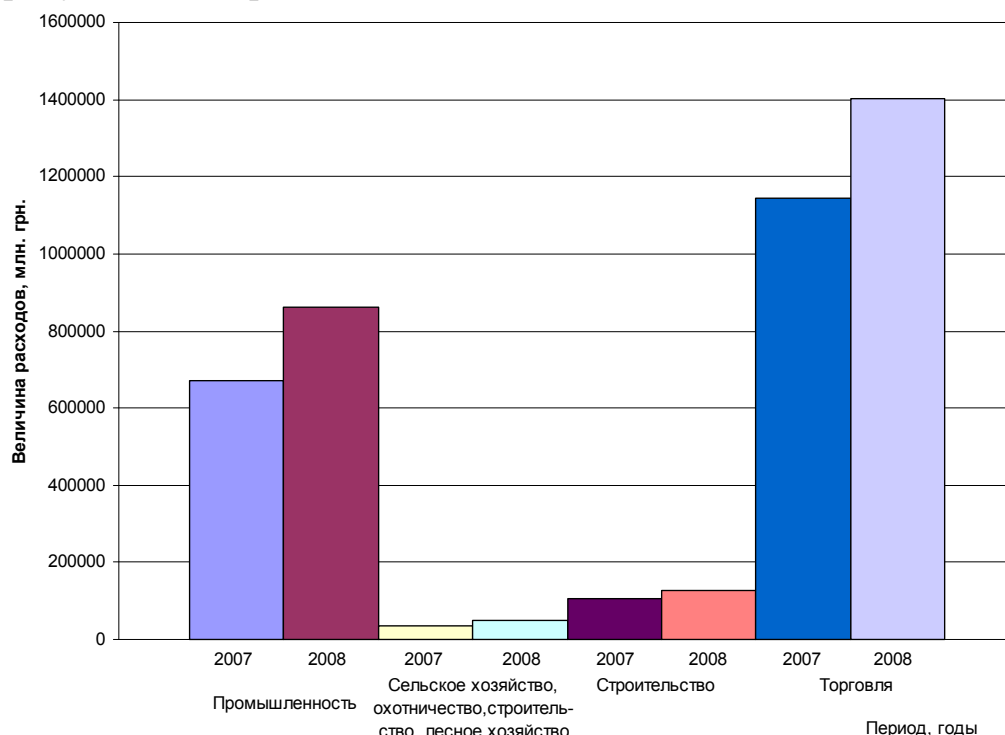


Рис.1 — Изменение операционных расходов по реализованной продукции

Как видно из рис.1, общие операционные расходы по реализованной продукции в 2007г. составили 2312792,6 млн.грн., в 2008г. они увеличились на 604596,9 млн.грн. Удельный вес материальных расходов также увеличился с 26,6 до 27,1%, однако удельный вес амортизационных расходов, расходов на оплату труда остался без существенных изменений.

По промышленности операционные расходы увеличились на 188588,9млн. грн., но при этом удельный вес сопутствующих расходов не изменился. Однако наибольший удельный вес в составе операционных расходов промышленности занимают материальные расходы – около 66%.

Операционные расходы по сельскому хозяйству, охотничеству, строительству и лесному хозяйству в период с 2007г. по 2008г. увеличились на 13430,3 млн.грн., но при этом материальные расходы, амортизация, расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды незначительно уменьшились, а прочие операционные расходы увеличились с 12,6 до 14,5%.

Расходы по строительству выросли на 20594,7 млн. грн., однако только удельный вес прочих операционных расходов увеличился с 9,9 до 10,3%. В данной отрасли удельный вес материальных расходов наибольший и составил около 75%.

Расходы на предприятиях торговли увеличились на 255131,5 млн. грн., но при этом, удельный вес по всем составляющим элементам расходов торговли остался без значительных изменений, только прочие операционные расходы увеличились в период с 2007 г. по 2008 г. с 4,9 до 5,4%. На предприятиях торговли структура операционных расходов отличается от структуры расходов других отраслей: на материальные расходы приходится только 1%, а более 90% занимает стоимость товаров, приобретённых для перепродажи.

На следующем этапе анализа изучен состав операционных расходов по реализованной продукции и отображен в таблице 1.

Таблица 1. Состав операционных расходов реализованной продукции

Отрасли промышленности	Значения операционных расходов, млн. грн.		Изменение, %
	2007	2008	
1. Промышленность, в т.ч.:	671923,8	860512,7	128
добывающая промышленность	50711	67620,4	133
перерабатывающая промышленность	493457,3	631847,9	128
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	127755,5	161044,4	126

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что общие операционные расходы по реализованной продукции по промышленности в целом увеличились в период с 2007г. по 2008г. на 188588,9 млн. грн. и составили

в 2007г. 671923,8 млн. грн., а в 2008г. 860512,7 млн. грн. или на 28%. Операционные расходы по добывающей промышленности увеличились на 16909,4 млн. грн. (33%). По перерабатывающей промышленности показатели также увеличились на 138390,6 млн. грн. (28 %). Расходы на производство, распределение электроэнергии, газа и воды выросли с 127755,5 млн.грн. до 161044,4 млн. грн., то есть на 33288,9 млн.грн. (26 %). Также в процессе анализа оценена динамика производства промышленной продукции по различным отраслям за 2003 – 2008гг. Изменение производства продукции приведено в таблице 2.

Таблица 2 — Производство промышленной продукции по видам деятельности

Наименование видов продукции	Годы						Изме- нение 2008 к 2003
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
<i>Добыча топливно - энергетических полезных ископаемых</i>							
Уголь готовый, млн. т	59,8	59,4	60,4	61,7	58,9	59,5	-0,3
Газ природный, млрд. м ³	18,6	19,6	19,9	20,1	20,2	20,6	2
<i>Добыча полезных ископаемых, кроме топливно - энергетических</i>							
Руда и концентраты железные неагломерованные, млн.т	63,0	66,0	69,5	74,0	77,9	72,7	9,7
Руда и концентраты железные агломерованные, млн. т	58,9	63,1	65,0	68,8	72,8	64,1	5,2
<i>Производство пищевых продуктов, напитков</i>							
Говядина, тыс.т	186	141	143	156	160	128	-58
Соки, тыс.т	400	473	672	744	1077	977	577
Масло подсолнечное, тыс.т	1257	1343	1382	2080	2228	1867	610
Мука, тыс. т	2827	2949	2944	2696	2908	3030	203
<i>Лесная промышленность</i>							
Ковры, тыс. м ²	4173	5099	5631	6219	7733	7105	2932
Пальто, тыс.шт.	3277	3637	3346	2675	2541	2512	-765
Брюки, тыс.шт.	10559	10354	8519	7582	5988	5207	-5352
<i>Обработка дерева и производство изделий из древесины, кроме мебели</i>							
Бруски, тыс.м ²	1171	1781	2338	2306	2735	4041	2870
<i>Целлюлозно - бумажное производство, полиграфия</i>							
Печатание газет, формат А2	2852	3676	3677	4175	4018	4210	1358
<i>Производство кокса, продуктов нефтепереработки</i>							
Смолы (каменноугольные), млн.т	1015	1029	876	910	20,6	19,5	-996
<i>Химическая и нефтехимическая промышленность</i>							
Красители синтетические, т	4954	5717	1708	2773	4599	4713	-241
Шины для автомобилей, всего, тыс.шт.	6594	7940	7531	9245	7411	6631	37
<i>Производство неметаллической минеральной продукции</i>							
Стеклянные ёмкости, млн.шт.	1216	1604	1950	2196	2417	2932	1716

Продолжение табл. 2							
1	2	3	4	5	6	7	8
Известь, тыс.т	4962	5302	5342	5450	5688	5128	166
<i>Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий</i>							
Металлоконструкции строительные сборные, тыс.т	78,4	114	102	127	151	151	72,6
Котлы центрального отопления, тыс.шт.	151	280	371	427	348	329	178
<i>Машиностроение</i>							
Плуги отвальные, шт.	4285	5192	3058	2542	3025	7064	2779
Машины и оборудование для производства хлебобулочных изделий, шт.	9302	7426	6689	4848	3552	3431	-5871
Автобусы, шт.	2558	2598	4655	7660	9127	10188	7630
<i>Производство мебели</i>							
Мебель, тыс.шт.	3100	4266	5180	5614	7096	6563	3463

Результаты анализа данных таб.2 следующие:

1. Добыча угля готового уменьшилась на 0,3 млн.т., в период с 2003г. по 2006г. добыча возрастала и достигла максимума в 2006г. - 61,7 млн. т., однако в 2007 и 2008г. уменьшилась по сравнению с 2006г.; а добыча природного газа постоянно росла и в период с 2003 по 2008 г. увеличилась на 2 млрд.м³.
2. Добыча полезных ископаемых увеличивалась за счет добычи руды и концентрата железного неагломерованного (пик в 2007г. = 77,9 млн.т.), и за счет добычи руды и концентрата агломерованного (пик в 2007г. = 72,8 млн.т).
3. Производство пищевых продуктов и напитков в основном уменьшилось по производству говядины, сокам фруктовым, овощным и нектарам (пик соков в 2007г. составил 1077 тыс.т), по маслу подсолнечному нерафинированному (пик в 2007г. = 2228 тыс.т), однако производство муки увеличилось в период с 2003 по 2008г. на 203 тыс.шт.
4. Динамика легкой промышленности также неоднозначна. Ковры и ковровые изделия с 2003 по 2007г. выросли с 4173 до 7733тыс. м², но уже к 2008г. производство сократилось до 7105 тыс. м². По объемам производства пальто, полупальто и плащами ситуация другая: в 2003г. Было произведено 3277 тыс.шт., а в 2004г. - 3637 тыс.шт., однако с 2005 по 2008г. производство уменьшилось с 3346 тыс.шт. до 2512 тыс.шт. Производство брюк и бриджей женских с 2003 до 2008г. уменьшилось на 5352 тыс.шт.
5. Обработка дерева и производство изделий из древесины, кроме мебели увеличилась за счет выпуска брусков, планок, фриз для паркетного или деревянного покрытия пола в рассматриваемый период выросла с

1171 до 4041 тыс.м².

6. Объемы полиграфии в целом увеличились на 1358 тыс.шт.

7. Производство кокса, продуктов нефтепереработки снизилось с 2003 до 2008г. на 995,5 млн.т., лишь с 2003 по 2004г. производство увеличивалось и составило 1029 млн.т., но с 2005 по 2008г. уменьшалось и в 2008г. Стало равняться 19,5 млн.т.

8. Производство красителей синтетических, уменьшилось в целом по рассматриваемому периоду на 241 т, а производство шин для автомобилей увеличилось на 37 тыс.шт.

9. Стекланные ёмкости для напитков и пищевых продуктов по периоду в целом увеличилось на 1716 млн.шт., а вот производство извести с 2003 по 2007г. росло с 4962 тыс.т. до 5688 тыс. т, а в 2008г. уменьшилось до 5128 тыс.т

10. Производство металлоконструкций строительных сборных по всему рассматриваемому периоду увеличилось на 72,6 тыс.т., а производство котлов центрального отопления в период с 2003г. = 151тыс.шт. до 2006 = 427 тыс.шт., а вот уже в 2007 по 2008г. производство сократилось на 19 тыс.шт.

11. Выпуск плугов отвальных с 2003 до 2008г. увеличился на 2779 шт., при этом увеличение производства наблюдалось только в 2004г. и составило 5192шт., после чего до 2008г наблюдалось снижение производства этой продукции. Производство машин и оборудования для производства хлебобулочных изделий наоборот уменьшилось на 5871 шт. Однако производство автобусов в данном периоде выросло на 7630 шт.

12. Выпуск мебели с металлическим корпусом 2003г. по 2008г. увеличилось на 3463 тыс.шт., пик производства был в 2007г. (7096 тыс.шт.).

Выводы. Промышленность постоянно развивается, выпускаются новые виды продукции. Значительный рост производства наблюдается в таких областях как: легкая промышленность, обработка дерева и производство изделий из древесины, производство неметаллической минеральной продукции и в машиностроении. А значительное снижение производства наблюдается в некоторых областях легкой промышленности.

Библиографический список

1. Статистичний щорічник Україна за 2008 рік . - 2008г. – С. 111-142.
2. Обзор социально-экономического состояния Украины по итогам

декабря 2009 года [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.prometr.com.ua/category/analytic/all/4189>

3. Соціально-економічне становище України за 2008 рік [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

СЕРДЮКОВА Ю.П., ст.гр. ЭП-403

Науч. руков.: Ветрова Н.М., д.т.н., проф.

Национальная академия природоохранного и курортного строительства
г. Симферополь

ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Изучены теоретические и практические подходы управления внешнеэкономической деятельностью на предприятиях Украины.

Актуальность. Теоретические концепции управления внешнеэкономической деятельностью являются объединением управленческих идей и теорий международной торговли (бизнеса). Практическая направленность всех взглядов на управление внешнеэкономической деятельностью заключается в том, чтобы рационализировать действия менеджеров в сфере международного бизнеса, поднять эффективность инвестиций в сфере внешнеэкономической деятельности: таким является общее современное понимание теории управления международным бизнесом. Тем не менее, за много лет существования международной торговли и бизнеса, в целом, взгляды на эту деятельность испытывали изменения, возникало немало идей относительно международного бизнеса, которые сохранили свою значимость и до наших дней.

Цель исследования: систематизация основных теоретических и практических разработок по проблемам совершенствования управления внешнеэкономической деятельностью украинских предприятий.

Основная часть. Перед дилеммой выбора характера внешнеторговой национальной политики рано или поздно оказываются все государства. Выбор политики фритредерства (свободной торговли) или протекционизма во внешней торговле в их бескомпромиссном варианте был характерным для прошлых столетий. В наше время эти два направлений взаимозависимы и взаимообусловлены. Но все больше и больше в этом противоречивом единстве проявляется ведущая роль принципа свободной торговли [1, с. 12].

Обобщение теоретического материала, который рассматривает международный бизнес в историческом аспекте, позволяет выделить три основных этапа эволюции взглядов на внешнеэкономическую

деятельность:

1. Классические описательные концепции международной торговли (до XIX века включительно).
2. Регулятивные теории развития внешнеэкономической деятельности (до середины 70-х годов XX века).
3. Современные концепции системного подхода к управлению международным бизнесом (конец XX – начало XXI века).

Кроме временных границ, характерной особенностью этапов является разнообразное соотношение между концепциями собственно международной торговли и международного менеджмента.

На первом этапе менеджмент не рассматривался как один из наиболее важных факторов эффективности деятельности, поскольку развитие экономической теории (А. Смит, Д. Рикардо и другие) более чем на два столетия опередило теорию менеджмента (Ф. Тейлор, А. Файоль). Также данный факт может объясняться отсутствием необходимости использовать менеджмент для международных торговых операций на первом этапе. Практический опыт, здравый смысл, стойкие традиции и торговые обычаи - вот основные инструменты, которые обеспечивали небольшой объем международной торговли [3, с. 37].

В дополнение к вышесказанному, следует упомянуть о возникновении в данный период первой систематизированной теории международной торговли – меркантилизма, теории абсолютного преимущества А. Смита, теории относительного преимущества Д. Рикардо - Р. Торренса, теории международной стоимости Дж.Ст. Милля.

Отличительной особенностью второго этапа является активное вмешательство государств в международные деловые операции. В значительной мере на это повлияли две мировые войны и раскол мира на две противоположных социально-экономических системы. Естественно, что каждая из них прибегала к активному использованию государства как важного инструмента реализации своих интересов в сфере международного бизнеса [4, с. 13-15]. На этом этапе резко возросла роль управления на уровне государств, которое основывалось на рекомендациях возникшей в тот период школы Кейнса. Кроме теории Кейнса, к регулятивным теориям развития могут быть отнесены школа монетаризма, теории Хекшера-Олина, парадокс «Леонтьева».

Особенностью третьего, современного, этапа развития управления внешнеэкономической деятельностью является устранение социально-политического противостояния двух систем в сфере международного бизнеса. Современные взгляды на управление международным бизнесом принадлежат не отдельным группам исследователей, а представителям высшего менеджмента главных транснациональных корпораций. Именно корпоративный менеджмент международных компаний становится решающим фактором развития международного бизнеса и расширение

внешнеэкономической деятельности [1, с. 39-41].

Выводы. Таким образом, взгляды на управление внешнеэкономической деятельностью на каждом из трех основных этапов эволюции, хотя и основывались на современных им реальностях, и сегодня имеют теоретическую ценность, составляя ядро современного понятийного аппарата, концепций роста и развития внешнеэкономической деятельности. К примеру, терминология времен эпохи меркантилизма сохранилась и по сей день: термин "активный торговый баланс" (favourable balance of trade), все еще используется для обозначения того, что страна экспортирует больше, чем импортирует; "пассивный торговый баланс" (unfavourable balance of trade) указывает на дефицит последнего. Следует упомянуть также и о том, что именно на учении Дж. М. Кейнса и классиков монетаризма строится вся система управления ВЭД и экономикой в целом, начиная с терминологии, статистических показателей, многофакторных экономических моделей и заканчивая выработкой внешнеэкономической политики и стратегии [5, с. 67-68].

Библиографический список

1. **Герчикова И.Н.** Маркетинг и международное коммерческое право/ И.Н. Герчикова – М.: Дело, 2002. –258 с.
2. **Дениэлс Джон Д.** Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: пер. с англ. - 6-е изд. / Джон Д.Дениэлс, Ли Х. Радеба – М.: Финансы и статистика, 2004.- 341 с.
3. **Кириченко О.А.** Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / О.А. Кириченко – 3-те вид., перероб. доп. – К.: Знання – Прес, 2002. – 384 с.
4. Управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / под общ. ред. А.И. Кредисова. - К.: Наука, 2001.- 632 с.
5. **Філіпенко А.С.** Міжнародні економічні відносини: Сучасні міжнародні економічні відносини. / А.С. Філіпенко, І.В. Бураковський, В.С. Будкін - К.: Знання, 2002. -173 с.

TKACHEVA A.A., MED-07,
Gorbylyova E.V., associate professor, english language department
Donetsk national technical university
с.Donetsk

INTERNATIONAL TAX OPTIMIZATION FROM THE STANDPOINT OF UKRAINIAN LAW

Рассмотрены проблемы двойного налогообложения, а также описан процесс освобождения от двойного налогообложения путем составления

соответствующих налоговых договоров, изучены причины возможных проблем, появляющихся при выполнении тех или иных налоговых конвенций общегосударственными предприятиями и теми предприятиями, которые не имеют статуса государственных, проведен анализ работы налогового договора в оффшорной зоне на территории Кипра.

A research urgency. Measures taken in recent years aimed at abolishing privileges, against tax evasion, capital flights, and limitation of deals with offshore companies decrease the variety of possible instruments and make schemes be more sophisticated, but still leave means for tax optimization. One of them is treaty on relief from double taxation, which is prior over national legislation. Traditionally they are used in payment of already paid taxes and decreasing revolving taxes and also for dealing with contracting country without registering a regular representative office and levying itself with taxes.

A research objective: investigation of some problems of double taxation, analysis of the process of relief from double taxation using tax treaties, stipulation of some possible problems that may arise when implementing this or that tax convention by permanent establishments and other enterprises without status of permanent establishment, analysis of how tax treaty works within offshore territory of Cyprus.

A body Due to Letter of the State Tax Agency of Ukraine of 11.01.2000 № 290/7/12-0107 “About implementation of tax treaties for a relief from double taxation” there has been a number of countries that Ukraine has signed a tax treaty, for example (later Convention) with: Great Britain (22.11.93), Poland (24.03.94), Belarus (30.01.95), Hungary (24.06.96), Moldova (27.05.96), Sweden (04.06.96), Canada (22.08.96), Germany (04.10.96), Slovakia (22.11.96), Latvia (21.11.96), Denmark (21.08.96), Norway (18.09.96), Estonia (24.12.96), Armenia (19.11.96), Kazakhstan (14.04.97), the Netherlands (02.11.96), Bulgaria (03.10.97), Rumania (17.11.97), Latvia (25.12.97), Uzbekistan (25.07.95), Finland (14.02.98), China (18.10.96), Turkey (29.04.98), Macedonia (23.11.98), Indonesia (09.11.98), Belgium (25.02.99), Croatia (01.06.99), Kyrgyz (01.05.99), Czech (20.04.99), Georgia (01.04.99), Austria (20.05.99), Turkmenistan (21.10.99), Russia (03.08.99), France (01.11.99). Besides, according to article 7 of Law “About law succession of Ukraine” those conventions on relief from double taxation signed by USSR still have power unless new Convention with this or that country is signed. By 12.31.2000 USSR Conventions take part in relations of Ukraine with the following countries such as India, Spain, Italy, Cyprus, Malaysia, Mongolia, USA, Switzerland and Japan. Nowadays there are 43 conventions between Ukraine and other countries of the world on the relief from double taxation.

All Conventions deal with income taxation (and some of them with property) received by: a) residents of Ukraine abroad, b) nonresidents in Ukraine.

Description of terms for resident and nonresident is given in Law of Ukraine of 28.12.94 № 334/94 “About Income Taxation of Enterprises of Ukraine” (later

Law about Income). So, according to this law under the term residents should be meant legal entities and subjects of economic activity, which were founded and operate in accordance with laws of Ukraine and reside on its territory (physical persons do not fit in the framework of this term). So, under the article 19 of Law about Income tax sums on income received from abroad, which were paid by these companies abroad, are taken into account when paying an income tax in Ukraine. Sum, which is taken into account, is computed under the rules set by this Law. It cannot be more than the sum, which is to be paid in Ukraine by this taxpayer during the certain tax term. In case the sum of paid taxes abroad exceeds that one which is to be paid in Ukraine, there is no opportunity to reimburse the difference. Besides, there is another limitation about the relief from double taxation, which depends on the tax type paid abroad, and to be paid in Ukraine. So, the following taxes are not the subject for lessening the tax obligations in Ukraine: (a) capital gains tax, (b) stamp duties, (c) turnover tax, (d) other indirect taxes, (e) tax sums paid from passive income (dividends, interests, royalty, others). And, finally, in order to get an advantage of Conventions on relief from double taxation resident company has to prove the fact of paying certain taxes abroad with written confirmation of tax body in a certain country. But it is necessary to note that rules named above may not be implemented in case other rules are defined by Convention. It may be true for a body competent for drawing written confirmation of paying certain taxes.

Nevertheless the procedure of using this or that advantage of certain Conventions has become recently more or less clear only for a second category of income – “income of nonresidents with the source from Ukraine”. And speaking about income received from abroad by residents of Ukraine, one may say that there is a big “procedural gap”, which may cause a number of difficulties in their practical implementation.

According to article 1 of Law about Income under the term nonresidents should be meant legal entities and subjects of economic activity, without status of legal entities (branches, representative offices, others) residing outside Ukraine, which were founded and operate in accordance with the regulation of other states. Diplomatic representative offices, consular bodies and other official representatives of foreign states, international organizations and their representatives, which have diplomatic privileges and immunity, and other representatives of foreign organizations, which do not perform economic activity according to legislation of Ukraine, are also defined as nonresidents.

Under the term income of nonresidents with the source from Ukraine should be meant any income of residents or nonresidents received from any business activity on the territory of Ukraine, including interests, dividends, royalty and any other passive incomes paid by residents of Ukraine.

Besides, Law about Income outlines two categories of nonresidents-taxpayers, which: (a) perform economic activity on the territory of Ukraine through a regular representative office; (b) do not have such office.

In the first case, according to article 11 of Law about Income, representative office like that equates with income tax payer (instead of nonresident itself), which fulfils its activity independently from this nonresident and is levied with the tax in a common order.

In the second case for the sake of taxation some residents are equated with representative offices, in particular those ones, which transfer the income to nonresidents. The order of taxation of such residents is absolutely identical to the order of taxation of regular representative offices, with only one difference, concerning additional registration at tax bodies as an income tax payer – there is no need in this procedure for them.

Conventions foresee three ways of implementing this or that norm relatively to incomes with its source from Ukraine: a) exemption from taxation, b) tax credit, and c) tax deduction (all these ways are described in detail in chapter 1.4).

Whatever way was chosen the main document one will not be able to manage without is inquiry, testifying that nonresident is a resident of state-participant of Convention. If this inquiry is not presented, than taxation will be held due to Ukrainian legislation.

Due to Resolution № 825 of 18.05.2000 “About affirmation of Order of tax exemption (deduction) of income with the source from Ukraine due to international treaties of Ukraine about relief from double taxation” this inquiry has a special form, example of which is given in appendix B. Although company may grant inquiry of another form, than it should legalize in a competent bodies. In order to do this, company has to turn to consular body of Ukraine.

Period of validity of the inquiry is bounded by a calendar year in which it was given.

According to Conventions offshore territories of Cyprus, Great Britain, the Netherlands present a special interest for Ukrainian enterprises. One of the most popular and widely used is offshore territory of Cyprus. It allows exporting Ukrainian capital abroad with minimal tax obligations and reinvesting it in Ukrainian economy in the form of foreign direct investment. Between Ukraine and Cyprus there is a Convention on relief from double taxation, signed by USSR and Cyprus in 1982. To take an advantage of this Convention is possible only by dealing in Ukraine through independent agent. According to Convention Cyprus companies may perform some business activities without paying local taxes. These activities are:

- construction-assembly works not longer than 12 months, including performing control of constructing the object or any other assembly works;

- purchasing and storing of goods, delivery;

- clinching deals via agent or other authorized person acting on the basis of letter of attorney or other written proxy if this kind of activity is not his professional activity;

- demonstration of products and goods, exposition, operations of selling products and goods after the exposition;

advertisement activity;
information collection and spreading;
marketing activity;
engineering;
other activities which have an auxiliary character.

A given example allows minimizing taxes in national deals as well as in international one. In case of import changes only an agent agreement. In latter case Cyprus firm will order its partner to buy goods and import it in Ukraine paying custom duties and levies. Reasons for minimization of taxes are in Convention between Ukraine and Cyprus: Cyprus company operating in Ukraine via Agent with independent status (commissioner's) has a legal right not to register permanent establishment in Ukraine and is not the subject of taxation in Ukraine and Ukrainian company agent taxes only its commissioners. More over according to the Convention purchasing, storage, supply, goods demonstration and some other activities also are not taxed in Ukraine. But there are some contradictory moments in Ukrainian legislation towards operations with offshore companies.

The conclusion. First of all Law about Income in article 18 proclaims: "In case of signing contracts which foresee payments for goods, services in favor of nonresidents, situated in offshore territories or executing payments through such nonresidents or their bank accounts... taxpayer's expenses for payments of such goods, services are included in structure of aggregate expenses in sum equivalent of 85 per cent. The list of offshore areas is annually proclaimed by the Cabinet of Ministers". From the point of view of the state this article should nip in the bud the leak of financial means and raise additional revenue for budget. Time has shown that neither one of these aims were reached. And the reason lies in rude violation of this article of international and national norms of law. Namely: a) in international internal taxation practice of imports goods another principle is applied (it is fixed in Law of Ukraine "About International Business Activity") – principle of country's birth of goods; b) this norm has a discriminative character and violets international Agreement "About Partnership and Cooperation" signed by Ukraine and European Community in 1994, and it is known that one country alone has no right to change the terms of international treaty, unless every country participant of this treaty brings in certain changes, c) national principle and principle of the most favorability is broken. Instead of positive effects this norm rained down a wave of malevolent saying to Ukraine's address, deteriorating the weak reputation of Ukraine at international political and economic arena. It made Ukrainian companies face again with the dilemma of either to pay or not. Any decision should be confirmed in the court. Such practice, naturally, cannot motivate companies deal with offshore areas, but once more put them in vice of dubious legislation.

References

1. www.law.net.ua
2. www.oecd.org
3. J.Cameron, International Business Law, Washington, 2000, 915 p.
4. R. Vedder, L. Gallaway, Underlying principles of tax policy Washington, 1998, 16 p.
5. Зеленський В.С., Файєр Д.А. Економіко-правова характеристика процесів тонізації і криміналізації кредитно-фінансової і банківської системи України// Весы Фемиды, №3, 2000
6. Ліга Практик-керівник/ Электронная база данных законодательства Украины, 2000

ТКАЧЕВА А.А., МЭД-07,
Науч. руков.: Кочура И.В., к.э.н., доц.
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"
г. Донецк

ПОСТОЯННОЕ ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ УСПЕХА КОМПАНИИ

Изучена важность процесса непрерывного образования, а так же подготовки и переподготовки персонала в компаниях, рассмотрены факторы непрерывного обучения.

*— Что говорить, невесело, — сказал Веткин. — Но как же иначе?
Надо же людей учить делу. А вдруг война?*

А. И. Куприн. Поединок

Актуальность. В настоящее время актуальность обучение персонала для большинства предприятий приобретает особое значение. Это связано с тем, что работа в условиях рынка предъявляет высокие требования к уровню квалификации персонала, знаниям и навыкам работников которые помогают персоналу успешно работать. Очень быстро изменяются как внешние условия (экономическая политика государства, законодательство и система налогообложения, спрос потребителей на новую продукцию, появляются новые конкуренты, технологии и т.п.), так и внутренние условия функционирования организации (реструктуризация предприятий, технологические изменения, появление новых рабочих мест и др.), что ставит большинство предприятий перед необходимостью подготовки, переподготовки или обучения персонала к сегодняшним и завтрашним изменениям.

Цель исследования: целью статьи является теоретическое обоснование важности обучения персонала, в том числе непрерывного, а так же выявление его преимуществ

Основная часть. Исходя из многочисленных определений

управления персоналом [1, 2, 3], обучение и подготовка кадров рассматриваются как одна его из составляющих.

Несмотря на сложное финансовое положение большинства организаций в период экономического кризиса, расходы, связанные с обучением персонала, начинают рассматриваться как приоритетные и необходимые. Все больше организаций проводит широкомасштабное обучение персонала разных уровней, понимая, что именно обученный, высококвалифицированный персонал и будет решающим фактором в выживании и развитии предприятия. .

Обучение персонала — это развитие профессиональных знаний, умений и навыков сотрудников с учетом целей соответствующих подразделений, которые в свою очередь определяются стратегией компании. Благополучная, стабильная организация думает о своем будущем, готова вкладывать в него деньги [4].

В зависимости от целей и направлений конкретной организации обучение может быть узкоспециальным (профессиональным) и корпоративным, проходить в форме лекций, семинаров, тренингов. Таким образом, проходит обучение в компании «КОНТИ». Сейчас модным стало дистанционное обучение через Интернет. Организовать учебный процесс можно по-разному: привлечь специалистов и менеджеров фирмы (курсы повышения квалификации ДонНТУ), пригласить внешних преподавателей (Д.ТЕК, ДУЭК, МЕТИНВЕСТ), тренеров, экспертов. Компании обычно используют смешанные формы обучения, а крупные организации создают собственные учебные центры (компания «Параллель») и корпоративные университеты (компания Д.ТЭК).

Непрерывное профессиональное и экономическое обучение рабочих на производстве может иметь следующие формы:

- подготовка новых рабочих на производстве;
- переподготовку квалифицированных рабочих;
- обучение рабочих вторым (смежным) профессиям;
- повышение квалификации рабочих

Это может осуществляться в курсовой или индивидуальной форме. Кратко рассмотрим каждый вид.

Подготовка новых рабочих на производстве осуществляется по профессиям с учетом и на основе индивидуального психофизиологического отбора лиц, наиболее отвечающих по индивидуальным данным конкретному виду профессиональной подготовки. Продолжительность обучения новых рабочих устанавливается в зависимости от квалификационной сложности работ по данной профессии до шести месяцев, а для особо сложных видов рабочих профессий — до одного года [3, 4].

Подготовка новых рабочих на производстве (и теоретическая, и производственная) должна проводиться в рабочее время

(продолжительность рабочего дня установлена законодательством о труде для соответствующих категорий работников) и зачисляться сдачей квалификационных экзаменов и выдачей соответствующих свидетельств [3,4].

Переподготовка (переобучение) квалифицированных рабочих по решению администрации может осуществляться с отрывом или без отрыва от работы в курсовой или индивидуальной форме. Учебные планы и программы для переподготовки квалифицированных рабочих и сроки их обучения разрабатываются и утверждаются предприятиями в соответствии с учебными планами и программами для подготовки новых рабочих. С учетом фактического уровня профессиональных и экономических знаний, умений и навыков обучаемых допускается сокращение программ и продолжительности обучения. Переподготовка (переобучение) рабочих зачисляется сдачей квалификационных экзаменов и выдачей свидетельств установленного образца [3,4].

Обучение рабочих вторым (смежным) профессиям — профессиональное и экономическое обучение лиц, уже имеющих профессию, для получения новой, с начальным или более высоким уровнем квалификации. Перечень вторых профессий, формы обучения, порядок разработки и утверждения учебных планов и программ, виды контроля знаний после завершения обучения определяются предприятиями по аналогии с переподготовкой квалифицированных рабочих [3,4].

Цели обучения с позиций зрения работодателя и самого специалиста существенно отличаются.

С позиции работодателя немецкие специалисты В. Бартц и Х. Шайбл [1] считают, что целями непрерывного обучения являются:

- организация и формирование персонала управления;
- овладение умением определять, понимать и решать проблемы;
- воспроизводство персонала;
- интеграция персонала;
- гибкое формирование персонала;
- адаптация;
- внедрение нововведений.

С позиции наемного работника [1] определяются следующие цели непрерывного образования:

- поддержание на соответствующем уровне и повышение профессиональной квалификации;
- приобретение профессиональных знаний вне сферы профессиональной деятельности;
- приобретение профессиональных знаний о поставщиках и потребителях продукции, банках и других организациях, влияющих на работу фирмы;

- развитие способностей в области планирования и организации производства.

Важность непрерывного обучения связана со следующими факторами:

- внедрение новой техники, технологии, что создает условия для ликвидации или изменения некоторых видов работ;

- изменения во всех областях жизни — главный элемент современности. Непрерывные и быстрые изменения в технологии и информатике требуют непрерывного обучения персонала;

- повышение отдачи от уже работающих сотрудников на основе их непрерывного обучения для фирмы более эффективно и экономично, чем привлечение новых работников.

Мотивацией непрерывного обучения в американских компаниях является связь между результатами производственной деятельности каждого работника и предоставлением ему возможности для обучения. Ценность сотрудника фирмы определяет количество средств, выделяемых для повышения его квалификации. Потребность в обучении для каждого из участников данного процесса разная. Так, для преподавателя - это результат по овладению знаниями, умениями, навыками, активность слушателей в процессе занятий; для участника программы (клиент) – как правило, ориентация на создавшуюся в процессе обучения атмосферу, возникший или пропавший у него интерес к данной теме, а для заказчика (руководитель) - оценка качества обучения по набору и количеству тех навыков, которые были перенесены в практическую деятельность.

Важную роль играет мотивация обучения, переобучение и повышение квалификации. Это новые технологии в производстве, новая техника на рабочем месте и т.д. Непрерывные и быстрые изменения в технологиях требуют непрерывного обучения: только это может гарантировать необходимую квалификацию. Проблема подготовки квалифицированных рабочих кадров для различных отраслей экономики обусловлена сложившимся дефицитом квалифицированных кадров на рынке труда. Изменения в технологии, в системе трудовых отношений определяют постоянный рост профессионально-квалификационных и других требований со стороны работодателей. Спрос на профессиональные кадры растет. Для решения этих задач требуется значительная трансформация существующего подхода к подготовке кадрового потенциала для различных секторов экономики. В процессе трудовой жизни невозможно пользоваться только теми знаниями, которые были приобретены в высшем учебном заведении, поэтому необходимо постоянное повышение уровня знаний в соответствии с развитием науки техники.

Еще в 50-х годах специалисты Японского центра по повышению производительности труда отмечали, что промышленность и управление — это прежде всего людские ресурсы и главная проблема заключается в

том, как обеспечить отрасли промышленности и управленческие структуры квалифицированными кадрами. Позже, в 70-е годы, в развитых странах была разработана концепция непрерывного образования, которая в последнее время стала одним из самых успешных инструментов, позволяющих решать проблемы соответствия быстро растущего технического потенциала и персонала. Концепция предполагает, что процесс профессионального развития становится постоянным, специалист в рамках самой деятельности и на специальных курсах получает новые знания, необходимые для поддержания собственной работоспособности [6].

Хотя обучение, подготовка и переподготовка персонала является дорогостоящей процедурой, она является неотъемлемой частью затрат в компании.

Выводы. Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Для обеспечения потребности в кадрах, важно обучать уже работающий персонал — что создает совершенно особое отношение к организации.
2. Процедуры обучения, переобучения персонала помогают и организации, и персоналу спрогнозировать удовлетворение как организационных, так и индивидуальных целей профессионального и должностного роста.
3. Для удержания благоприятной рабочей ситуации в организации важна профессиональная подготовка и благодаря ей можно стать хорошим руководителем и подготовить квалифицированную команду.
4. Непрерывное образование позволяет обучаться работникам, непосредственно не отвлекаясь от работы, что необходимо и ему, и работодателю.
5. Постоянное обучение важно и необходимо в современном мире, так как внедряется новая техника, технологии, информатика и др.
6. Повышение отдачи от уже работающих сотрудников на основе их непрерывного обучения для фирмы более эффективно и экономично, чем привлечение новых работников.

Библиографический список

1. Под ред. **Базарова Т.Ю., Еремена Б.Л.** Управление персоналом // Учебник . – 1999. Представлен компанией «Центр Кадровых Технологий – XXI век»
2. **Кибанов А.Я.** Управление персоналом организации: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 512 с
3. **Маслов Е.В.** Управление персоналом предприятия: Учебное пособие/Под ред. П.В.Шеметова. - М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭТУ, 2003. – 39с

4. <http://managizer.ru/c2716.html><http://www.smart-edu.com/index.php/statikorporativnoe-obuchenie/vnutrifirmennoe-obuchenie-kak-tehnologiya-razvitiya-kadrovogo-potentsiala-organizatsii.html>

АБРАМОВА С.Г., ст.гр. МЕД-10с

Наук. керів.: Кравченко А.А., к.т.н., доц.

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

м. Донецьк

РОЗРАХУНОК ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ СУМИ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ФАБРИК ВІД ОБСЯГУ ПЕРЕРОБКИ ВУГІЛЛЯ НА ПРИКЛАДІ ВАТ ЦЗФ «КАЛІНІНСЬКА»

В данной статье рассмотрен расчёт функциональной зависимости суммы оборотных средств обогатительных фабрик от объёма переработки на примере ОАО ЦОФ «Калининская».

Актуальність. Ефективне використання вугілля на даний час немислимо без його збагачення. Механізація видобутку вугілля веде до надмірного подрібнення і підвищенню його зольності. У зв'язку з цим збагачення стає невід'ємним процесом підготовки вугілля до подальшої переробки в різних галузях промисловості. Процес збагачення з економічної точки зору є рентабельним. Разом з тим, протягом останніх років недостатність фінансування вугільної промисловості України та тривала криза неплатежів у ланцюжку паливно-енергетичного комплексу несприятливо позначилося на фінансово-майновий стан багатьох збагачувальних фабрик.

Для виходу з ситуації, що склалася необхідна модернізація обладнання для нарощування обсягів переробки, отже, правильне планування коштів на поповнення оборотних активів.

На даний момент проведені дослідження якісної залежності суми оборотних коштів від обсягу видобутку для вугледобувних підприємств (шахт) вугледобувної промисловості і найбільш достовірно описує цю залежність лінійна функція [1]. Для збагачувальних фабрик подібні дослідження не проводились.

Мета дослідження: виявлення функціональної залежності оборотних коштів збагачувальних фабрик від обсягу переробки.

Основна частина. В роботі О.І. Бланк [2] залежність суми оборотних активів від обсягу виробництва представлена як зростаюча лінійна, причому графік функції проходить через початок координат.

Е. Брігхем у своїй роботі [3] показав залежність суми поточних активів від обсягу збуту як зростаючу лінійну, але графік функції не проходить через початок координат, а проходить через точку, для якої нульовому

обсягові збуту відповідає деяка сума оборотних активів. Також він указав, що дана залежність часто буває представлена кривою, хоча і не вказав характер цієї кривої. В роботі [4] Ван Хорн Дж. К. показує, що взаємозв'язок між обсягом випуску і сумою оборотних активів має наступні особливості: чим більше обсяг випуску, тим більше потреби в інвестиціях в оборотні активи; цей взаємозв'язок не є лінійним; оборотні активи збільшуються зі зменшуваною швидкістю при росту випуску; графік функції проходить через початок координат (рис. 1).

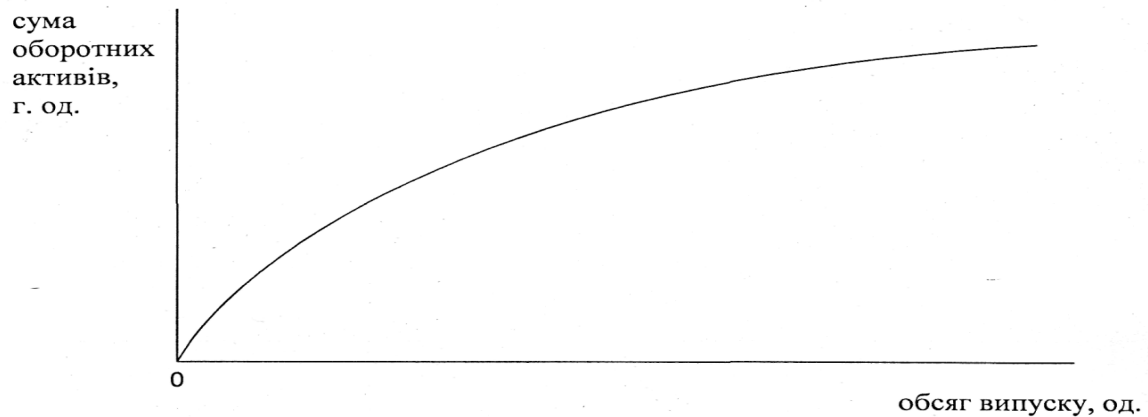


Рис. 1. — Характер залежності суми оборотних активів від обсягу випуску продукції

Таким чином для визначення характеру функціональної залежності були виділені ряд обмежень економічного характеру, тому що функціональна залежність з найбільшою величиною вірогідності може не відповідати економічному змістові описуваного процесу[1]:

1. Функція повинна монотонно зростати.
2. Швидкість росту функції повинна убувати.
3. Графік функції повинний проходити через початок координат (або близько до нього).

Для опису процесу були обрані наступні функції: експонентна, лінійна, логарифмічна, поліноміальна другого порядку, статична.

При аналізі використовувалися дані квартальної звітності ВАТ ЦЗФ «Калінінська» (форма №1 «Баланс підприємства») за період з 2007 по 2009 рік (таблиця 1).

Результати розрахунків функціональної залежності суми оборотних активів від обсягу переробки вугілля представлені в таблиці 2.

Результати, представлені в таблиці 2, показують, що жодна з функцій не описує залежність суми оборотних активів від обсягу переробки вугілля з високою величиною вірогідності.

Таким чином, фактично відображені залежності не відповідають теоретичним. Це свідчить про присутність впливу деяких факторів. Найбільш вірогідним є фактор інфляції

Таблиця 2 – Розрахунок функціональної залежності суми оборотних активів від обсягу переробки вугілля.

Функція	Функціональна залежність	Величина вірогідності апроксимації R^2
1	2	3
Оборотні активи		
Поліноміальна 2-го порядку	$y=0,0677x^2-51,986x+18164$	0,2439
Логарифмічна	$y=-3590\ln(x)+29545$	0,2379
1	2	3
Статечна	$y=63921x^{-0,35}$	0,1681
Експоненціальна	$y=12792e^{-E-06x}$	0,1457
Оборотні активи за виключенням дебіторської заборгованості		
Поліноміальна 2-го порядку	$y=-0,0823x^2+54,558x-2062,5$	0,1341
Логарифмічна	$y=1933,7\ln(x)-4773,2$	0,0838
Статечна	$y=965,95x^{-0,3146}$	0,0833
Лінійна	$y=6,5086x+4192,4$	0,0685
Експоненціальна	$y=4153,8e^{0,0011x}$	0,0681
Виробничі запаси		
Поліноміальна 2-го порядку	$y=-0,0987x^2+64,755x-4575,1$	0,2262
Статечна	$y=419,95x^{-0,4266}$	0,1436
Логарифмічна	$y=2166,9\ln(x)-7170,5$	0,135
Експоненціальна	$y=3099,4e^{0,0014x}$	0,1064
Лінійна	$y=7,1258x+2926,9$	0,1053

Таблиця 1 – Вихідні дані для розрахунку функціональної залежності

Найменування показників	Значення показників, тис. грн.											
	2007				2008				2009			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Фактичні дані												
Середньомісячний обсяг виробництва у квартал (Q), тис. т	133,4	193,0	209,6	430,9	410,2	372,5	219,3	276,6	323,5	289,8	394,4	401,4
Обсяг оборотних активів (ОА)	13363,2	12621,1	5055,8	6621,6	6313,4	6291,7	10328,0	10631,0	7943	9426	11444	10594
Оборотні активи за виключенням дебіторської заборгованості (ОА-ДЗ)	4988,0	3174,5	3480,9	4290,7	4403,9	4279,8	8560,0	6329,0	6330	8351	10228	9681
Виробничі запаси (ВЗ)	3125,3	3004,3	2957,5	3252,4	3789,5	3472,1	6575,0	5312,0	5319	7249	9243	7867
Індекси цін виробників промислової продукції (до 1 кварталу 2007 року)	100,0	105,2	114,0	125,4	136,6	151,4	177,4	147,9	139,1	136,1	139,0	152,6
Дані з урахуванням впливу фактора інфляції												
Обсяг оборотних активів (ОА ^п)	133,6	120,0	44,3	52,8	46,2	41,6	58,2	71,9	57,1	69,2	82,3	69,4
Оборотні активи за виключенням дебіторської заборгованості (ОА ^п -ДЗ ^п)	49,9	30,2	30,5	34,2	32,2	28,3	48,3	42,8	45,5	61,3	73,6	63,4
Виробничі запаси (ВЗ ^п)	31,3	28,6	25,9	25,9	27,7	22,9	37,1	35,9	38,2	53,2	66,5	51,5

Індекс інфляції розраховується в Україні державним комітетом статистики з серпня 1991 року щомісяця і характеризує зміни у часі загального рівня цін на товари і послуги. Останнім часом також став використовуватися індекс цін виробників промислової продукції. Індекс цін виробників промислової продукції - показник, який характеризує зміни цін у часі у галузі промислового виробництва. Спостереження за змінами цін проводяться на промислову продукцію (без податку на додану вартість та акцизного збору) по вибірковому колу промислових підприємств. Дані про індекси цін виробників промислової продукції в 1991-2001 рр. представлені за галузями промисловості відповідно до «Спільного класифікатором галузей народного господарства », починаючи з січня 2002 року - до «Класифікації видів економічної діяльності», гармонізованої з відповідними міжнародними класифікаціями [5].

Для наших досліджень було взято значення індексу цін виробників промислової продукції в галузі видобутку паливно-енергетичних корисних копалин. Значення даного індексу нерівномірні і наведені в таблиці 1.

При аналізі оборотних активів облік інфляції можна здійснювати за таким виразом:

$$OA^n = \frac{OA}{I_{inf}},$$

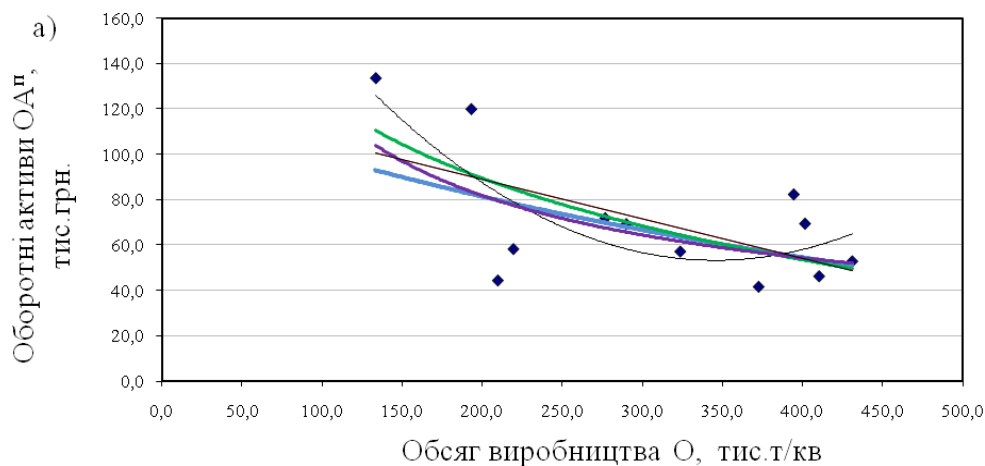
де OA^n – оборотні активи перераховані, тис.грн.;

OA – оборотні активи, тис.грн.;

I_{inf} – індекс цін виробників промислової продукції.

У таблиці 1 представлені оборотні активи та їх елементи, перераховані з урахуванням індексу цін виробників промислової продукції в галузі видобутку паливно-енергетичних корисних копалин.

На підставі даних таблиці 1 будується графік функціональної залежності суми оборотних коштів з урахуванням фактора інфляції від обсягів переробки вугілля.



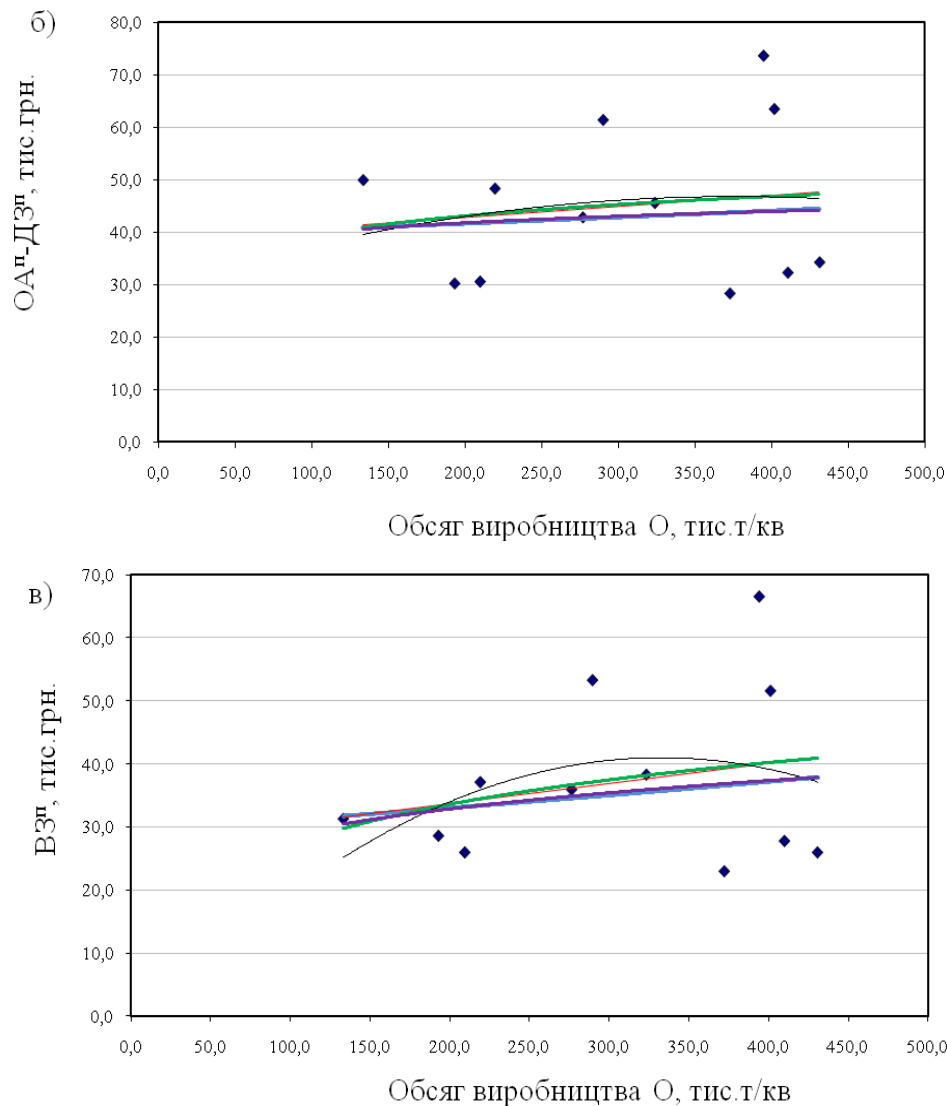


Рисунок 2 — Функціональна залежність показників з урахуванням фактора інфляції від обсягів переробки вугілля: а) оборотних активів ($OA^п$); б) оборотних активів за виключенням дебіторської заборгованості ($OA^п - ДЗ^п$); в) виробничих запасів ($BЗ^п$).

Результати розрахунків функціональної залежності суми оборотних активів від обсягу переробки вугілля з урахуванням фактору інфляції представлені в таблиці 3.

Таблиця 3 – Розрахунок функціональної залежності суми оборотних активів від обсягу переробки вугілля з урахуванням фактору інфляції.

Функція	Функціональна залежність	Величина вірогідності апроксимації R^2
1	2	3
Оборотні активи		
Поліноміальна 2-го порядку	$y=0,0016x^2-1,1162x+246,18$	0,5331
Логарифмічна	$y=-51,91\ln(x)+364,45$	0,4347
Лінійна	$y=-0,1739x+123,51$	0,3517
Статечна	$y=1875,6x^{-0,591}$	0,3505
Експоненціальна	$y=12792e^{-E-06x}$	0,1457
Оборотні активи за виключенням дебіторської заборгованості		
Поліноміальна 2-го порядку	$y=-0,0001x^2+0,0922x+29,395$	0,023
Лінійна	$y=0,0207x+38,703$	0,019
Логарифмічна	$y=5,3679\ln(x)+14,626$	0,0177
Експоненціальна	$y=39,312e^{0,0003x}$	0,0076
Статечна	$y=28,343x^{0,0731}$	0,0069
1	2	3
Виробничі запаси		
Поліноміальна 2-го порядку	$y=-0,0004x^2+0,2649x-3,0546$	0,1094
Логарифмічна	$y=9,5251\ln(x)-16,856$	0,069
Лінійна	$y=0,0323x+27,222$	0,0573
Статечна	$y=12,322x^{0,1851}$	0,0424
Експоненціальна	$y=29,333e^{0,0006x}$	0,0314

Висновки. Результати, представлені в таблиці 3 і на рисунку 2 показують, що найбільшу величину вірогідності апроксимації R^2 показали логарифмічна функція і поліноміальна другого порядку. При цьому найбільшу величину вірогідності апроксимації R^2 показала поліноміальна функція другого порядку, але вона має спадаючий характер і це не дозволяє прийняти її як найбільш характерну для досліджуваного процесу. Таким чином, залежність суми оборотних активів від обсягу переробки можна представити у вигляді логарифмічної функції. Встановлена залежність може бути використана для прогнозу поповнення оборотних активів при розробці інвестиційного проекту.

Бібліографічний список

1. Кравченко А.А., Демин И.К., Худолей О.Г., Заглада Р.Ю. Расчёт функциональной зависимости суммы оборотных средств предприятия угледобывающей промышленности от объёма добычи // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 187: В 4 т.

Том III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004 С. 638-646.

2. **Бланк И.А.** Управление активами. – К.: Ника-Центр, 2000. – 720 с.

3. **Брігхем Е.** Основы фінансового менеджменту: Пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.

4. **Ван Хорн Дж. К.** Основы управления финансами: Пер. с англ./Гл. ред. Серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 800с.

5. Веб-сайт Госкомстата Украины www.ukrstat.gov.ua.

ДУМАНСКАЯ Е.А., ст.гр. МЕД-10м

Науч. руков.: Кравченко А.А., к.т.н., доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г. Донецк

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ГОТОВОЙ УГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ НА ШАХТАХ НА ГП «ДУЭК»

Изучена и проанализирована структура себестоимости угольной промышленности (на примере ГП «ДУЭК») и определены факторы, определяющие ее динамику.

Актуальность. По данным Министерства угольной промышленности, в 2011 г. на государственных предприятиях Украины ожидаемая средняя себестоимость тонны товарной продукции составит 871 грн., в то время как цена готовой продукции – на 322,7 грн. ниже. Таким образом, необходимо разработать мероприятия по сокращению разницы между себестоимостью тонны товарной продукции и ценой на готовую продукцию, что в свою очередь ведет к снижению себестоимости. Анализ структуры себестоимости и выявление факторов, определяющих ее динамику, позволит разработать методы по ее снижению, что положительно отразится на предприятии в целом [1].

Цель исследования: проанализировать структуру себестоимости на шахтах ГП «ДУЭК» за 4 года и выявить факторы, определяющие ее динамику.

Основная часть. Себестоимость продукции относится к числу важнейших качественных показателей, в обобщенном виде отражающих все стороны хозяйственной деятельности предприятий, их достижения и недостатки. Уровень себестоимости связан с объемом и качеством продукции, использованием рабочего времени, сырья, материалов, оборудования, расходом фонда оплаты труда и т.д. Себестоимость, в свою очередь, является основой определения цен на продукцию. Снижение ее приводит к увеличению суммы прибыли и уровня рентабельности. Чтобы добиваться снижения себестоимости, надо знать ее состав, структуру и факторы ее динамики. Все это и является предметом

статистического изучения при анализе себестоимости [2].

Управление себестоимостью продукции предприятий - планомерный процесс формирования затрат на производство всей продукции и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции, выявление резервов её снижения. Основными элементами системы управления себестоимостью продукции являются прогнозирование и планирование, учёт и калькулирование, анализ и контроль за себестоимостью [3].

Объектом исследования является себестоимость готовой угольной продукции на шахтах государственного предприятия "Донецкая угольная энергетическая компания. В состав ГП «ДУЭК» входят шахты: ш. "Трудовская"; ш. "Южнодонбасская №3 им. Н.С.Сургая"; ш. "Лидиевка"; ш. им. Е.Т. Абакумова; ш. им. А.А. Скочинского; ш. "Октябрьский Рудник"; ш. им. М.И. Калинина; ш. "Моспинская"; ш. им. Челюскинцев; ш. № 4 - 21.

Для изучения и анализа себестоимости шахт ГП «ДУЭК» использовалась форма 10 –П «Отчет о готовой угольной продукции».

Анализ изменения себестоимости каждой шахты в зависимости от объема готовой продукции можно осуществить на основе таблицы 1.

Таблица 1 – Объем добычи, полная себестоимость по шахтам ДУЭК за 2006-2009 гг.

№ п/п	Наименование шахт	Готовая угольная продукция, тис. т				Полная себестоимость грн/т			
		2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
1	Южнодонбасская №3	910,83	441,61	606,49	637,29	245,91	496,87	621,29	584,91
2	им. А.А.Скочинского	553,77	413,08	404,60	335,53	255,42	392,30	647,50	782,84
3	Октябрьский рудник	197,82	100,38	139,05	117,20	384,67	852,59	952,76	1257,23
4	им. Е.Т. Абакумова	13,48	79,51	202,90	96,88	2951,43	662,36	617,89	1349,43
5	Трудовская	306,91	117,42	129,10	92,68	425,44	1087,03	1445,69	1961,09
6	им. Челюскинцев	84,80	11,11	30,84	81,87	888,01	4557,78	1538,18	1452,59
7	им. М.И.Калинина	245,71	61,55	51,26	76,07	385,53	1241,35	1766,17	1458,45
8	Лидиевка	43,19	27,93	26,34	18,99	854,14	1366,65	1768,04	2520,91
9	Моспинская	49,23	28,24	33,51	18,26	540,17	846,39	1338,05	2204,16
10	№4-21	0	0	8,00	8,80	0	0	3686,01	2757,39
	Итого по ГП «ДУЭК»	2405,75	1280,83	1632,08	1483,55	351,41	653,09	822,35	968,94

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в целом по ГП «ДУЭК» при увеличении объема готовой угольной продукции (ГУП)

себестоимость продукции снижается. Данная зависимость особо характерно представлена для шахт им. Е.Т. Абакумова, им. М.И. Калинина, «Трудовская» (рис. 1).

Функциональная зависимость себестоимости от объема ГУП показана в таблице 2. Но из приведенной выше информации видно, что в 2008 году на шахтах «Южнодонбасская №3», «Октябрьский рудник», «Трудовская» и «Моспинская» при увеличении объема готовой угольной продукции себестоимость продукции растет. Для выявления причин несоответствия этих данных общей тенденции необходимо провести более глубокий анализ себестоимости по элементам.

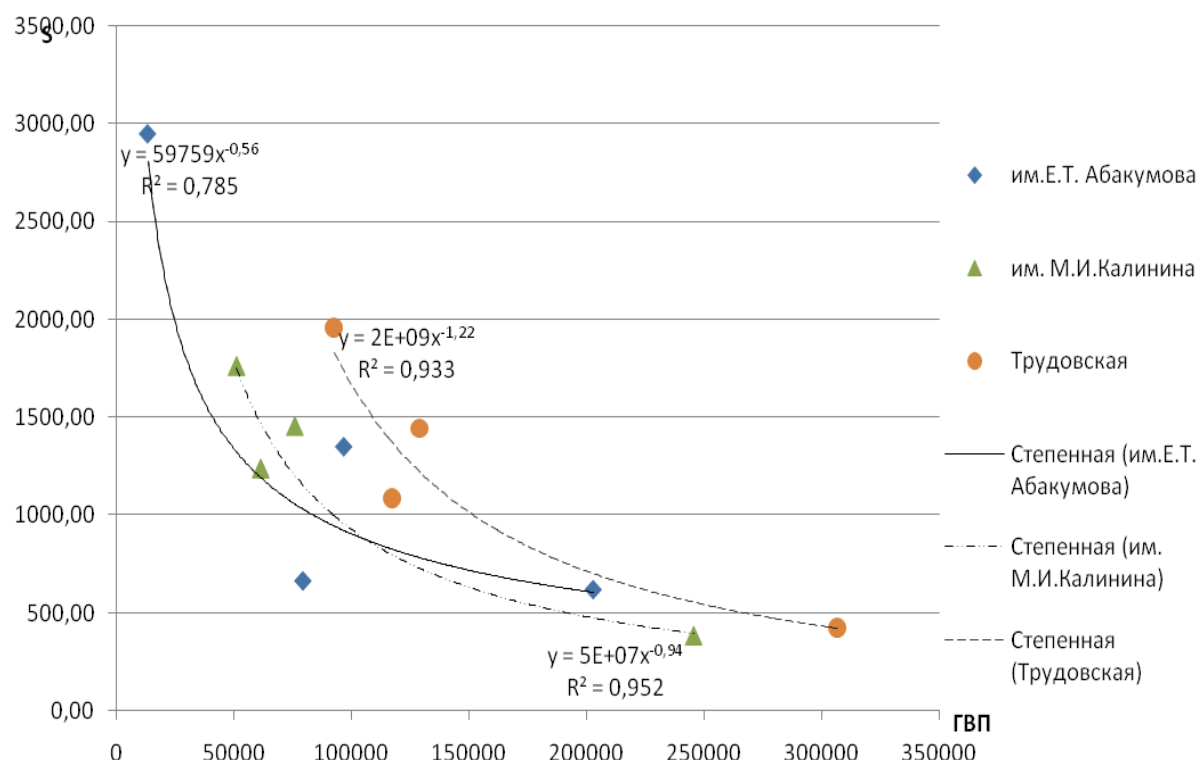


Рисунок 1 – Зависимость между себестоимостью и объемом готовой угольной продукции

На шахте «Южнодонбасская №3» рост себестоимости вызван увеличением расходов на оплату труда на 44,79 грн./т, амортизационных расходов на 28,37 грн./т, отчисление на социальные нужды на 20,15 грн./т и других расходов на 4,93 грн./т. На шахте «Моспинская» на рост себестоимости повлияли следующие элементы: материальные затраты увеличились на 127,16 грн./т, затраты на оплату труда на 208,39 грн./т, отчисления на социальные нужды на 112,7 грн./т. На шахте «Трудовская» элементами, определяющими рост себестоимости, являются: материальные затраты, которые увеличились на 132,3 грн./т, расходы на оплату труда - 143,74 грн./т, отчисления на социальные нужды - 61,33 грн./т, амортизация на 7,8 грн./т, затраты на сбыт -24,69 грн./т

Таблица 2 – Функциональная зависимости себестоимости от объема ГУП

№	Наименование шахт	Уравнение	R^2
1	им.Е.Т.Абакумова	$y = 59759x^{-0.86}$	0,785
2	Октябрьский рудник	$y = 1E + 10x^{-1.4}$	0,648
3	им. М.И.Калинина	$y = 5E + 0,7x^{-0.94}$	0,952
4	Моспинская	$y = 7E + 0,8x^{-1.29}$	0,782
5	им. А.А.Скочинского	$y = 3E + 15x^{-2.27}$	0,865
6	Трудовская	$y = 2E + 0,9x^{-1.22}$	0,933
7	Лидиевка	$y = 1E + 0,9x^{-1.33}$	0,973
8	им.Челюскинцев	$y = 2E + 0,6x^{-0.66}$	0,848
9	Южнодонбасская№3	$y = 3E + 0,8x^{-1.01}$	0,494
10	№4-21	-	-

Для определения факторов, влияющих на изменение себестоимости по предприятию ГП «ДУЭК» в целом за 4 года, необходимо выполнить анализ ее структуры по каждому входящему в нее предприятию отдельно (табл. 3).

Из приведенных ниже данных можно определить, какой из составляющих элементов себестоимости угольной продукции имеет наибольшее влияние на ее рост.

В результате проведенных расчетов, основными элементами, определяющими рост себестоимости являются материальные затраты - 32,91%, затраты на оплату труда - 32,72% (этот элемент охватывает зарплату, начисленную на предприятии по всем формам и системам оплаты труда, как работников списочного состава, так и работников, не состоящих в списках предприятия, но выполняющих для него работы гражданско-правового характера) и отчисления на социальные нужды.

Все эти элементы, в общем, составляют 81,75% из общей себестоимости по предприятию. Среди всех шахт ГП «ДУЭК» существуют и такие, где уровень материальных затрат выше уровня оплаты труда, например «Южнодонбасская №3», «Октябрьский рудник», «Трудовская», им. Челюскинцев, им. М.И. Калинина, это связано с тем, что и объем их готовой угольной продукции значительно превышает объем других шахт. Таким образом, можно сделать вывод о том, что многие шахты не эффективно используют трудовые ресурсы, что и вызывает рост себестоимости.

Таблица 3 – Структура себестоимости

№ п/п	Наименование шахт	Объем ГУП за 4 года	В среднем за 4 года в %						
			МЗ	ЗП	ОСН	АМ	Прочие	АЗ	ЗС
1	Южнодонбасская №3	2596220	34,01	32,67	16,19	8,63	3,80	3,71	0,99
2	им. А.А.Скочинского	1706977	31,98	34,81	17,18	6,11	4,32	4,68	0,93
3	Октябрьский рудник	554442	33,84	28,69	14,26	10,02	7,54	4,40	1,26
4	им. Е.Т.Абакумова	392769	29,72	34,75	17,22	7,19	7,17	3,75	0,20
5	Трудовская	646105	31,85	30,81	14,87	8,94	7,54	4,10	1,90
6	им. Челюскинцев	208623	37,79	31,50	15,22	4,61	7,04	3,35	0,48
7	им. М.И.Калинина	434599	33,47	31,30	15,16	8,43	6,28	4,12	1,25
8	Лидиевка	116452	29,52	31,66	15,64	2,89	13,42	6,43	0,43
9	Моспинская	129230	28,39	33,68	16,34	1,97	13,36	6,11	0,15
10	№4-21	16800	24,26	38,81	20,66	1,97	4,88	9,42	0,00
Средневзвешенная величина		6802217	32,91	32,72	16,12	7,68	5,39	4,17	1,01

Для наиболее полного и глубокого анализа себестоимости угольной продукции, все шахты условно можно разделить на две группы: группа с постоянным положительным ростом себестоимости (ш. «Трудовская», ш. «Октябрьский Рудник», ш. «Моспинская», ш. им. А.А. Скочинского, ш. «Лидиевка»); группа, в которой себестоимость колеблется (ш. "Южнодонбасская №3 им. Н.С.Сургая", ш. им. Е.Т. Абакумова, ш. им. М.И. Калинина, ш. им. Челюскинцев, ш. № 4 - 21).

Для группы шахт с постоянным положительным ростом себестоимости можно провести анализ ее количественного изменения. В таблице приведено отношение показателей 2009 года к 2006 году (т.е. во сколько раз произошло изменение показателя).

Таблица 4 – Количественное изменение готовой угольной продукции, себестоимости и ее элементов

№	Наименование шахт	2009/2006								
		ГУП	S	МВ	ЗП	ВСЗ	АМ	Ипп	АВ	ВЗ
1	Октябрьский рудник	0,59	3,27	3,04	3,94	3,93	1,27	7,86	2,23	0,0099
2	Моспинская	0,37	4,08	2,75	4,84	4,51	1,87	5,46	5,80	0,039
3	им. А.А.Скочинского	0,60	3,06	2,88	3,33	3,26	2,42	5,07	2,17	0,1
4	Трудовская	0,30	4,61	4,30	5,79	5,60	3,37	3,60	3,52	3,2
5	Лидиевка	0,44	2,95	1,65	3,86	3,61	0,94	5,74	3,05	0,92

Из таблицы 4 видно, что на ш. «Трудовская» самое большое изменение наблюдается в элементе «заработная плата», на шахтах Октябрьский рудник, им. А.А. Скочинского и «Лидиевка» – «другие расходы», на шахте «Моспинская» произошел наибольший рост элемента «амортизационные затраты».

Из второй группы, в которой себестоимость колеблется, можно выделить те шахты, у которых характер колебания себестоимости одинаковый – ш. Калинина и ш. Южнодонбасская (в 2007 - 2008 гг. наблюдается рост себестоимости, а в 2009 - падение). При этом изменения себестоимости на шахтах Южнодонбасская №3 и Калинина вызваны разными ее элементами (на ш. «Южнодонбасская» №3 основным элементом, влияющим на изменение себестоимости является «амортизация», а на шахте им. М.И. Калинина - «материальные затраты»). Что же касается остальных шахт этой группы, то можно отметить, что на ш. им. Челюскинцев определяющим фактором изменения себестоимости является «оплата труда», на ш. им. Е.Т. Абакумова и ш. 4-21 «материальные затраты».

Изложенное дает основание утверждать о том, что главными факторами, определяющими динамику себестоимости готовой угольной продукции являются материальные затраты и оплата труда. Следует обратить внимание, что за последние годы стремительно теряет свое влияние на себестоимость такой элемент как «амортизация», так как его удельный вес в общем объеме уменьшается, а это в свою очередь оказывает влияние и на другие ее элементы. В работе В.Ю. Звениячкиной [2] можно увидеть, что в 1990 году амортизация, в общем, по угольной промышленности составила 21,64 грн./т, а в 2000 году- 0,06 грн./т. На ГП «ДУЭК» амортизация составляет только лишь 7,68% себестоимости.

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод о том, что средняя себестоимость по шахтам ГП «ДУЭК» за период с 2006 по 2009 гг. постоянно увеличивалась. На это изменение себестоимости повлияли, в основном, такие факторы как материальные затраты и оплата труда.

Основной причиной увеличения затрат является повышение цен на электроэнергию, материалы, оборудование, услуги. Негативно влияет на финансовое положение предприятия также содержание социальной сферы.

Библиографический список

1. Официальный сайт Министерства угольной промышленности Украины. [Электронный ресурс] <http://www.mvp.gov.ua/>.
2. В.Ю. Звениячкина – Основные направления снижения себестоимости добычи угля в рыночных условиях : Наукові праці ДонНТУ, вип.76, стр. 198.
3. Экономика предприятия. Учебник под редакцией проф. В.Я. Горфинкеля,

проф. Е. М. Купрякова

BODYAKINA E.A., student of group MED-08

Scientific supervisors: Kharchenko V. A., candidate of economic sciences, associated professor; Borshch I. V., senior lecturer
Donetsk National Technical University,
c. Donetsk

LOGISTICS CONCEPTS IN THE PERFORMANCE OF ENTERPRISES

The concept of "logistics" as a tool of management has been studied and the concepts of logistics have been analyzed.

A research urgency In connection with the development of market relations a new scientific and practical direction – logistics has recently appeared and started its development. It can be explained by the significant results which were obtained due to the use of logistic approach to the economy of the developed capitalist countries. Logistics has become a tool of business of such well-known corporations as IBM, Procter & Gamble, General Motors, Ford Motors, Johnson & Johnson and many others. Aim of research: to analyze the possibility of applying the concepts of logistics in order to increase profitability and optimize the production process in a competitive environment

A research objective: The original area of logistics in ancient times used to be the substantiated distribution of products. By the second half of the 80's logistics won international recognition and became an authoritative new economic science. There is no common definition of logistics yet. However, a large number of interpretations of the concept have been suggested

Professor B.A.Anikin thinks that logistics is the science which deals with planning, organization, management, control and regulation of material and information flows in space and time from their original source to the end-consumer.

From the standpoint of business, logistics is an integral management tool promoting to achieve the aims of starting a business. Activities of enterprises and organizations in the area of logistics in order to achieve competitive advantages consist of several rules, which are called "six rules of logistics": cargo is the necessary product; quality is the required quality; number is the required amount; time is to be delivered in time; place is to be delivered to the right place; costs are to be minimal ones. Western scientists and specialists have developed a number of logistics concepts which are successfully applied in many companies. The basic concepts are given in Fig. 1.

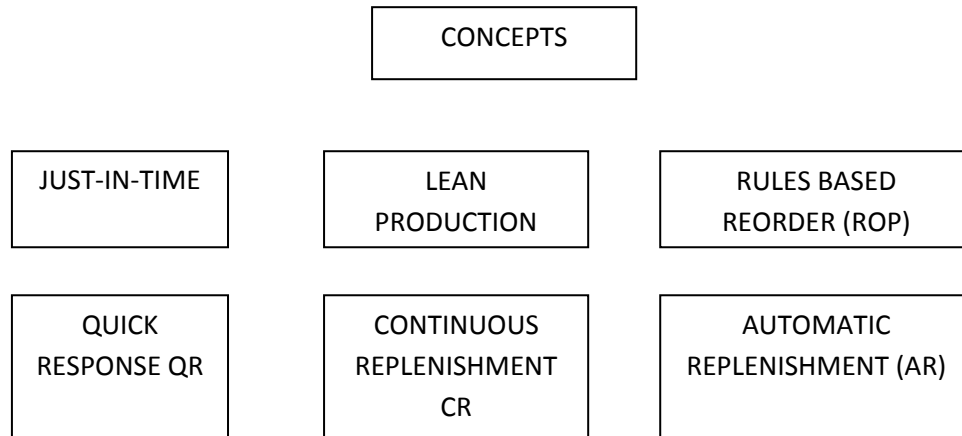


Fig. 1 — Logistics concepts

Concepts allow companies to be more productive and efficient working. The essence of the concepts given in Fig. 1 is given *The logistics concept "JUST-IN-TIME" (in time)*. This concept is the most widespread. Its appearance dates back to the late 50's, when Japanese company Toyota Motors and then other motor-car manufacturers in Japan began to actively implement the system konban. The slogan of the concept is the potential exclusion of stocks of materials, components and semi-finished products in the manufacturing process. The original formulation was as follows that if the production schedule is set, we can organize the process so that all the materials and semi-finished products will be delivered in the right quantity to the right place and exactly at the appointed time for manufacturing or assembly of finished products. To do this you need quickly to transfer data among the departments and coordinate the suppliers of the parts. "Toyota Motors" was able to achieve that due to the transfer of information in the system by means of a special cards "konban" in a plastic envelope, which carry information on the amounts of expended and manufactured products. These cards circulate within the enterprise and among the suppliers being attached to a certain part or a semi-finished product. The application of this concept can significantly improve the product quality, reduce production costs, virtually reduce reserve stocks and accelerate the turnover of the working capital of the firm.

Makrologistics concept of "LEAN PRODUCTION". The essence of this concept is expressed in a creative combination of the following components: high quality, small size of production batches, small amount of inventories, highly skilled personnel, adaptive equipment. This concept was named "lean manufacturing" because it requires far fewer resources than mass production - less inventory, less time per unit of production, less losses because of production faults as production batches and production time are minimized. *The logistics concept RULES BASED REORDER (ROP)*. This concept is used to determine

and optimize the level of insurance reserves for elimination of demand fluctuations. Its effectiveness depends on the accuracy of demand forecasting, as well as data forecasts are not very accurate, this method is not widely used, but with the introduction of new information technologies this method begins to catch on. *The logistics concept QUICK RESPONSE QR*. It is translated as a method of rapid response and is a logistics co-ordination between retailers and wholesalers with the view of improving promotion of the finished product in their distribution networks in response to additional demand change. The implementation of these concepts is performed by monitoring retail sales and transferring the information on sales volume on the specified stock-list and assortment as well to the wholesalers and from them to the producers of finished products. Applying the concept of QR can reduce the stocks of finished products up to the required level but not below the amount allowing you to meet quickly a consumer demand, and at the same time significantly improve inventory turnover. *The logistics concept CONTINUOUS REPLENISHMENT CR*. This concept is a modification of QR concept and is designed to eliminate the need for orders to replenish stocks of finished products. The purpose of CR is to establish an effective plan designed to replenish stocks of finished goods by retailers. The required total demand in quantity and assortment of goods is calculated. Then, an agreement between suppliers, wholesalers and retailers is reached in order to replenish their stocks of finished goods by signing the purchase commitments. For efficient operation of CR system two terms should be complied with: 1. Reliable information from retailers and reliable delivery of finished products should be provided. 2. The amount of cargo deliveries is to fit the tonnage of vehicles.

The logistics concept AUTOMATIC REPLENISHMENT (AR) (Automatic Replenishment). An even more advanced concept of QR and CR. The strategy of this concept provides the suppliers (producers) of finished products with necessary set of rules for making decisions on commodity attributes and categories. Category is a combination of size, color and related products, usually presented together in a particular retail outlet. Using this concept the supplier can meet the needs of retailers in the product category by eliminating the need to track single sales and inventory of the commodities of rapid implementation. This strategy also allows retailers to reduce costs associated with the separation of supplies and to ensure the reliability of their replenishment.

The conclusion. Thus, there are 6 logistics concepts, which enable domestic enterprises to be more productive and efficient working like many foreign ones which have already applied and adapted one or more logistics concepts at their enterprise.

References

1. "Logistic Resources", 1998. Web <http://www.loglink.com>"Logistics World Innovations", 1999. Web http://www.logistics-world.com/innovations_p.htm2. "Logistics", 1999. Web: <http://www.primal.iems.nwu.edu/~levi/tools.html>3.

- Bowersox D.J., Closs D.J. Logistical Management. The Integrated Supply Chain Progress. - The McGRAW-HILL Companies, inc. New York, 1996. 4. Ballou R.H. Business Logistics Management. Third Edition. - Prentice-Hall International, Inc., 1993. 5. Сергеев В. И. Менеджмент в бизнес-логистике.- Москва: "ФИЛИНЪ", 1997.
6. Логистика/Б.А. Аникин.- Москва: ИНФРА-М, 1999

АВГУСТОВА М.О., студ. гр. ЕК-06
Кіровоградський національний технічний університет
м. Кіровоград

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність. Найважливіше місце і значення в діяльності будь-якого підприємства, займає така економічна категорія як прибуток. Він є джерелом матеріального добробуту працівників, соціального і виробничого розвитку. Цілком зрозуміло, що кожен підприємець і трудовий колектив прагнуть до збільшення прибутку, що залишається в його розпорядженні.

Актуальність обраної теми статті полягає в тому, що головною задачею сучасного етапу розвитку економіки є опанування підприємцями та керівниками ефективними методами управління прибутку в процесі здійснення підприємницької діяльності.

У зв'язку з тим, що на величину прибутку впливають різні фактори, які в умовах ринку змінюються, іноді суттєво в короткі проміжки часу, керівництву підприємства необхідно не тільки їх знати, але й швидко ухвалювати правильні рішення для максимізації отриманого прибутку. Роль таких факторів при використанні наявних резервів підвищення прибутковості надзвичайно велика.

Основна частина. В науковій літературі пропонуються різні математичні моделі, які дозволяють передбачити зміни обсягу прибутку при зміні тих чи інших факторів. Розглянемо деякі з них.

Індексна параметрична модель прибутку підприємства, запропонована Ю.В. Богатіним і В.О. Швандарем [1]. Для однономенклатурного виробництва вона має такий вигляд:

$$I = \frac{\Pi_a}{\Pi_0} = \frac{b(p \times d - K_n \times r) - (1-r) \times (1+f)}{p-1}. \quad (1)$$

Значення параметричних показників, які прийняті в формулі (1), що формують прибуток підприємства при однономенклатурному виробництві, наведені в роботі авторів [1].

В умовах ринкових відносин прийняття обґрунтованих рішень по управлінню виробництвом і збутом всіх видів товарів та послуг повинно проводитись на основі порівняння прибутку, що досягається за різних варіантів можливих рішень. Таке порівняння для досягнення максимального прибутку неможливе без ретельного аналізу результатів господарської діяльності підприємства. Для цього необхідно розробити відповідний аналітичний апарат (множину формул), що дозволить прийняти найбільш оптимальне рішення. Проте, в реальних умовах більш зручний і простий у застосуванні буде графічний метод відбору і прийняття управлінських рішень.

Проведений аналіз показав, що найбільшими можливостями для відбору кращих управлінських рішень володіє графічна модель відносного прибутку, розроблена А.С. Ждановим [2], структура якої має високий ступінь універсальності. Ця модель є графічним відображенням аналітичної моделі прибутку p , в якій абсолютні параметри замінено на відносні і має наступний вигляд

$$p^- = K \times (\beta - 1) - \gamma, \quad (2)$$

де $p^-_{зм}$ – відносний прибуток;

β – відносна ціна одиниці продукції;

γ – відносні постійні витрати;

K – обсяг виробництва продукції.

При цьому : $p^- = P / C_{зм}$; $\beta = Ц / C_{зм}$; $\gamma = C_{пос} / C_{зм}$,

де $C_{пос}$, $C_{зм}$ – сума змінних та постійних витрат в одиниці товарної продукції.

Така модель дозволяє показати на графіку основні взаємозв'язки п'яти економічних параметрів виробництва продукції: обсягу випуску продукції, постійних та змінних витрат, які припадають на один виріб, ціни та прибутку.

В залежності від рішення, яке необхідно прийняти, чотири параметри моделі відносного прибутку (відносна ціна β , відносні постійні витрати γ , обсяг виробництва K та відносний прибуток p^-) можуть бути заданими параметрами або тими, що визначаються, тобто входи та виходи моделі можна міняти місцями.

Універсальна графічна модель відносного прибутку може бути застосована для вирішення наступних задач управління:

– визначення беззбиткового рівня виробництва для будь-якої конкретної ціни, змінних та постійних витрат;

– порівняння варіантів при відборі типу технології виробництва;

– оцінка прибутковості (збитковості) з обмеженнями в діапазонах

можливих цін на кінцеву продукцію, на постійні і змінні витрати, на обсяг випуску і реалізації продукції;

– вибір варіанта ціни, що забезпечить необхідний прибуток при обмеженнях на деякі інші параметри;

– оцінка прибутку при різних обсягах випуску продукції, цінах і змінних витратах;

– формування на основі графічних критеріїв гарантованих зон прибутковості і збитковості в визначених діапазонах відносної ціни $\beta = C / C_{зм}$, що дозволяє завчасно передбачити економічний стан підприємства по тенденціям змін ринкових умов і застосовувати попереджувальні заходи для недопущення кризового стану підприємства.

Висновки. Як видно із наведених моделей, вони мають різні особливості і можливості, потребують різної організації бази даних, методичного забезпечення, трудомісткості та часу на пошуки оптимального варіанту максимізації прибутку підприємства при зміні зовнішніх та внутрішніх чинників, які на нього впливають.

Бібліографічний список

1. Багатин Ю.В., Швандар В.А. Экономическое управление бизнесом: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 391с.

2. Денисов А. Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А. Ю. Денисов, С. А. Жданов. – М.: Дело и Сервис, 2002. – 416 с.

БАЛАНУЦА М.А., студ. гр. ЕП-07-2

Кіровоградський національний технічний університет
м. Кіровоград

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність. Світовий досвід свідчить, що у практиці управління підприємствами вагоме місце має підхід до управління конкурентоспроможністю, який у своїй основі направлений на отримання максимального приросту його ринкової вартості.

Основна частина. Дана наукова проблематика розглядається багатьма вченими серед яких можна виділити праці Ф. Моділь'яні, Д. Фішмен, А. Раппапорта, У. Шарп, Т. Уест, М. Міллера, Е. Фама, У. Шарпа, Б. Стюарта, С. Вівера, А. Расказова, М. Осіпова, А. Грязнова, Д. Просянкіна, Ю. Волкова та багато інших. Паралельно з цим не припиняються палкі дискусії з приводу визначення сутності та методів оцінки вартості підприємства.

Показник ринкової вартості підприємства є результатом комплексної оцінки ефективності діяльності підприємства, що адекватно відображає якість управління ним, його фінансовий стан, майбутні очікування. Даний параметр реагує на будь-яку зміну ситуації: зниження рентабельності, погіршення платоспроможності, зростання інвестиційного ризику, втрату конкурентної переваги тощо.

Звідси можна сказати, що вартість бізнесу є інтегральним показником діяльності підприємства. Проводити оцінку бізнесу доцільно в таких випадках: під час інвестиційного аналізу у ході прийняття рішень про доцільність інвестування коштів у те чи інше підприємство, у т. ч. при здійсненні операцій M&A (поглинання і приєднання); у ході реорганізації підприємства; у разі банкрутства та ліквідації підприємства; у разі продажу підприємства як цілісного майнового комплексу; у разі застави майна та при визначенні кредитоспроможності підприємства; у процесі санаційного аудиту при визначенні санаційної спроможності; під час приватизації державних підприємств [1, 17].

У зарубіжній та вітчизняній практиці виділяють 4 основні методи оцінки вартості підприємства: дохідний, витратний, порівняльний та метод, заснований на оцінці реальних опціонів.

Дохідний метод базується на тому, що вартість бізнесу можна визначити як суму доходів, яку воно приносить своєму власникові. У рамках цього підходу виокремлюють два основні методи: дисконтування грошових потоків; визначення капіталізованої вартості доходів [2]. Метод дисконтування грошових потоків визначає теперішню вартість майбутніх грошових потоків або дивідендів, які можна отримати, в результаті володіння підприємством. Метод капіталізації доходів застосовується для підприємств, що характеризуються стабільними доходами або стабільними темпами їх змін. Капіталізація означає трансформацію грошових доходів, що може отримати власник, у вартість. Ставка капіталізації – відсоток, який використовується для переведення доходу у вартість. В основу ставки капіталізації береться очікувана інвесторами ставка дохідності за вкладеннями у корпоративні права підприємства. Особливістю дохідного методу є те, що при оцінці вартості підприємства, дані про вартість, структуру та склад активів не є обов'язковими та безпосередньо не впливають на оцінку, головним є – здатність наявних активів приносити доходи. Практика показала, що цей метод найточніше визначає ринкову вартість підприємства, однак його використання ускладнено через високу складність проведення точного прогнозування.

Згідно з витратним (майновим) підходом вартість підприємства розраховується як сума вартостей усіх активів (основних засобів, запасів, вимог, нематеріальних активів тощо), що складають цілісний майновий комплекс, за мінусом зобов'язань. Основним джерелом інформації за даного підходу є баланс підприємства. У рамках цього підходу

розрізняють такі основні методи: оцінка за відновною вартістю активів (витратний підхід); метод розрахунку чистих активів; розрахунок ліквідаційної вартості. Сутність методу оцінки за відновною вартістю активів полягає в тому, що потенційний покупець заплатить за об'єкт ціну, яка не перевищує його можливі сукупні витрати на відновлення підприємства та підтримання його в функціональному стані. Відновна вартість — це вартість відтворення об'єкта оцінки на дату оцінки. До основних недоліків методу слід віднести те, що на практиці балансова вартість активів майже ніколи не відповідає їх ринковій вартості. Достовірність оцінки підвищується, якщо отриману вартість скоригувати на приховані прибутки чи збитки підприємства. Ринкова вартість бізнесу методом чистих активів є одним з найпростіших методів оцінки активів підприємства. Головним недоліком цього методу є те, що він не відображає потенційний прибуток від наявних активів. Ліквідаційна вартість підприємства являє собою грошову суму, яку власник може отримати при ліквідації підприємства та продажі всіх його активів. Цей метод використовується у випадку, коли підприємство припиняє свою діяльність, продає активи та погашає заборгованості.

Суть порівняльного підходу полягає у зіставленні вартості оцінюваного підприємства з вартістю аналогічних підприємств. Цей метод базується на поточній ринковій вартості подібних об'єктів з урахуванням поправок. Перевагою порівняльного методу є те, що оцінка орієнтується на фактичну вартість купівлі-продажу підприємства, що склалася на ринку. Основою оцінки є реальна інформація, що відображає показники діяльності підприємства [3,311]. Однак складність полягає в тому, що по-перше, досить складно знайти підприємство, яке є майже ідентичним; а по-друге, подібні підприємства не завжди мають подібну вартість. Розбіжності можуть стосуватися будь-яких аспектів діяльності. Більш того, необхідно враховувати, з якою метою була проведена оцінка вартості аналогічного підприємства, оскільки це суттєво може впливати на результати оцінки.

Досить новим є метод визначення ринкової вартості підприємства, заснований на оцінці реальних опціонів. Реальний опціон – право, але не зобов'язання, прийняти певне управлінське рішення, пов'язане з функціонуванням та розвитком компанії. На відміну від фінансових опціонів, реальні опціони застосовуються відносно «дійсних» активів (підприємство, фабрика, машина). Реальні опціони прийнято розділяти на декілька типів: опціон на вихід із бізнесу (у випадку збитковості підприємства); опціон на розвиток (в разі сприятливого розвитку подій); опціон на переорієнтацію та тимчасову зупинку бізнесу; комплексний опціон – містить в собі декілька можливостей змін; опціон на відстрочку початку проекту [4]. Основний елемент використання оцінки вартості опціонів – ризики та невизначеність варіантів майбутнього розвитку. Маючи в своєму розпорядженні реальний опціон компанія страхує ризики

і тим самим може обернути невизначеність на свою користь. Відповідно і при оцінці вартості бізнесу наявність реальних опціонів значно підвищує вартість підприємства, оскільки таке підприємство є відносно захищеним від існуючої в ринковій економіці невизначеності.

Висновки. Слід звернути увагу, що вибір методу оцінки вартості бізнесу безпосередньо залежить від мети оцінки. За різних умов можуть бути використані різні підходи до оцінки вартості підприємства. Проте, ці методи не виключають один одного, а навіть навпаки, можуть бути використані для прийняття різних управлінських рішень.

Бібліографічний список

1. Рутгайзер В. М. Оценка стоимости бизнеса. Учебное пособие. – М.: Маросейка, 2007. – 448с.
2. Дохідний підхід в оцінці вартості підприємств. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ecolib.com.ua/article.php?book=39&article=4681>
3. НАУКОВИЙ ВІСНИК УкрДЛТУ : Збірник науково-технічних праць. – Львів : УкрДЛТУ. – 2005. – Вип. 15.4. – 428 с.
4. Брусланова Н. Оценка инвестиционных проектов методом реальных опционов // Финансовый директор. - 2004. - N7.

БЛИК С.Ю., студ. гр. ЕК-06М
Кіровоградський національний технічний університет
м. Кіровоград

УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМИ ТОВАРИСТВАМИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

Актуальність. Центральною проблемою у забезпеченні ефективного функціонування корпоративної власності є проблема управління акціонерними товариствами. Корінна суть цієї проблеми визначена двоїстою природою акціонерної власності: є корпорація як господарюючий суб'єкт, або реальний капітал, втілений у певний виробничо-господарський комплекс, і є її власники, яким належать чітко визначені вартісні частки у спільному капіталі. До того ж, власники відрізняються за обсягом прав власності, а тому їх інтереси, вочевидь, суттєво розходяться. Більше того, домінуючі власники в змозі диктувати свої умови дрібним власникам і навіть, за певних умов, експропріювати їх власність. Проблема ускладнюється ще й тим, що існує об'єктивна загроза відриву власності від контролю за діями менеджменту компанії.

Основна частина. Корпорації, як колективні підприємства з акціонерним капіталом, існували вже на початку ХХ ст. переважно як організаційна форма великих підприємств. У наступний період статусу

корпорацій набули середні і частина дрібних підприємств. Це було зумовлено практикою оподаткування, намаганням підприємств ухилитися від сплати частини податків. Корпорації сплачували податок з прибутку (наприкінці ХХ ст. максимальна ставка становила 34%), в той час як індивідуальні капіталістичні підприємства і партнерства оподатковувалися за ставками податку з доходів фізичних осіб (відповідно, 39%). Корпорації мали пільги в оподаткуванні.

Згідно з прийнятим в країнах Північної Європи підходом до класифікації корпорацій, вони поділяються на дві великі категорії: 1). зайняті обслуговуванням інтересів, пов'язаних із розподілом благ у суспільстві безпосередньо (кооперативи і профспілки); 2). ті, що роблять це опосередковано (усі інші, зокрема, господарські товариства і корпорації). У багатьох країнах континентальної правової системи юридична особа визнається корпорацією, якщо вигоди від діяльності юридичної особи отримують її учасники. Всі корпорації поділяються на публічні (урядові), непідприємницькі та підприємницькі [1].

Акціонерний капітал еволюційно породив акцію не лише як інструмент мобілізації фінансових ресурсів, але й до певної міри як засіб збереження контролю за корпорацією для окремих категорій власників (як правило, засновників), тобто надання привілею в управлінні. Корпоративне законодавство деяких країн закладає для корпорацій можливість емісії різних типів акцій, зокрема, крім привілейованих (преференційних), ще й декількох класів звичайних (простих) акцій, які вирізняються за обсягом додаткових прав. Введення “багатоголосих” акцій дозволяє контролювати компанію навіть при зменшенні контрольного пакету акцій.

Розвиток корпоративного сектору обумовлений його перевагами у порівнянні з іншими формами організації підприємств. Саме корпорації сприяють концентрації капіталу та інвестуванню його в напрямках, які забезпечують конкурентоспроможність підприємств на світових і національних ринках; пом'якшують протиріччя між працею і капіталом; між людиною-власником і людиною-робітником; сприяють демократизації управління через участь в органах управління великих корпорацій представників органів державного і місцевого управління, власників, трудящих; формуванню корпоративної культури. У країнах ЄС від 25 до 50 і більше відсотків населення є власниками акцій та інших цінних паперів. Це стало одним із факторів пом'якшення соціального стану населення в країнах, сприяло формуванню і стабільності середнього класу. Недоліками корпорацій вважаються бюрократичні процедури і видатки при їх організації, можливість зловживань капіталом акціонерів і власників облігацій, відокремлення власності і контролю.

Для усіх учасників зацікавлених у діяльності корпорацій, включаючи й уряди, організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у травні 1999 р. були прийняті Принципи корпоративного управління,

відображають основні елементи режиму ефективного управління акціонерною корпорацією. Згідно з ними система корпоративного управління повинна: захищати права акціонерів; заохочувати активне співробітництво між корпораціями та зацікавленими особами; забезпечувати своєчасне й точне розкриття інформації з усіх найважливіших питань діяльності корпорації та стратегічного управління. Звісно, ці принципи не мають обов'язкового характеру, проте глобалізація ринків та революція в області засобів зв'язку й телекомунікацій справляють оновлюючий вплив на форми корпоративного управління.

Висновки. Ускладнення процесів управління корпораціями, розсіювання акціонерного капіталу зумовлюють необхідність залучення професійних менеджерів до керівництва ними.

Однією з тенденцій зміни суб'єктності акціонерної власності є реструктуризація власності, скорочення частки індивідуальних інвесторів на користь інституціональних. Участь інституціональних інвесторів у капіталі відкриває можливості розподілу акцій і стає таким чином фактором забезпечення стабільності структури власності й збереження економічної влади домінуючих власників.

Бібліографічний список

1. **Андрєєва Т.Б.** Приватизація, структура власності та робота підприємств / ДІБ "Про приватизацію". – 2008. – № 1. – С. 55–59.

2. **Алаєв Э.Б.** Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь / Э. Б. Алаев. – М. : Мысль, 2004. – С. 350.

Государственная поддержка предпринимательства: концепция, формы и методы // Общество и экономика. – 2006. – № 1-2. – С. 118–174.

БОЛГАРИНА Ю.В., студ. гр. ЕП-07-2

Кіровоградський національний технічний університет

м. Кіровоград

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ ВАТ «КІРОВОГРАДСЬКИЙ ХЛІБОЗАВОД»)

Актуальність. Хлібопекарська галузь – одна з провідних галузей харчової промисловості України, призначення якої – безперебійне забезпечення виробництва хліба, хлібобулочних та інших борошняних виробів в обсягах, які відповідають нормам державної продовольчої безпеки. Саме тому ефективна діяльність підприємств хлібопекарської промисловості є актуальною проблемою в межах всієї країни, вирішення якої можливе завдяки формуванню вдалої стратегії розвитку.

Основна частина. Проблема формування конкурентних стратегій розвитку стала предметом дослідження багатьох вчених, зокрема М. Портера, І. Ансоффа, К. Боумена, О.С. Віханського, Р.А. Фатхутдінова.

Стаття ставить за мету продемонструвати альтернативні шляхи формування конкурентних стратегій підприємств хлібопекарської промисловості на прикладі ВАТ “Кіровоградський хлібо завод”.

ВАТ “Кіровоградський хлібо завод” забезпечує своєю продукцією населення міста Кіровограда та Кіровоградської області. Загалом по Україні частка продукції, випущеної Товариством становить близько 2%. Продукція ВАТ “Кіровоградського хлібо заводу” не вивозиться в інші області.

Проаналізувавши стан хлібопекарської галузі та ВАТ “Кіровоградського хлібо заводу” можна зробити наступні висновки:

- галузь характеризується щорічним спадом обсягів виробництва на 3-4%;
- починаючи з 2007 року рентабельність галузі становить -1%;
- держава регулює ціни на масові сорти хлібу, встановлюючи поріг рентабельності 5%;
- для галузі характерним є застосування стратегії інтеграції “назад” та “вперед”;
- фізико-хімічні властивості продукції обумовлюють короткий термін зберігання, а тому вивіз та продаж хлібобулочних виробів можливий лише в межах певного регіону;
- зростає попит на хлібобулочні вироби для людей, які мають цукровий діабет та серцево-судинні захворювання;
- зростає попит на заморожені вироби з тіста;
- частка продукції ВАТ “Кіровоградського хлібо заводу” в Кіровоградській області становить 47,2%, в місті Кіровограді – 81%;
- ВАТ “Кіровоградський хлібо завод” належить до групи компаній “Формула смаку”;
- торгівельна марка “Формула смаку” є добре відомою як на українському ринку, так і закордоном;
- основними конкурентами ВАТ “Кіровоградського хлібо заводу” є міні-пекарні супермаркетів;
- якість продукції Товариства є помітно вищою за якість продукції конкурентів, продукція не містить в собі хімічних домішок;
- показники завантаженості виробничих потужностей та оновлення технологічної бази ВАТ “Кіровоградського хлібо заводу” є вищими за середньогалузеві показники (60% проти 30% середньогалузевих показників);
- ВАТ “Кіровоградський хлібо завод” має сформовану клієнтську базу;
- фінансово-економічна криза суттєво позначилася на діяльності Товариства, що певним чином вплинуло на всі фінансово-економічні

показники.

Базуючись на викладеному, вважаємо доцільним запропонувати таке:

1. Доповнити існуючий асортимент продукції замороженими виробами з тіста. Виготовлення таких виробів не потребує значних капіталовкладень та зміни технологічного процесу. Цей вид продукції може вивозитися в сусідні області та навіть експортуватися закордон. Оскільки хліб ВАТ “Кіровоградського хлібозаводу” не містить в собі хімічних домішок та має відносно низькі ціни (порівняно з аналогами закордонного виробництва), то така продукція може конкурувати за якістю та за ціною. Ціни на заморожені вироби не регулюються державою, на відміну від цін на масові сорти хлібу, а тому Товариство може встановлювати власні ціни. За рахунок цього Товариство має можливість покращити свої фінансові результати.

2. Оскільки Товариство входить до складу групи компаній “Формула смаку”, яка об’єднує підприємства, що спеціалізуються на вирощуванні зернових культур, виготовленні борошна, виготовленні молочноконсервної продукції, хлібобулочних та кондитерських виробів, то існує можливість зменшення матеріальних витрат на виробництво хлібобулочних виробів шляхом зміни технологічного процесу з максимальним використанням власної сировини.

3. Застосування стратегії обмеженого зростання може забезпечити Товариству отримання додаткових конкурентних переваг шляхом розширення асортименту хлібобулочних виробів за майже незмінним обсягом виробництва. Перспективним є виготовлення хлібобулочних виробів для людей, що мають серцево-судинні захворювання та цукровий діабет. Обсяг такого “спеціального” хлібу задовольняє потреби лише 16% хворих людей, а тому існує реальна можливість вивозу цієї продукції по всій території України. Модифікація зовнішнього вигляду булочних виробів з орієнтацією на дитячу аудиторію дозволить булочним виробам ВАТ “Кіровоградського хлібозаводу” конкурувати з булочними виробами міні-пекарень супермаркетів.

4. ВАТ “Кіровоградський хлібозавод” також виготовляє невелику кількість печива та хрустких виробів. Оскільки ринок подібних виробів є насиченим різними торгівельними марками, а дана продукція Товариства не відрізняється від продукції інших підприємств, то вважаємо за доцільне ліквідацію цього виду діяльності і концентрація уваги на вищезазначених напрямках.

Що стосується загальноконкурентних стратегій, то враховуючи стан та можливості ВАТ “Кіровоградського хлібозаводу”, можна запропонувати таке:

1. Оскільки конкуренція в хлібопекарській галузі існує в чітко окреслених географічних зонах(областях), а ВАТ “Кіровоградський хлібозавод” є єдиним виробником масових сортів хлібу в Кіровоградській

області, то доцільним вважаємо застосування стратегії оптимальних витрат.

2. За умови виготовлення заморожених видів хлібу та експорті цієї продукції закордон, можливе застосування сфокусованої стратегії лідерства за витратами. В даному випадку, це означає фокусування на певному географічному сегменті та позиціонування продукції як якісної, але за помітно нижчими цінами.

Висновки. Таким чином, при застосуванні стратегії оптимальних витрат та за умови реалізації вищезазначених еталонних стратегій Товариство зможе забезпечити собі прибуткову діяльність в межах України (Кіровоградській області), а застосовуючи стратегію сфокусованого лідерства за витратами, Товариство зможе примножити свої прибутки за рахунок зовнішніх ринків.

Бібліографічний список

1. Галузева програма розвитку хлібопекарської галузі на період до 2015 року. НАКАЗ № 164 від 20.03.2008

2. Державний комітет статистики України. // <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. **Джурик Н.Р., Познанська І.С.** Дослідження стану ринку випікання хлібобулочних виробів в Україні // Зб. Наук.-техн. Праць Львівської комерційної академії. -2007. – вип. 17.3. – С. 257-260,

4. **Майкл Е Портер.** Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; Пер. С англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.— 715 с.

ГОРДІЄНКО Л.О., студ. гр. ЕК-06

Кіровоградський національний технічний університет
м. Кіровоград

ГРЕЙДУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ У ПОБУДОВІ ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Актуальність. Заробітна плата є винагородою за виконану працю і головним стимулом її продуктивності і якості. Саме тому, питанню організації оплати праці завжди приділялась значна роль. Будь-яке керівництво зацікавлене у збільшенні прибутків і розвитку своєї компанії, а це не можливо без наявності кваліфікованого персоналу, який якісно і ефективно виконує свої обов'язки, а також задоволений своїм службовим становищем і справедливою оцінкою виконаної роботи. З вищенаведених причин грейдування є актуальною темою і набуває дедалі більшої популярності.

Основна частина. Засновником системи грейдів є американський

консультант Едвард Хей, який першим в 60-ті роки 20 століття розробив методику оцінки посад різного роду на основі універсальних критеріїв.

Суть грейдування (від англ. grade - ступінь, клас) полягає в тому, що всі посади компанії оцінюються за рядом критеріїв, таких наприклад, як: рівень освіти і досвід роботи; масштаб дій; ступінь впливу на результат; технічні/професійні знання; управлінські навички; ступінь свободи прийняття рішень; фінансова відповідальність; кількість підлеглих; навички комунікації і т. п. В результаті такої оцінки до одного і того ж грейду відносять посади, близькі і рівні по значенню і цінності вкладу в компанію на основі проведення бально-факторної оцінки [1, ст. 41].

Для проведення такої оцінки спочатку проводять опис посади або робочого місця (ціль існування, підлеглі, обов'язки, необхідний досвід і освіта, відповідальність і т. д.).

Далі відбувається вибір факторів, за якими будуть розподілятися посади, при цьому кожен фактор розподіляється по рівнях, наприклад якщо розглядати фактор «Ступінь свободи прийняття рішень», то його можна розподілити на 5 рівнів (рис. 1).

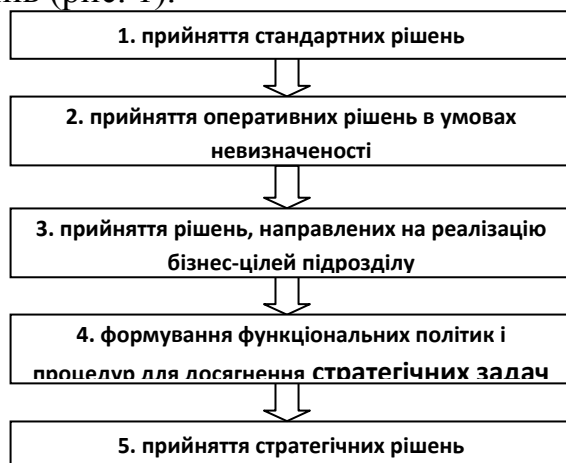


Рис. 1 – Розподіл фактору «Ступінь свободи прийняття рішень» за рівнями

Наступним етапом проводять ваговий розподіл факторів за їх значенням для відповідної посади. Потім розробляють бально-факторну матрицю (таблиця 1), на основі якої проводять оцінку посад в результаті отримуючи сумарні значення балів за посадами.

Таблиця 1 – Бально-факторна матриця

№	Фактор	Ваговий коеф-т	Макс. к-ть балів	Кількість балів					
				1	2	3	4	5	6
1	Ступінь повноважень	10	50	8	17	25	33	42	50
2	Масштаб дій	10	50	8	17	25	33	42	50
3	Ступінь впливу на результат	25	125	21	42	62	83	94	125
4	Професійні знання	15	75	13	25	38	50	63	75
5	Управлінські навички	10	50	8	17	25	33	42	50
6	Навички комунікації	10	50	8	17	25	33	42	50
7	Складність прийняття рішень	20	100	17	33	50	67	83	100

Далі безпосередньо переходять до грейдування. Кожному з грейдів відповідає певний діапазон балів, при цьому використовується коефіцієнт від 15 до 30% (таблиця 2).

Таблиця 2 – Результати розрахунку грейдів

Грейд	Бали
1	80-88
2	89-106
3	107-126
4	127-152
5	153-183

Наприклад, директор по персоналу зможе отримати 170 балів і відповідно 5-й грейд (таблиця 3).

Таблиця 3 – Результати оцінки посади директора по персоналу

Фактори	Рівень/бали
Ступінь повноважень	4/14
Масштаб дій	3/29
Ступінь впливу на результат	3/29
Професійні знання	5/31
Управлінські навички	4/17
Навики комунікації	5/21
Складність прийняття рішень	4/17
Середовище прийняття рішень	4/9
Всього	170 балів

Таким чином, розподіливши робітників в процесі грейдування, два робітники одного і того ж розряду можуть потрапити до різних грейдів, це свідчитиме про те, що перший робітник краще виконує свої обов'язки, має певні знання і навички в суміжній професії або є ініціативним. В такому випадку перший робітник буде представляти вищу цінність для компанії ніж другий.

На основі визначеної кількості балів складається список посад і визначається відповідна кожній посаді постійна частина заробітної плати. Якщо на основі цього розрахунку побудувати графік, то можна визначити невідповідності існуючого нарахування заробітної плати.

Часто в питанні грейдування кожному грейду надають умовну назву, яка характеризує цей рівень, наприклад 5-й грейд називають «зіркою», 3 і 4-й – «основною цінністю», робітникам 1 і 2-го грейду відводиться не значна роль, оскільки такого рівня досягають працівники, посади яких не вимагають вузькоспеціалізованих знань і значного досвіду роботи (робітники 1-2-х розрядів). 3 і 4 грейд є основною цінністю для компанії,

оскільки такі працівники, як правило мають досвід роботи на певній посаді, вивчили специфіку галузі і швидко можуть пристосуватись до певних змін. 5-й грейд є пріоритетним і працівники, які до нього відносяться є головною цінністю для компанії, тому що вони досконало володіють професійними знаннями, мають значний досвід роботи і практичні навички, ініціативні, беруть участь у розробленні методів удосконалення виробництва, тому перш за все компанія повинна прагнути зберегти саме цих працівників, адже їх звільнення в більшій мірі зможе негативно позначитись на виробничому процесі ніж інших.

Висновки. Питання удосконалення системи оплати праці і стимулювання персоналу є надзвичайно актуальним на даний час. Дуже часто підприємства стикаються з проблемою невідповідності робітників посадам і розрядам, або зі значною різницею між працівниками в межах одного розряду. Причиною такого явища є насамперед те, що в кризові часи перехідного періоду, управлінці були змушені завищувати розряди працівникам для підвищення їм заробітної плати і утримання на робочому місці, або навпаки заниження для зменшення фонду заробітної плати і отримання прибутків.

Система грейдування дає змогу розподілити персонал не лише для справедливого рівня заробітної плати, а також і для загальної характеристики персоналу компанії, його слабких і сильних сторін.

Бібліографічний список

1. **Ветлужских Е.** Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика.-3-е изд.-М.:Альпина Бизнес Букс, 2008.-148 с.
2. **Хендерсон Р. И.** Компенсационный менеджмент. Стратегия и тактика формирования заработной платы и других выплат. - СПб.: Питер, 2004

КУНІЩИН В.В., студ. гр. ЕК-09ДВ
Кіровоградський національний технічний університет
м. Кіровоград

ОЦІНКА ПЕРСОНАЛУ У КАДРОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність. Соціальні трансформації зумовлюють зміни у всіх сферах суспільства, в тому числі і в сучасних організаціях. Змінюється структура компаній, змінюються системи організації бізнес-процесів та управління персоналом, розширюються обсяги вкладення капіталів, внаслідок чого мінімізуються безпосередні робочі контакти керівників вищої ланки з основною масою робітників. Особисті оцінки та результати спостережень безпосередніх керівників у більшості випадків вже не можуть бути достатньою підставою для оцінки роботи персоналу та

прийняття ефективних управлінських рішень з питань використання трудових ресурсів, інвестування коштів у навчання та професійний розвиток персоналу.

Ефективність діяльності організацій починає прямо залежати від професіоналізму та системності управління персоналом, а оцінка персоналу стає ключовою ланкою кадрової політики організації. Відповідно змінюються критерії і методи оцінки трудових ресурсів. Якщо раніше від працівників був потрібний лише високий рівень професійних знань, то тепер все більше значення надається їх психологічним якостям, таким як комунікабельність, вміння працювати в складі команди, генерувати нові ідеї і втілювати їх у життя.

Основна частина. Теоретичні та методологічні передумови наукового дослідження питань оцінки персоналу в нашій країні були закладені ще в 50-ті - 60-ті роки ХХ століття в межах практичної розробки посадових інструкцій та іншої нормативної документації в міністерствах, спеціалізованих відомчих науково-дослідних організаціях.

Починаючи з 90-х років ХХ століття з'являються праці, в яких оцінка персоналу досліджується з позицій психології, економіки, менеджменту, та на їх основі формуються напрями комплексних досліджень. В даний час питаннями оцінки персоналу активно займаються Е.А. Борисова, М.І. Магура, В.І. Маслов, С.В. Шекшня та ін. У їхніх працях простежується підхід до оцінки персоналу як до важливого елементу системи управління персоналом організації, що забезпечує вирішення багатьох кадрових завдань.

Слід зазначити, що очікуване впровадження нового Трудового Кодексу, який регулює відносини між роботодавцями та найманими робітниками, може змінити «правила гри», що викличе необхідність приведення системи оцінки персоналу у відповідність до нових умов.

Оцінка персоналу - це процес визначення ефективності виконання робітниками своїх посадових обов'язків, їх потенціалу, можливостей та якісних характеристик відповідно до вимог посади або робочого місця.

Оцінка персоналу має на меті досягнення наступних цілей:

- прийняття рішень про просування, переміщення чи звільнення робітників;

- оцінку внеску кожного робітника окремо в досягнення цілей організації та інформування робітників про те, як керівництво компанії оцінює їх роботу;

- прийняття рішень, пов'язаних з рівнем і умовами оплати праці;

- прийняття рішень, пов'язаних з навчанням та розвитком персоналу [4. стор. 120].

Визначення методів оцінки персоналу - одна з складових процесу оцінки. Віддаючи перевагу тій чи іншій методиці, HR-менеджери керуються не тільки її якістю, а й доцільністю застосування в кожному

конкретному випадку. Більшість фахівців з управління персоналом переконані, що при заміщенні топ-позицій у компаній є сенс використовувати більш складні і інформативні методики (наприклад ассесмент-центр), які дозволяють з високою точністю спроектувати діяльність кандидата, тоді як при наборі операційного персоналу можна обмежитися аналізом резюме і співбесідою.

Неоднозначне ставлення склалося у HR- менеджерів до психологічного тестування. Є думка, що при підборі персоналу для інженерно-технічних посад психодіагностика представляє важливу інформацію про кандидата і в сукупності з співбесідою дає найбільш повну картину. Деякі спеціалісти не вважають психологічне тестування перспективним методом, але в той же час не заперечують, що в ряді випадків в якості доповнення до інших способів оцінки воно може принести користь.

Такі методи, як аналіз мета програм і лінгвістичний аналіз мови, також застосовуються багатьма фахівцями в якості додаткових інструментів для виявлення ступеня відповідності деяких особистісних параметрів кандидата (мислення, способів прийняття рішень, мотивації, особливостей побудови ділових відносин) до тієї посади, на яку він претендує. Деякі HR-менеджери вважають подібні методи діагностики найбільш ефективними. Отриманої в процесі інтерв'ю інформації, як правило, буває достатньо для проведення детального аналізу, виявлення відповідних і невідповідних до конкретного профілю посади якостей претендента. На основі аналізу, у свою чергу, можна з високою точністю прогнозувати поведінку кандидата на робочому місці.

Висновки. Практика оцінки персоналу рясніє безліччю новітніх технологій і «ноу-хау». Що варто застосовувати, а що ні, часто вирішується на рівні індивідуальних уподобань керівництва компанії та служби персоналу, виділеного бюджету та доцільності використання. Віддаючи перевагу тому чи іншому методу, треба керуватися не тільки його якістю, а й економічною доцільністю. Лише одне правило залишається універсальним - «не нашкодь»

Бібліографічний список

1. **Борисова Е.А.** Оценка и аттестация персонала. 1-е издание. – СПб: Питер, 2002. – 256 с.

2. **Магура М.И., Курбатова М.Б.** Оценка работы персонала. Подготовка и проведение аттестации. /Изд. 2-е, перераб. и доп. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2002. – 176 с.

3. **Амнуэль М.** Творческий поиск // Справочник по управлению персоналом. – 2006. – № 1. – с. 32-34.

Круть Н. Цена ошибочной оценки // Справочник по управлению персоналом. – 2006. – № 4. – с. 118-121.

ЗАСТОСУВАННЯ ДОХОДНОГО ПІДХОДУ В ОЦІНЦІ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність. Сучасні трансформаційні процеси вимагають наукового розв'язання нових економічних завдань, що постали на часі. Серед них особливе місце належить управлінню вартістю підприємств. Звернення до цієї проблеми обумовлено актуальністю її впливу на підвищення ефективності господарювання.

Управління, орієнтоване на вартість, дозволяє врахувати інтереси зацікавлених в результатах діяльності підприємств осіб, забезпечити розвиток за рахунок припливу капіталу, об'єднати зусилля менеджерів на всіх внутрішньокорпоративних рівнях управління задля досягнення єдиного кінцевого результату.

Світовою науковою думкою розроблено комплекс теоретичних положень щодо кожного з підходів, які зводяться до термінології, принципів та методів оцінки підприємства. До сучасних вчених, що досліджують питання управління вартістю, належать Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін; Керш Стівен Р.; К. Уолш [1; 2; 3] тощо. До найбільш відомих імен в економіці нерухомості належать Фридман Дж. та Ордуей Н., що узагальнили весь американський досвід використання методології оцінки нерухомості, що приносить дохід [4].

Незважаючи на різноплановість і глибину проведених досліджень, існує потреба більш детальної розробки теоретико-методологічних основ використання окремих підходів оцінки, зокрема, доходного, що і зумовило вибір дослідження, його актуальність і практичну значущість.

Мета дослідження: є визначення методологічних основ щодо комплексної оцінки вартості підприємства доходним підходом.

Основна частина. На сьогодні існують історично сформовані теоретико-методологічні основи визначення вартості підприємства і методологія оцінки формуються на основі її поділу на дві частини: принципи та методи оцінки.

Принципи оцінки – покладені в основу методичних підходів основні правила оцінки майна, які відображають соціально-економічні фактори та закономірності формування вартості майна. Методи оцінки, в свою чергу, спосіб визначення вартості об'єкта оцінки, послідовність оціночних процедур якого дає змогу реалізувати певний методичний підхід [5].

Методи оцінки ринкової вартості залежно від чинників, узятих за основу для визначення вартості, поділяються на три групи: доходного, витратного і порівняльного підходів.

Доходний підхід, який є об'єктом дослідження, базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу. Принцип найбільш ефективного використання втілюється під час проведення оцінки підприємства шляхом здійснення під час прогнозування грошових потоків відповідно до припущення про раціональне розпорядження майном.

За допомогою доходного підходу визначаються: ринкова вартість – це вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою укладеною між покупцем та продавцем, за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу; інвестиційна вартість – вартість, визначена з урахуванням конкретних умов, вимог та мети інвестування в об'єкт оцінки; ліквідаційна вартість – вартість, яка може бути отримана за умови продажу об'єкта оцінки у строк, що є значно коротшим від строку експозиції подібного майна, протягом якого воно може бути продане за ціною, яка дорівнює ринковій вартості; вартість ліквідації – вартість, яку очікується отримати за об'єкт оцінки, що вичерпав корисність відповідно до своїх первісних функцій.

Але, як правило, доходний підхід є основним для оцінки ринкової вартості діючих підприємств, які і після перепродажу новим власникам останніми не плануються закривати (ліквідувати).

Таблиця — Основні методи доходного підходу

<i>Метод прямої капіталізації доходу</i>	<i>Метод непрямої капіталізації доходу</i>
<p>Розрахунок вартості підприємства (ВП) шляхом прямої капіталізації є наступним:</p> $ВП = \frac{ГП_i}{k_{\text{кап}}}$ <p>де $ГП_i$ – величина грошового потоку, який отримано за останній звітний період або очікуваний в перший постпрогнозний період; $k_{\text{кап}}$ – коефіцієнт капіталізації</p>	<p>Прогнозовані грошові потоки, у тому числі вартість реверсії (вартість об'єкта оцінки, яка прогнозується на період, що настає за прогнозним), підлягають дисконтуванню із застосуванням ставки дисконту для отримання їх поточної вартості.</p> $ВП = \sum_{i=1}^n \frac{ГП_i}{(1+r)^i} + B_{\text{реверсії}}$ <p>де r – ставка дисконту; n – кількість років прогнозного періоду.</p>

Вибір методів оцінки при цьому залежить від наявності інформації щодо очікуваних (прогнозованих) доходів від використання об'єкта оцінки,

стабільності їх отримання, мети оцінки, а також виду вартості, що підлягає визначенню.

Ставка капіталізації та ставка дисконту визначаються шляхом аналізу інформації про доходи від використання подібного майна та його ринкові ціни або шляхом порівняльного аналізу дохідності інвестування в альтернативні об'єкти (депозити, цінні папери, майно тощо).

Обґрунтування вибору оціночної процедури та розрахунок ставки капіталізації або ставки дисконту зазначаються у звіті про оцінку майна.

Розрахунок грошового потоку ґрунтується на результатах аналізу показників фінансово-господарської діяльності підприємства, ЦМК якого оцінюється, за період, що передує даті оцінки, та прогнозний період.

Основним методом розрахунку ставки дисконту для власного капіталу є метод кумулятивної побудови, який враховує додаткові ризики інвестування в оцінюваний ЦМК порівняно з інвестуванням в альтернативні об'єкти, що характеризується мінімальним ризиком.

Таким чином, порівняння визначеної вартості підприємства на основі вищерозглянутої методології доходного підходу з досягнутими фінансовими цілями може дозволити оцінити роботу менеджерів всіх рівнів.

Висновки. За результатами аналізу наукових досліджень і досвіду господарювання виявлено, що проблематика управління вартістю підприємств є актуальною і потребує подальших наукових розробок та обґрунтування методичних і прикладних рекомендацій з підвищення його ефективності. Перспективним є розгляд методологічних аспектів визначення вартості підприємства з врахуванням впливу інвестиційно-інноваційних проектів, що планується впроваджувати в межах бізнесу, який є об'єктом оцінки.

Бібліографічний список

1. **Коупленд Том, Коллер Тим, Муррін Джек** Стоимость компании: оценка и управление. – 2-е изд., стер./ Пер. с англ. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2002. – 576 с.

2. **Керш Стивен Р.** Дорожня карта бізнес-інвестора: Як підвищити вартість компанії за рахунок ефективних інвестицій. Керівництво менеджера / Пер. з англ.; За наук. ред. Є.Є Козлова. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. – 240 с.

3. **Уолш К.** Ключевые показатели менеджмента: Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001. – 360 с.

4. **Фридман Дж., Ордуэй Ник.** Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 480 с.

Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту N 1 “Загальні засади оцінки майна і майнових прав” від 10

вересня 2003 р. N 1440

ЛЕВАНДОВСЬКИЙ Є., студ. гр. ЕП-07-2
Кіровоградський національний технічний університет
м. Кіровоград

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність. На сьогоднішній день вектор напрямку розвитку світового суспільства напрямлений в бік, де інформація набуває ролі найціннішого активу будь-якої компанії. Причому в даному випадку, йдеться не про звичайні відомості, які допомагають керівництву приймати рішення, а про налагоджену систему, яка безперервно діє на підприємстві. Сьогодні інформація є найважливішим ресурсом і об'єктом управління; для її збирання, обробки, аналізу, оцінки доцільно застосувати систему маркетингової інформації.

Мета дослідження: є аналіз сучасних тенденцій інформаційного забезпечення маркетингової діяльності на підприємстві та визначення найбільш ефективного підходу.

Основна частина. Маркетингова інформаційна система є безперервно діючою системою, що включає набір процедур і методів для регулярного збирання, аналізу та інтерпретації інформації з різних джерел і забезпечує інтегрування, підтримку й передачу менеджерам інформації у формі, придатній для прийняття рішень.

Одним з найважливіших елементів маркетингової системи є маркетингові дослідження. Маркетингові дослідження надають можливість багатьом компаніям досягати успіху, підвищувати конкурентоздатність та максимізувати прибутки через надання такої важливої інформації як: величина та оптимальне співвідношення попиту та пропозиції, виявлення незайнятих ринкових ніш, вимірюванням рівня задоволеності споживачів, аналіз конкурентоспроможності продукції фірми, цю та іншу інформацію використовують для прийняття рішень по плануванню ефективних кампаній просування.

В сучасній літературі залежно від використовуваної інформації, способів її отримання, техніки проведення та кінцевих результатів представлені такі види маркетингових досліджень: *Кабінетні дослідження* – використовуються офіційні друковані джерела інформації. Кабінетні дослідження дають загальні уявлення про стан економіки, кон'юнктуру ринку, тенденції й розвиток ринків тощо. Кабінетні дослідження досить дешеві. *Польові дослідження* – використовують особисті контакти, первинну інформацію, методи економічного аналізу. Дозволяють швидко

ознайомитися з конкретними вимогами ринку, методами збуту, поведінкою споживачів. Полюві дослідження найскладніші та дорогі. *Пілотні дослідження (пробний маркетинг)* - використовуються як метод прогнозування збуту нових товарів, виходу на нові ринки або використання нових каналів збуту, тобто метод випробування нових елементів комплексу маркетингу фірми. *Панельні дослідження* – МД, що проводяться регулярно в одній групі споживачів [1].

Із розвитком інформаційних технологій та поширенням Інтернету економіки, ринки та поведінка споживачів зазнають значних змін, а разом з ними і маркетингові дослідження: збільшуються обсяги досліджень, підвищуються їх стандарти якості. Найзначніша зміна стосується методів та методологічних підходів. Згідно із даними міжнародних гравців цього ринку, використання методів онлайн досліджень стрімко зростає останнім часом і має найбільший потенціал для подальшого розвитку у порівнянні із традиційними методами досліджень (Forrester Research) (таблиця 1).

Таблиця 1 — Сучасні тенденції напрямів досліджень [3]

Еволюція досліджень	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	Тенденція
Онлайн дослідження	11%	20%	40%	49%	↑↑↑
Face-to-face	31%	21%	15%	10%	↓↓
Поштові дослідження	34%	37%	39%	22%	=
САТІ(інтерв`ю телефоном)	24%	22%	20%	19%	↓

При цьому надто мало уваги приділяється дослідженню можливостей, умов та особливостей онлайн досліджень в країнах із низьким рівнем проникнення Інтернет, включаючи Україну. Ринок маркетингових досліджень зростає високими темпами щороку, але його структура та підходи у більшості своїй залишаються традиційними, витратними та недостатньо ефективними. Цей факт підштовхує до того, що онлайн підходи стануть мейнстрімом на ринку в найближчі роки.

Багато скептиків заперечують можливість використання онлайн підходів в дослідженнях в Україні через те, що більша частина населення не користується Інтернетом. Подивимося на статистику Інтернет-користування в Україні яку повідомила компанія Gemius із посиланням на результати проведеного дослідження:

Згідно з даними дослідження кількість українських користувачів мережею інтернет (аудиторія 14+) за 2010 рік зросла на три мільйони, або 29%, — до 11,3 мільйона осіб у грудні, 88% всіх користувачів використовують Мережу щодня, 10% - кілька разів на тиждень, 1% — один раз на тиждень і 1% - кілька разів на місяць. Майже 90% онлайн-аудиторії, мають доступ до інтернету вдома, 40% - на роботі, 12,6% — у друзів або родичів, 7,7% - у місцях навчання, 7,3% - користуються

інтернет-кафе та клубами. У м. Києві та області як і раніше зосереджена велика частина інтернет-користувачів країни — 44%, у східному регіоні — 24%, південному — 16%, західному — 9%, центральному — 5%, північному — 2%. У містах з населенням понад 500 тисяч жителів проживає 59% інтернет-аудиторії. Ще 16% припадає на міста з населенням від 100 тисяч до 500 тисяч жителів, 17% — на міста з населенням до 100 тисяч жителів і 9% — на села [2].

Найбільшою віковою групою серед користувачів мережі є молодь у віці від 14 до 24 років — 36%. У віці від 25 до 34 років 29% аудиторії, від 35 до 44 років — 19%, від 45 до 54 років — 12%, старше 55-річного віку лише 4% аудиторії. Чоловіків в інтернеті дещо більше, ніж жінок — 51%. Четверть учасників дослідження повідомили про себе як про кваліфікованих робітників, 24% - школярі та студенти, 10% аудиторії — офісні співробітники, 9% — топ-менеджмент, 5% — робітники, по 4% припадає на безробітних та домогосподарок, 2% — на пенсіонерів [2].

При цьому профіль Інтернет-користувачів є найбільш цікавим з точки зору маркетингових досліджень: люди молодшого та середнього віку (які вже майже не користуються стаціонарним телефоном, а замість звичайної пошти використовують електронну або соціальні мережі); високий дохід; високо освічені; великі населені пункти. Це аудиторія найбільш активних споживачів товарів та послуг найбільших рекламодавців та виробників: комп'ютерної та побутової техніки, автомобілів, мобільних телефонів тощо. Цей факт додає ще однієї переваги використання Інтернет-опитувань як методу маркетингових досліджень.

Одним із методів онлайн опитування громадської думки є використання онлайн панелей – респондентів, що зареєстровані в спеціальній базі даних, залишають там свої соціально-демографічні дані та добровільно беруть участь в Інтернет-опитуваннях. Переваги, що надає контактування респондентів, зареєстрованих в панелі: попередня реєстрація респондентів: немає необхідності щоразу дізнаватись про соціально-демографічні характеристики, все опитування може бути присвячене безпосередній тематиці дослідження: можливість задавати критерії відбору учасників панелей для кожного опитування – цільові опитування; респонденти зацікавлені брати участь в опитуваннях; відстеження трендів (моніторинг однієї й тієї ж групи респондентів); можливість опитування вузьких цільових груп.

Переваги від використання онлайн анкет: доступ до найбільш активної споживацької аудиторії, що дає усе менше відгуків за допомогою традиційних методів дослідження (пошта, телефон); мінімальна кількість посередників між клієнтом і респондентом; можливість одночасного опитування великої кількості респондентів; опитування на особисті тематики; самостійний вибір часу й місця заповнення анкет респондентом; автоматичне відстеження некоректно заповнених питань: мінімізація

помилки в анкетах; візуалізація, гнучкість, інтерактивність анкет: різні типи запитань, фільтрація, перегляд зображень, аудіо- і відеофайлів; автоматизація процесу дослідження: формування вибірки, розсилання запрошень, збір даних, контроль над несумлінно заповненими анкетами; немає необхідності у введенні й попередній обробці даних; відстеження процесу дослідження в режимі реального часу; висока швидкість проведення опитування (збір даних займає до 5 днів).

Головні переваги для замовника дослідження, що впливають із наведених вище характеристик, можна викласти наступним чином: високий відсоток відгуків, якісні дані, мінімум часу, мінімум витрат.

Висновки. Онлайн опитування постають, як прогресивний та високопотенційний підхід до досліджень поведінки споживача, хоча вони мають певні неминучі обмеження на сучасному українському ринку. Переваги цього підходу, такі як оптимізація процесу збору даних, широкі можливості для створення анкет та можливості швидкого охоплення великих цільових груп є затребуваними українським ринком вже зараз. У той же час деякі обмеження онлайн опитувань, пов'язані з репрезентативністю даних, залишаються обмежуючим фактором для нашої країни через низький рівень проникнення Інтернету. За цих умов проведення широкомасштабних досліджень, репрезентативних для території всієї країни є практично неможливими за допомогою Інтернет, тим не менш дослідження певних цільових груп із комерційними цілями, такі як тестування рекламних кампаній, упаковки продуктів, сприйняття бренду та багато інших є можливими і високоефективними. Користування Інтернетом в Україні збільшується надзвичайно високими темпами, що означає подальше успішне розповсюдження онлайн опитувань як сучасного дослідницького методу.

Бібліографічний список

1. **Н.В. Бутенко** «Основи маркетингу» Навчальний посібник. К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2004.

2. Дослідження українського ринку доступу до Інтернет для фізичних осіб. Gemius. Вибірка: щомісячно (січень 2010 – грудень 2010) 317 сайтів 59,07 тисячі користувачів

«Global Market Research Report» від KPMG, Esomar Research World Magazine, січень 2007

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність. Проблема ефективності діяльності підприємства завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою – від власників приватного підприємства до керівників державних установ. Поняття ефективності є однією з центральних категорій в економічній теорії та практиці. У будь-якому напрямі суспільного життя ефективність визначає доцільність дій господарюючого суб'єкта в економічній системі [2, с. 270].

Проблеми пов'язанні з визначенням ефективності діяльності підприємств досліджено у наукових роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема С. Ю. Вігуржинської, А. Н. Добріної, А. Ф. Іонової, А. І. Ільїна, Л. В. Пана, С. Ф. Покропівного, Н. Н. Селезневої та ін., проте недостатньо висвітленим залишається питання щодо вибору системи показників для визначення ефективності діяльності підприємства.

Мета дослідження: є аналіз факторів, які підприємство за будь-яким напрямком господарювання обов'язково повинно враховувати для коректної та повної оцінки ефективності його діяльності.

Основна частина. На сьогоднішній день, за результатами досліджень, проведеними Renaissance Worldwide та журналом CFO Magazine серед 200 найбільших західноєвропейських компаній, близько 50% компаній створюють власні системи оцінювання ефективності, які базуються виключно на системі фінансових показників. Понад 80% вітчизняних підприємств, при аналізі результатів своєї діяльності керуються виключно фінансовими показниками.

Звичайно, що оцінювання діяльності підприємств лише фінансовими показниками є найпростішим за доступом до інформації, як правило, оцінюється фінансова звітність підприємств: Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про власний капітал, Звіт про рух грошових коштів та простотою методики розрахунків показників.

Однак, ми вважаємо, що обмежуючись виключно фінансовими показниками, може скластися хибне враження про ефективність або неефективність діяльності підприємства. Так, за результатами фінансової діяльності фірма може мати прибуток, який має тенденцію до зростання і базуючись виключно на цих показниках вважати власну діяльність ефективною і прийняти рішення про розширення виробничих потужностей у наступному році. Проте, за рік, на ринку може з'явитися фірма-новатор з удосконаленим продуктом-замінником, що може

призвести до збиткової діяльності «ефективного» підприємства у наступному році.

Поряд із цим фінансові показники не можуть надати повної інформації про усі сфери діяльності організації; вони, як правило, не відображають інформацію про проблемні чи позитивні фактори формування на підприємстві рівнів рентабельності, ліквідності, ділової активності тощо. Для цього необхідно володіти не фінансовою інформацією про смаки та уподобання споживачів, кваліфікаційний склад працівників, впровадження інновацій, ефективність діяльності конкурентів, імідж та репутацію організації тощо.

На сьогоднішній час, в умовах динамічного розвитку економіки, дедалі більшого значення набувають інформаційні технології та інтелектуальний капітал. Сьогодні конкурентні переваги набагато важче здобути лише за рахунок ефективного фінансового менеджменту та інвестицій у фізичні активи.

Здатність компанії мобілізувати і використовувати свої нематеріальні активи стає більш значущим фактором. В умовах жорсткої ринкової конкуренції інформаційного періоду найважливішим є довгостроковий розвиток, основні фактори якого – грамотне стратегічне управління, ефективність бізнес-процесів, капітал компанії, втілений у знаннях і кваліфікації співробітників, здатність організації утримувати і залучати нових клієнтів, корпоративна культура тощо.

Для точного, більш повного та об'єктивного визначення ефективності власної діяльності підприємство повинно враховувати всі сфери та напрямки господарювання, а також розцінювати своє положення на ринку зі сторони конкурентів, споживачів, держави, постачальників та інших суб'єктів ринку.

Найвідомішою системою показників оцінювання та стратегічного управління діяльністю організації, яка поєднує фінансові та не фінансові індикатори, є Збалансована система показників (Balanced Scorecard – BSC) Нортон-Каплана. Початок її розробки датується 1990-м роком, коли Norlan Norton Institute – дослідницький центр всесвітньо відомої аудиторсько-консалтингової компанії KPMG Peat Marwick розпочав вивчення проблем ефективності управління та пошук інструментів її підвищення.

Система Нортон і Каплана дозволяє менеджерам представити бізнес у чотирьох проекціях, тобто передбачає відповіді на чотири запитання (рис. 1).

Крім цього BSC розглядається як система стратегічного управління діяльністю підприємства, що дозволяє доводити до нижчих рівнів стратегічні показники вищого рівня управління.

Збалансована система показників характеризується багатьма перевагами: вона містить цільові показники, які охоплюють усі стратегічно

важливі сфери діяльності організації (фінанси, ринок, виробництво та інновації); формує причинно-наслідкові зв'язки між усіма групами показників; служить інструментом для реалізації стратегій організації та підвищення інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень; формує індикатори (20-25 показників) – орієнтири для управління організацією тощо.

Чотири проекції Каплана і Нортон («Фінанси», «Маркетинг», «Персонал», «Бізнес-процеси») являють собою швидше організаційну структуру, ніж обмежену схему. Залежно від конкретної ситуації компанії можуть доповнити модель, ще однією або двома таблицями. Як приклад вдалого розширення класичної моделі Каплана і Нортон можна назвати досвід компанії Nova Chemical (м. Калгарі, Канада), яка включила до структури BSC ще одну «перспективу» (блок показників) під назвою «Соціальна сфера» [3, 59].

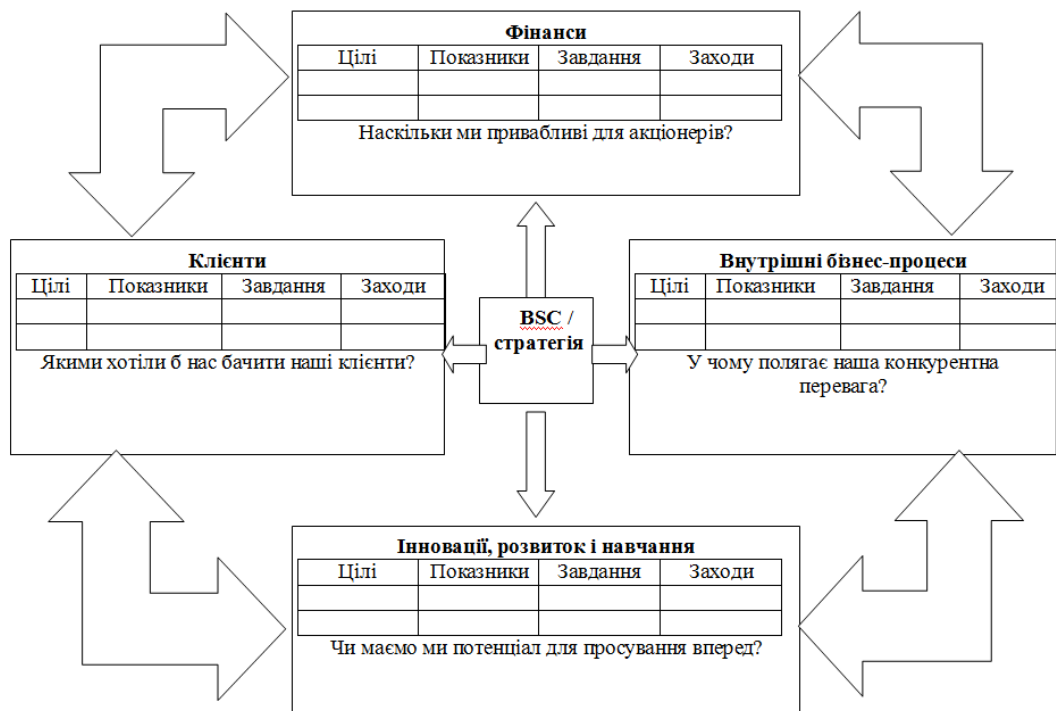


Рисунок 1 – Збалансована система показників (BSC)

Висновки. В сучасних умовах господарювання, важливою умовою підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства є всебічна оцінка показників його діяльності, яка б враховувала всі напрямки діяльності та специфічні особливості підприємства.

Бібліографічний список

1. Вігужинська С. Ю. Економіка підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inpos.com.ua/80>
2. Оганян Г. А. Політична економія. Навч. посіб. / Г. А. Оганян, В. О.

Паламарчук, А. П. Румянцев та ін.; За заг. ред. Г. А. Оганяна. – К.: МАУП, 2003. – 520 с.: іл. – Бібліогр.: с. 515-517.

3. **Пан Л. В.** Збалансована система показників як інструмент ефективного управління стратегією організації // Наукові записки. Том 21. Економічні науки. – НаУКМА. – 2004. – 70 с

СЕМІКІНА А.В. студ. гр. ЕП-07-2

Кіровоградський національний технічний університет
м. Кіровоград

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність. Забезпечення ефективності підприємства є його основним завданням, оскільки насамперед ефективність господарювання визначає рівень розвитку підприємства, а відповідно і його прибутковість. Висока ефективність підприємства досягається завдяки ефективній системі менеджменту, націленій на раціональне використання усіх організаційних ресурсів і постійне удосконалення господарювання через відповідні організаційні зміни.

Основна частина. Оскільки "ефект" у перекладі з латинської означає "результат", то поняття ефективності можна ототожнювати з результативністю. Визначаючи ефективність господарювання слід оцінити результати виробництва. За результат можна брати різноманітні показники, проте основними з них вважаються обсяг виготовленої продукції в натуральному чи вартісному (за оптовими цінами або за собівартістю) виразі і прибуток, які порівнюються з витратами, що дали змогу одержати ці результати. Рівень ефективності виробництва визначається багатьма чинниками. Процес виробництва здійснюється через поєднання факторів, що його визначають: засобів праці (основні фонди), предметів праці (оборотні фонди), робочої сили (трудові ресурси). Крім того, істотним чином на виробництво впливає фінансовий стан підприємства, а також певні технологічні, організаційні, управлінські та інші переваги, що відображаються як нематеріальні ресурси. Таким чином, в процесі оцінки витрат доцільно оцінити участь у процесі виробництва всіх перелічених ресурсів. Виходячи з цього можна дати таке визначення ефективності: ефективність підприємства є комплексною оцінкою кінцевих результатів використання основних і оборотних фондів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу.

Загальна методологія визначення ефективності може бути формалізована таким співвідношенням

$$F = \frac{E}{P},$$

де F – ефективність; E – ефект (результат); P – витрати (ресурси).

Оцінювання організаційної ефективності потребує точних економічних критеріїв. Однак, на наш погляд, єдиної і цілісної методології не створено і донині. Зокрема, тривалий час як критерій ефективності використовували критерій прибутковості. Однак багато організацій хоча і не є прибутковими, проте займають свою нішу на ринку. Значно ближчим до істини є цільовий підхід, за яким кожне підприємство – цілеспрямована система, головною метою якої є досягнення заздалегідь визначених цілей. Тому для оцінювання ефективності діяльності підприємства необхідна сукупність параметрів ефективності, які відображають міру (ступінь) наближення його до бажаного стану. На нашу думку, критерії ефективності дають змогу оцінити ступінь досягнення поставлених підприємством цілей та результат вирішення його проблем. Вони вказують, наскільки реальний стан системи відповідає уявленню про те, якою вона має бути у спроектованих умовах діяльності.

Систему основних критеріїв, за якими може оцінюватись ефективність діяльності підприємства, наведено у табл. 1. Безумовно, перелік наведених показників можна доповнювати в залежності від цілей аналізу і поставлених стратегічних завдань розвитку. Таблиця 1 ілюструє, що майже всі названі критерії спрямовані на оцінювання внутрішнього середовища підприємства. Але ж успіхи підприємства завжди оцінюються за обсягами її діяльності, що залежить не лише від здатності фірми раціонально використовувати наявні ресурси, а й від її поведінки у зовнішньому середовищі. Однак здатність підприємства впливати на стан зовнішнього середовища здебільшого не може бути чітко визначена, тому методологія оцінювання ефективності діяльності підприємства ґрунтується переважно на показниках внутрішньої ефективності і, зокрема, ефективності управління.

Узагальнюючий, кінцевий результат роботи підприємства оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності: загальним обсягом одержаного прибутку у розрахунку на одиницю витрачених ресурсів. Прибуток та рентабельність (відносний показник прибутку) слугують найважливішими показниками ефективності економічної діяльності підприємства. Життєдіяльність підприємства багато в чому залежить саме від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів та наскільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат. Співвідносити витрати і доходи – головне завдання кожного учасника господарської діяльності

Таблиця 1 — Критерії оцінки ефективності діяльності підприємства

Ознака класифікації	Зміст показника	
Загальні критерії ефективності	1. Темпи зростання загальних результатів діяльності (обсягів виробництва та реалізації продукції, суми валового прибутку, частки ринку)	
	2. Рівень загальної рентабельності	
	3. Коефіцієнт фінансової стійкості	
	4. Коефіцієнт платоспроможності	
	5. Зниження витрат на 1 грн. товарної продукції	
Часткові критерії ефективності	Показники ефективності використання трудових ресурсів	1. Темпи зростання продуктивності праці
		2. Коефіцієнт співвідношення темпів зростання продуктивності праці і темпів зростання заробітної плати
		3. Частка приросту обсягу виробництва в результаті зростання продуктивності праці
	Показники ефективності використання матеріально-технічних ресурсів	1. Фондовіддача
		2. Коефіцієнт обігу оборотних коштів
		3. Коефіцієнт співвідношення приросту товарної продукції до приросту обігових коштів
		4. Матеріаломісткість продукції
Якісні показники	1. Підвищення рівня якості продукції та послуг	
	2. Стабільність кадрового складу підприємства	
	3. Поліпшення умов праці персоналу	

Пошук способів підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств потребує ретельного вивчення та використання накопиченого світового досвіду роботи з кадрами, зокрема, в питаннях мотивації персоналу до ефективної праці та постійного підвищення кваліфікації. Особливої уваги потребує досвід підприємств, які інвестують у підготовку та перепідготовку кадрів на виробництві, застосовують сучасні системи всебічного оцінювання персоналу, різноманітні форми матеріального та нематеріального заохочення різних категорій працівників до ефективної праці, професійного зростання, а також залучення значної частини персоналу до управління виробництвом (справами фірми). На ефективність діяльності таких підприємств позитивно впливає поєднання методів прямого фінансового впливу з боку держави з непрямим стимулюванням внутрішньо фірмової підготовки через диференціювання податкової політики. Цей інструмент особливо активно використовується у США, де кошти, що спрямовуються на підготовку молодих працівників, повністю звільняються від оподаткування (за умови акредитування місцевими органами влади, тобто гарантування відповідності підготовки встановленим стандартам).

Висновки. Визначення невикористаних резервів підвищення ефективності діяльності підприємства має бути неодмінно пов'язане з оптимізацією різноманітних витрат, зокрема витрат на персонал, на сировину, матеріали, комунальні послуги. В умовах сьогодення

особливого значення набувають ресурсозберігаючі технології, методи економії та контролю за втратами сировини у процесі виробництва. В цьому сенсі важливою складовою успіху є розробка і впровадження різноманітних інновацій (організаційних, технологічних, економічних, соціальних тощо), орієнтованих на зростання кінцевого ефекту роботи підприємства та підвищення відповідальності персоналу за результати своєї трудової діяльності.

Бібліографічний список

1. **Шегда А.В., Литвиненко Т.М., Нахаба М.П.** Економіка підприємства: Навч. посібник. – К.: “Знання-Прес”, 2002. – 335 с.
2. **Бойчик І. М.** Економіка підприємства: Навчальний посібник. – Вид. 2-ге, доповн. 1 переробл. – К.: Атіка, 2006. – 528 с.

СКІБЕНКО В. студ. гр. ЕК-06М
Кіровоградський національний технічний університет
м. Кіровоград

МОТИВАЦІЙНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКІСНОЇ ПІДГОТОВКИ ПЕРСОНАЛУ

Актуальність. Технологічні революції, інформатизація виробничо-господарських процесів обумовили суттєву зміну ролі людського фактору як джерела підвищення ефективності виробництва. В зв'язку з цим, змінилася парадигма менеджменту. Від необхідності управління введенням в дію "людських відносин" вона перейшла до вивчення умов і формуванню факторів розвитку самоменеджменту, побажань людини самостійно, творчо вирішувати проблеми, які виникають на робочому місці.

Основна частина. У сучасних умовах для ефективного функціонування підприємства потрібні працівники орієнтовані на максимальні досягнення в праці, ініціативні здатні брати на себе відповідальність не тільки за свою долю, але і за долю загальної справи, обізнані у своїх справах і обов'язках. Саме такий працівник, розраховує перш за все на власні сили і прагне до підвищення кваліфікації, оскільки пов'язує з нею свої можливості в праці. Йому притаманні обов'язковість і добросовісність, здібність до цілеспрямованої інноваційної діяльності [2, с. 88].

Проблема підвищення ефективності управління людськими ресурсами в умовах ринкових відносин стає особливо актуальною. Від якості трудового потенціалу і ступеня його реалізації залежить конкурентоздатність організації, її виживання в конкурентній боротьбі. Оволодівши сучасним

ресурсом мотивації, керівник зможе значно розширити свої можливості в залученні компетентного, кваліфікованого працівника до виконання задач, направлених на досягнення цілей компанії.

Готовність людини виконувати свою роботу якісно і в строк є одним з ключових чинників успіху функціонування будь-якої організації. Людина не машина, її не можна "включити", коли потрібна її робота, і "вимкнути", коли потреба в її праці відпадає. Навіть якщо людина повинна виконувати рутинну роботу, просту за змістом, яка не вимагає творчого підходу і високої кваліфікації, то і в цьому випадку механічне примушення до праці не може дати позитивного результату.

Тому завжди слід пам'ятати, що працівників не можна примусити максимально повно використовувати свій потенціал на користь організації. Це можна тільки тоді, коли вони самі прагнуть до повнішого розкриття в роботі своєї кваліфікації, здібностей і ділових якостей. Проявляють чи ні працівники таку готовність, цілком визначається мотивацією [1, с 89].

Мотивація професіоналізму є гарантією стабільності і базою подальшого професійного росту працівника. Професійально мотивований працівник вважає найважливішою умовою діяльності реалізацію своїх професійних здібностей, знань і можливостей. Його, в значній мірі, хвилюють зміст праці і її характер. У нього розвинена професійна гідність [2, с 90].

Ми називаємо професіоналами тих, хто, окрім трудових навичок, мають такі якості як відповідальність, надійність, етичність, готовність передати власний досвід, а також життєву мудрість. Таким чином у суспільній свідомості відбувається трансформація поняття "професіонал" у бік його соціалізації. Професіоналами ми називаємо тих працівників, які не тільки якісно виконують певну роботу, але одночасно виступають, для багатьох членів суспільства, соціальним взірцем, об'єктом копіювання.

Поняття "професіоналізм" - це інтегральна властивість, якість особистості, що формується у процесі певної діяльності. Одночасно - це і процес, і результат діяльності. Поняття "професіоналізм" трактується як результат організаційної управлінської діяльності, що передбачає формування особистості, спроможної продуктивно, компетентно вирішувати соціальні, професійні і особистісні завдання. Отже, дане поняття є концептуальним та складається із сукупності загальнокультурних, загальнотеоретичних і організаційно-управлінських знань, умінь та самокорекції професійної діяльності.

Стимулювання професіоналізму сьогодні усе більш привертає увагу менеджерів підприємств. Воно дозволяє задіяти внутрішній потенціал співробітників, поєднуючи в собі цілий комплекс заходів стимулювання ефективної праці і розвитку професійного потенціалу співробітників.

У зв'язку з тим, що сучасний виробничий процес вимагає від працівників постійного підвищення інтелектуального рівня, усвідомленого ухвалення рішень і гнучкого реагування, їм необхідно постійно розвивати творче

мислення, моделювати свої дії, проявляти ініціативу в ухваленні рішень [2, с. 93].

Однією з найважливіших задач управління персоналом є створення умов для найбільш повного використання творчих здібностей кожного співробітника. Чим вища ініціативність та творча активність співробітників, тим вища конкурентоспроможність і ефективність підприємства.

Крім того, в теоріях мотивації спеціально виділяють екстра функціональну кваліфікацію, тобто соціальний, психологічний і активний особистісний потенціал для тієї чи іншої діяльності. Сюди можна віднести, наприклад, соціальну компетентність (взаємодію з іншими людьми), методичну компетентність, економічну орієнтацію, новаторський потенціал.

Характеристики такого роду важко ініціювати або керувати ними з зовні. Працівник може і має проявити їх сам. Для цього йому необхідна мотивація. Класичні стимули у вигляді заробітної плати починають звужувати свій спектр дії. Спонукальні дії мають виходити з самої роботи, тобто робота повинна бути такою, щоб створювати і підтримувати мотивацію [2, с. 93].

Бібліографічний список

1. **Тупик И.** Стимулирование профессионализма персонала как неотъемлемый фактор наращивания интеллектуального потенциала предприятия // Справочник кадровика, №2, 2004.

2. **Шаян Л.** Професіоналізм як базовий компонент корпоративної культури // Економіка та держава - №5, 2005.

Управление персоналом организации: Учебник для вузов / Под. ред. Т.Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. - М.: ЮНИТИ, 1998. - 432 с.

ТОВСТА І., студ. гр. ЕП-08

Кіровоградський національний технічний університет
м. Кіровоград

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Актуальність. Поглиблення ринкових реформ і посилення конкуренції на ринку висувають підвищені вимоги до економічної поведінки підприємств. Відтак проблема методів оцінки рівня їх конкурентоспроможності та обґрунтування напрямів її підвищення набуває особливої актуальності.

Ситуація загострюється тим, що, з одного боку, відбувається витіснення малих підприємств з ринку внаслідок нарощування виробничих

потужностей лідерів, а з іншого - створюється нова високоякісна продукція, що сприяє посиленню конкурентної боротьби між її виробниками. Унаслідок цього посилюється необхідність пошуку шляхів вирішення широкого спектра питань, що виникають при формуванні економічно виваженої поведінки господарюючих суб'єктів, зокрема, визначення конкурентних переваг підприємств, оцінки поточного і перспективного рівнів їх конкурентоспроможності та ін.

Основна частина. Важливу роль у розробці теоретичних аспектів оцінки конкурентоспроможності підприємств відіграють праці відомих зарубіжних вчених: Асселя Г., Дойля П., Котлера Ф., Ламбена Ж.-Ж., Маршалла А., Портера М., Робінсона Дж., Сааті Т., Сміта А., Хайєка Ф., Чемберліна Е., Шумпетера Й. та інших.

Проблеми конкурентоспроможності досліджуються і багатьма вітчизняними науковцями. Серед них О.О.Школьник, С.М.Кваша, Р.І.Олексенко, Б.К.Супіханов та ін. Вимоги світових ринків постійно змінюються, тому питання конкурентоспроможності потребують подальших наукових досліджень.

Сучасна ринкова економіка являє собою складний механізм, який складається з виробничих, комерційних, фінансових та інформаційних структур, які взаємодіють у системі правових норм бізнесу, і об'єднується єдиним поняттям – ринок. Споживач, який купує товар на ринку, постійно знаходиться у стані вибору. Якщо продавець, який пропонує товар є єдиним на ринку, такий стан обмежує можливості вибору споживача, суперництва між продавцями не виникає. Під час розвитку ринку кількість продавців збільшується. Великий ринок сприяє сильній диференціації товару, що забезпечує покупцю великий вибір і призводить до виникнення конкуренції між продавцями. Для виграшу в конкурентній боротьбі та досягнення стану лідера підприємство повинно запропонувати товар кращий, ніж товар конкурентів, задовольняючий потреби споживача. Наявність у підприємства переваг над конкурентами є основою його конкурентоспроможності. Тобто конкурентоспроможність підприємства та продукції проявляється в результаті суперництва продавців на ринку або конкуренції.

Конкурентоспроможність продукції зазвичай визначається такими елементами: властивостями даного товару; властивостями конкуруючих товарів; особливостями споживачів; загрозою появи нових конкурентів; загрозою появи товарів-замінників; незалежністю від постачальників; вибірковістю покупців; суперництвом конкурентів між собою.

Підприємства-виробники при визначенні конкурентоспроможності товару враховують економічні, технологічні й організаційні показники. До економічних показників належать: прибутковість продажів, витрати виробництва, розмір ринку, темпи росту продажів, витрати на розробку, проектування й серійне виробництво нових виробів. Група технологічних

показників включає можливість зниження собівартості, ступінь завантаженості устаткування, застосування сучасних способів виробництва, стандартизацією вузлів і деталей. Організаційні показники формуються із ефективності системи організації продажів, форм збуту, видатків на збут, ступеня конкуренції на ринку даного товару, правового захисту товару. Випускаючи конкурентоспроможні товари, виробник забезпечує для себе міцне місце на ринку.

Жорсткі умови конкуренції на глобальних ринках вимагають від українських товаровиробників постійно підвищувати рівень конкурентоспроможності товарів, що можливе лише за умови повного використання зовнішніх і внутрішніх резервів [4].

У ринкових умовах господарювання поняття "конкурентоспроможність" належить до числа основних, оскільки поєднується з економічними, науково-технічними, маркетинговими та іншими можливостями підприємств, галузей, чи країн загалом. Напрямки підвищення конкурентоспроможності можна поділити на :

1. Заходи, які здійснюються на рівні підприємства:

- удосконалення параметрів якості;
- використання економічних методів управління якістю;
- використання нових технологій;
- удосконалення дизайну упаковки;
- проведення маркетингових заходів.

2. Заходи, які здійснюються на рівні держави:

- розробка стандартів;
- фінансування й страхування експортоорієнтованих підприємств;
- контроль за екологічною безпекою виробництва;
- удосконалення законодавчої бази.

Ключовим моментом у завоюванні позицій на ринку щодо численних конкурентів є своєчасне відновлення вироблених товарів, підготовка й організація виробництва нових видів продукції.

У сучасному світі створення і виробництво нових товарів мають вирішальне значення для процвітання підприємства. Після освоєння нової продукції, що складає основу виробництва, темп росту її реалізації приблизно удвічі вище, ніж у конкурентів. Випускаючи нову продукцію і розширюючи асортимент пропонованих товарів, фірми прагнуть знизити залежність від одного товару, що може в будь-який час з урахуванням непередбачених змін ринку привести до банкрутства. Відомо, що сьогодні багато підприємств і фірм в нашій країні приступають до серйозної реструктуризації виробництва і поряд з відновленням профільної продукції налагоджують випуск товарів народного споживання.

Для підвищення конкурентоспроможності товарів за сприянням керівників на підприємствах необхідно організовувати навчання кадрів, сприяти зростанню їх кваліфікації, морально та матеріально заохочувати

їх, підвищувати продуктивність праці. Працівники підприємств повинні бути зацікавлені у виробленні якісної продукції, оскільки від цього буде залежати заробітна плата.

Для досягнення конкурентних переваг важливо також використовувати якісну упаковку та оновлювати дизайн. Вона повинна вироблятися з нешкідливих матеріалів та зберігати споживні цінності товарів.

У сучасних умовах конкурентні позиції підприємства на ринку визначаються як рівнем і ступенем використання всього внутрішнього потенціалу підприємства, так і вмінням ураховувати умови, що змінюються, конкретного ринку, а також тією підтримкою, що робить держава в особі державних національних органів і інших організацій шляхом надання гарантій експортних кредитів, їхнього страхування, звільнення від податків, зборів, надання експортних субсидій, забезпечення інформацією про кон'юнктуру.

Комплексна оцінка конкурентоспроможності організації на даному етапі розвитку економіки потребує особливої уваги до оцінки саме інноваційних чинників розвитку підприємства. Це пов'язано з розробкою і випуском інноваційної продукції, введенням нових видів техніки і технології, а також інноваційними змінами в організаційній структурі підприємства. Слід відзначити, що розробка, виробництво й введення на ринок нових товарів — це тривалий і дорогий процес. Як свідчить світова практика, тільки незначна частина нових товарів має комерційний успіх.[2]

Висновки. Саме удосконалення методів оцінки конкурентоспроможності підприємства за рахунок підсилення інноваційних чинників є важливим питанням для здійснення практичної діяльності підприємств, що обумовлено активізацією інноваційної діяльності в умовах конкуренції на ринку. Обґрунтована оцінка конкурентоспроможності підприємства на ринку допоможе в прийнятті управлінських рішень менеджменту підприємства про можливий обсяг випуску, ціну інноваційного товару, а також дасть можливі напрямки його вдосконалення з метою поліпшення споживчих якостей.

Бібліографічний список

1. **Блохіна О.М., Янчик О.П.** Проблеми конкурентоспроможності товарів та напрямки її підвищення. Вінницький торговельно-економічний інститут. Київського національного торговельно-економічного університету

2. **Гурков И.Б., Титова Н.Л.** Тенденции изменения конкурентоспособности отечественной продукции // Маркетинг. — 1997.— № 1. — С. 20-31.

3. **Закревська Л.М.** Оцінка та підвищення конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості України : дис. к.е.н.: 08.06.01 / Національний ун-т харчових технологій. — К., 2005. — 211арк. : табл. —

Бібліогр.: арк. 184-195.

4. **Зборовська Ю.Л.** Підвищення конкурентоспроможності продукції – важлива умова нарощування експортного потенціалу АПК України //Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. - №4. – С.137-140

5. <http://masters.donntu.edu.ua/2009/fem/bondarenko/diss/index>.

ФІЛОНЕНКО В. Ю., студ. гр. ЕП-07-2

Кіровоградський національний технічний університет
м. Кіровоград

ПЛАНУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПРАЦІ НА ТОРГІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Актуальність. Для подальшого розвитку торгівельних підприємств України необхідне впровадження суттєвих змін та ліквідація великої кількості проблем, яка передує цьому процесу. Тривалий час робота з персоналом зводилась в основному до заходів із набору та відбору робочої сили. Але практика показала, що на відміну від інших ресурсів підприємства, вартість яких з часом знижується, значення і цінність людського фактора, навпаки, має тенденцію до зростання. Поряд з цим планування праці та персоналу на торговельному підприємстві має певні особливості, що пов'язані зі самою специфікою його діяльності. Таким чином, практичний інтерес та необхідність інтенсивного впровадження системного планування праці та персоналу на торговельному підприємстві обумовили актуальність цієї статті.

Основна частина. Вивченню планування праці та персоналу було присвячено ряд праць зарубіжних і вітчизняних науковців, серед яких - Д. Богиня, П. Буряк, О. Грішнова, М. Григор'єва, В. Горбунов, Г. Завіновська, Б. Карпінський, А. Колот, М. Махсма, В. Мороз, В. Рижиков, Н. Єсінова, Г. Щекін та багато інших. Проте ще недостатньо вивчені питання щодо системного планування праці та персоналу на торговельному підприємстві, чим і обумовлена актуальність цього дослідження.

У процесі розвитку людства погляди на працю зазнали значних еволюційних змін. Доцільно пригадати висловлювання великих мислителів та літературних класиків щодо ролі та значення праці в житті людини. Зокрема Ж. Фабр писав: “ Правильно жити - значить працювати. Коли машина не діє, її починає роз'їдати корозія ”. П. Прудону належать такі слова: “ Працею, а не війною людина виявляє свою мужність: працею більше, ніж правом, підтримується правосуддя. І якщо колись рід людський досягне благодаті, то знову ж таки працею ”.

У подальшому доречно проаналізувати законодавчо-нормативні документи та економічну літературу з питань праці. Так, згідно ст. 43

Конституції України кожен має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується [1]. Відповідно до ст. 1 Кодексу законів про працю України регулюються трудові відносини всіх працівників, сприяючи зростанню продуктивності праці, поліпшенню якості роботи, підвищенню ефективності суспільного виробництва і піднесенню на цій основі матеріального і культурного рівня життя трудящих, зміцненню трудової дисципліни і поступовому перетворенню праці на благо суспільства в першу життєву потребу кожної працездатної людини” [1]. Слід відмітити, що найважливішими рисами сучасного працівника є розвиток його творчих здібностей, професійних навичок, економічне мислення, рівень підготовки до організаційної діяльності і психофізіологічні якості.

Як зазначають П. Буряк, Б. Карпінський та М. Григор'єва, “ праця – це цілеспрямована діяльність людини, у процесі якої вона за допомогою знарядь праці впливає на природу і використовує її з метою створення споживчих цінностей, необхідних для задоволення матеріальних потреб і створення духовних цінностей ” [2].

При цьому, треба зазначити, що людина визначається насамперед єдністю її біологічної та соціальної сторони. На думку Л. Керб “ людина значну частину свого життя витрачає на працю, яка є основним видом діяльності, оскільки пов'язана з виробництвом суспільно корисних продуктів. Праця як процес охоплює наступні складові компоненти: безпосередньо працю як доцільну діяльність, предмет праці та знаряддя праці ” [3].

Проте, цікавою є позиція авторів, які вважають, що поняття “діяльність ” ширше за поняття праця, оскільки не кожна діяльність може бути працею. Крім того, відповідно до сучасних наукових підходів процес праці містить такі елементи: предмет праці, засіб праці, технологія діяльності, організація праці та сама праця [4]. І дійсно, сутність праці можна розкрити через її функції: створення благ, розвиток суспільства, спосіб самовираження людини.

Отже, праця - це складне та багатоаспектне явище, що є однією з головних умов життєдіяльності людей, розвитку та прогресу суспільства.

Проаналізувавши зміст терміну “праця ” зупинимось на розгляді сутності поняття планування праці. Слід погодитись із О. Грішнвою, яка визначає планування праці як встановлення доцільних і бажаних пропорцій праці, її продуктивності, чисельності персоналу, фонду заробітної плати для виконання виробничої програми і є частиною загальної системи організації праці, яка забезпечує ефективне її функціонування [6].

І дійсно, метою планування праці та персоналу є визначення економічно обґрунтованої потреби підприємства в персоналі, забезпечення ефективності його використання та мотивації в плановому періоді. На думку

В. Іванової “планування є однією з функцій управління персоналом, що передбачає визначення чисельності працівників, структури та показників ефективності використання праці в плановому періоді, формування фонду оплати праці ” [5]. Позитивним є те, що на її думку планування персоналу ефективне лише тоді, коли інтегроване в загальний процес планування діяльності підприємства.

Сукупність поглядів різних науковців забезпечує підґрунтя для виокремлення таких підстав для розробки плану з праці та персоналу:

- забезпечення виконання планового товарообороту;
- залежністю ефективності діяльності підприємства від роботи персоналу;
- можливістю підвищити заробітну плату завдяки раціональному плануванню праці.

Аналіз наукової літератури показує, що успіху досягли ті підприємства, які мають системний підхід до управління своєю діяльністю і розглядають організацію як єдину систему, інтегруючи всі сфери діяльності в одне ціле. Завдання планування праці полягає в наступному: забезпечення повної зайнятості та високої продуктивності праці; створення сприятливих умов для роботи персоналу і підвищення рівня оплати праці; досягнення високої якості трудового життя працівників.

На підприємствах доцільно використовувати комплексну систему показників праці для здійснення планування, яка містить такі показники: загальноекономічні показники; результативність роботи; кадрові показники; оплата праці; витрати на соціальні виплати; загальні витрати на персонал; умови праці. Соціальний розвиток трудових колективів – це помітні перетворення, які тягнуть за собою кількісні і якісні зміни у сферах їх життєдіяльності, сприяють підвищенню соціального статусу колективу і його членів, удосконаленню соціальної та професійної структур, збагаченню мотивації, формуванню системи цінностей [6].

Метою планування соціального розвитку трудових колективів є підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок соціальних факторів, створення умов для повнішого задоволення потреб працівників та для розвитку членів колективу. Слід зазначити, що планування праці та персоналу торговельного підприємства має певні особливості, що пов'язані зі самою специфікою діяльності підприємства. Так, при плануванні чисельності персоналу доцільно використовувати наступні методи: нормативний, за кількістю робочих місць, економіко-статистичний метод, економіко-аналітичний метод. Плановий фонд оплати праці може бути розрахований на основі індексів зміни чисельності персоналу та середньої заробітної плати в плановому періоді або планового рівня витрат на оплату праці у відсотках до товарообороту і обсягу товарообороту в плановому періоді.

При плануванні праці та персоналу на торговельному підприємстві слід

враховувати зростаючий вплив як позитивних, так і негативних змін у динаміці досліджуваних показників на результати процесу планування. На нашу думку, системне планування праці та персоналу - це процес координації у часі та просторі стратегічного і тактичного планування праці та соціального розвитку підприємства, взаємозв'язку між ними, орієнтованого на спільний напрям розвитку і поведінки, загальну мету. На рис. 1 наведені складові системного планування праці та персоналу торговельного підприємства. Наведені складові системного планування праці та персоналу торговельного підприємства, до яких віднесено: планування показників з праці та персоналу; планування управлінських дій щодо реалізації планових показників та розвитку підприємства забезпечать узгодженість процесів поточного та стратегічного управління з плановими параметрами розвитку торговельного підприємства.



Рис. 1 – Складові системного планування праці та персоналу торговельного підприємства

Ефективність діяльності торговельного підприємства буде забезпечено, якщо заплановані цілі діяльності будуть інтегровані з показниками господарської діяльності підприємства. При цьому як цілі діяльності, так і показники стратегічної направленості розвитку підприємства повинні бути взаємопов'язані з плануванням управлінських дій.

Висновки. Запропоновані теоретико-методологічні аспекти системного планування праці та персоналу торговельних підприємств створюють умови для впровадження в практику планової діяльності механізму системного застосування стратегічного і поточного планування, підвищення оперативності планування та виконання управлінських дій, що в результаті підвищить ефективність діяльності торговельного підприємства.

Бібліографічний список

1. Кодекс законів України про працю / Верховна Рада України. - Офіц. вид. - Х. : Вид-во "Фактор", 2009. - 274 с.- (Бібліотека офіційних видань).
2. **Буряк П. Ю.** Економіка праці й соціально-економічні відносини : навч. посіб. / Буряк П.Ю., Карпінський Б.А., Григор'єва М.І. - К: Центр навч. літри, 2004. - 440 с.
3. **Керб Л.П.** Основи охорони праці : навч.-метод. посіб. / Л. П. Керб - К.: КНЕУ, 2001. - 252 с.
4. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підруч. / А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін. ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. - К. : КНЕУ, 2009. - 711 с.
5. **Грішнова О.А.** Економіка праці та соціально-трудові відносини : підруч. КОО, 2007. - 559 с.
6. **Іванова В.В.** Планування діяльності підприємства: навч. посіб. / В. В. Іванова.- К.: Центр навч. літри, 2006. - 472 с.

ЧУДНЕЦОВА М.В., «Межд. экономика», 0503А,
Науч. руков.: Лысенко К.В., к.е.н., доц.
Донецкий национальный университет
г. Донецк

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

На основе международных рейтингов конкурентоспособности изучены факторы улучшения украинской экономики и бизнеса и формирования эффективной государственной стратегии развития предпринимательства в Украине.

Актуальность. На современном этапе стратегической целью Украины провозглашена ее интеграция в Европейское экономическое сообщество. Перспективы такой интеграции в значительной степени зависят от места и роли страны в глобальном экономическом пространстве и ее способности обеспечивать условия для долгосрочной конкурентоспособности национальной экономики.

Цель исследования: состоит в анализе развития украинской экономики и бизнеса и влияния различных факторов на уровень и динамику конкурентоспособности, а также в разработке соответствующих рекомендаций по улучшению бизнес-среды в Украине и формированию эффективной государственной стратегии развития предпринимательства.

Основная часть Проблемы теоретических и практических аспектов конкуренции, конкурентной среды на глобальных рынках, а также

обеспечения конкурентоспособности национальных экономик рассмотрены в работах таких зарубежных ученых, как: Дж. Робинсон, Р. Солоу, Э. Чемберлин, Й. Шумпетер, Ф. Хайек, Дж.Хикс, Дж.Сакс, С. Коуэн, П. Кругман и др., а также отечественных ученых: В. Д. Базилевич, Я. Б. Базилюк, А. С. Гальчинский, В. М. Геец, П. С. Ещенко, Б. Е. Кваснюк, В. Л. Осецкий, А. С. Филипенко, Л. Федулова и др.

Проблематикой конкурентоспособности экономики и бизнеса, составлением соответствующих рейтингов занимается институт World Economic Forum (Всемирный экономический форум) из Давоса, который ежегодно публикует Глобальный отчет по конкурентоспособности (Global Competitiveness Report), содействующий в определении препятствий на пути повышения конкурентоспособности и разработке стратегии по их преодолению.

Индекс глобальной конкурентоспособности состоит из факторов, детально характеризующих конкурентоспособность стран мира, которые оцениваются по следующим параметрам: качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, технологический уровень, размер рынка, конкурентоспособность компаний и инновационный потенциал.

Рейтинг глобальной конкурентоспособности за 2010 год возглавила Швейцария (в прошлом году – 1 место). Далее идут Швеция и Сингапур — 2 и 3 места, соответственно. Соединенные Штаты за минувший год опустились на две позиции (2009 год – 2 место) и ныне занимают 4 место за счет ослабления финансовых рынков и ослабления макроэкономической стабильности. Германия, которую принято считать «локомотивом еврозоны», поднялась за минувший год с 7 на 5 позицию. Вслед за ней идут: Япония (6 место), Финляндия (7), Нидерланды (8), Дания (9). Первую десятку стран-лидеров замыкает Канада.

Среди стран бывшего СССР Россия заняла 63 место, пропустив вперед Эстонию (33 место), Литву (47) и Азербайджан (57). Остальные государства постсоветского пространства расположились ниже: Латвия (70 место), Казахстан (72), Грузия (93), Молдова (94), Армения (98), Таджикистан (116) и Киргизия (121). Беларусь в рейтинге ВЭФ отсутствует. Замыкают рейтинг Мавритания, Зимбабве, Бурунди, Ангола и Чад, который занял последнее — 133 место.

В рейтинге Всемирного экономического форума за 2010 г. Украина заняла 82-ю позицию, опустившись сразу на 10 позиций по сравнению с результатами предыдущего года. При этом, как и в рейтинге за прошлый год, Украина находится в группе развивающихся стран Латинской Америки и Африки. Нашими непосредственными соседями по рейтингу конкурентоспособности являются Гамбия и Алжир.

Предполагается, что конкурентоспособность страны не должна зависеть от временных экономических шоков, однако финансовый кризис оказался затяжным, негативно отразившись практически на всех странах. Экономика Украины более других стран региона пострадала от кризиса: падение ВВП в 2009 году составило 15,1%, хотя уже в 2010 году наблюдалось повышение реального ВВП на 4,2%. Несмотря на то, что мировая экономика начала восстанавливаться, последствия кризиса еще будут ощущаться, в частности, в финансовом секторе.

Как показывают результаты подсчета индекса глобальной конкурентоспособности Украины за 2010 г., страна снизила показатели по всем трем группам составляющих рейтинга: базовым требованиям (с 86-го на 94 место), усилителям эффективности (с 58-го на 68-е) и факторам инновационного развития (с 66-го на 80-е место).

Украина улучшила свой рейтинг лишь по трем составляющим конкурентоспособности. Страна заняла 49-ое место, поднявшись на 5 пунктов, по эффективности рынка труда, поднялась на 2 позиции до 29-го места по размеру рынка и на 1 позицию до 78-го места по составляющей «инфраструктура».

С другой стороны, наиболее резко ухудшились рейтинги Украины по трем составляющим: макроэкономическая стабильность (падение на 15 пунктов), уровень развития финансового рынка (падение на 21 пункт) и оснащенность новыми технологиями (падение на 15 пунктов).

В стране не только резко выросла маржа по процентным ставкам, но и практически приостановилось банковское кредитование. Уровень государственного долга и размер бюджетного дефицита также начали увеличиваться, снижая конкурентоспособность экономики. В итоге страна заняла 106-ое место по уровню развития финансового рынка рядом с Иорданией и Парагваем.

В составляющей «оснащенность новыми технологиями» особенно резкое падение произошло по показателю прямые иностранные инвестиции и передача технологий. ПИИ и капитальные инвестиции действительно продемонстрировали резкий спад по итогам 2009 года, и к концу 2010 года падение составило 2,9%. Такая тенденция создает негативные предпосылки для быстрого выхода страны из кризиса.

Во время кризиса эффективность проведения государственной политики как никогда важна для повышения конкурентоспособности экономики. Из 12 составляющих конкурентоспособности институциональная среда является самой проблемной сферой – по этой составляющей Украина занимает 120-ое место, соседствуя с Никарагуа и Монголией. По мнению представителей бизнеса, самое большое снижение оценки произошло в сфере эффективности действий правительства, в частности, по таким показателям как расточительство государственных средств и административная нагрузка на бизнес.

Позиции Украины в международном рейтинге Всемирного банка «Doing Business 2011», показатели которого также входят в ИГК, практически не улучшились. Украина занимает 145-ое место (из 183 стран) по простоте ведения бизнеса.

Согласно данным доклада «Ведение бизнеса 2011» Группы Всемирного банка, в десятку лучших стран для ведения бизнеса вошли: Сингапур (1 место), Гонконг/Китай, Новая Зеландия, Великобритания, США, Дания, Канада, Норвегия, Ирландия и Австралия (10 место). Среди аутсайдеров рейтинга оказались: Гвинея (179), Эритрея (180), Бурунди (181), ЦАР (182), Чад (183). Россия находится на 123 месте, что составляет на 7 позиций ниже, чем в прошлом году. Украина занимает 145 место (на 2 позиции выше, чем в прошлом году).

Составляющие рейтинга «Легкость ведения бизнеса в Украине – 2011» (145 место): регистрация предприятия - 118; получение разрешений на строительство - 179; регистрация собственности - 164; кредитование - 32; защита инвесторов - 109; налогообложение - 181; международная торговля - 139; обеспечение исполнения контрактов - 43; ликвидация предприятия - 150.

За минувший год в Украине незначительно снизились показатели развития бизнес сетей (79 место), что стало следствием снижением количества работающих местных поставщиков и качества, поставляемых ими товаров и услуг, что в целом подтверждается значительным регрессом Украины за последнее время по такому индикатору эффективности рынка товаров, как уровень внутренней конкуренции. Тем не менее, зафиксировано незначительное улучшение степени развития бизнес-кластеров, что должно снижать барьеры для входа новых компаний и стимулировать конкуренцию.

По сравнению с прошлым годом незначительно вырос рейтинг Украины по показателю стратегического планирования на уровне компаний (83 место). В данной области явным конкурентным преимуществом Украины является относительно эффективный контроль бизнеса за системой дистрибуции своей продукции на международных рынках (40 место). По этому показателю Украина заметно опережает большинство стран ЕС-12 (исключения: Словения, Литва и Кипр). Это говорит о том, что украинские компании-экспортеры могут получать дополнительные выгоды благодаря использованию собственных каналов для продвижения товаров за границу, что особенно характерно для таких ключевых экспортных отраслей как металлургия, химия и машиностроение.

Выводы. Таким образом, начавшееся восстановление мировой экономики создает предпосылки выхода Украины из кризиса. Однако одного этого недостаточно для повышения конкурентоспособности страны. Как показывают результаты оценки ИГК, Украине в первую

очередь необхідні дії, направлені на стабілізацію державних фінансів, оздоровлення банківської системи, спрощення системи регулювання і стимулювання конкуренції, підтримка інноваційного підприємництва; досягнення малими підприємствами світових стандартів, навчання персоналу по питаннях впровадження систем управління якістю, охорони праці і навколишнього середовища, захисту інтелектуальної власності відповідно до норм і стандартів ЄС; сприяння малим підприємствам в просуванні наукоємної продукції і технологій в інші регіони і на зовнішні ринки з метою углублення міжрегіонального і міжнародного співробітництва. Не прийнявши цих заходів, Україна буде програвати в гострій конкурентній боротьбі країнам, які вивчають потрібні уроки з кризи.

Бібліографічний список

1. **Изосимова Н.** Конкурентоспособность Украины после кризиса: десять ступенек вниз./ Н.Изосимова // «Зеркало недели». – №25, 2010 г. – Режим доступа: <http://www.zn.ua/newspaper/articles/60610#article>
2. **Портер М.Э.** Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608с.
3. Фонд “Ефективне управління” [Електронний ресурс] // Всесвітній економічний форум "The Global Competitiveness Report 2009-2010" – Режим доступа: http://www.feg.org.ua/docs/Final_Ukr_2010.pdf

КОБЕЦЬ Н.Г., облік і аудит, гр.. 504-ОАм
Наук. керів.: Андрос С.В., к.е.н.
Інститут магістерської та післядипломної освіти
Університету банківської справи
Національного банку України
м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ПОВ'ЯЗАНОГО З ФОРМУВАННЯМ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

Проанализирована специфика учета капитала с иностранной долей, изучены основные пути регулирования иностранных инвестиций.

Актуальність. Створення спільних підприємств є одним із шляхів залучення іноземних інвестицій в економіку країни. В Україні операції зі статутним капіталом на сьогоднішній день залишаються не врегульованими. Неузгодженість норм чинного законодавства, нормативних документів бухгалтерського і податкового обліку, відсутність

методичного забезпечення оцінки розміру статутного капіталу за критеріями справедливої вартості і вартості чистих активів актуалізують вибір теми дослідження.

Мета дослідження: Найбільшої уваги в дослідженні приділено проблемам обліку операцій по формуванню і зміні статутного товариств з іноземними інвестиціями.

Основна частина. Основним документом, що регулює правовідносини у сфері іноземного інвестування, є Закон України №93/96 ВР від 19.03.96 р. «Про режим іноземного інвестування», де визначено, що іноземні інвестиції можуть здійснюватись у формі: часткової участі у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств; створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю; придбання самостійно або за участю українських юридичних або фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України; придбання інших майнових прав; господарської (підприємницької) діяльності на основі угод про розподіл продукції; в інших формах, не заборонених законами [1].

Підприємство, визнається підприємством з іноземними інвестиціями, частка у статутному капіталі якого не менш як 10% становить іноземна інвестиція. Воно набуває цього статусу від дня зарахування іноземної інвестиції на його баланс. Якщо частка іноземних інвесторів у статутному капіталі підприємства дорівнює 100%, підприємство визнається іноземним підприємством [1].

Згідно зі ст. 13 [1], іноземні інвестиції підлягають державній реєстрації протягом трьох робочих днів після їх фактичного внесення шляхом присвоєння іноземної інвестиції реєстраційного номера, який засвідчується підписом посадової особи та скріплюється печаткою органу державної реєстрації. Після проведення реєстрації іноземних інвестицій, вони дають права на одержання пільг та гарантій, передбачених законодавством України.

Облік статутного капіталу починається з дати державної реєстрації підприємства. Особливістю організації обліку операцій в іноземній валюті товариства з обмеженою відповідальністю є те, що до моменту державної реєстрації підприємства виникає заборгованість засновників за внесками до статутного капіталу, яка перераховується у грошову одиницю України. Для цього підприємству необхідно: сформувати розмір статутного капіталу підприємства за участю іноземних інвесторів за курсом, зафіксованим в установчому договорі. В бухгалтерському обліку розмір статутного капіталу підлягає оцінці в грошовій одиниці України за курсом НБУ на дату здійснення господарської операції і не підлягає переоцінці в

подальшому в зв'язку зі зміною курсу іноземних валют; зафіксувати дату виникнення заборгованості іноземних інвесторів, яка одночасно є датою підписання установчого договору. Перерахунок зобов'язань з внесків до статутного капіталу проводиться на дату здійснення операції в іноземній валюті, а також на дату складання бухгалтерської звітності.

Якщо ОФ вносяться під час реєстрації підприємства, всі податки і збори сплачує інвестор згідно з процедурою митного оформлення. Зазвичай іноземний інвестор вносить ОФ у зареєстроване підприємство під час збільшення статутного капіталу. У такому разі підприємство-емітент виступає імпортером. Під час митного оформлення майна, що ввозиться на територію України, підприємство-декларант сплачує, крім ПДВ, акциз (якщо ввозяться підакцизні товари), мито та митні збори.

Законодавчими актами України встановлено, що майно, яке ввозиться до України як внесок іноземного інвестора до статутного фонду підприємств з іноземними інвестиціями (крім товарів для реалізації чи власного споживання), звільняється від обкладення митом.

Однак звільнення від сплати мита є умовним. Підприємство має видати митному органу вексель на суму мита з відстроченням платежу не більше ніж на 30 календарних днів від дня оформлення ввізної вантажно-митної декларації. Вексель погашається і ввізне мито не справляється, якщо у період, на який дається відстрочення платежу, це майно зараховане на баланс підприємства і податковою інспекцією за місцезнаходженням підприємства зроблена відмітка про це на примірнику векселя. Таким чином вексель автоматично погашається після державної реєстрації іноземної інвестиції. Якщо ж на векселі не зроблено відмітки податковою інспекцією і він не знятий з обліку протягом відстрочення платежу сума мита сплачується самим підприємством з накладенням штрафу у випадку прострочення термінів.

Протягом 3-х років від часу зарахування іноземної інвестиції на баланс підприємства майно, ввезене до України як внесок іноземного інвестора, відчужується (у т.ч. у зв'язку з припиненням діяльності цього підприємства, крім вивезення іноземної інвестиції за кордон), підприємство з іноземними інвестиціями сплачує ввізне мито, яке обчислюється виходячи з митної вартості цього майна, перерахованої у валюту України за офіційним курсом, визначеним НБУ на день здійснення відчуження майна. При цьому за весь час заборгованості на суму несплаченого ввізного мита нараховується пеня починаючи від дня відчуження майна у розмірах, передбачених законодавством, включаючи день сплати.

Оцінка внесків до статутного фонду здійснюється у грошовій одиниці України за спільним рішенням учасників відповідно до умов, передбачених установчими документами. Внесок іноземного учасника здійснюється з перерахуванням сум інвестицій в іноземній валюті в

грошовій одиниці України за офіційним курсом НБУ на дату підписання установчого договору. При цьому виникають курсові різниці між заборгованістю іноземних інвесторів за внесками до статутного капіталу на день підписання установчих документів і курсом валюти на день фактичного надходження внеску. Розрахунки за дивідендами також здійснюється у валюті, що накладає на підприємство додаткові витрати пов'язанні з переоцінкою коштів.

Висновки. Отже, створення спільних підприємств призводить до надходжень іноземного капіталу в Україні та сприяє її розвитку. Але не врегульовані питання, пов'язані з формуванням внесків іноземних інвесторів стримують цей потік. В законодавстві відсутні чіткі і прозі умови для отримання податкових пільг при реєстрації та ввезені іноземних інвестицій. Стає не зрозуміло чому за порушення умов реєстрації іноземних інвестицій, а також при відчуженні майна інвестором штрафні санкції сплачує підприємство, а не сам інвестор.

Для вирішення цього питання необхідно, щоб в новому податковому і митному кодексах було чітко визначено єдині методологічні засади пов'язані з митним оформленням основних засобів та їх реєстрація в податкових органах, а також подальший їх облік та умови відчуження з притягненням до відповідальності самого інвестора, а не підприємства. Це допоможе регулювати потік іноземного капіталу в Україну, а також прослідковувати за станом та якістю основних засобів, уникаючи завищення його вартості.

Бібліографічний список

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування» №93/96 ВР від 19.03.96 р. із змінами, внесеними згідно із Законом 2850-VI від 22.12.2010 [<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-in/laws/main.cgi?nreg=93%2F96-%E2%F0>].

2. Закону України «Про господарські товариства» №1576 від 19.09.91 р. із змінами, внесеними згідно із Законом 2856-VI від 23.12.2010 [<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1576-12>].

3. Постанова Кабінету Міністрів України №928 від 07.08.96 р «Про затвердження положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій» із змінами, внесеними згідно з Постановами Кабінету Міністрів України 627 від 12.05.2004 [http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP960928.html].

4. Господарський кодекс України із змінами, внесеними згідно із Законом 2850-VI від 22.12.2010 [<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>].

5. Постанова Національного банку України від 10.08.2005 р. №280 «Про врегулювання питань іноземного інвестування в Україні» із змінами, внесеними згідно з Постановою Національного банку України 762 від 23.12.2009 [<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0947-5>]

МАЛОВЕЦКАЯ Д.П., ст.гр. МО-07в
Науч. руков.: Савенко А.Ю. ст. пр.
АДИ ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»
г. Горловка

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО КРЕДИТНОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Определены и охарактеризованы некоторые экономические аспекты функционирования внутреннего кредитного рынка Украины, сложившиеся в 2010 г.

Актуальность. Регламентируемый и контролируемый со стороны государства кредитный рынок должен благоприятствовать росту экономики страны, а также обеспечивать распределение ограниченных финансовых ресурсов между различными секторами экономики. Однако в современных условиях кредитный рынок Украины не способен полноценно выполнять свои функции, что связано с трудностью периода выхода из кризиса, слабой развитостью инфраструктуры, политической нестабильностью и рядом других проблем, что затрудняет его развитие.

Изучением данной проблематики занимались такие отечественные и зарубежные ученые как: Д.Алексеева, В. Витлинский, А. Гальчинский, А. Дзюблюк, О. Дмитриева [1], Н.Ивченко [2], О. Мрак [3], Е. Палехова и др.

Цель исследования: раскрытие теоретических аспектов функционирования рынка внутреннего кредитования в Украине, описание сложившихся экономических тенденций.

Основная часть. Кредитный рынок – это механизм, с помощью которого устанавливаются взаимоотношения между предприятиями и гражданами, нуждающимися в финансовых средствах, и организациями и гражданами, которые их могут представить на определенных условиях [4]. Необходимыми условиями функционирования кредитного рынка является наличие кредиторов, которые имеют временно свободные средства, заемщиков, которые могут вовремя и в полном объеме выполнить обязательства по кредитам, системы государственного регулирования кредитного рынка, законодательного и нормативного обеспечения [1, с.11].



Рисунок 1 – Участники кредитного рынка (авторская разработка)

На функционирование кредитного рынка влияет ряд факторов, в частности, изменение в законодательной базе, развитость инфраструктуры, стимулирование со стороны правительства экономики страны, инфляционные процессы и т.д.

В 2010 г. на сферу кредитования особенно повлияли низкий уровень функционирования рыночной инфраструктуры, малоэффективное государственное регулирование, а также невозможность полноценной стабилизации экономики страны. Однако следует отметить, что, несмотря на сложность периода, к концу года ситуация начала стабилизироваться.

Рассмотрим некоторые тенденции внутреннего кредитного рынка, сложившиеся в 2010 году.

Объем кредитования физических лиц в национальной валюте увеличился за счет обновления потребительского кредитования, а именно автокредитования и кредитов, выданных на покупку бытовой техники, о чем свидетельствует рост кредитного портфеля физических лиц в национальной валюте в ноябре 2010г. на 1,15% - до 62,239 млрд. грн [2], причем рост этого показателя наблюдался в течение последних трех месяцев 2010 года. По этой же причине, по мнению некоторых экспертов, с весны 2011 года планируется рост ипотечного кредитования.

Благодаря достаточно медленному, но стабильному обновлению экономики, в частности, торговле, промышленности, транспорте, объемы

кредитования юридических лиц в национальной валюте во второй половине 2010 г. также стабильно повышались.

Объем кредитного портфеля юридических лиц в иностранной валюте несколько последних месяцев 2010 г. составлял примерно 24 млрд. долларов [2], что объясняется большей стабильностью низких ставок в иностранной валюте по кредитам в сравнении с кредитами, предоставленными в гривнах.

Выводы. Таким образом, можно сказать, что несмотря на трудность предыдущих периодов, к концу 2010 г. начало наблюдаться обновление в сфере кредитования, а ситуация постепенно стала улучшаться, о чем свидетельствуют рост объемов кредитования физических и юридических лиц, стабильность ставок по кредитам и другие положительные тенденции.

Библиографический список

1. Дмитрієва О.А. Депозитна політика комерційного банку в умовах стабілізації грошово-кредитного ринку України: Дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2004. — 189арк. — Бібліогр.: арк. 164-179

2. Думка експерта: Споживче кредитування починає відновлюватися [Електронний ресурс] – Режим доступа:
<http://www.epravda.com.ua/news/2010/12/13/261789/>

3. Мрак О. Кредитний ринок і його розвиток в Україні: наукова робота ст. / керівник Саталкін С.С. - Л., 2009. - 33с.

4. Кредитный рынок [Электронный ресурс] – Режим доступа:
<http://fx-dealing.ru/suschnost-finansovih-rinkov/kreditnii-rinok.php>

ТКАЧУК У.В., ст.гр. МО 07в

Науч. руков.: Савенко А.Ю. ст. пр.

АДИ ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»

г. Горловка

ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ УКРАИНЫ

Определены и охарактеризованы основные принципы организации государственного финансового контроля Украины, отражены результаты независимого аудита состояния экономики Украины.

Актуальность. На современном этапе развития Украины особую актуальность приобретают вопросы совершенствования управления, одним из важных функций которого, является контроль. От осуществления контроля за исполнением законов, распоряжений и от надлежащей организации их выполнения зависит эффективность работы органов

государственной власти.

Проблема переориентации финансового контроля, его адаптация к новым условиям является, одной из основных на современном этапе, так как контроль касается не только государства, но и предприятий, организаций и учреждений

Цель исследования: отразить теоретические аспекты и дать общую характеристику принципов организации финансового контроля в Украине.

Основная часть. Государственный финансовый контроль предназначен для реализации финансовой политики государства, создания условий для финансовой стабилизации. Во всех государствах в зависимости от специфики их устройства сложились свои системы финансового контроля, но все равно они, так или иначе, базируются на общих принципах, выраженных многолетним международным опытом. Подходы к организации финансового контроля в промышленно развитых странах сформулированы в Лимской декларации о руководящих принципах финансового контроля, принятой на IX Конгрессе международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ) в октябре 1977 года [1].

Ключевым условием достижения целей и задач государственного финансового контроля является соблюдение принципов и требований, т.е. основных правил, охватывающих контрольную деятельность в целом. Рассмотрим основные принципы организации государственного контроля Украины (рис. 1).

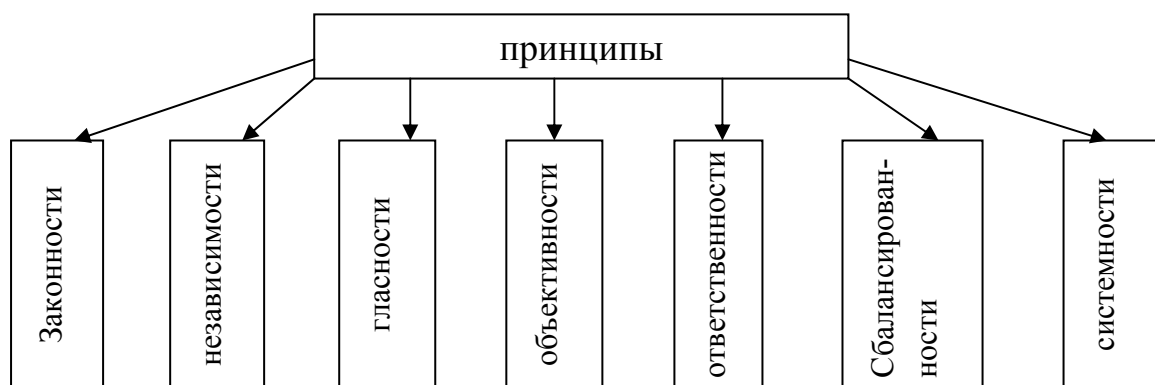


Рисунок 1 - Основные принципы организации государственного контроля

1. Принцип законности. Деятельность органов государственного финансового контроля должна строго соответствовать законам и иным нормативно-правовым актам Украины;

2. Принцип независимости. Функциональная, организационная, персональная и финансовая независимость органов государственного финансового контроля и их должностных лиц от подконтрольных объектов

[2];

3. Координация деятельности органов государственного финансового контроля. Целью является исключение дублирования в их работе и обеспечение единой системы государственного финансового контроля на всех уровнях государственной власти [3];

4. Принцип гласности (обнародование результатов государственного финансового контроля). Министерства, другие центральные органы исполнительной власти обеспечивают обязательное обнародование результатов государственного финансового контроля с учетом необходимости соблюдения режима специальных ограничений, установленных законодательством [2].

Так, по результатам аудита состояния экономики Украины, объемы финансовых нарушений и злоупотреблений, выявленных органами государственной Контрольно-ревизионной службы, проведенные за отчетный период 2008-2009 годов и первый квартал 2010 года, имели весьма обширный характер. Глава Государственной финансовой инспекции Украины, выступая на заседании Кабинета Министров, отметил, что в целом выявлены нарушения свыше 93 млрд. грн. «Из них сумма потерь государственных ресурсов, убытков, нанесенных государству - более 35 млрд. грн. Это рекордный показатель за все время работы Контрольно-ревизионной службы и за все годы независимости Украины. Было отмечено, что кредиторская задолженность, по состоянию на 01.01.2010 г. составляла 2,1 млрд. грн., по местным бюджетам – около 3 млрд. Государственный долг Украины за 2009 год вырос на 96 млрд. и на 01.01.2010 г. составлял 227 млрд., что на 33,9 млрд. превышает предельный размер государственного долга, который установлен Законом «О Государственном бюджете Украины»[4];

5. Принцип объективности. Выводы контролеров, а также их подходы к планированию и проведению проверок должны исключать предвзятость или предрасположенность, а также какие-либо особые мотивы (корысть, политический заказ и т.п.);

6. Принцип ответственности. Данный принцип может быть рассмотрен как минимум в трех аспектах: а) ответственность контролеров, б) ответственность контролируемых, в) ответственность третьих лиц (включая принимающих решения, т.е. обладающих исполнительными полномочиями, государственных органов);

7. Невмешательство в оперативную финансово-хозяйственную деятельность субъектов хозяйствования, за исключением случаев, предусмотренных законодательством;

8. Принцип системности. Предполагает наличие именно системы органов государственного финансового контроля. Но, при этом допускается относительная самостоятельность органов контроля, образуемых по линии ветвей власти [2].

Выводы. Таким образом, следует отметить, что эффективность государственного финансового контроля обеспечивается соблюдением принципов государственного финансового контроля и требований к его организации. Эффективность системы достижима, если верно определены функции, четко разграничены полномочия, установлены процедуры взаимодействия, а также основания и виды ответственности. Действующая система финансового контроля в Украине является несовершенной. Это связано с незавершенностью формирования всей финансовой системы в Украине.

Библиографический список

1. **Е. Шулико** Международный опыт осуществления государственного финансового контроля [Электронный ресурс]/ Шулико Е.// Режим доступа http://www.rusnauka.com/ESPR_2006/ - Название с титул. экрана
2. **В. Бурцев** Основные принципы организации государственного финансового контроля в современных условиях [Электронный ресурс]/ Бурцев В.// Режим доступа http://otherreferats.allbest.ru/finance/00087238_0.html
3. Принципы организации и осуществления государственного финансового контроля [Электронный ресурс]/ Режим доступа <http://www.interlinkh.com.ua>
4. Госфининспекция (КРУ): Результаты аудита состояния экономики Украины демонстрируют масштабность и цинизм коррупции и злоупотреблений в наивысших эшелонах власти прежнего правительства [Электронный ресурс]/ Режим доступа <http://www.partyofregions.org.ua/pr-east-west/4d36f4c6b7b27/>

ДОВГАНЬ П.С., ст.гр. МЭД-10(м)

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

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г. Донецк.

НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Дано определение инновационного потенциала, выделены и проанализированы его особенности для угольного предприятия.

Актуальность. На протяжении двух последних столетий уголь являлся важным источником производства первичной энергии в мире, и в обозримом будущем мир по-прежнему будет находиться в зависимости от угля как одного из источников энергии.

Во всем мире естественным выходом из кризиса считается наращивание инвестиций в модернизацию и повышение эффективности производства. Внедрение инноваций в горной промышленности сегодня – одно из наиболее перспективных направлений.

Около 40% числящихся на балансе резервных запасов для подземного способа разработки не могут в настоящее время рассматриваться в качестве активного резерва из-за неблагоприятных горно-геологических условий. Недостаток капитальных вложений на модернизацию производств, привел к физическому и моральному износу основной части производственных фондов, вызвал значительное отставание в технологии и технике по отношению к ведущим горнодобывающим странам. Техническое оснащение очистных и подготовительных забоев не отвечает современным техническим требованиям.

Отрасли необходима коренная модернизация. Сегодня востребованы инвестиции на весь жизненный цикл предприятия. Это и инфраструктура, необходимая для деятельности предприятия, в том числе транспортная, это и горнокапитальные работы, это и новое оборудование, в том числе по дегазации.

Развитие рынка угля требует также решения вопросов повышения его качества и глубокой переработки, получения новых видов угольной продукции.

Необходимо обеспечивать потребителей угля (электростанции, ЖКХ, цементную отрасль и др.) угольной продукцией, соответствующей высоким требованиям по качеству, с максимально стабильными показателями по таким ключевым параметрам как теплотворная способность, зольность, влажность, содержание серы. Это наиболее оптимальный способ решения задачи повышения эффективности функционирования производств, использующих угольное топливо (максимально высокое КПД, низкие выбросы загрязняющих веществ, снижение расходов на ремонты и реконструкцию оборудования).

Цель исследования: определение направлений инновационного развития угольного предприятия на основе его инновационного потенциала.

Основная часть. Направления инновационного развития предприятия зависят, в первую очередь, от инновационного потенциала предприятия, который исполняет роль ресурсного фактора для инновационной деятельности.

Инновационный потенциал организации в общем виде включает предполагаемые или уже мобилизованные ресурсы, организационный механизм (организационная структура и т.д.) для достижения поставленной цели в области наукоемких технологических процессов, новых видов продуктов или их модификации, а также новых услуг. Организационный механизм, в свою очередь, включает организационную

инфраструктуру, состоящую из внутренних и внешних структур научно-технических учреждений и совокупности кадров, создающих знания или информацию, сохраняющих ее и применяющих. Инновационный потенциал – это мера готовности организации выполнять поставленные инновационные задачи.

Различают два типа технологических инноваций: продуктовые и процессные. Внедрение нового продукта определяется как радикальная продуктовая инновация. Такие новшества основаны на принципиально новых технологиях либо на сочетании существующих технологий в новом их применении. Усовершенствование продукта – инкрементальная продуктовая инновация – связано с существующим продуктом, когда меняются его качественные или стоимостные характеристики [1].

Процессная инновация – это освоение новых или значительно усовершенствованных способов производства и технологий, изменения в оборудовании или организации производства [1].

Определение инновационного потенциала предприятия позволяет:

- адекватно оценить состояние и готовность предприятия к инновационным преобразованиям;
- проанализировать и спрогнозировать тенденции развития, выявить основные преимущества и «слабые» места;
- подготовить рекомендации по формированию инновационной стратегии предприятия для укрепления позиций на рынке;
- создать и развивать информационные потоки для принятия эффективных управленческих решений.

К составляющим инновационного потенциала промышленного предприятия относят следующие количественные и качественные показатели:

- материально-технические, характеризующие уровень развития НИОКР, оснащенность опытно-экспериментальным оборудованием, материалами, приборами, оргтехникой, компьютерами, автоматическими устройствами и проч.;
- кадровые, характеризующие состав, количество, структуру, квалификацию персонала, обслуживающего НИОКР;
- научно-теоретические, характеризующие результаты поисковых и фундаментальных теоретических исследований, лежащих в основе научного задела, имеющегося на предприятии;
- информационные, характеризующие состояние информационных ресурсов, научно-технической информации, текущей научной периодики, научно-технической документации в виде отчетов, регламентов, технических проектов и другой проектно-конструкторской документации;
- организационно-управленческие, включающие необходимые

методы организации и управления НИОКР, инновационными проектами, информационными потоками;

- инновационные, характеризующие наукоемкость, новизну и приоритетность проводимых работ, а также интеллектуальный продукт в виде патентов, лицензий, ноу-хау, рационализаторских предложений, изобретений и т.д.;

- рыночные, оценивающие уровень конкурентоспособности новшеств, наличие спроса, заказов на проведение НИОКР, необходимые маркетинговые мероприятия по продвижению новшеств на рынок и проч.;

- экономические, характеризующие экономическую эффективность новшеств, затраты на проводимые исследования, рыночную стоимость интеллектуальной продукции; показатели, оценивающие стоимость как собственных, так и сторонних патентов, лицензий, ноу-хау и других видов интеллектуальной собственности;

- финансовые, характеризующие инвестиции в НИОКР, нематериальные активы, источники финансирования (возможность выпуска акций и облигаций, привлечения зарубежного и частного инвестора и т.д.).

На данном этапе развития национальной экономики уровень внедрения инноваций на большинстве промышленных предприятий снизился, что проиллюстрировано в таблице 1 [2].

Таблица 1 - Внедрение инноваций на промышленных предприятиях

	Удельный вес предприятий, внедряющих инновации, %	Освоено производство новых видов продукции, наименований	из них новые виды техники	Удельный вес реализованной инновационной продукции в объеме промышленности, %
2000	14,8	15323	631	
2001	14,3	19484	610	6,8
2002	14,6	22847	520	7
2003	11,5	7416	710	5,6
2004	10	3978	769	5,8
2005	8,2	3152	657	6,5
2006	10	2408	786	6,7
2007	11,5	2526	881	6,7
2008	10,8	2446	758	5,9
2009	10,7	2685	641	4,8

Специфика угольной промышленности определяет ряд особенностей использования инновационного потенциала в данной сфере. Вся последовательность инновационных решений, обеспечивающих повышение эффективности угольных предприятий, обеспечивается следующими апробированными в промышленных условиях техническими и технологическими решениями:

1) применение принципиально нового патентнообеспеченного оборудования и экологически чистых технологий в различной по необходимости инвариантности от гравитационоскалывающих систем переработки и механизированной выработки крупной породы

2) исключение дополнительных затрат на транспортировку ископаемых и повышение рациональности последовательности технологических звеньев, что обеспечивает выдачу из шахты обогащенного угля с прямой поставкой потребителю за счет инновационного технического перевооружения угольных предприятий посредством размещения обогатительных фабрик на территории шахт.

3) улучшение логистики, поддержка и развитие транспортной развязки, а именно – расширение и модернизация железнодорожного покрытия территории и парка подвижных составов для перевозки угля.

4) применение специального оборудования для неблагоприятных горно-геологических условий (пластов малой мощности), с помощью которых достигается более высокое качество угля, а также становится возможна безлюдная выемка угля.

5) применение новых методов управления. В отрасли, которая связана с большим количеством рисков, особенно актуальными становятся такие методы управления, как риск-менеджмент, контроллинг и др. Среди методов управления рисками, применимых к угольным предприятиям, можно выделить следующие:

–распределение общего риска путем объединения с другими участниками, например, объединение прибыльной шахты и убыточной;

–распределение риска во времени, т.е. заключение долгосрочных контрактов с надежными партнерами;

–лимитирование риска, т.е. установление предельных сумм расходов, кредита, инвестиций;

–страхование имущества, производственных рисков, рисков сбоя материально-технического снабжения, простоев по различным причинам;

–самострахование, как правило, в виде резервных мощностей (подготовка новых горизонтов, лав), резервных материалов и запчастей;

–компенсация возможных финансовых потерь за счет системы штрафных санкций в случае нарушения контрагентами обязательств. Этот метод широко используется для страхования сбоев материально-технического снабжения, неплатежей и задержек платежей;

–диверсификация видов деятельности и зон хозяйствования, что дает

возможность получения дополнительной прибыли, которая может снизить риск от негативного результата основной деятельности. Этот метод – один из наиболее приемлемых для угольных предприятий, поэтому целесообразно выделить его как отдельное решение и остановиться на нем подробнее.

б) диверсификация угольного производства. Это направление характеризуется следующими особенностями:

- не требуется отвода новых территорий,
- повышается интенсивность использования материальных и минеральных ресурсов,
- сокращаются энерго- и теплотребования на единицу произведенной продукции.

Одним из наилучших способов диверсификации производства в угольной промышленности является промышленная утилизация метана с целью его использования как энергетического ресурса для транспортных средств (в основном в сельском хозяйстве) и для обогрева помещений.

Еще одним способом диверсификации является повторное использование шахтных вод, которую в результате предварительной очистки относят к технической воде. На данный момент таким видом диверсификации занимается шахта имени Максима Горького, где смонтировали экспериментальную установку для очистки шахтных вод от примесей для использования на Донецком металлургическом заводе для охлаждения плавильных печей.

Также при диверсификации производства возможно использование самого угля для получения синтетического бензина, дизельного топлива и газа.

Выводы. На основании данной статьи можно сделать следующие выводы:

- 1) необходимо определение инновационного потенциала предприятия;
- 2) направления инновационного развития предприятия зависят от его инновационного потенциала предприятия;
- 3) среди основных направлений инновационного развития угольного предприятия можно выделить следующие: применение принципиально нового оборудования, применение новых методов управления, диверсификация производства.

Библиографический список

1. Яновский А. Б. Научно-инновационная политика развития угольной отрасли // Уголь. – 2010. – №8 с.21-39
2. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України. Довідкове видання. – К.: «Консультант», 2010. – 641с.
3. Хозяйственные риски: оценка и прогнозирование. Монография /

Мартякова Е.В., Кочура И.В. – Донецк: ДонНТУ, 2008. – 220с.

4. Управление потенциалом развития предприятий. Монография / Коренков О.В. – К.: ГРОТ, 2004. – 289с.

5. Майдуков Г.Л., Григорюк М.Е., Майдукова С.С. Угольная промышленность в системе энергетической безопасности Украины. Место и потенциальные возможности // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 100-2. – Донецк, Дон НТУ. – 2005. – С.74-82.

ЗАМРІЙ А.М., 45-МП

Наук. керів.: Трикоз І.В., ст. викладач

Бердянський університет менеджменту і бізнесу

м. Бердянськ

УДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ВАТ «АВТОТРАНСПОРТНЕ ПІДПРИЄМСТВО 12357»

Розглянуто основні методи ціноутворення та шляхи удосконалення цінової політики на підприємстві.

Актуальність. Через ціну формується більшість економічних відносин у суспільстві. Це стосується як сфери виробництва товарів, так і сфери їх обігу, реалізації. Ціна стосується безпосередньо утворення, розподілу та використання грошових нагромаджень, тобто всіх товарно-грошових відносин. Для сучасної України транспорт має велике значення, тому що він з'єднує різні регіони у єдину країну, і є одним з відомих країностворюючих факторів.

Окремі питання даної проблеми розглядалися такими науковцями, як Виноградський М., Виноградська А., Шкапова О., Поддєрьогін А., Пущик Є. та ін.

Мета дослідження є удосконалення цінової політики підприємства.

Основна частина. Ціна як важлива складова ринкової економіки є еквівалентом обміну товарів. У загальному вигляді - це кількість грошей, за яку продавець бажає продати товар, а покупець — купити його. Через ціну формується більшість економічних відносин у суспільстві. Це стосується як сфери виробництва товарів, так і сфери їх обігу, реалізації. Ціна стосується безпосередньо утворення, розподілу та використання грошових нагромаджень, тобто всіх товарно-грошових відносин.

На думку Виноградського М.Д. [1], ціна — найбільш важливий показник для підприємства, оскільки її головна функція полягає в забезпеченні доходу від продажу товарів. Основними ціноутворюючими факторами є величина і динаміка попит та пропозиції продукції. Ринок та попит встановлюють верхню межу рівня цін, а витрати — нижню.

Політика ціноутворення — це комплекс заходів, до якого належить визначення ціни, знижок, умов оплати за товари чи послуги з метою задоволення потреб споживачів і забезпечення прибутку фірми.

Поддєрьогін А.М. [2] розрізняє наступні цілі ціноутворення: виживання; максимізація поточного прибутку; максимізація поточних доходів; максимізація росту продажів; «знімання вершків», максимальне ковзання по сегментах ринку; лідерство за якістю товару.

Ціна може встановлюватися з метою збереження заохочення покупців до появи нового товару, підтримки торгових посередників чи навіть для захисту від втручання держави.

Вибір ринкової стратегії визначається трьома основними факторами: витратами, попитом і конкуренцією. Відповідно, всі методи ціноутворення також можна поділити на три групи: методи, орієнтовані на витрати; методи, орієнтовані на попит; методи, орієнтовані на конкуренцію.

Транспорт — народногосподарський комплекс, який здійснює перевезення людей та вантажів. За об'єктом перевезення розрізняють транспорт пасажирський та вантажний.

Аналіз діяльності ВАТ «АТП 12357» дозволяє визначити наступні основні підходи до практичного встановлення цін на послуги, пов'язані з перевезеннями вантажів на підприємстві:

1. Підхід на основі сформованого рівня поточних цін.
2. Підхід на основі встановлення націнки до собівартості.
3. Схема з оплатою використання рухомого складу.

У тій ситуації, що склалась на ринку сьогодні, при встановленні цін на автотранспортні послуги враховуються три основні орієнтири: собівартість, яка розглядається як допустима межа ціни; встановлення ціни нижче собівартості, яке може здійснюватися тільки як тимчасовий захід, що вживаються у виняткових випадках — наприклад, з метою утримання вигідного споживача або певного сегмента ринку збуту послуг; платоспроможність конкретного споживача, яка у поєднанні з реальними характеристиками наданих йому послуг у всіх випадках визначає нижню межу ціни (рис. 1).

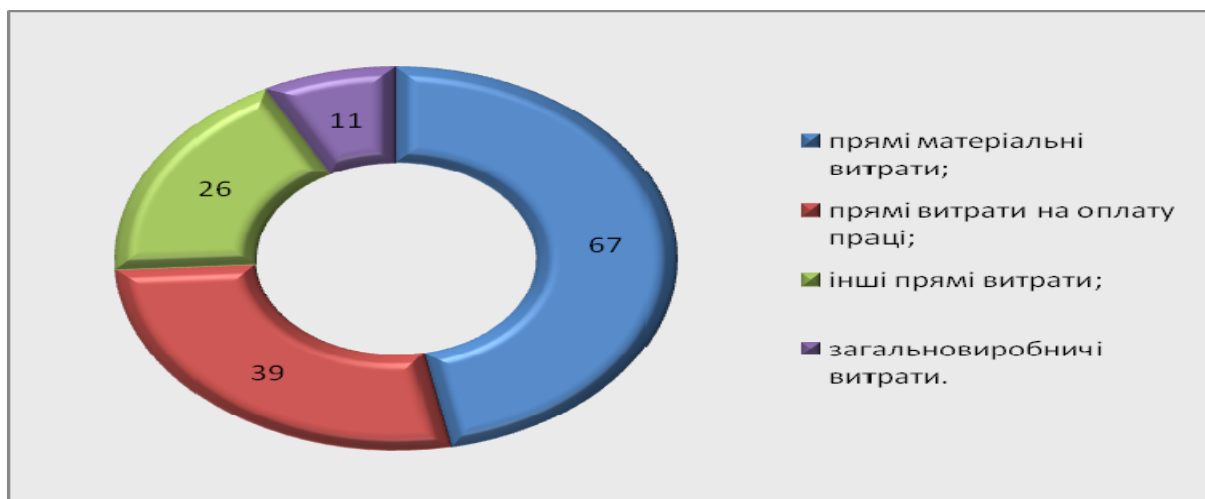


Рисунок 1 — Структура собівартості пасажирських перевезень.
Джерело: складено автором за матеріалами ВАТ «АТП 12357».

На рис. 1 видно що прямі матеріальні витрати займають основне місце. У структурі витрат даного виду діяльності посідають прямі матеріальні витрати, які займають майже половину усіх витрат - 67 тис. грн. Витрати на оплату праці посідають друге місце близько 30% і становлять 39 тис. грн.

Високі матеріальні витрати пов'язані з постійним подорожчанням паливно мастильних матеріалів. Цей макроекономічний чинник пов'язаний з постійним підвищенням ставки акцизу. Подорожчання запчастин теж відіграє не останню роль в цьому замкнутому колі.

Зниження цієї частини витрат можливо лише за умов побудови власної заправної станції, оскільки більшість транспорту ВАТ «АТП 12357» працює на дизельному пальному або газі метан як альтернативному виді палива.

Сьогодні ринок нафтопродуктів - це ринок нафтовиків, де діють їх правила гри, і ті хто володіють цим ринком, отримують надприбутки (табл. 1).

Таблиця 1 — Структура ціни бензину та газу в Україні, 2010р. (грн/л)

	Бензин - 95	Газ - метан
Ціна	7.8	4.5
Собівартість	4,4	2,4
ПДВ та акциз	1,85	1,05
Транспортування та зберігання	0,9	0,55
Прибуток АЗС	0,65	0,5

Джерело: розраховано автором за матеріалами [3].

У м. Бердянськ знаходяться всього 4 метано-пропанові та 2 метанові

газові автозаправні станції. За даними Бердянського МРЕО в місті зареєстровано 18 тис. автомобілів (легкових, вантажних, маршрутних). З них: 26% оснащенні газовими установками для метану, 17% оснащенні для пропану. Тобто окрім власних потреб у паливі, ВАТ «АТП 12357» зможе задовольнити аналогічні потреби приблизно 4,6 тис. інших потенційних споживачів у паливі.

На будівництво АЗС потрібні не малі кошти (близько 200 тис. грн.), але у перспективі - це нове джерело для отримання прибутку і заощадження значних коштів. Власна АЗС дасть змогу скоротити прямі матеріальні витрати на 6,4%, що у грошовому виразі становить близько 4500 грн. в місяць.

Висновки. Таким чином, закони ринку свідчать про те, що найбільш спроможним до подальшого процвітання буде підприємство, яке забезпечить загальну тенденцію отримання найбільшого прибутку з урахуванням перспективи його отримання й подальшому.

Тому, для удосконалення цінової політики ВАТ «АТП 12357» пропонуємо побудувати власну газову метано-пропанову АЗС, що надасть можливість підприємству скоротити матеріальні витрати на паливо та, за рахунок обслуговування клієнтів інших підприємств, отримати додатковий прибуток.

Перспективами подальших досліджень стане розробка мультиплікативної моделі ефективності діяльності ВАТ "АТП 12357"

Бібліографічний список

1. **Виноградський М.Д.** Менеджмент в організації / Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шкапова О.М. – К.: Кондор, 2004. – 598 с.
2. **Поддєрьогін А.М.** Фінанси підприємств: [Підручник] / А. М. Поддєрьогін. - К.: КНЕУ, 2005. – 460 с.
3. **Пущик Є.** Хто знімить Україну з нафтової голки: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010>.

ВОРОНЦОВА Е. МЭД-10с

Науч.руков. : Рябич О.Н. , к.э.н., доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г.Донецк

РИСКИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОЛОГО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ В УКРАИНЕ

Исследованы риски реализации эколого-энергетических проектов по

сокращению антропогенных выбросов парниковых газов в атмосферу. Предложена классификация рисков в зависимости от их распределения. Разработана модель выявления и распределения рисков на стадии проектирования проектов, на примере проектов по утилизации шахтного метана.

Актуальность. В условиях новых глобальных экологических противоречий в обществе и сложной эколого-экономической и энергетической ситуации, которая сложилась в Украине, особое значение приобретают вопросы обеспечения функционирования рыночных отношений в природоохранной сфере и рациональное использование энергетических ресурсов. От решения, которых зависит обеспечение долгосрочных позитивных изменений в состоянии окружающей среды, энергетической сфере и предотвращение антропогенного влияния на изменение климата.

После вступления в действие Киотского протокола [1] к Рамочной Конвенции ООН по изменению климата в феврале в 2005 г. для Украины открылись альтернативные источники финансирования эколого-энергетических проектов по сокращению выбросов парниковых газов на основе механизмов международного сотрудничества с получением существенных преимуществ социально-экономического и экологического характера. Особенно это касается сфер, где из-за ограничений рыночного характера, предопределенных недостаточной финансовой отдачей и высокими рисками, наблюдается дефицит финансовых ресурсов для капитальных вложений.

Проблемам решения эколого-экономических и энергетических противоречий посвящены работы ведущих исследователей: Б.В. Буркинский, О.О. Веклич, Б.М. Данилишин, А.А. Садеков, Ю.И. Стадницкий, В.М. Степанов, В.М. Трегобчук, А.М. Телиженко, Г.О. Черниченко, М.Г. Чумаченко и другие.

Однако, формирование целостного, комплексного решения вышеперечисленных проблем, требует досконального изучения эколого-энергетических проектов по сокращению выбросов парниковых газов в атмосферу и рисков реализации этих проектов.

Цель исследования: проанализировать риски реализации эколого-энергетических проектов по сокращению выбросов парниковых газов в атмосферу. На основе анализа разработать классификацию рисков в зависимости от их распределения. Разработать модель выявления и распределения рисков на стадии проектирования проектов, на примере проектов по утилизации шахтного метана.

Основная часть. Риск проектов — это фактор множественных переменных, зависящих от рыночной ситуации и других предварительных условий. Эти переменные находятся вне контроля лиц, занимающихся внедрением проекта, вместе с тем существуют факторы риска, которые

связаны с характеристиками проекта. К примеру, результатом реализации проектов по сокращению выбросов парниковых газов в атмосферу являются Единицы сокращения выбросов (ЕСВ), которые принято считать новым видом товара. А новый товар необходимо исследовать, провести анализ его влияние на прибыльность проектов, оценивать риски и минимизировать их.

Риски эколого-энергетических проектов для распределения и учета необходимо классифицировать на внешние и внутренние (рис.1).

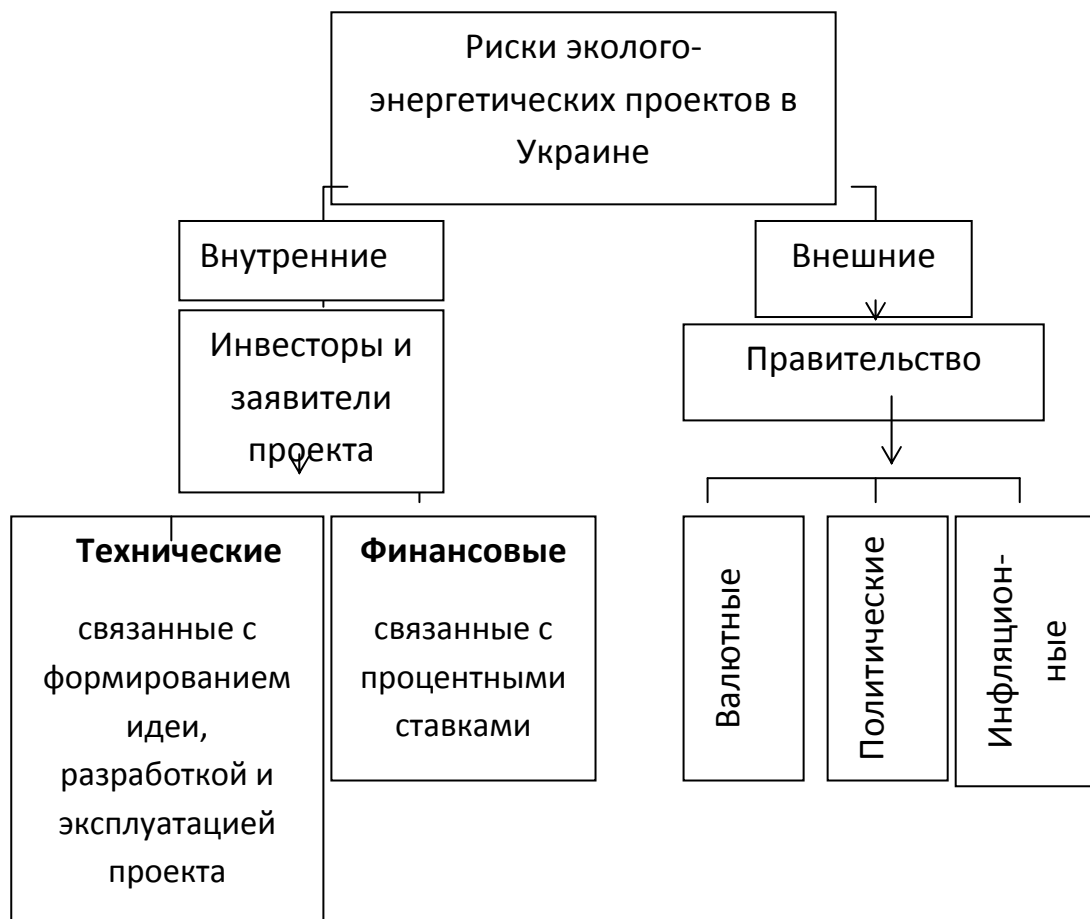


Рисунок1 — Классификация рисков в зависимости от их распределения

На основе классификации рисков в зависимости от их распределения определяют, каким образом они отражаются на решениях по переуступке ЕСВ, на инвесторах и заявителях проектов.

Следует учесть, что проекты по утилизации шахтного метана и проекты возобновляемой энергетики могут столкнуться с серьезными рисками на стадиях разработки и строительства. На стадии разработки обоих типов проектов могут возникнуть проблемы с продвижением проектов (необходимо получить обязательные разрешения и допуски для реализации проектов). Данные проекты также сталкиваются с риском превышения сметной стоимости или задержками ввода объекта в

эксплуатацию [2].

Эколого-энергетические проекты могут столкнуться с внешними рисками, связанными с законодательными нормами и нормативами в странах, реализующих данные проекты. Это риск инфляции, валютные риски, политические риски, а также риски, связанные с процентными ставками. Они могут отразиться на проекте, на любой стадии его развития.

Модель выявления и распределения рисков для эколого-энергетических проектов на примере проектов по утилизации шахтного метана, необходимая на стадии проектирования представлена на рис.2.

Политические риски — это риски, связанные с возможностью изменения условий внедрения проектов, так как процедурные аспекты их реализации довольно расплывчаты и существует возможность их разной интерпретации. Данные риски связаны с тем, что проектное предложение не будет одобрено или существует вероятность невыполнения страной требований к таким проектам.

Коммерческие риски — это риски, связанные с неразвитостью углеродных рынков, например, ценообразования на сокращение выбросов. В этом случае цена будет чувствительной к политическим процессам в ключевых странах, а также к флуктуациям цен на ископаемое топливо, так как цена на данный вид ресурса — важный фактор, который влияет на стоимость снижения выбросов.

Кредитные риски. Ожидаемые сокращения выбросов по проектам совместного осуществления оцениваются в начале проекта, т.е. еще до его реализации, поэтому существует неопределенность относительно реальных сокращений.

Выводы. Таким образом, риски следует учитывать и распределять между инвесторами и заявителями эколого-энергетических проектов путем их определения и оценки, которая должна быть неотъемлемым условием обоснования проектов. Проекты по утилизации шахтного метана и возобновляемой энергетики имеют высокую степень риска, поэтому еще на начальной стадии формирования идеи проекта риски следует выявить, учесть и минимизировать.

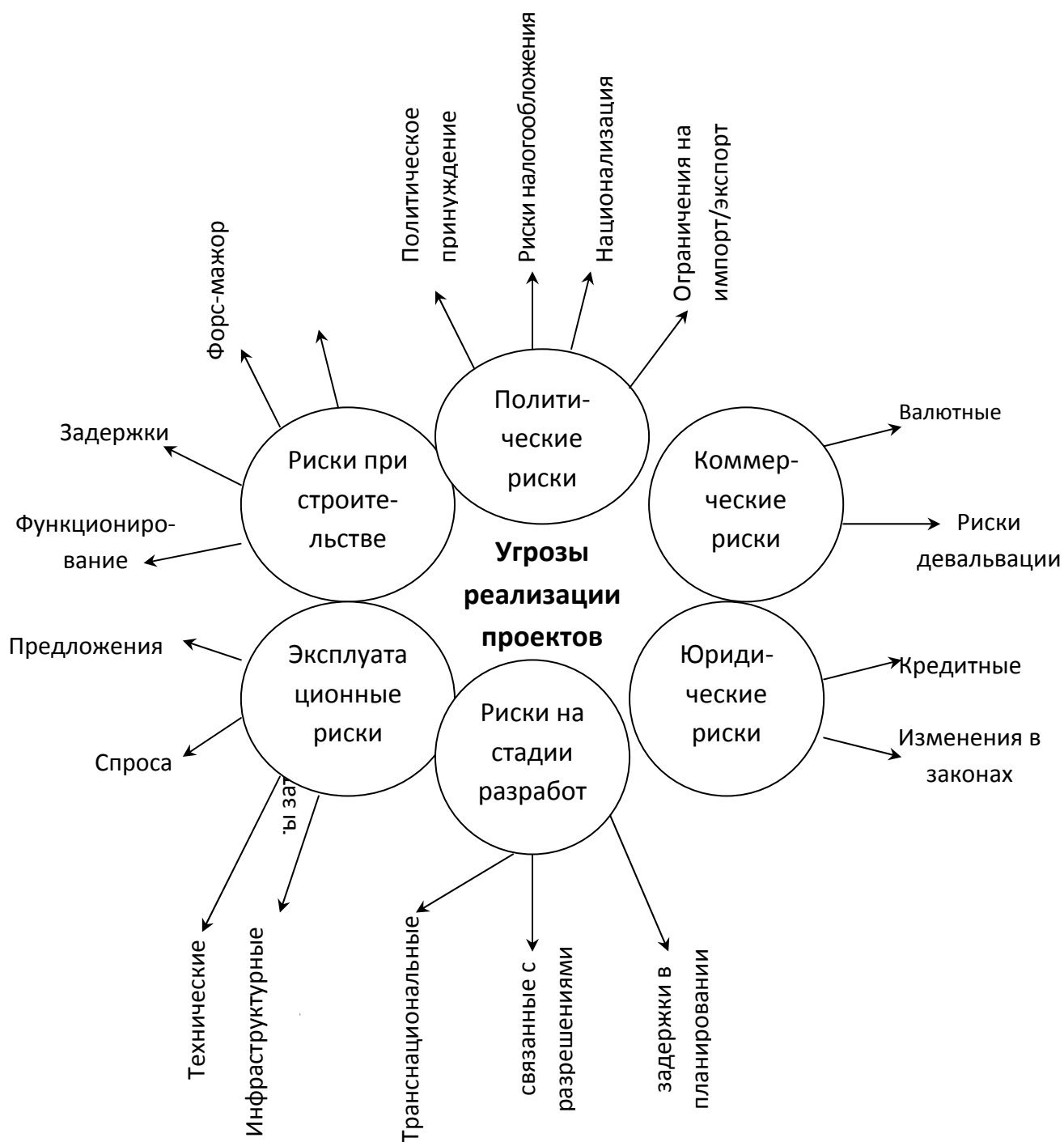


Рисунок2 — Модель выявления и распределения рисков на примере проектов по утилизации шахтного метана

Библиографический список

1. Закон України «Про ратифікацію Кіотського протоколу до Рамкової Конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату» затверджен 4 лютого 2004 року N 1430-IV // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2004, N 19, ст. 261.

2. **Дюканов В., Палмизанов Д.** Риски которым подвержены проекты торговли экологическими кредитами в Украине ФСЭЭР // Кіотський протокол, інвестиційні можливості використання проектів спільного впровадження в Україні: Матеріалі семінару (29 березня 2005 р.) – Київ, 2005. //Інформаційний центр “PointCarbon” - <http://www.pointcarbon.com>

3. **Буркинский Б.В., Степанов В.Н., Круглякова Л.Л.** и др. Ресурсно-экологическая безопасность (теоретические и прикладные аспекты) – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 1998. – 188 с.

4. **Гомаль И.И., Рябич О.Н.** Предотвращение изменения климата: глобальные и региональные аспекты. Монографія. – Донецк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2008. – 296с.

УСОВ С.А. студ. гр. МЭД-10с

Науч. руков.: Костюк И.С., к.т.н., доц.

ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет

г.Донецк

ОБОСНОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНОГО НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОХРАНЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Актуальность. Интеллектуальная собственность, как и любой другой вид собственности, часто является объектом противоправных действий со стороны третьих лиц и соответственно нуждается в правовой защите и в управлении этим процессом.

Проблемы охраны интеллектуальной собственности сегодня вышли в мире на первый план, т.к. вследствие ускорения темпов развития технических систем и увеличения объема интеллектуальной собственности, которая задействована в формировании современной мировой экономики. Интеллектуальная собственность все чаще становится объектом, из-за которого образуются политические проблемы в государстве, связанные с уровнем экономической его безопасности [1, с. 5–6]. Сегодня приходится учитывать, что во многих развитых странах уже сформировалась отрегулированная система охраны интеллектуальной собственности. К сожалению, в нашей стране проблемы с этой системой существуют. Найти их разрешение нам еще предстоит в будущем, поэтому Украина не может считаться цивилизованной страной, имея такой низкий

уровень охраны интеллектуальной собственности. И тем более с таким положением дел не может быть принятой в структуру Европейского Союза.

Большое значение для эффективной охраны интеллектуальной собственности имеет процесс вступления Украины в мировые структуры, регулирующие развитие этой сферы. Наше государство является участником 19 многосторонних международных договоров, являющихся частью национального законодательства. Это дало возможность в Украине сформировать законодательную базу, которая в целом соответствует международным нормам.

Правоотношения в сфере интеллектуальной собственности регулируются отдельными положениями Конституции Украины, нормами Гражданского, Уголовного, Таможенного кодексов Украины, Кодекса Украины об административных правонарушениях, соответствующих процессуальных кодексов, нормами отдельных законов Украины. В данный момент в Украине действуют 10 специальных законов в сфере интеллектуальной собственности. Правоотношения, связанные с правовой охраной интеллектуальной собственности, регулируют также около ста подзаконных нормативных актов.

В состав структуры управления государственной системой охраны интеллектуальной собственности в Украине входят: Министерство образования и науки, молодежи и спорта Украины, государственный департамент интеллектуальной собственности, государственное предприятие «Украинский институт промышленной собственности», государственное предприятие «Украинское агентство по авторским и смежным правам», институт интеллектуальной собственности и права [1, с.48–53].

Однако эффективность работы государственного департамента интеллектуальной собственности Министерства образования и науки, молодежи и спорта Украины у нас сейчас находится еще на относительно низком уровне и это обусловлено рядом причин:

1. Недостаточное количество специалистов в данной сфере.
2. Низкое государственное финансирование системы охраны интеллектуальной собственности.
3. Не соответствует современному развитию интеллектуальной собственности нормативно-правовая база ее защиты.

Анализ этих причин показывает, что наиболее актуальной на сегодняшний день является третья проблема, так как она наиболее важная и нуждается в приоритетном разрешении.

Украина обладает огромным научным и интеллектуальным потенциалом, который при ведении грамотной политики в сфере интеллектуальной собственности может стать дополнительной силой, которая поможет ей выйти из экономического кризиса.

Однако из-за нестабильности условий для изобретательской деятельности главным образом, ухудшения материально-технических и финансовых условий в инновационной сфере, численность изобретателей и авторов оригинальных идей значительно уменьшается.

Следует отметить, что недостаточно развитая нормативно-правовая база защиты интеллектуальной собственности, а именно элементов, которые обеспечивают коммерциализацию запатентованных достижений, способствует развитию проблемы утечки квалифицированных кадров за границу и тем самым снижает экономический и технический уровень Украины.

Цель исследования. Обобщение опыта работы системы охраны интеллектуальной собственности в зарубежных странах для дальнейшего внедрения её отдельных элементов в Украине и разработка перспективного направления совершенствования системы охраны интеллектуальной собственности в нашей стране.

Основная часть. Современный период развития нашего государства характеризуется существенным возрастанием роли науки и техники, интеллектуальной сферы деятельности, уровня духовного развития личности в деле наращивания производственного потенциала страны. Он не может развиваться без интеллектуального потенциала, а главным источником его, в свою очередь, является творческая работа представителей среднего класса.

Согласно международным стандартам, к среднему классу относятся преимущественно лица с высокой профессионально-образовательной подготовкой и интеллектуальным потенциалом, который гарантирует им значительный спрос на рынке труда.

Плодотворной творческой работе представителей среднего класса препятствует отсутствие гарантий правовой защиты результатов их творческой работы.

Анализируя общее состояние борьбы с нарушениями в сфере интеллектуальной собственности в Украине, приходим к выводу, что, хотя уровень нарушений остается высоким, в последнее время происходит заметная активизация процессов, направленных на повышение уровня охраны интеллектуальной собственности.

Однако созданию в Украине эффективной системы охраны интеллектуальной собственности препятствует, прежде всего, слабо развитая нормативно-правовая база государства. А также на нее пагубно влияет отсутствие надлежащего информационного обеспечения деятельности в области охраны интеллектуальной собственности.

Но все же, в Украине имеются и позитивные сдвиги в этом направлении, так как уже уделяли внимание усовершенствованию государственной системы правовой охраны интеллектуальной собственности [2, с. 78–89]. Президентом Украины был подписан Указ «О

мероприятиях по охране интеллектуальной собственности в Украине». Указ направлен на обеспечение условий для повышения эффективности использования интеллектуальных ресурсов нации.

Принятый Верховной Радой Украины Закон Украины «Об инновационной деятельности» предусматривает внедрение ряда льгот предприятиям, которые получают статус инновационного предприятия, так как они освобождаются от уплаты НДС, налога на прибыль и земельного налога.

Дальнейшим совершенствованием нормативно-правовой базы в Украине системы правовой охраны интеллектуальной собственности явилось принятие проекта Закона Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О собственности», законопроекта «Об особенностях введения объектов интеллектуальной собственности к хозяйственному обороту», а также внесением изменений в криминальный кодекс Украины об охране прав интеллектуальной собственности [6].

Если наша страна стремиться создать эффективную систему охраны интеллектуальной собственности, то следует учитывать мировой опыт, который подтверждает эффективность инновационной модели развития среднего класса и который служит основой социальной стабильности и движителем прогресса.

Интересным в этом аспекте есть опыт Финляндии. В этой стране действует, по крайней мере, шесть организаций, которые занимаются консалтинговой и посреднической деятельностью в сфере коммерциализации интеллектуальной собственности. Они действуют на территории всей страны. Среди них есть частные организации, такие как, например: Фонд изобретений Финляндии.

Есть также и региональные представительства центральных органов исполнительной власти, например региональные службы трех министерств: Министерства торговли и промышленности, Министерства сельского хозяйства и лесоводства и Министерства работы. Задачами этих организаций есть обеспечение благоприятных условий для создания и введения в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности, прежде всего, в промышленность.

Это достигается путем создания региональных консультационных пунктов, предоставление помощи в оформлении прав интеллектуальной собственности, содействие формированию рынка потребителей этой собственности, привлечение рискованного (венчурного) капитала для финансирования мероприятий по коммерциализации прав интеллектуальной собственности.

Так же рассмотрим опыт Германии, в которой центры, подобные Фонду изобретений Финляндии, находятся, как правило, при Земельных университетах. Финансирование деятельности центров происходит из бюджета этих университетов.

Деятельность центров, схожая с деятельностью Фонда изобретений Финляндии, оказывает содействие максимальному сближению частных изобретателей и заинтересованных в их разработках фирм и привлечению частного капитала для инвестиций в процесс ввода в общественный оборот изобретений, созданных физическими лицами, чем обеспечивает повышение их благосостояния и тем самым обеспечивает возрастание и укрепление среднего класса Германии [5, с. 12–14].

К сожалению, в законодательном поле Украины, несмотря на все попытки усовершенствования государственной системы охраны интеллектуальной собственности с 2001 по 2007 год пока отсутствуют фундаментальные положения, которые определяют заинтересованность нашей страны в изобретательстве, коммерциализации интеллектуальной собственности, и эффективные меры стимулирования этой важнейшей сферы творческой деятельности.

Для того чтобы объект интеллектуальной собственности стремился стать товаром, следует обеспечить его правовую охрану.

Из-за недостаточной эффективности системы государственного регулирования и управления в сферах инновационной деятельности, правовой охраны интеллектуальной собственности, обеспечения необходимых условий для реализации прав интеллектуальной собственности, которая сложилась в стране, существенных положительных изменений в этой сфере не происходит [3, с. 44].

Не сформированность национальной инновационной системы, недостаточная эффективность системы охраны и защиты прав интеллектуальной собственности препятствует развитию инновационной деятельности, образованию в Украине цивилизованного рынка интеллектуальной собственности и среднего класса.

В сфере охраны интеллектуальной собственности существуют нерешенные проблемы:

1. Недоразвитость системы элементов, которые обеспечивают коммерциализацию запатентованных достижений.
2. Отсутствие целостной системы обеспечения соблюдения законодательства об охране интеллектуальной собственности.
3. Нестабильность условий для изобретательской и рационализаторской деятельности, из-за ухудшения материально-технических и финансовых условий в инновационной сфере.

Это главные проблемы, которые значительно влияют на развитие экономической системы государства, так как они вынуждают к выезду украинских специалистов на работу за границу.

От решения проблемы создания эффективной системы охраны интеллектуальной собственности, зависит прочность фундамента для инновационной модели развития Украины, ее модернизации, повышения конкурентоспособности в мировой социально-экономической системе.

Для становления системы охраны интеллектуальной собственности необходимо ввести такие инновации:

1. Создать условия для цивилизованной рыночной среды, в которой субъекты интеллектуальной собственности будут надёжно защищены от недобросовестной конкуренции.

2. Улучшить правовую базу в организации сферы патентования и регистрации авторских прав. Принять закон о создании Патентного суда Украины.

3. Следует разработать систему экономических стимулов (налоговых, кредитных, страховых) коммерциализации запатентованных научно-технических достижений.

4. В Государственном бюджете следует также предусмотреть надлежащее финансирование затрат на развитие инфраструктуры охраны интеллектуальной собственности, модернизацию технической базы государственных учреждений этой сферы и внедрить в них новейшие информационные технологии.

5. Увеличить число квалифицированных специалистов в сфере интеллектуальной собственности.

6. Создавать негосударственные организации для улучшения охраны интеллектуальной собственности.

Выводы. Украина обладает огромным научным потенциалом, который может продуцировать интеллектуальную собственность так необходимую нам для выхода страны из кризиса.

Государству необходимо содействовать дальнейшему развитию и качественному усовершенствованию системы охраны интеллектуальной собственности в Украине, ускорению экономического развития и повышению международного имиджа нашего государства.

Необходимо учитывать зарубежный опыт развития нормативно-правовой базы, который показывает, что создать эффективную систему охраны интеллектуальной собственности, опираясь исключительно на государственные структуры, невозможно.

Следовательно, в Украине важно активизировать процесс создания негосударственных организаций по вопросам охраны интеллектуальной собственности, которые будут проводить программы информационного обеспечения деятельности в области охраны интеллектуальной собственности среди населения, оказывать правовую помощь учёным в оформлении патентных заявок.

Украинские негосударственные организации по вопросам охраны интеллектуальной собственности должны обязательно входить в соответствующие международные негосударственные организации и перенимать их опыт по обустройству системы охраны интеллектуальной собственности.

Библиографический список

1. Мікульонюк І.О. Основи інтелектуальної власності: Навч. посіб. — К., 2005. — 235 с.
2. Минаков А.М. «Международная охрана интеллектуальной собственности» . — Х., 2001. — 315 с.
3. Шлапак Н.С., Щолокова Е.М. «Правовое регулирование интеллектуальной собственности в Украине». — Мариуполь., 2007. — 214 с.
4. Закон України про авторське право і суміжні права.
5. Журнал «Інтелектуальна власність» №12, 2002.
6. Сайт законодательной базы Украины. www.rada.gov.ua

ПІМЕНОВА А.Г., ст.гр. ТЕМС-09-В

Науч. руков: Капильцова В.В., к.е.н., доц.

Донецький нац. универ. економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського
м. Донецьк

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Проанализировано современное состояние рыночной экономики Украины, выявлены основные причины её упадка, а также определены основные направления и мероприятия эффективной экономической политики государства с целью повышения её конкурентоспособности и возобновления экономического роста.

Актуальність. Економіка – це основа життя людини і суспільства в цілому, адже вона утримує усі інші галузі суспільної діяльності. Високорозвинена ринкова економіка – це оптимальне поєднання засад, притаманних товарному виробництву, та цілеспрямованій політиці державного регулювання економічних процесів, до яких належать конкуренція, попит й пропозиція, вільне ціноутворення. Державне регулювання доповнює ринковий механізм, що в сукупності становить єдину систему макроекономічного регулювання народного господарства країни.

Ринкова економіка розвивається циклічно: економічне зростання змінюється занепадом виробництва, а процвітання – кризою та депресією. Складність сучасного стану розвитку економіки України пов'язана з її ринковою трансформацією. Вона виражається у приватизації, демонополізації господарства, поглибленні інтеграції у світове господарство [1].

Сучасний стан ринкової економіки України характеризується суперечливими тенденціями, що породжуються як об'єктивними

факторами, так і помилками та прорахунками в економічній політиці. З одного боку, це падіння попиту на українську продукцію, з іншого – проблеми, пов'язані з фінансами. Найголовніші причини економічного спаду в Україні зумовлені формуванням нераціональної структури промисловості. Так, зношення промислового обладнання підприємств, низька продуктивність праці та недостатня кількість підприємств, які виробляють товари на експорт призвели до повної відсутності конкуренції між виробниками. Саме тому більшість національної продукції не відповідає міжнародним нормам і стандартам, що робить її неконкурентоспроможною на світовому ринку [2].

Мета дослідження: визначення основних напрямів та відповідних заходів щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняної ринкової економіки України у межах реалізації ефективної економічної політики держави на сучасному етапі розвитку.

Основна частина. Враховуючи те, що Україна має могутній індустріальний та науково-технічний потенціал, в цілому ситуація на ринку складна, але не критична. Для того, щоб підвищити конкурентоспроможність вітчизняної ринкової економіки необхідно створити достатню кількість підприємств в Україні, які б приймали участь у світовій торгівлі та формували конкурентне середовище. Оптимальним варіантом розв'язання цієї проблеми є розробка заходів, спрямованих на реформування існуючих підприємств та створення нових. Реформування передбачає демонополізацію, роздержавлення та приватизацію, які б сприяли структурній перебудові існуючих підприємств, а також реструктуризації застарілих, які потребують повного оновлення матеріально-технічної та сировинної баз. Створення нових підприємств повинно базуватися на розвитку малого та середнього бізнесу, які б залучили вітчизняних та іноземних інвесторів для участі у світовій торгівлі. Головним фактором, який зумовлює необхідність кардинального реформування вітчизняної ринкової економіки та підвищення її конкурентоспроможності, є вибір курсу на формування відкритої економіки та інтеграцію у світові економічні ринкові структури. Реалізації цього курсу заважають недосконалість форм і методів державного регулювання економічного розвитку, недосконалість податкової системи, нестача інвестиційних ресурсів, слабка сировинна та матеріально-технічна бази, які викликають диспропорції в окремих підгалузях. Слабка інноваційна активність та практична відсутність результатів адміністративних реформ та інституціональних змін також викликають помітний спад виробництва.

Загрозу всій політиці ринкового розвитку становлять поширення та зростаючі масштаби тіньової економіки, криміналізація економічних, майнових та фінансово-банківських зв'язків, а також грошового обігу. Засоби захисту від криміналізації економіки, що застосовуються в Україні,

є недостатніми та неефективними [3].

Отже, сучасний світовий ринок характеризується високою організованістю, інтелектуальним кадровим забезпеченням та науково обґрунтованими правовими засадами. Створення умов економічного зростання сучасного ринку України та усунення проблем економічного спаду, на наш погляд, можливо досягти шляхом впровадження таких основних заходів:

- підтримка нових підприємств (шляхом зменшення податкового навантаження для підприємств, які виробляють додану вартість і створюють робочі місця, а також за допомогою дерегуляції їх діяльності);
- створення сприятливого інвестиційного середовища, що включає зменшення податкових та відсоткових ставок;
- певний тиск у напрямі реформування старих підприємств (шляхом зміцнення приватної власності у довгостроковій перспективі й застосування, за допомогою податкової системи, стягнень за діяльність, яка приводить до зменшення вартості у короткостроковому періоді);
- вдосконалення чинного господарського законодавства;
- легалізація тіньового сектору економіки;
- активізація малого та середнього бізнесу;
- вдосконалення системи оподаткування;
- відновлення традиційних та засвоєння нових зовнішніх правил ринку збуту.

Висновки. Таким чином, на основі вище зазначеного, можна констатувати: економічна політика, що реалізовувалась в Україні, досить довго заважала розвитку та реалізації потенціалу національного ринку. Незважаючи на невтішну ситуацію, перспективи росту ринкової економіки України небезнадійні. Країна володіє значним потенціалом розвитку. За рахунок високоосвічених трудових ресурсів, внутрішнього етнічного балансу та близького розташування до європейських ринків вона має цілком реальні можливості для стабільного економічного піднесення.

Бібліографічний список

1. **Нікітін А.Д., Линова С.Н., Хромін В.К.** Економічна теорія: Підручник для вузів / К.: Генеза, 2010. – 235с.
2. **Фесенко Р.В.** Основні аспекти сучасної активізації експортної діяльності підприємств України / Р.В. Фесенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 2. – С. 19-24.
3. **Зарицька І.А.** Особливості функціонування банківського капіталу в глобальному економічному просторі / І.А. Зарицька // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 129-143.

ПАВЛЕНОК О.І., ст. гр. МО-096

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

АДИ ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

м. Горлівка

РИНОК ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Рассмотрено понятие «дериватив», проанализирована необходимость использования деривативов на украинском фондовом рынке, указаны проблемы на пути развития украинского рынка производных финансовых инструментов.

Актуальність. Основною рушійною силою еволюції та розвитку механізмів ринкової економіки, зокрема фінансового ринку, є впровадження інновацій. Серед фінансових інструментів такими інноваціями є деривативи. Саме ринок деривативів може бути захисним бар'єром від ризиків, що виникають, а також основою для подальшого розвитку, розширення та зростання фінансового ринку України.

Питанням обігу похідних цінних паперів, особливостям їхнього впровадження на фінансовому ринку присвячені роботи таких вітчизняних та закордонних вчених-економістів, як Іващука Н., Гоффе В., Бойко К., Азаренкової Г., Глуценка В., Гуслистого А., Уоррена Е., Силантьєва С., Трояна Н., Блека Ф. та ін. Однак, незважаючи на достатню розробку даних питань, похідний ринок України ще залишається недостатньо розвинутим.

Мета дослідження: проаналізувати термін «дериватив», розглянути переваги та недоліки використання похідних фінансових інструментів, провести аналіз стану ринку деривативів в Україні, визначити існуючі проблеми.

Основна частина. Український фондовий ринок з кожним роком розвивається все активніше. Свідченням цього є вдосконалення його інфраструктури та поява нових інструментів торгівлі. Таким відносно новим сегментом біржової торгівлі є ринок деривативів.

Згідно з Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» дериватив – це «стандартний документ, що засвідчує право та (або) зобов'язання придбати або продати цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах у майбутньому» [2]. Деривативи засновуються на якомусь базовому активі, яким можуть виступати товари, фінансові інструменти, інші деривативи та різні індекси. Основою для існування похідних цінних паперів є майбутня невизначеність. З цього випливає, що основною функцією деривативів є страхування (хеджування) вірогідних ризиків та небажаних наслідків. Головне економічне значення деривативів полягає у тому, що вони надають можливість усім без винятку суб'єктам господарювання

ефективно та еластично управляти ризиком [3].

Поява ринку похідних фінансових інструментів (строкового ринку) свідчить про те, що ринок базового активу є ліквідним та достатньо розвинутим. З появою строкового ринку у торговців з'являються і нові можливості, які до цього часу не були доступними, а саме: хеджування ризиків, часткове депонування коштів, можливість арбітражу [4]. У всьому світі торги строковими контрактами у десятки разів перевищують обороти на ринку базового активу. Необхідність впровадження механізмів строкової торгівлі в Україні розуміють як науковці, так і представники державної влади. Проте виконання цього завдання ускладнюється недосконалою нормативно-правовою базою, недостатньою психологічною підготовленістю суб'єктів господарювання до виконання операцій з деривативами, а також низькою зацікавленістю банків виступати у ролі фінансових посередників на даному ринку.

Доцільність застосування деривативів українськими банківськими установами зумовлена багатьма факторами. Похідні цінні папери є прибутковими інструментами інвестування, а також надають можливість учасникам ринку обирати необхідний їм рівень захисту від фінансових ризиків. Однак, загальносвітова тенденція підвищення ролі банківських установ на ринку похідних цінних паперів, характерна для розвинутих країн, поки що не поширилася на Україну. Однією з основних причин цього явища є відсутність у нашій державі досконалого законодавства, яке регулювало б операції з деривативами.

Відповідно, актуальною є побудова основ правового регулювання ринку деривативів в Україні, розроблення проектів нормативних документів, які могли б ефективно регулювати операції з деривативами. Відсутність в Україні законодавства, яке регулювало б обіг деривативів суттєво гальмує розвиток строкового ринку. Саме цим зумовлена складність використання похідних цінних паперів в нашій країні. Закони України, що регулюють операції з цінними паперами, не створюють цілісного правового поля для структурування ринку та впровадження у біржову практику похідних фінансових інструментів. Розробники біржового законодавства повинні враховувати досвід зарубіжних країн у цьому питанні. На даний момент операції з деривативами в Україні, в цілому, регулюються Положенням про вимоги до стандартної форми деривативів, Правилами випуску та обігу валютних деривативів, Правилами випуску та обігу фондових деривативів.

Не зважаючи на це, Україна має досвід використання деривативів – здебільшого на товарному ринку. Зокрема, форвардні угоди поширені на ринках нафтопродуктів та сільгосппродукції. Одним з найбільш ефективних інструментів фінансового ринку у розвинених країнах вважається опціон. В Україні опціони часто використовують гравці ринку телекомунікацій. Наприклад, івано-франківська телекомунікаційна

компанія ТТК кілька років тому випустила опціони на позачергове встановлення телефонних номерів. Водночас Укртелеком вже двічі реалізував опціони на купівлю акцій компанії, що можна вважати своєрідним початком розвитку ринку деривативів [5]. Експерти вважають, що саме опціони можуть вдихнути нове життя в діяльність на фінансовому ринку України. А ось термінові угоди на валюту недоступні ані банкам, ані промисловим компаніям через те, що ще від кризового 1998 р. в Україні діє «тимчасова» заборона Національного банку України щодо укладання термінових контрактів з валютою.

Звернемо увагу на зміни в щорічних обсягах випуску деривативів та їх питому вагу у загальному обсязі випуску цінних паперів на вітчизняному фондовому ринку (рис. 1).

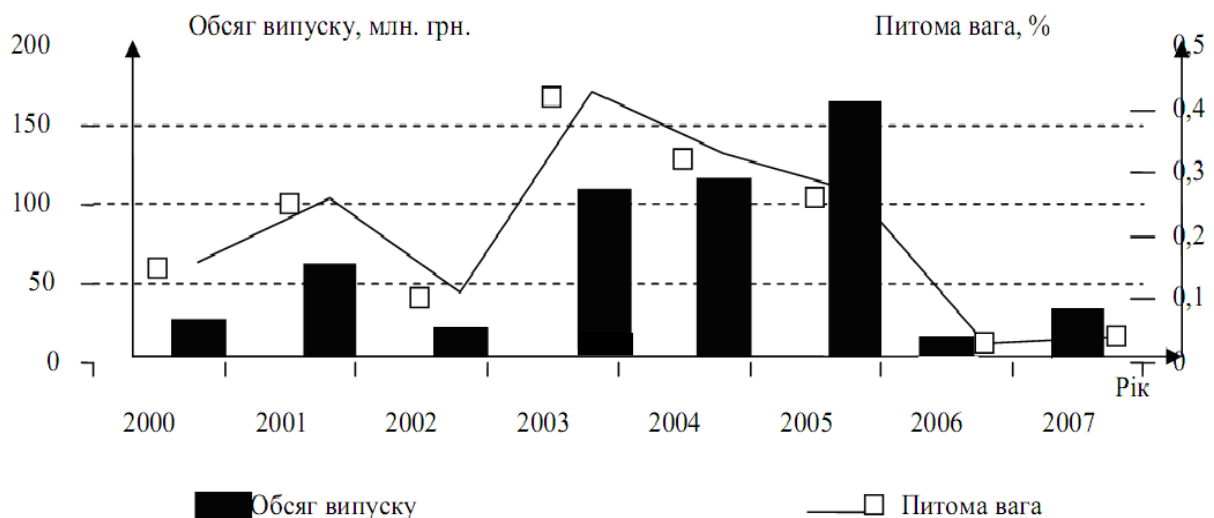


Рисунок 1 — Щорічні обсяги випуску деривативів на вітчизняному фондовому ринку

Як видно з даних на рис. 1, щорічний обсяг випуску деривативів є досить нерівномірним. При цьому, найбільший випуск деривативів припадає на 2005 р., найменший – на 2002 р. Однак варто відзначити, що питома вага обсягів випуску деривативів до загального обсягу випуску цінних паперів є дещо іншою. Найбільше значення питомої ваги обсягів випуску деривативів припадає на 2003 р., найменше – на 2006 р. Таким чином, однією з характерних ознак розвитку вітчизняного ринку деривативів є наявність лагового співвідношення між часовими залежностями щорічних обсягів випуску деривативів та питомої ваги таких випусків [6].

Не дивлячись на те, що деривативи позитивно впливають на розвиток фондового ринку та стан економіки в цілому, це також доволі ризиковані фінансові інструменти. Багато аналітиків пов'язують виникнення світової фінансової кризи з надмірним розвитком ринку деривативів. "Саме деривативи, що пов'язані з американськими іпотечними облігаціями,

здетонували нинішню світову фінансову кризу. Банки США дали громадянам іпотечні кредити, під них "випустили" похідні папери. І віртуальні гроші, які продавали і перепродавали, пішли гуляти світом". Експерти оцінюють, що на світовому ринку у обігу знаходиться деривативів на 600 трильйонів доларів [4].

Висновки. Потреба в активізації вітчизняного ринку похідних фінансових інструментів є закономірністю, яка обумовлена потребою удосконалення фондової торгівлі в Україні. В нашій країні є передумови становлення ринку деривативів. На даний момент на ринку уже відбувається торгівля валютними ф'ючерсами, а також опціонами на послуги зв'язку та акції. Крім того, незважаючи на досить короткий строк функціонування строкового ринку, існують перспективи запровадження й інших видів деривативів за умови загального розвитку фондового ринку.

Можна сказати, що український фондовий ринок лише тестує перші деривативи. Використання в Україні світового досвіду похідних фінансових інструментів є ключовою передумовою ефективної реалізації процесу інтеграції валютно-фінансового ринку України у світову економіку і міжнародні валютно-фінансові відносини. Подальше формування і розвиток ринку похідних фінансових інструментів залежить від того, наскільки ефективним буде теоретично-методологічний і науково-практичний підхід щодо світового досвіду функціонування ринку деривативів.

Бібліографічний список

1. Учебники онлайн [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bookz.com.ua/5/9.htm>.
2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994р. №334/94-ВР зі змінами та доповненнями, внесеними Законом України від 24.12.2002р. №349-IV.
3. Іващук Н.Л. Ринок деривативів: економіко-математичне моделювання процесів ціноутворення. Монографія. - Видавництво Львівської політехніки, 2008. 472 с.
4. Економічна правда [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua>
5. Архивы издательского дома «Галицкие контракты» [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.kontrakty.ua>.
6. Глущенко А.С.. Розвиток вітчизняного ринку деривативів як складової ринку цінних паперів.

БАЙДУЖ О.І., ст.гр ОА-1089

Наук. керівник: Дрей В.В., ас.

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
м. Дніпропетровськ

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КАЛЬКУЛЮВАННЯ ЗМІННИХ ТА ПОВНИХ ВИТРАТ

Изучены особенности систем калькулирования полных и переменных затрат и их влияние на финансовый результат деятельности предприятия и структуру его отчетности.

Актуальність. Одним з елементів цілісної системи управління є управління витратами підприємств і організацій. Недооцінка ролі управління витратами в кінцевому випадку негативно впливає на результати діяльності. Звичайно мова йде про прибуток, розмір якого прямо залежить від рівня понесених підприємством витрат. Тому актуальним питанням в системі управлінського обліку на сьогодні є саме вибір системи калькулювання витрат.

Мета дослідження: є визначення особливостей застосування методів калькулювання змінних та повних витрат в управлінській діяльності підприємства.

Основна частина. Різні вчені-економісти у своїх працях приділяють увагу вирішенню цього питання даючи пояснення кожному методу калькулювання, при чому традиційні методи з повним розподілом витрат мають більше прихильників, ніж методи з неповним (змінним) калькулюванням. Так, наприклад, Катерина Юрченко у статті «Методи обліку витрат на виробництво продукції» [1] характеризує методи обліку витрат виробництва: позаказний, попередільний, метод обліку фактичних витрат та нормативний метод. Однак найбільшу увагу вона приділяє нормативному методу обліку витрат на виробництво продукції, обґрунтовуючи це тим, що даний метод може застосовуватись на різних підприємствах, як виробничих, так і не виробничих. Автор статті зауважує, що впровадження даного методу є найбільш раціональним для виробництв масового характеру, які використовують стандартизацію всіх виробничих процесів і рецептурне нормування витрат. В.Моссаковський у своїй статті «Система контролю витрат виробництва за сучасних умов» [2] досліджує взаємозв'язок між методом планування та обліку витрат та пов'язаного з ним контролю витрат. Автор досліджує чотири методи обліку: стандарт-кост, директ-костинг, нормативний метод, чекова форма контролю витрат. Автор стверджує, що перші з названих методів, як правило, використовують як засоби для подальшого прийняття рішень, а чекова форма контролю є, крім того засобом самоконтролю з боку керівників і колективу підрозділу (центру витрат чи центру прибутку) та засобом

стимулювання за результатами роботи колективу. Аналогічна проблематика розкривається в статті Шевчука О. А. «Особливості обліку витрат на підприємствах» [3]. Теоретичні дослідження багатьох учених економістів нашої країни з приводу вирішення питання, яка ж з систем (метод) калькулювання повних або неповних витрат краще, дають неоднозначні висновки. Так проведені дослідження на підставі даних промислових підприємств свідчать, що калькулювання неповних витрат (директ-костинг) безсумнівно призводить до помилок через неможливість розподілу в обліку витрат на змінні та постійні. Тому він має низьку оцінку з точки зору економічної безпеки. Виходячи з критеріїв трудомісткості, надійності та рекомендацій щодо застосування найбільш привабливими залишаються традиційні методи калькулювання з повним розподілом витрат, так як вони вважаються відносно простими, точними та мають великий досвід використання на вітчизняних підприємствах.

Проте, розгляд методів лише з приведених позицій є недостатнім та неоднозначним. Важливим завданням є саме визначення впливу системи калькулювання витрат на фінансовий результат діяльності підприємства і структуру його звітності. Для рішення цього завдання використаємо наступні дані з табл. 1.

Таблиця 1 — Вихідні дані для розрахунку

Показник	Період		
	t1	t2	t3
1.Вироблено одиниць	2000	2000	2000
2.Реалізовано одиниць	2000	1500	2500
3.Ціна за одиницю, грн	40	40	40
4.Змінні витрати на одиницю, грн.:			
- виробничі	15	15	15
- на управління та збут	8	8	8
5.Постійні витрати, грн			
- виробничі	15000	15000	15000
- на управління та збут	7500	7500	7500

Розрахунок прибутку за системою калькулювання змінних витрат (табл. 2) отримаємо на основі таких розрахунків: дохід від продажу знаходимо шляхом множення кількості реалізованих одиниць на ціну за одиницю; собівартість реалізованої продукції: змінні виробничі витрати на одиницю помножити на кількість реалізованої продукції, змінні операційні витрати: змінні витрати на управління та збут помножити на кількість реалізованих одиниць.

Таблиця 2 — Розрахунок прибутку за системою калькулювання змінних витрат, грн.

Показник	Період		
	t1	t2	t3
1. Доход від продажу	80000	60000	100000
2. Собівартість реалізованої продукції	(30000)	(22500)	(37500)
3. Виробничий маржинальний доход	50000	37500	62500
4. Змінні операційні витрати	(16000)	(12000)	(20000)
5. Загальний маржинальний доход	34000	25500	42500
6. Постійні витрати	(22500)	(22500)	(22500)
7. Операційний прибуток	11500	3000	20000

Розрахунок прибутку за системою калькулювання повних витрат здійснюється з урахуванням як змінних, так і постійних витрат (табл. 3).

Таблиця 3 — Розрахунок прибутку за системою калькулювання повних витрат, грн.

Показник	Період		
	t1	t2	t3
1. Доход від продажу	80000	60000	100000
2. Собівартість реалізованої продукції	(45000)	(33750)	(56250)
3. Валовий прибуток	35000	26250	43750
4. Операційні витрати	(23500)	(19500)	(27500)
5. Операційний прибуток	11500	6750	16250

Зробимо порівняння величин операційного прибутку отриманого за вищенаведеними системами калькулювання і зведемо в табл. 4.

Таблиця 4 — Порівняння суми прибутку, розрахованого різними методами

Метод	Прибуток, грн		
	t1	t2	t3
Калькулювання змінних витрат	11500	3000	20000
Калькулювання повних витрат	11500	6750	16250

Отже, за період t1 прибуток, розрахований різними методами, збігається, а

в періоди t_2 і t_3 існує різниця на суму 3750 грн. Причиною цієї різниці є розбіжність обсягів виробництва й реалізації за ці періоди. Тобто, на кінець періоду t_2 вже має місце запас готової продукції 500 одиниць, оцінку якого здійснювали так:

1. Калькулювання змінних витрат: $500 \text{ од.} * 15 \text{ грн.} = 7500 \text{ грн.}$
2. Калькулювання повних витрат: $(500 \text{ од.} * 15 \text{ грн.}) + ((15000/2000) * 500 \text{ од.}) = 7500 + 3750 = 11250 \text{ грн.}$

Як бачимо, повна виробнича собівартість запасів більша, ніж оцінка їх шляхом калькулювання змінних витрат, на 3750 грн., тобто на суму розподілених постійних накладних витрат. Внаслідок цього загальні витрати, включені у звіт про прибуток за системою калькулювання повних витрат, менші за загальні витрати, включені у звіт про прибуток за системою калькулювання змінних витрат, саме на 3750 грн., що зумовило різницю у величині операційного прибутку. В періоді t_3 все з точністю до навпаки, бо були реалізовані запаси готової продукції (500 од.), накопичені в періоді t_2 . Тому загальні витрати, включені у звіт про прибуток за системою калькулювання змінних витрат менші, ніж загальні витрати у звіті про прибуток за системою калькулювання повних витрат на 3750 грн.

Висновки. Таким чином, як ми змогли переконатися, лише система калькулювання змінних витрат дає змогу визначити маржинальний дохід, який застосовується для аналізу прибутковості й прийняття управлінських рішень. Система калькулювання змінних витрат надає інформацію, необхідну для прийняття поточних рішень щодо оптимізації виробничої програми; ціноутворення; придбання чи вироблення комплектуючих виробів; розширення або скорочення виробництва певної продукції тощо. А системи обліку повних витрат подають спізнілу інформацію, яку практично неможливо використовувати для конкретних виробничих цілей. Проте ведення обліку собівартості саме по повній номенклатурі статей відповідає вимогам вітчизняного бухгалтерського обліку (мається на увазі складання точних калькуляцій). Можна довго перелічувати недоліки та переваги кожного з методів, та вибір все ж має базуватись на тому, яка інформація необхідна для рішення поставлених управлінських задач, з урахуванням специфіки діяльності конкретного підприємства також залежати від економіко-правової системи країни. Оптимальним рішенням, звичайно, є використання «директ-костингу» паралельно з будь-яким традиційним методом.

Бібліографічний список

1. **Юрченко К.О.** Методи обліку витрат на виробництво продукції// Вісник податкової служби України – 2002. - №37
2. **Моссаковський В.** Система контролю витрат виробництва за сучасних умов//Бухгалтерський облік і аудит – 2002. - №9
3. **Шевчук О.А.** Особливості обліку витрат на підприємствах//Проблеми

теорії та методології бух. обліку, контролю і аналізу – 2009. -№1(13)

4. **Друри К.** Управленческий и производственный учет: пер. с англ.: Учебник.- М.: ЮНИТИ, 2007

САМОЙЛОВА В.И., УА-1089

Науч. руков.: Дрей В.В.

Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры
г. Днепропетровск

ПРОБЛЕМА ОБЛІКУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Изучены основные проблемы учета оборотных активов и их влияние на финансовую отчетность, деятельность предприятия, а также определены пути совершенствования бухгалтерского учета оборотных активов.

Актуальність. Актуальність теми роботи полягає у тому, що підприємства мають потребу в оборотних виробничих фондах і у фондах обігу. Матеріальною основою будь-якого виробництва є засоби виробництва, які складаються із засобів та предметів праці, що беруть участь у створенні продукту. Але з огляду на відмінність у характері функціонування у процесі виробництва та способі перенесення вартості на створюваний продукт засоби праці набирають економічної форми поза оборотних активів, а предмети праці — оборотних. Економічний механізм формування та ефективного використання оборотних активів викликає інтерес як у теоретиків, так і практиків. На сьогоднішній день значення оборотних активів в управлінні промисловістю стає набагато суттєвішим і саме тому облік відіграє важливу роль в інформаційному забезпеченні процесу управління, тобто він є підґрунтям для прийняття управлінських рішень.

Мета дослідження: визначення найважливіших проблем обліку та аналіз суттєвості помилок при обліку оборотних активів на підприємстві.

Основна частина. приєднання України до світового економічного простору викликає багато змін у системах бухгалтерського обліку, економічного аналізу, господарського контролю. Проте окремі методологічні питання залишаються неврегульованими, у тому числі питання організації обліку та проведення аналізу оборотних активів.

Для підприємств України є важливим виявлення нагальних проблем обліку оборотних активів, що потребують вирішення, оскільки це сприяє забезпеченню формування достовірної, достатньо аналітичної інформації щодо оборотних активів для цілей управління. Крім того, важливе значення має контроль за збереженням та раціональним використанням в процесі виробництва оборотних активів. Саме тому необхідно ретельно

стежити за веденням бухгалтерського обліку оборотних активів на підприємстві.

Але при цьому існує низка проблемних питань:

- з'ясування значення категорії “оборотні активи” в обліково-економічній літературі;
- неузгодженість між економічними термінами “оборотні кошти”, “оборотні активи” та “оборотний капітал”;
- методологічні аспекти відображення оборотних активів в системі рахунків бухгалтерського обліку;
- класифікація оборотних активів як об'єктів обліку;
- методика аналізу наявності та ефективного використання оборотних активів, складання управлінської звітності тощо.

Однією з проблем в ході обліку активів є віднесення об'єктів до оборотних чи необоротних. Системне вивчення інформації вимагає її класифікації, цим зумовлена необхідність поділу ресурсів на окремі категорії, який потрібен для забезпечення відповідного сприйняття агрегованої інформації, яку повинні розуміти користувачі.

З огляду на визначення оборотних активів в П(С)БО 2: “Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу”, можна зробити висновок про наявність великої кількості проблем лише у визначенні поняття “оборотні активи”.

Також існує проблема щодо складу МШП. Згідно п. 6 П(С)БО України для цілей бухгалтерського обліку запаси включають МШП, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року. Крім того, П(С)БО 9 “Запаси” не містить переліку МШП, тому підприємства самі встановлюють і відображають в наказі про облікову політику склад МШП.

Однією зі сторін проблеми, пов'язаної з організацією аналізу на підприємстві, є складна система цін на оборотні активи. Доцільно було б, на наш погляд, ретельно дослідити її основні аспекти. Вивчаючи порядок використання облікової ціни, оптових договірних цін, зазначимо, що застосування таких цін на підприємстві забезпечує єдність синтетичного й аналітичного обліку. Вважаємо, що з розвитком ринкових відносин стабілізуватимуться і договірні ціни, а це сприятиме спрощенню методики обліку.

Оцінка оборотних активів, що надходять здійснюється в обліку на основі історичної собівартості, яка передбачає підрахунок всіх витрат на виробництво та придбання. При вибутті запасів Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку передбачено п'ять методів оцінки, кожен з них має свої переваги та недоліки, що зумовлює їх використання підприємствами в залежності від поставленої мети. За умови

використання методу середньозваженої собівартості, використані запаси рівномірно включаються до собівартості чи фінансового результату та відображається більш реальний прибуток.

Щодо витрат майбутніх періодів, то враховуючи факт, що чітких рекомендацій щодо формування та обліку витрат майбутніх періодів немає, підприємства можуть самостійно вирішувати, які витрати включати до складу витрат майбутніх періодів, а також визначати терміни списання цих витрат. З огляду на це статті, віднесені до витрат майбутніх, одні можуть бути віднесені до оборотних активів, інші – до необоротних.

Висновки. Виявлення важливих та нагальних проблем аналізу оборотних активів, що потребують вирішення, є важливим для підприємства, оскільки це сприяє забезпеченню формування достовірної, достатньої аналітичної системи інформації щодо оборотних активів для цілей управління.

Таким чином методика проведення аналізу залежить від обраних підприємством методів нарахування резерву сумнівних боргів, методів списання запасів, віднесення вартості списаних на витрати у фінансовому обліку запасів до валових витрат в податковому обліку.

Необхідно зазначити, що порядок формування витрат у фінансовому обліку дає широкі можливості для вуалювання доходів шляхом здійснення недоцільних витрат, а формування валових витрат в податковому обліку у зв'язку зі своєю направленістю на збільшення бази оподаткування передбачає жорсткий порядок формування валових витрат та цим стимулювання, наприклад, до вжиття заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості.

Библиографический список

1. **Ефимова О.В.** Оборотные активы организации и их анализ // Бухгалтерский учет – 2009.– С72-78.
2. **Сторожек Т.М.** Особенности бухгалтерского учета в отраслях экономической деятельности.- 2008. - 460 с.
3. **Пан Л.В.** Проблемы формирования оборотных средств предприятия в условиях переходной экономики// Предпринимательство. Хозяйство. Право. – 2009. – С.74-77

СОЛТИС О.О., ст. гр. ОА-1089

Наук. керів.: Дрей В.В.

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
м. Дніпропетровськ

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ І АУДИТУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ

Проанализированы особенности учета и аудита собственного капитала в акционерных обществах. Выявлены проблемы учета и аудита собственного капитала в акционерных обществах.

Актуальність. Трансформація економіко-правового середовища, курс на ринкові та інтеграційні перетворення в Україні супроводжуються реформуванням бухгалтерського обліку та аудиту. Одним із основних завдань для держави стали розробка і адекватне застосування такої методології бухгалтерського обліку і звітності, яка б була орієнтована на зближення до міжнародних систем обліку. На сьогодні Україна вже має певні досягнення в галузі бухгалтерського обліку, а саме: ухвалена програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів; прийнято Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики, які використовуються в якості національних. Основними завданнями обліку та аудиту формування і змін власного капіталу є встановлення законності та правильності його формування, правильності та цілеспрямованості його використання, а також перевірка достовірності відображення власного капіталу в обліку та звітності. Незважаючи на те, що власний капітал як економічна категорія використовується досить часто, питання проблем його обліку та аудиту залишаються дискусійними, що й обумовило дослідження даного питання.

Мета дослідження: аналіз проблем обліку та аудиту власного капіталу в акціонерних товариствах.

Основна частина. Для здійснення успішної фінансово-господарської діяльності кожне підприємство чи організація має в своєму розпорядженні необхідні власні господарські засоби. За вартісними показниками – це власний капітал.

Актуальним питанням обліку і аудиту діяльності акціонерних товариств є відображення процесу формування видів власного капіталу. За останні три роки прийнято ряд законодавчо-нормативних документів по розвитку акціонерних товариств і їх адаптації в сучасних умовах господарювання. Однак, залишаються недостатньо розробленими методичні аспекти обліку та аудиту елементів акціонерного капіталу.

Наприклад, згідно Положення про порядок реєстрації випуску акцій, затвердженої рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового

ринку від 26.04.2007р. №942, вказано, що: при закритому (приватному) розміщенні акцій у разі збільшення розміру статутного капіталу товариства за рахунок додаткових внесків здійснюється реєстрація випуску акцій та реєстрація звіту про результати закритого (приватного) розміщення акцій; при відкритому (публічному) розміщенні акцій у разі збільшення розміру статутного капіталу товариства за рахунок додаткових внесків здійснюється реєстрація випуску акцій, проспекту емісії акцій та реєстрація звіту про результати відкритого (публічного) розміщення акцій.

У разі збільшення розміру статутного капіталу товариства за рахунок спрямування прибутку до статутного капіталу здійснюється реєстрація випуску акцій, звіт про результати розміщення акцій до органу, який реєструє подібні звіти, не подається. Всі ці операції можуть здійснюватись до реєстрації змін статутного капіталу у виконавчих комітетах міської ради. Таким чином, у разі збільшення розміру статутного капіталу за рахунок попередніх додаткових внесків по реєстрації випуску акцій діючим Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, зобов'язань і господарських операцій та Інструкції по його використанню не передбачено ні один синтетичний чи аналітичний рахунок.

Другим актуальним питанням обліку і аудиту акціонерних товариств є співвідношення розміру чистих активів і статутного капіталу. Згідно ст. 155 Цивільного Кодексу України, якщо після закінчення фінансового року вартість чистих активів акціонерного товариства виявиться меншою від статутного капіталу, товариство зобов'язане оголосити про зменшення свого статутного капіталу та зареєструвати відповідні зміни до статуту у встановленому порядку.

Якщо вартість чистих активів стає меншою від мінімального розміру статутного капіталу, встановленого нормативними документами, товариство підлягає ліквідації. Таким чином, аудитор повинен в аудиторському висновку вказати про порушення статей Цивільного Кодексу України та рекомендувати підприємству зменшити статутний капітал або збільшити розмір чистих активів, наприклад за рахунок індексації основних засобів, зменшення довгострокових, поточних зобов'язань.

Контролюючими органами України, на жаль, не розроблено механізм примусової зміни статутного капіталу акціонерних товариств. Тому на практиці спостерігаються одноразові випадки добровільного зменшення капіталу, хоча аналіз фінансової звітності показує про необхідність проведення пильного фінансового аналізу статей балансу для виконання вказаних вище вимог нормативних документів.

Основними проблемами обліку та аудиту власного капіталу в акціонерних товариствах є:

- відсутність єдиних організаційних та методичних підходів до аудиту власного капіталу;

- неформовані робочі документи аудитора, які містять інформацію про формування та рух акцій;
- не створено формалізованого переліку інформаційних джерел отримання аудиторських доказів;
- недостатньо розроблені інформаційні джерела, в яких відображені процеси і господарські операції, пов'язані з формуванням та змінами елементів акціонерного капіталу, а також відносини, що виникають між підприємством та його власниками і працівниками, щодо прав власності на майно, нарахування і виплати дивідендів.

Висновки. Власний капітал є гарантією стабільної діяльності підприємства, а від правильності ведення його обліку значним чином залежить відображення майнових відносин між власниками. Тому і аудит власного капіталу є одним з найважливіших етапів аудиторської перевірки. Тільки при розробленні єдиних організаційних підходів до обліку та аудиту власного капіталу та окремих його елементів, можна буде детальніше відобразити та проаналізувати фінансово-господарську діяльність підприємства.

Бібліографічний список

1. **Маркович В. М.** Функціонування підприємницького капіталу // Вісник НБУ, №5, 2001 р.
2. **Лемківський Л. М.** Управління капіталом підприємства // Фінанси України, №7, 1997 р.
3. **Мун С. В.** Теорія капіталу // Економічний вісник, №2, 2000 р

ТИМОШЕНКО О.О., ст.гр.ЕФ-07-3

Наук. керівн.: Прокопенко В.І., д.т.н., проф.

Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет»

м. Дніпропетровськ

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНОЇ КОМПАНІЇ

Определены особенности товарной продукции энергетического бизнеса и установлены факторы, которые влияют на его эффективность. Оценена целесообразность диверсификации деятельности предприятия по сбыту энергии на основе обеспечения потребителей электроэнергии дополнительными работами и услугами.

Актуальність. Здійснення економічних реформ в Україні у багатьох галузях господарства потребує створення умов для підвищення ефективності діяльності підприємств паливно-електроенергетичного

комплексу. Для ефективного розвитку цього комплексу необхідне удосконалення як конкретних методів, так і всього економічного та організаційного механізму управління діяльністю енергозбутових підприємств і їх взаємовідносин з іншими підприємствами та споживачами.

Ціль дослідження: узагальнення теоретичних засад та розробка практичних процедур з удосконалення організаційного механізму енергопостачального підприємства, який цілеспрямовано буде забезпечувати підвищення ефективності його збутової діяльності.

Основна частина. В сучасному конкурентному середовищі будь-яка компанія прагне як найефективніше організувати свою діяльність. Вміння продавати товар та послуги краще, ніж конкуренти, приводить до лідируючої ролі компанії на ринку та надає їй переваги перед іншими учасниками ринку. При цьому зростає також роль споживача, який має можливість вибирати для себе найкращий товар (послуги) за прийнятними для нього цінами.

Енергетичний бізнес – це будь-яка підприємницька (комерційна) діяльність у галузях паливно-енергетичного комплексу, включаючи й сферу використання енергоносіїв, орієнтована на практичне використання технічних, економічних та управлінських нововведень, результатів наукових досягнень, що ставить за мету одержання прибутку й розвиток власної справи. Кінцевими результатами бізнесу є енергетична продукція, роботи та послуги – тобто товарна продукція, призначена для реалізації на відповідних ринках. Враховуючи наведене, товарною продукцією в енергетичному бізнесі варто вважати електроенергію, виконані роботи або послуги енергетичного характеру, призначені для реалізації за попередньо укладеними договорами. У свою чергу, енергетичні роботи та послуги можна систематизувати за видами:

- послуги, пов'язані з постачанням енергоносіїв;
- сервісні роботи та послуги.

Перший вид послуг охоплює діяльність постачальників з передачі енергоносіїв по магістральних і розподільчих електричних мережах.

Другий вид (сервісні послуги) включає безліч видів найрізноманітніших додаткових послуг у сферах передачі, збуту й корисного використання енергії. Сюди, зокрема, можна віднести ремонтне обслуговування, послуги з раціоналізації енергоспоживання (підвищення енергоефективності), інжиніринг (технічні рішення й проекти в області модернізації), білінг (виміри й розрахунки), консалтинг.

На підставі аналізу наукової та фахової літератури й особливостей діяльності енергопостачальних підприємств, встановлено, що на ефективність діяльності впливає ряд факторів. Для систематизації цих чинників пропонується їх наступне групування: науково-технічні, організаційно-управлінські та чинники, що формують доходи і витрати.

Найбільш важливими є такі чинники, як дебіторська заборгованість, покупний тариф за електроенергію та рівень технологічних втрат енергії. Визначені чинники варто використовувати для вибору напрямків побудови економічного механізму підвищення ефективності діяльності енергопостачальних підприємств, одним з яких є розробка заходів по скороченню технологічних втрат енергії. Відсоток технологічних витрат електроенергії на її транспорт в електричних мережах Дніпропетровських міських електричних мереж (ДМЕМ) ВАТ ЕК «Дніпрообленерго» за 2010 рік склав 9,08 %. Виконаний аналіз господарської діяльності ДМЕМ за 2009 та 2010 роки та визначені обсяги надходження електроенергії в мережі ДМЕМ, корисного відпуску споживачам, втрат електричної енергії, які виникли під час передачі електричної енергії споживачам свідчить про те, що зниження втрат електричної енергії в мережах ДМЕМ є результатом виконання певного комплексу заходів, виконаних персоналом підприємства та направлених на зниження технологічних втрат та економії електроенергії.

Значна частина енергопостачальних компаній України вже досягла прийняттого рівня основних видів діяльності (передачі та постачання електроенергії) і фінансової стабільності, але на теперешній момент вже зрозуміло, що електроенергетика знаходиться на порозі суттєвих структурних змін і змін у підходах до оцінки діяльності енергокомпаній. Станом на сьогодні в Україні спостерігається стратегія розвитку енергопостачальних компаній щодо узгодження взаємовідносин між ними та споживачами. Одним з напрямків диверсифікації послуг, що пропонують енергозбутові підприємства, є їх здійснення з урахуванням комплексного підходу до організації робіт.

Поступово на перше місце виходить оцінка ступеню задоволення потреб споживача - як оцінка ефективності діяльності постачальників. Отже, виникла потреба переорієнтувати увагу на інші (крім основних - передачі та постачання електроенергії) напрямки діяльності постачальника - забезпечення клієнтів-споживачів електроенергії додатковими роботами та послугами.

ВАТ ЕК «Дніпрообленерго» здійснені кроки, які спрямовані на покращення обслуговування споживачів та отримання позитивних результатів діяльності по наданню послуг споживачам, в зв'язку з чим прийнято рішення про організацію Центру послуг на базі Дніпропетровських міських електричних мереж, так як ДМЕМ обслуговує найбільшу кількість споживачів ВАТ ЕК «Дніпрообленерго». Виконаний аналіз роботи підприємства по наданню додаткових послуг споживачам та організації робіт по експлуатації розрахункових засобів обліку дозволив встановити, що ці напрями діяльності потребують наукового обґрунтування та організаційних змін. Так як діюча структура Центру послуг має цілий ряд недоліків і не здатна задовольняти в повній мірі

запити споживачів, пропонується дворівнева концепція надання послуг та внесення змін в організаційну структуру Центру послуг, що приведе до вдосконалення існуючого Центру послуг та надання додаткових послуг. Технічна база ДМЕМ дозволяє надавати такі послуги, маючи все необхідне обладнання та спеціалістів. Таким чином, споживачам не потрібно буде звертатися до сторонніх організацій за отриманням деяких видів послуг. У Центрі послуг ДМЕМ їх можна буде отримати комплексно та у короткі строки.

Реорганізація Центра послуг дозволяє розширити перелік запропонованих споживачам послуг, виконувати значно більший обсяг робіт та комплексно й оперативно вирішувати питання. На загально організаційному рівні потрібне опрацювання єдиної політики та стандартів в області надання послуг клієнтам. Шлях клієнта по підрозділам та відділам компанії повинен бути детально запланований від першого звернення до завершення надання послуги. Тобто після звернення споживача за послугою та сплати відповідних рахунків, співробітники Центру послуг визначають виконавця цієї послуги (силами Центру чи за допомогою інших служб ДМЕМ), контролюють своєчасне виконання цієї послуги. Системний рівень передбачає реалізацію основних етапів концепції обслуговування за допомогою впровадження сучасних систем управління взаємовідносинами зі споживачами.

Після вдосконалення організаційної структури Центр послуг ДМЕМ має стати орієнтованим на клієнта офісом для прийому споживачів, який складається з представників організаційної структури компанії, взаємодіючих на основі регламенту та визначень з метою прийому звернень споживачів та організації виконання замовлених послуг, створення ергономічного середовища, підвищення ефективності взаємодії. Його розвиток дозволить:

- покращити і підтримати імідж енергопостачальної компанії, як орієнтованої на клієнта та передової;
- вести контроль процесів в компанії по роботі зі зверненнями споживачів і наданням послуг з електропостачання;
- покращити якість обслуговування споживачів і підтримку єдиних стандартів взаємодії;
- проводити аналіз і надання звітних даних по виробничим процесам щодо звернень і виконанню послуг.

Прогнозований річний дохід, який додатково може отримати ВАТ ЕК «Дніпрообленерго» від роботи Центру послуг ДМЕМ після вдосконалення організаційної структури складає 4 854 тис. грн. при збільшенні витрат всього на 423 тис. грн.

Висновки: 1. Обґрунтовані наукові підходи до формування політики енергопостачального підприємства по обслуговуванню споживачів, визначальним підходом якої є спрямування на задоволення кінцевих

потреб споживачів, що вимагають не тільки якісного і надійного постачання електроенергії, але й забезпечення супутніми послугами і товарами, пов'язаними з процесами електроспоживання.

2. Організаційні засади розвитку діяльності енергозбутового підприємства в площині надання додаткових послуг повинні базуватися на конкурентних перевагах запропонованих споживачам послуг, засадах швидкого та якісного сервісу й досягненню взаємовигідних цілей.

3. Запропонована реорганізація Центру послуг ДМЕМ, яка розширює перелік послуг, що надаються споживачам, дозволяє виконувати значно більший обсяг робіт та комплексно й оперативно вирішувати поточні питання. Прогнозований прибуток, який додатково може отримати ВАТ ЕК «Дніпрообленерго» від роботи Центру послуг ДМЕМ після вдосконалення організаційної структури складе 4 431 тис. грн.

ЧУГУНКІНА Д.А. ст. гр. 1087

Наук. керів.: Турко М.О.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпропетровськ

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

Актуальність. В умовах, коли інтеграційні процеси стають невід'ємною частиною господарського життя кожної країни, необхідним елементом успішного економічного розвитку держави є активізація міжнародної економічної діяльності, поглиблення міжнародних економічних зв'язків між провідними компаніями, інтенсифікація міжнародної торгівлі. У сучасному світі особлива роль належить процесам транснаціоналізації як форми інтернаціоналізації господарського життя, рушійною силою яких виступають транснаціональні корпорації. Саме останні активно впливають на економічне, політичне і соціально-культурне життя країн та залишаються одним з найважливіших чинників впливу розвинених держав на інші країни.

Ціль дослідження: На даний момент в Україні існує багато перспективних підприємств, які займаються розширенням зовнішньоекономічної діяльності, що з одного боку відкриває великі перспективи, а з іншого робить конкуренцію ще більш жорсткішою. Підприємства, які отримали ухвалення на внутрішньому ринку та мають конкурентоспроможний продукт, розробляють нові методи та шляхи виходу на зовнішній ринок. При виході підприємства на зовнішній ринок мають вплив такі фактори як: економічні, політичні, географічні, культурно-історичні, фактор конкурентоспроможності та сприйняття

товару населенням зарубіжної країни [1].

Основна частина. Фактори, що впливають при виході підприємства на зовнішній ринок розглянуті у трудах таких зарубіжних авторів, як Філіп Котлер, Гарі Армстронг та інших. Також ці фактори розглядаються і українськими вченими такими, як Дідківський М.У., Воронова О.Н., Харчук Т.В. та інші. Але кожен автор різні складові кожного фактору і по-різному оцінюють його значення для підприємства [2].

При виході за межі своєї держави підприємство має справу з новими умовами зовнішнього середовища. Наприклад, інші види податків, валюти, цін, способів транспортування, також необхідно шукати більш чітку інформацію про кожну нову умову зовнішнього середовища, щоб вихід на зовнішній ринок був вигідним для підприємства. почати відповідні дії на ринку. Також, вибір конкретного ринку визначається їхньою близькістю до внутрішнього ринку виробника, тобто величиною культурних відмінностей, розходженнями в методах роботи на ринку, фізичною відстанню тощо [3].

Якщо підприємство-виробник виходить на закордонний ринок з високим рівнем конкуренції і досить якісною продукцією, добре відомою споживачу, є сенс звертатися до закордонних фірм-посередників, що добре знають місцевий ринок і займають на ньому своє місце. Це також має сенс, якщо потрібно "довести" експортовану продукцію до рівня, що задовольняє місцевих споживачів. Як правило, закордонні фірми-посередники обходяться дорожче, ніж вітчизняні.[4].

Зовнішньоторгівельна фірма є, як правило, самостійним підрозділом підприємства, але не є юридичною особою. Очолюється вона зазвичай заступником директора підприємства або заступником генерального директора із зовнішньоекономічної діяльності. Фірма має субрахунок на рахунку підприємства, що дає їй можливість брати кредити для здійснення експортно-імпорتنих операцій, але витрачати ці кошти на свій розсуд без узгодження з керівництвом підприємства вона не вправі. Завдання зовнішньоторгівельної фірми різноманітні - від пошуку закордонних партнерів, організації рекламної роботи до виконання митних формальностей. У зв'язку з цим особливо зростає роль маркетингових, юридичних і фінансових служб.

Організаційна структура управління ЗЕД підприємства залежить від методів виходу на зовнішні ринки. У цьому зв'язку можна виділити два варіанти:

1) безпосередній вихід на зовнішній ринок через власну зовнішньоторгівельну фірму або відділ зовнішньоекономічних зв'язків (у великих системах - через управління зовнішньоекономічних зв'язків);

2) вихід на зовнішній ринок за допомогою посередників. [5].

Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємствах виправдано, якщо:

- частка експорту велика в загальному обігу;
- зовнішньоторговельні операції здійснюються регулярно;
- випускається продукція з високим рівнем конкурентоспроможності, бажано унікальна за своїми властивостями;
- невисокий рівень конкуренції на відповідному сегменті світового ринку;
- продукція не потребує серйозної адаптації до закордонних умов використання;
- на підприємстві є необхідна кількість фахівців із зовнішньоекономічної діяльності.

В інших випадках виправдане використання посередників як вітчизняних, так і закордонних або міжнародних. Посередники можуть підвищити ефективність зовнішньоторговельних операцій за рахунок:

- кращого знання ринку, наявності постійної клієнтури;
- зниження витрат транспортування і збереження продукції, у тому числі за рахунок операцій зі значними партіями, що належать різним виробникам;
- скорочення термінів постачань і оформлення документів;
- забезпечення сервісу перед продажем і обслуговування після продажу;
- постачання товаровиробників оперативною і докладною інформацією про зміни конкурентоздатності продукції і ринкової ситуації в цілому, відомостями про реальних і потенційних конкурентів.

Якщо підприємство-виробник виходить на закордонний ринок із сильною конкуренцією і складною продукцією, добре відомою споживачу, має сенс звертатися до закордонних фірм-посередників, що добре знають місцевий ринок і мають на ньому своє місце. Це також має сенс, якщо потрібно "довести" експортовану продукцію до рівня, що задовольняє місцевих споживачів. Як правило, закордонні фірми-посередники обходяться дорожче, ніж вітчизняні. [6].

Завдання зовнішньоторговельної фірми різноманітні - від пошуку закордонних партнерів, організації рекламної роботи до виконання митних формальностей. У зв'язку з цим особливо зростає роль маркетингових, юридичних і фінансових служб.[7].

На відміну від зовнішньоторговельної фірми, відділ зовнішньоекономічних зв'язків є складовою системи управління підприємством-експортером. До його складу входять: протокольний відділ, відділ науково-технічного співробітництва, відділ маркетингу і ряд інших. До його основних завдань як органу управління належать:

- планування й організація експортно-імпортних операцій;
- маркетингова діяльність;
- участь у виставках, ярмарках, презентаціях;
- підготовка і укладання зовнішньоторговельних контрактів;
- прийом іноземних партнерів і відрядження власних спеціалістів

закордон і т.д.[8].

Проблема входження українських підприємств у сферу зовнішньоекономічної діяльності є достатньо новою для вітчизняної економічної науки. Важливим моментом висвітлення цього питання є незаперечні відмінності українських та європейських ринкових умов, їх певна специфіка. Предмет стратегічного маркетингу для українських підприємств в умовах глобалізації залишається недостатньо розробленим та вимагає додаткового вивчення цілого комплексу питань, пов'язаних з використанням маркетингових та стратегічних інструментів.

Висновки. Таким чином, якщо підприємство планує отримати ухвалення на зовнішньому ринку, важливо вивчити, проаналізувати та зробити відповідні розрахунки стосовно всіх факторів. Перешкоди можуть виникнути з найнесподіваніших причин, пов'язаних із будь-якою складовою зовнішнього середовища. Але головна проблема підприємства – це недостатність інформації про зовнішній ринок, тобто: політика, економіка, конкуренція, споживач, культурні цінності країни тощо. Тому підприємству необхідно постійно оновлювати і шукати достовірні джерела інформації, що до закордонних споживачів.

Бібліографічний список

1. Наукова стаття під редакцією Панчук Ю.В. [<http://ubooks.com.ua/books/000225>].
2. **Петрова Г.Є.** Ефективність діяльності українських підприємств на світовому ринку / Г.Є. Петрова // Держава та регіони. – 2009.
3. Інтернет джерело – www.studentam.in.ua // [<http://www.studentam.in.ua/index>]
4. **Балабанов И. Т.** Внешнеэкономические связи // Учеб, пособие для вузов. -2-е изд., перераб. и доп. - М., 2001.
5. Глобализация и либерализация. Процесс развития в условиях двух мощных тенденций. Доклад Генерального секретаря ЮНКТАД на девятой сессии Конференции ООН. - Нью-Йорк; Женева, 1996.
6. **Кириченко О.А., Панфилова Т., Меркотан К.** Вибір моделі зовнішньоекономічної діяльності України в процесі приєднання до ГАТТ/СОР // Підприємництво і право. - 1997. - № 7.
7. Мировая экономика: Учеб. пособие для вузов // Под ред. И.О. Николаевой. - 2-е изд. - М., 2000.
8. **Подолев И.В.** Основные концепции внешнеэкономической политики Украины // Рождение рыночной экономики и среднего класса в Украине. - 1995 г.

МОШНА М.В., ст.гр. МЭД-07

Науч. руков.: Мартякова Е.В. д.э.н., проф.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г. Донецк

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Д. ТЭК

Актуальность. Сегодня мы наблюдаем, как все больше предприятий, особенно крупных, начинают по собственной инициативе обращаться к концепции корпоративной социальной ответственности (КСО). При этом ее понимание в Украине начинает синхронизироваться с тем, как эту категорию понимают на Западе. В соответствии с западной экономической теорией социальная ответственность — это не благотворительность или пиар-акция, а система управления рисками, направленная на долгосрочное развитие бизнеса и рост его стоимости на мировых финансовых рынках. КСО — это подход, используемый многими международными компаниями для управления нефинансовыми рисками, которые могут повлиять на финансовые показатели деятельности компании в будущем. Концепция социальной ответственности приобретает все большую популярность и доверие со стороны бизнеса, общества и государства. Представители бизнеса осознают, что внедрение принципов КСО ведет к серьезным преимуществам в долгосрочной перспективе, прежде всего, способствует минимизации рисков.

Цель исследования. Исследование особенностей корпоративной социальной ответственности на угольных предприятиях Украины.

Корпоративная социальная ответственность (КСО, также называемая корпоративная ответственность, ответственный бизнес и корпоративные социальные возможности) — это концепция, в соответствии с которой организации учитывают интересы общества, беря на себя ответственность за влияние их деятельности на стейкхолдеров. Это обязательство выходит за рамки установленного законом обязательства соблюдать законодательство и предполагает, что организации добровольно принимают дополнительные меры для повышения качества жизни работников и их семей, а также местного сообщества и общества в целом [4].

Социальная ответственность бизнеса — ответственность субъектов бизнеса за соблюдение норм и правил, неявно определенных или неопределенных законодательством (в области этики, экологии, милосердия, человеколюбия, сострадания и т. д.), влияющих на качество жизни отдельных социальных групп и общества в целом [3].

Объем и характер преимуществ КСО для организации может различаться в зависимости от характера предприятия и сложно поддается количественному измерению, хотя имеется обширная литература, убеждающая бизнес принимать не только финансовые меры. Западные

исследователи обнаружили взаимосвязь между социальной и экологической эффективностью и финансовой эффективностью. Однако бизнес не может ориентироваться на краткосрочные результаты финансовой деятельности при разработке своей стратегии КСО.

Используемое в организации определение КСО может отличаться от четкого определения «воздействия на заинтересованные стороны», используемого многими защитниками КСО, и зачастую включает благотворительные и добровольные мероприятия. Функция КСО может сформироваться в отделе персонала, развития бизнеса или в отделе по связям с общественностью организации, или может быть передана в отдельное подразделение, подотчетное СЕО, или в некоторых случаях — напрямую совету директоров. Некоторые компании могут использовать аналогичные КСО ценности без четко определенной команды или программы.

Технико-экономическое обоснование КСО в рамках компании чаще всего учитывает один или несколько из следующих факторов.

Программа КСО может быть направлена в частности, на конкурентный рынок выпускников ВУЗов, а также на сохранение собственного персонала. Потенциальные работники часто спрашивают во время собеседования о политике фирмы в области КСО, и наличие комплексной политики может дать преимущества. Кроме того, КСО может помочь улучшить восприятие компании среди ее персонала.

Управление рисками — ядро корпоративных стратегий. На репутацию фирмы отрицательно влияют негативные последствия деятельности, связанные с уронами для персонала и экологии. Поэтому создание собственной корпоративной культуры может минимизировать эти риски.

КСО может сыграть некоторую роль в формировании лояльности потребителя, основанной на отличительных этических ценностях. Оказывающие бизнес-услуги организации также могут получить преимущества от создания репутации честного подхода и оптимальной практики.

Корпорации стремятся избежать вмешательства в их деятельность через налогообложение и регламентации (ГОСТы, СНиПы и т.п.). Принимая последовательные добровольные меры, они подтверждают, что они серьезно относятся к таким проблемам, как охрана труда и безопасность.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) – достаточно новое явление для украинского бизнеса, на которое у компаний существует несколько точек зрения. Согласно первой – КСО подразумевает простое выполнение требований законодательства: налогового, природоохранного, трудового. В соответствии со второй точкой зрения, чтобы считаться социально ответственными, компании должны способствовать развитию внутренней и внешней среды своего бизнеса сверх предусмотренных законодательством требований. В соответствии с третьим подходом КСО -

лишь своеобразная дань моде, пиар для улучшения репутации.

В соответствии с проведенными многочисленными исследованиями, системное внедрение принципов КСО как в Украине, России, так и на Западе благотворно влияет на деловую практику компаний и стимулирует позитивные перемены в обществе. Результат выражается в виде укрепления доверия и создания положительного имиджа компании среди представителей сообщества, где осуществляет деятельность компания. Многие зарубежные исследования свидетельствуют, что при прочих равных условиях люди выбирают ту компанию, которая, по их мнению, является социально ответственной. В дальнейшем эти предпочтения трансформируются в действия – покупку акций, приобретение товаров и услуг, наем на работу.

Осознание бизнесом своей социальной ответственности является одним из залогов успешного и гармоничного развития общества, недопущения его расслоения и внутренних конфликтов и обеспечивает его социальную сплоченность и стабильность. Таким образом, социально эффективная компания — это компания, стратегия развития которой согласована с интересами ее работников, территорией хозяйствования и общества в целом.

Относительно социальной ответственности украинских предпринимателей, необходимо отметить, что наибольшую социальную ответственность демонстрируют бизнес-компании: «Киевстар», СКМ, Фонд Виктора Пинчука, благотворительный фонд «Развитие Украины», группа компаний «НИКО», «Кока-кола Бевериджиз Украина», «Крафт Фудз Украина», «ТНК-ВР», «МТС-Украина», «Метро Кэш энд Кэри Украина», GTI, Intel, «Майкрософт Украина», Nokia, Siemens, Samsung, Avon, группа компаний «Воля», группа компаний «Фокстрот», Д.ТЕК, «Еска Фуд Солюшнс», «Интерпайп», «Ист Болт», «Астелит», Львовская пивоварня, «МакДональдз» в Украине, «Надра-банк», «Оболонь», Nemiroff, «Амвей», «Индустриальный союз Донбасса», фонд «Эффективное управление», Фонд Елены Франчук.

Более подробно рассмотрим внедрение корпоративной социальной ответственности на примере компании «Донбасская топливно-энергетическая компания» (Д.ТЭК).

Д.ТЭК представляет собой вертикальную интеграцию предприятий, создающих эффективную производственную цепочку от добычи угля до генерации и дистрибуции электроэнергии. Взаимовыгодное сотрудничество угледобывающих и генерирующих предприятий, внедрение передовых технологий, профессиональный менеджмент, взвешенная социальная политика позволяют Д.ТЭК сохранять лидирующие позиции на топливно-энергетическом рынке Украины. Персонал всех уровней и звеньев Компании сплочен в мощный коллектив. На предприятиях, находящихся в Донецкой, Днепропетровской, Луганской

и Запорожской областях, работают около 52 тысяч человек. Стратегия развития Д.ТЭК на ближайшие годы предусматривает повышение эффективности корпоративного управления, оптимизацию основных бизнес-процессов и внедрение новых технологий.

Угледобывающее звено Д.ТЭК представлено крупнейшими предприятиями своей отрасли – ОАО «Павлоградуголь», объединившее 10 шахт Западного Донбасса, и ОАО «Шахта «Комсомолец Донбасса», одним из лидеров Донецкого региона. Благодаря сотрудничеству между партнёрами по энергетическому бизнесу в составе ДТЭК удалось добиться надежного сбыта для угольных предприятий, а для тепловых электростанций – структурных единиц ООО «Востокэнерго» и ОАО «Днепроэнерго» – гарантированного обеспечения качественным энергетическим углем.

Электроэнергию в составе Д.ТЭК производят три тепловые электростанции - Зуевская, Кураховская и Луганская, которые эксплуатируются ООО «Востокэнерго».

Масштабы и динамика развития Д.ТЭК позволяют не только ставить и решать амбициозные производственные задачи, но и соотносить методы их решения с их ответственностью перед обществом. Это понимание основано на реалиях бизнеса Компании [5].

Компания Д.ТЭК стремится к тому, чтобы ее воспринимали как социально ответственную компанию, что для них означает - быть ответственным работодателем, налогоплательщиком и социальным инвестором; не подменять функции государственных органов, но содействовать социально-экономическому развитию регионов, в которых работают их предприятия. Системный подход Компании и устойчивость их практических подходов к социальной ответственности нашли выражение в политике в области КСО, принятой руководством Д.ТЭК в декабре 2008 по итогам обсуждения ранее опубликованного проекта среди сотрудников Компании и внешних заинтересованных сторон.

В рамках реализации своей корпоративной ответственности Д.ТЭК запускает новаторские программы социального партнерства в регионах присутствия, активизирует взаимодействие с заинтересованными сторонами и совершенствует практику управления благотворительной деятельностью. Д.ТЭК присоединилась к Глобальному договору ООН – универсальному международному своду принципов социальной ответственности, которые они разделяют и поддерживают, и возглавила рабочую группу по правам человека украинской сети участников Договора. Сообщение Д.ТЭК о достигнутом прогрессе в реализации принципов Глобального Договора получило статус "notable" («выделяющийся, достойный особого внимания»); такого признания удостоены отчеты 300 компании среди более 5.5 тысяч; Д.ТЭК стал единственной украинской компанией, отмеченной Секретариатом

общеевропейского делового журнала «ГВардия» [6].

В 2008 г. Д.ТЭК выпустил отчет о корпоративной социальной ответственности – первый (и на сегодняшний день единственный) отчет промышленной украинской компании, подготовленный на основе признанных в мире стандартов социальной отчетности и прошедший независимую аудиторскую проверку. В дальнейшем мы намерены выпускать социальные отчеты каждые два года, постепенно повышая качество и глубину представляемой обществу информации.

По итогам первого в Украине рейтинга открытости и активности компаний в области КСО, которые были подведены журналом «ГВардия» в апреле 2009 г., Д.ТЭК занял второе место среди более чем 60 ведущих компаний Украины, принявших участие в рейтинге.

Выводы. Для дальнейшего развития направления социальной ответственности бизнеса в Украине прежде всего необходимо сплоченное взаимодействие бизнеса, власти и общества. На основании проведенного анализа показано, что для социально ответственного предприятия среди множества средств по нейтрализации моральных рисков существует группа методов, которые непосредственно связаны с социальной деятельностью. Угольная отрасль относится к одной из крупнейших отраслей промышленного недропользования. Значимость принципов корпоративной социальной ответственности бизнеса (КСОБ) для данных отраслей обусловлена тем, что недра являются государственной собственностью, а их освоение и эксплуатация осуществляются государственными и частными компаниями. С учетом данных правовых отношений социальная ответственность частных недропользователей должна оцениваться с позиций интересов государственных органов власти, а также других субъектов рыночных отношений.

Однако процесс формирования КСОБ в угольной отрасли приобретает в значительной степени формальный и односторонний характер, вызванный стремлением частных угольных компаний к выходу на мировой рынок капитала и необходимостью в этой связи заявить о себе как о социально ответственной компании, соответствующей мировым стандартам ведения бизнеса.

Библиографический список

1. «Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка» (Литовченко и Корсакова, 2003)
2. «Управление социальными программами компании» (Коновалова, Корсаков, Якимец, 2003)
3. Информационный ресурс «Социальная ответственность бизнеса» (АСИ)
4. <http://ru.wikipedia.org/>
5. www.dtek.com/
6. www.unglobalcompact.org/COP/notable_cops.html.

SERVULYA F.S. The student of Group MED - 08
Supervisors: Kharchenko V.A., Ph.d in economical, docent., Gorbilyova E.V. in
Asocate
Donetsk national technical university
c. Donetsk

CREATION OF THE MAJORITY OF FIGURATIVE METHODS OF ENCOURAGEMENT OF THE GOODS TO RAISE SALES DURING THE PERIOD OF TRANSIT ECONOMY

In article the most effective methods of advancement of the goods in transitive economy, modern stylistics of the advertising, new approaches and problems which Ukraine faces in the conditions of an establishment of new market relations are studied.

A research urgency. The increase in sales of a product always was a problem of vital importance for manufacturers. This problem is caused by the big competitiveness and fast development of the food-processing industry of Ukraine. Now - firms spend enormous money for advertising of production to outstrip the competitors and to take in the lead positions in the markets.

A research objective: the theoretical analysis of the most effective methods of advertising of the goods and the best ways thanks to which advertising can work most effectively.

A body. Now we will consider the most widespread methods of advertising of the goods. There is a considerable quantity of such methods. It is possible to notice, what even in identefical advertisements, various methods of attraction of attention and various receptions of giving of the information are applied. The most widespread kind of advertising consists that the consumer can directly see the goods or its sample.

The second kind of advertising consists in giving the fullest information about the goods. This method most for expensive goods which the consumer cannot get at present.

The third way is a way to present a new product on the basis of old, already known to the consumer. Manufacturers cannot represent new brands constantly as their formation occurs long enough. Thus - an advertising overall objective - to remind consumers about importance this or that product.

Advertising - an important part of possibility to inform on distinction between products. Advertising - one of elements of that we name marketing connection. Within marketing connection there are some elements, such as packing, an estimation, distribution and manufacture. Carrying out of research of the market is good way to learn about profitability of sale of these or those goods. Opinions of certain quantity of buyers are considered. Then the advertiser makes the decision how to begin advancement of a new brand. The purpose of all these measures to create best a way that advertising worked

effectively.

It is very important to inspect a condition of target audience and to reflect its opinion in goods advertising.

Considering ways to make successful advertising advertisers face a problem, whether it is possible to spend the successful advertising company in other countries that it did not contradict norms the inhabitant of the given countries.

Before to create advertisements for foreign consumers, it is necessary to consider that each country has criteria of an estimation of the goods: northern countries give more values to a rational element while the south is more sensitive to the form.

It is necessary to use various creative approaches. They can differ. Advertising in mass media differs influence on wide audience and therefore is expedient for products and services of wide consumption. When there is a question on mass media choice, it is necessary to consider some criteria:

Conformity of advertising of target audience of the population who potentially is interested in the advertised goods;

Popularity of this release among audience of spectators or listeners;

A price level for advertising areas or broadcasting time;

Distribution or action geography.

Advertising in newspapers and magazines has received the wide reference, and concerning volume of expenses loses only to advertising on the tv. This method of advertising is cheaper than television. At the same time quality of originals of reproduction in newspapers usually low. From here advertisements are less attractive.

Advertising by radio has own advantages also, such as 24-sentries of the announcement in various regions and in various programs. Placed in corresponding broadcasts they cover essential percent of audience of consumers irrespective of where they - on work, in holiday, at home, in the car etc.

Cards - another a method of advertising of the enterprise, and correctly distributing them it is possible you can conduct business in the public. (<http://erinearticles.com/>, whether van “methods of cards is more to advertise”, january 13,2007.)

Advertising on the tv becomes more interesting and informative, but at the same time difficult and expensive especially if it is based on computer graphic.

External advertising is usually short and also cannot inform completely on firm or the goods, therefore acquaintance of potential consumers to the new goods by means of it is insufficiently effective. The basic type of outdoor advertising - the poster of the large sizes. Visualisation should be simple and bright with no more than seven written words and to specify the nearest service points, where probably to receive or serve the advertised goods.

The conclusion. Considering all circumstances it is possible to come to conclusion that all methods of advertising of the goods can be effective and

productive if they are created by professionals who can help to sell absolutely costing nothing and unsuitable, not competitive goods. It is necessary to consider also an international situation and to adapt to various conditions. According to Denis Bogush, the manager of public relation Fozzy group, application of technologies creates a product positive image, safety, prestige and reliability of a product thus - raise.

References

1. Дэвид А. Аэкер; “Управляя Ценностью бренда”, Экономистом
2. Ли Ван “Методы Визитных карточек больше, чтобы Рекламирывать”, January 13. 2007; . <http://ezinearticles.com>

СУХОВЕЦКАЯ М.В., ст.гр.МЭД-10с
Науч. руков.: Кочура И.В., к.т.н. доц.
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"
г. Донецк

КРОСС-КУЛЬТУРНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ

Рассмотрено понятие кросс-культурная составляющая в международном переговорном процессе, проанализированы различия в ведении переговорного процесса в различных странах.

Актуальность. Успешное заключение сделок в международной торговле не всегда зависит только от успешно составленного бизнес-плана, каких-то экономических, финансовых показателей. В последнее время важное место занимает знание обычаев, традиций, особенностей ведения бизнеса, переговоров в той или иной стране, имидж фирмы. Экономический аспект очень важен, но не менее важно и первое впечатление о вашей фирме в международной торговле. Выполняя свои профессиональные обязанности, необходимо учитывать некоторые национальные особенности делового общения. Для Украины данная тема очень актуальна, так как вступление в ВТО, участие в международных организациях, наличие совместных предприятий и постоянное расширение международных контактов обуславливают необходимость учета национальных особенностей стран-партнеров.

Цель исследования: обоснование важности учета кросс-культурной составляющей при ведении бизнес переговоров с зарубежными партнерами.

Основная часть. Термин «кросс-культура» — прямой перевод с английского слова «Cross Culture», что можно перевести как «пересечение культур». А под кросс-культурными коммуникациями мы понимаем

общение и взаимодействие представителей различных культур. Интересно, что за рубежом в названиях книг по кросс-культурным коммуникациям так или иначе присутствуют выражения «на грани культур», «на пересечении культур», «столкновение культур» и т.д. Тем самым подчеркивается проблематичность кросс-культурного общения, акцентируются различия, а не сходства.

В мире существует множество культур. В сознании они часто ограничены рамками государств. Каждая культура «на своей полочке» — этакий пазл. Но если представить нашу современную жизнь, то придется признать, что культуры эти не только не обособлены, они пересекаются. И на подобных перекрестках мы оказываемся ежедневно.

Международный бизнес — непростое занятие, особенно когда речь идет о совместных предприятиях, длительных деловых переговорах или открытии представительств в других странах. Именно поэтому кросс-культурные коммуникации рассматриваются, как правило, в бизнес-контексте.

Глубокое понимание и знание обычаев в проведении бизнеса с зарубежными партнерами, является особенно важным для людей, занимающихся вопросами экспорта. Это связано с тем, что в международном бизнесе продавец должен приспосабливаться к покупателю. Для покупателя в международной сделке, культурные различия не представляются столь важными, если, конечно, он не ставит перед собой цель получить от нее максимум! Если же речь идет о ведении переговоров о совместном предприятии, об установлении стратегического союза, то в международном бизнесе гость должен соблюдать местные обычаи. Всем этим вопросам во многих странах уделяется очень большое внимание.

В ходе деловых контактов с представителями зарубежных фирм и организаций необходимо помнить, что участниками этих контактов являются граждане разных государств. От правильной организации и проведения переговоров во многом зависит будущее принятых решений.

В каждой стране и у каждого народа существуют свои традиции и обычаи делового общения и деловой этики. Национальный стиль — это наиболее распространенные особенности мышления, восприятия, поведения. Они не будут обязательными чертами, характерными для всех представителей страны, а только типичными для них.

Трудности на переговорах зачастую возникают в связи с различиями в ожиданиях, которые нередко обусловлены именно различиями национальных культур. Знание национальной специфики ведения переговоров поможет избежать ошибок восприятия и произвести более благоприятное впечатление на партнера, установить с ним долгосрочные партнерские отношения.

В этнопсихологии принято различать культуры с низким уровнем контекста, в которых произнесенные слова воспринимаются собеседником

практически буквально, без учета возможного скрытого смысла. К ним относятся, к примеру, американская и немецкая. И культуры с высоким уровнем контекста (в частности, французская и японская), где значение контекста очень велико и порой скрытый в словах смысл способен менять сказанное на прямо противоположное.

В мире постепенно складывается определенный стандарт деловых контактов, тем не менее существуют заметные различия в степени открытости, в степени самостоятельности, представлении. Последнее обстоятельство имеет серьезное значение для оценки представителей многих организаций из стран с переходной экономикой, со слабо развитыми товарными отношениями.

Итак, участники международного общения придерживаются единых норм и правил, тем не менее, национальные и культурные особенности могут оказаться весьма значительными при деловых отношениях.

Знание национальных особенностей может служить своеобразным путеводителем, ориентиром возможного поведения партнера.

Интересно, что предприниматели различных стран не только ведут переговоры и деловые встречи по-разному, но и по-разному воспринимают друг друга.

Несколько лет назад западноевропейскими социологами был проведен опрос среди восьми тысяч бизнесменов пяти стран (Германии, Великобритании, Франции, Италии, Испании). Респондентам был предложен вопрос: «Какие из 10 качеств (компетентность; эффективность; чувство юмора; надежность; упорство в работе; предприимчивость; образованность; человечность; способность работать в команде; пунктуальность), и в какой степени присущи руководителям фирм разных стран?». Максимальное количество баллов, которое возможно было получить, составляло +90, минимальное — -40. Результаты опроса представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Различия национальных характеров различных стран.

Качества	Германия	Англия	Франция	Италия	Испания
Компетентность	+80	+20	+40	-10	-35
Эффективность	+90	-5	+30	-10	-35
Чувство юмора	-40	+30	-5	+40	+25
Надежность	+75	+30	+20	-30	-28
Упорство в работе	+70	+4	+35	+12	-6
Предприимчивость	+45	+4	+35	+12	-6
Образование	+60	+20	+45	+5	-15
Человечность	-27	-18	-5	+25	+17
Способность работать в команде	+25	+10	-5	+35	+17
Пунктуальность	+80	+30	+10	-20	-25

Оценки, полученные немецкими социологами, дают представление о различиях национальных характеров и их влиянии на деловые качества бизнесменов разных стран.

Предприниматели из Германии получили самое большое количество баллов: +80 — за компетентность и пунктуальность, +90 — за эффективность, +75 — надежность, +60 — образованность, +70 — упорство в работе и +45 — за предприимчивость. А итальянские бизнесмены получили максимальное количество баллов (+40) за чувство юмора и (+25) за человечность, что тоже немаловажно в деловом мире.

Рассмотрим на примере нескольких стран различия в национальных особенностях при проведения переговоров (таблица 2).

Таблица 2 – Особенности переговорного процесса в различных странах.

Страны	Отношение ко времени	Иерархия, статус и уважение	Вербальная коммуникация	Невербальная коммуникация
Германия	Очень пунктуальны. Прибывают на несколько минут раньше назначенного времени.	Немецкое общество сохраняет уровень социальной формальности, который отражается в бизнес протоколе. Проявляют соответствующего уважения к людям высокого ранга, проф. Уровня или высшей академической квалификации, Большое кол-во менеджеров имеют ученые звания	Говорят, что думают. Ценят открытость, прямые высказывания.	Будьте готовы к крепкому рукопожатию, прямому зрительному контакту как при встрече, так и при прощании. Жестикуляция руками ограничена.

Япония	Японцы ценят пунктуальность и строгую приверженность расписанию и графикам, они ожидают того же и от своих иностранных партнеров, особенно от потенциальных поставщиков.	В коммерческих сделках покупатель автоматически приобретает более высокий статус, чем продавец, и соответственно покупатель считает, что к нему надо относиться с большим уважением.	Часто используют не прямые, завуалированные высказывания, значения которых являются неоднозначными и скрытыми. Они используют недоговоренности, молчание, уклончивые высказывания, чтобы не обидеть прямыми высказываниями другую сторону. Японцы не доверяют неискренней болтовне.	В качестве приветствия будет легкое рукопожатие. Избегайте прямого и длительного зрительного контакта. За улыбкой может скрываться неодобрение или злость. Язык тела очень сдержан, формален, с немногочисленными жестами. Японская культура - это культура низкого контакта
Америка	Относятся ко времени как к осязаемому имуществу, которое можно экономить, потерять, найти, инвестировать и погубить.	Чувствуют себя неудобно перед лицом статусных различий. Относительное отсутствие статусных различий отражается в легкой неформальности. В обращении они быстро переходят на имя даже с теми людьми, с которыми только что познакомились.	Американцы высказываются более прямо, чем арабы или представители Восточной и Юго-Восточной Азии, но не так прямо, как немцы или швейцарцы. Они проявляют подозрительность по отношению к тем, кто предпочитает не прямую, двусмысленную коммуникацию.	Будьте готовы к крепкому рукопожатию и прямому зрительному контакту. Нормальное межличностное расстояние в деловых ситуациях - на расстоянии вытянутой руки. Американские бизнесмены похлопывают друг друга по спине, берут за локоть или за руку, что выражает дружеское отношение.

Выводы. Международный бизнес — непростое занятие, особенно когда речь идет о совместных предприятиях, длительных деловых переговорах или открытии представительств в других странах. Именно поэтому кросс-культурные коммуникации рассматриваются, как правило, в бизнес-контексте.

Таким образом, знания обычаев, традиций, правил ведения переговоров в различных странах является важной составляющей ведения успешного бизнеса.

Библиографический список

1. Ричард Р. Гестеланд. Кросс - Культурное поведение в бизнесе. Днепропетровск, ООО «Баланс-Клуб», 2003г.
2. <http://www.top-personal.ru/> - Журнал Управление персоналом.
3. <http://www.classs.ru/> - Учебный центр – Корпоративное обучение

КОЛЯДА Е.Г., ст.гр. МЭДс-10

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

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г. Донецк

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ УКРАИНСКОГО УГЛЯ В СВЕТЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ

Определены факторы, влияющие на конкурентоспособность такого товара как уголь. Произведено сравнение показателей конкурентоспособности украинской угольной продукции с импортными аналогами.

Актуальность. В Европе на сегодняшний день только две страны, – Украина и Польша, – сохранили угледобывающую промышленность, которая работает как для энергетического, так и для металлургического секторов экономики. При этом, если Польша практически завершила реструктуризацию, то Украина еще продолжает этот процесс.

Украинская угольная отрасль – самая сложная в мире. Таких условий как в Украине – практически нет. Это ведение работ на больших глубинах, устаревшее оборудование, плохая вентиляция, высокая газообильность, опасность внезапных выбросов угля и газа, высокая себестоимость добычи. При этом достаточно низкие цены, обусловленные дотационными выплатами (цена на уголь в Украине сегодня в среднем составляет 680 грн. 76 коп. за тонну), позволяют составлять конкуренцию импортой продукции.

Как правило, цена на уголь определяется на уровне государства. В нынешней ситуации правительство считает, что увеличение цен на уголь необходимо. Поэтому проблема конкурентоспособности украинских углей, по сравнению с импортными (например, польскими углями) остаётся актуальной темой.

Цель исследования: определение конкурентоспособности украинского угля по сравнению с импортными аналогами и исследование его рыночной среды.

Основная часть. Конкурентоспособность товара - это способность данного товара быть обмененным на деньги на конкретном рынке в

условиях широкого предложения к обмену других конкурирующих товаров-аналогов.

Конкурентоспособность такого товара как уголь, напрямую связано с его качеством. От качества продукции, которая выпускается, во многом зависят экономические показатели работы не только предприятий угольной промышленности, но и других отраслей народного хозяйства. Объективная оценка технологических и экономических показателей угля в сложных современных условиях представляет для потенциальных потребителей достаточно тяжелую задачу, потому что она связана с процессом оптимизации экономико - управленческих решений.

Необходимо обнаруживать конкретные пропорции между технологическими и экономическими обобщающими параметрами предлагаемого угля в соотношении с наилучшими, но не всегда экономически возможными образцами. Без сопоставления с продукцией наивысшего качества невозможно судить о целесообразности принятия решений о реализации или закупке угля конкретной марки. Технологические и экономические показатели сравниваемого угля (естественно, уголь одной марки и одного сорта) отличаются противоречивостью. В нередких случаях один уголь по некоторым показателям превосходит эталонный (базовый) образец, а по другим, напротив, преимущество имеет эталонный образец. В этих случаях оценка должна возвести эти противоположные группы показателей сравнительных оценок к единственному обоснованному выводу.

Исходными данными для проведения интегральной оценки конкурентоспособности угля, являются такие показатели угля:

- содержание серы, $S_{\text{зг.}}\%$;
- зольность, $A_{\text{с}}\%$;
- содержание влаги, $W_{\text{рт}}\%$;
- теплотворная способность $Q_{\text{сдф}}$, ккал/кг.

Показатели качества польского и украинского углей представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели качества польского и украинского углей

Угли	Влажность, %	Зольность, %	Содержание серы, %	Калорийность, кг/Дж
Польша	15	3	До 0,4	24-30
Украина	10-15	От 8-15	1	До 25

Уголь является основным источником энергии как для украинской, так и польской экономики. Уголь обеспечивает примерно 27% всего мирового производства энергии. Еще выше значение угля в

электроэнергетике. С использованием угля в мире производится примерно 44% всей электроэнергии, в т.ч. в странах Европы - 42%.

По геологическим запасам ископаемого угля Украина занимает первое место в Европе и восьмое место в мире. Разведанные запасы угля в Украине составляют около 50 млрд. т. Прогнозные запасы – около 120 млрд. т. В структуре балансовых запасов представлены все марки от бурого до высокометаморфизированных антрацитов. Удельный вес марок угля составляет (%): бурый (Б) – 6,6; газовый (Г) – 36,1; газово-жирный (ГЖ) – 4,1 %; жирный (Ж) – 4,7 %; коксовый (К) – 3,1 %; постный (П) – 8,4; антрацит (А) – 11,3 %.

В расчете на душу населения в Украине добывают 3500 кг угля, в Польше – 7039 кг. Украина занимает 7-е место в мире по доказанным запасам угля (4% мировых запасов) и 11-е — по объемам производства (1,3% мировой добычи). Несмотря на большие отечественные запасы угля, объемы добычи постепенно снижаются. Причина сокращения объемов производства — устаревшие технологии, низкий объем инвестиций в отрасль, истощение легкодоступных пластов. При этом внутреннее потребление угля растет.

Разведанные запасы угля в Польше оценивались приблизительно в 70 млрд. т. Самый большой удельный вес в угольных запасах составляет бурый уголь. Основную часть электроэнергии дают тепловые электростанции, работающие на угле.

В Польше из угля вырабатывается 96% энергии, а в Украине всего 21%. Хотя мировой опыт развития энергетики показывает, что для минимально необходимого уровня безопасности "пороговая" доля угля в топливно-энергетическом балансе страны не должна опускаться ниже 28%.

В связи с мировым кризисом рынок угля Польши, как и многих других угледобывающих стран находится в нестабильном состоянии, и цены на угольную продукцию стремительно растут.

Несмотря на значительные запасы каменного угля в нашей стране и достаточно развитую добывающую отрасль, Украина в последние годы является также импортером этого минерала. Так, в 2007-м году при экспорте 3,71 млн. тонн было импортировано 13,15 млн. тонн. Кроме собственного угля Украина потребляет уголь из Австралии, России, Китая и др. Основными потребителями украинского угля являются: Болгария, Турция, Бельгия, Молдова и Италия.

Основной причиной убыточности многих государственных шахт является неэффективная схема работы угольного рынка в Украине. Государственные шахты продают уголь через специализированный оптовый рынок. Продажная стоимость угля для госшахт устанавливается чиновниками из Минуглепрома. При этом себестоимость добычи угля на разных шахт может отличаться в несколько раз — в зависимости от способа добычи, глубины залегания ископаемого и других факторов.

Поэтому для Украины важнейшей предпосылкой формирования в угольной промышленности рыночной конкурентной среды является создание открытого, прозрачного внутреннего рынка угля.

Выводы. Уголь был и остается главным энергоносителем Украины, которая на сегодняшний день входит в двадцатку самых богатых углём стран. В ходе рыночной трансформации угледобывающая промышленность как Украины, так и других угледобывающих стран оказалась в кризисной ситуации, став обузой для бюджета. При этом Правительственные программы реструктуризации продолжают наносить удар по угольной отрасли. Не смотря на временный спад мировой экономики, потребность в угле, в будущем, уменьшаться не будет. Угольные ТЭС будут вытеснять атомные, а в Европе электростанции постепенно будут переводиться с дорогого газа на более дешевый уголь. Сравнивая качественные характеристики украинского угля можно сделать вывод, что его качество ниже импортных аналогов, однако цена - значительно меньше (от 350 до 1100 грн/т). Для сравнения цена польского угля составляет 600-760 злотых за тонну, это около 1500-2200 грн/т. Предпосылкой формирования в угольной промышленности рыночной конкурентной среды является создание открытого, прозрачного внутреннего рынка угля.

Библиографический список

1. Угольная промышленность Украины (аналитический доклад Центра Разумкова) // Национальная безопасность и оборона. – № 8 (44). – 2003. – С. 2-37.
2. www.kolpol.pl/czarne_zloto.htm
3. Szlązak J. Restrukturyzacja górnictwa węgla kamiennego w Polsce w latach 1990-2002 : [Analiza skuteczności realizowanych programów] / Jan Szlązak. – Kraków : Wydawnictwo Nauka – Technika, 2004. – 123 s.
4. Перспективы развития угольной отрасли Украины в современных условиях. Круглый стол. Национальный институт стратегических исследований совместно с Министерством угольной промышленности Украины, Институтом экономики промышленности НАН Украины - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.niss.gov.ua/Table/22102008/221008.htm - 15k -

VASILENKO V.S. gr. MEA– 08

Scientific supervisors: Kharchenko V.A. candidate of economic sciences, associated professor; Borshch I. V., senior lecturer

Donetsk National Technical University

c. Donetsk

MANAGEMENT MISTAKES

Five most common mistakes of managers are examined.

A research urgency. One of the major problems at the present stage of development is human resource management. Everywhere and always there arises the problem of cooperation of managers and employees, as well as the formation of leaders as individuals.

A research objective: of the research is to study the most common mistakes made by managers in personnel management.

A body. A manager is a person who is officially entrusted with the job of team management and organization of its activities. The head is legally responsible before the designating authority for the functioning of the team and has a well-defined authorization capabilities – punishment and encouragement of subordinates to influence their production activity.[2]

Personnel management is the influence exerted by individual managers on individual workers or team to encourage them to perform the tasks obtained, and work to achieve their goals.[2]

Susan Donnell identified five reasons, according to which some leaders go up the career stairs in their organization only to fall afterwards.

The essence of the mistakes				
Desire to make high profits	Effect of status symbols	Self-centeredness	Self-isolation	Concealing of thoughts and feelings

Pic. 1 — Widespread mistakes of managers.

The first mistake of managers is a big desire to receive high salary and to have personal comfort. Very often their purpose is not success of their divisions, but what is necessary to make to earn a higher salary.

The second mistake of managers consists in aspiration to get symbols (a desk, an office, a car, a house). Such manager does not achieve success, he cares only about attributes and symbols of their status. It is an omen of misfortune.

One author has written: “A bad manager cares about themselves, a good one – about their people”. The third failure of a manager is when they should encourage employees for well performed work, instead of appropriating all their merits.

A bad manager isolates sooner or later themselves from others and it is the fourth mistake. They are occupied by themselves and likes to spend time in loneliness, gradually losing any communication with associates and subordinates. When a manager is isolated from the daily current information it is a bad sign.

Subordinates want and should know what their managers feel. One of certain ways to put people off is to tell them: “I don’t have any thought about it at present. Do what you think is better. Maybe everything will be ok”. It is the fifth mistake of a manager. Unsuccessful managers also try to hide their emotions. They try to hide their anger and fears.

The conclusion. The leaders of labor collectives must have a perfect command of their specialisation, as well as to be able to work with people. Managers should conscientiously perform their assignments, be modest and tactful, appreciate their team, win people’s favour and be respected. To acquire the rules of a manager’s conduct one needs to be very patient and hard-working in self-education and self-upbringing.

References

1. Управление трудовым коллективом: Учеб. пособие для студентов горных специальностей / Сост. Н. С. Почтаренко. – Донецк: ДПИ, 1993. – 176 с.
2. **Щёкин Г. В.** Основы кадрового менеджмента: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – К.: МАУП, 1999. – 288 с.
3. **Маслов Е. В.** Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред. П. В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М, НГАЭиУ; Новосибирск, 1998. – 312 с.
4. **Травин В. В., Дятлов В. А.** Основы кадрового менеджмента. – 2-е изд. – М.: Дело, 1997 – 336 с.

SYCHKOVA Y.M. gr. MEA – 08

Scientific supervisors Kharchenko V.A., c.e.s., sen.lect., Adaryukova L.B., ass.
Donetsk National Technical University
c. Donetsk

THE PRINCIPLES OF INNOVATIVE MANAGEMENT

The basic principles of innovative management directing a modern enterprise’s development are analyzed in the article.

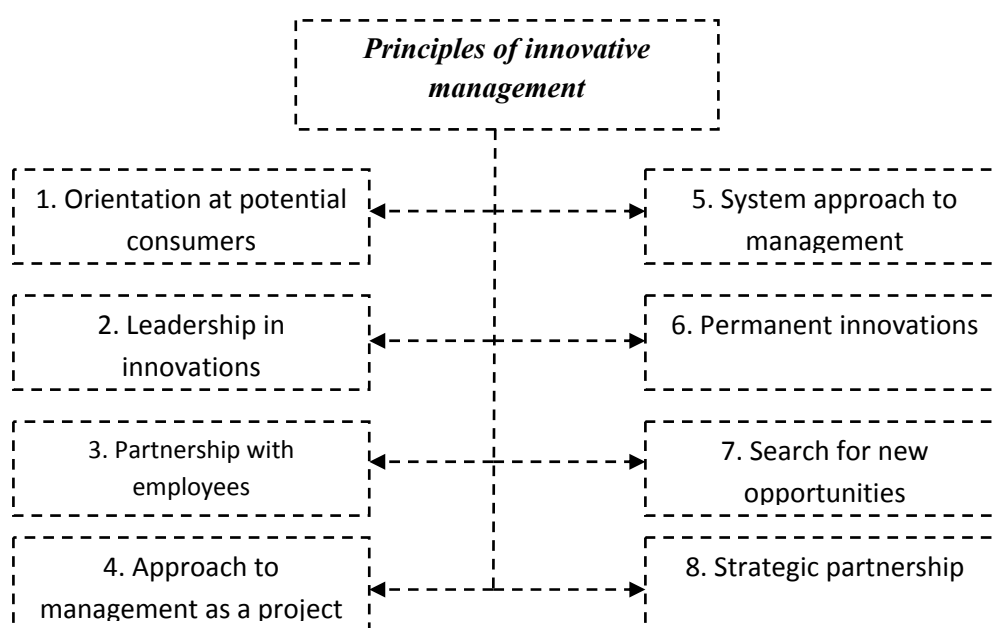
A research urgency. Nowadays in innovative management there is a tendency to redirect scientific and technical as well as manufacturing and selling activities. That is why it is necessary to both implement new approaches at an enterprise and analyze the principles of innovative management.

A research objective: to examine in details the principles of innovative

management.

A body. One of the purposes of innovative management and innovative activity in modern conditions is the creation of single scientific and technical complexes in large companies, which unites research and production into a single process.

Let us consider the principles of innovative management, oriented at potential consumers.



Pic. 1 — The principles of innovative management

As the first principle of innovative management there is the **principle of orientation at potential consumers**. This principle means that future profits of the organization depend on the tendency of allocation of the current profit of future consumers and the organization's efforts to include the product and service in the sphere of potential consumers' interests. The implementation of the principle of orientation at potential consumers will allow a company to actively form future needs of consumers, become an active company creating new markets and consumption products.

The principle of management leadership in innovations means that the leaders of an innovative company have to be able to determine the future designation of a company, work out the innovative strategy, achieve realization of new creative plans of a company development.

The third principle of innovative management is **the achievement of partnership-like relations with employees**, i.e. innovative employees have their own means of production such as knowledge, experience and ability to realize their capabilities. In this connection they are much more independent from a company than their colleagues who do not take part in innovative activity. It is necessary that all employees of a company have the right to think and act non-typically. The employees must be the company's partners with

equal rights.

The principle of approaching management as a project is the most acceptable type of management to achieve the final result of innovative activity to: 1) ensure the necessary concentration of resources; 2) guarantee efficient achievement of final results.

The principle of system approach to management means that definition, understanding and management of the system of interconnected processes and projects according to the set goal contribute to continuous development of an organization. The system approach to management creates the basis for formation of trust from future consumers and making them current consumers.

The sixth principle of innovative management is the **principle of continuous innovations**. Potential consumers are not yet the company's clients, that is why they are not interested in permanent improvement of products, services and processes, which are at present not aimed at them. At the same time they cannot stay indifferent to continuous innovations, that is why successful projects can make them the company's clients.

The seventh principle is the **principle of search for new opportunities**. The winning over of new consumers cannot be based on the facts only. In innovative activity it is necessary to base on prognoses, predictions, hypotheses and other not always reliable data. Innovative companies create new reality and corresponding new facts of appearance of absolutely new products and services, which have never been relevant, and not using only existing reliable data and facts. The more proved the predictions are, the more precise the formation of a product or service for future consumers is.

The principle of strategic partnership interprets wider the relationship not only with suppliers, but also with other partners and other interested in final results of innovations companies and non-commercial organizations. The winning over of future consumers is a large-scale task for one - even very developed - innovative company. In this type of activity all strategic unions, partners in standardization and certification etc. are necessary. New products and services can have a decent place among the existing range of products only on the basis of combined activity of companies from different industrial branches and service sector.

The conclusion. The use of the suggested principles of innovative management will allow to create a management system oriented at potential consumers. In its turn it will lead to considerably higher business results, as attraction of future consumers ensures the growth of company's profit, rise of its potential, development of implemented approaches, improvement of system of resources allocation, increase of personnel motivation and other advantages.

References

1. **В.А.Лapidус.** Проактивная компания. Методы менеджмента. Материалы тринадцатой ежегодной Международной конференции "От

менеджмента качества к качеству менеджмента и бизнеса", 7-9 октября 2003г.

2. **Гринев В.Ф.** Инновационный менеджмент. Учебное пособие. – К.: Изд. МАУП, 2001. – 152с.

3. **Фатхутдинов Р.А.** Инновационный менеджмент. – СПб: Изд. дом «Питер», 2003. – 400с

ИСАКОВ А.Ф. студ. гр. МЕД - 10с

Науч. руков.: Костюк И.С., к.т.н., доц.

ГВУЗ «Донецкий Национальный технический университет

г.Донецк

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ НАРАЩИВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ОБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УКРАИНЕ

Актуальность. Термин "промышленная собственность" широко применяется в законодательствах многих государств, а также в международных конвенциях и соглашениях. Парижская конвенция по охране промышленной собственности от 20 марта 1883 г. к охраняемым объектам промышленной собственности относит: изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, указания происхождения или наименование места происхождения, а также пресечение недобросовестной конкуренции.

На сегодняшний день, этот вопрос является весьма актуальным, т.к. в данное время он поднимается достаточно часто и является причиной многих экономических проблем. Все это вызвано тем, что часто меняется власть, нет устойчивой стабильности в сфере бизнес-процессов и ко всему этому ещё и проявление последствий мирового экономического кризиса.

За несколько последних десятилетий роль объектов промышленной собственности в жизни общества радикально изменилась. Они стали гораздо более весомыми, а потому их роль стала качественно иной. В целом появилось много новых сфер интеллектуальной деятельности, результаты которой требуют правовой охраны и регулирования. Более того, эта проблема встала в отношении не только отдельных, но всех видов интеллектуальной деятельности в совокупности. Сегодня для общества наступил новый этап развития законодательства — стадия кодификации гражданского законодательства.

Актуальность исследования проблем, связанных с интеллектуальной собственностью, в частности одного из ее видов, который принято относить к промышленной собственности, обусловлена тем, что в условиях формирования рыночной экономики, снижения

бюджетного финансирования науки увеличился отток за рубеж ученых, создателей новых, высокотехнологичных разработок [1, с. 34–36].

Актуальность исследования определяется также несколькими основными моментами:

- отсутствием единой концепции государственной политики в сфере интеллектуальной собственности;
- отдельные ее элементы сформулированы в многочисленных, зачастую противоречащих друг другу нормативных актах;
- формированием правового механизма обеспечения права интеллектуальной собственности на всех стадиях установления общего режима ее охраны;
- необходимостью выявления и обеспечения интересов государства в указанной сфере;
- отсутствием действенного механизма управления сферой интеллектуальной собственности.

Проблемы охраны интеллектуальной собственности сегодня вышли в мире на первый план и стали уже не просто юридическим или коммерческим вопросом. Вследствие всеобъемлющей интеллектуализации современной мировой экономики они все более становятся политической проблемой, связанной с экономической безопасностью и требуют стратегических подходов к их решению. Процессы интеллектуализации достигли чрезвычайно высокой интенсивности, немыслимой еще десятилетие назад. Сейчас в мире действуют свыше 4 млн. патентов; каждый год подается приблизительно 700 тыс. заявок на патентование; в 2000 г. доход от продажи лицензий на запатентованные объекты составил 100 млрд.долл.США, что в десять раз больше, чем в 1990 г.

Проблема защиты прав есть сложной и решение ее в значительной мере в руках самых собственников. Если предприниматель, собственник ОПС, не владеет элементарными знаниями в этой области, проблемы ему обеспеченны и не столько со стороны контролирующих органов, как от своих же коллег-предпринимателей, которые по отношению к нему являются конкурентами. Специалисты уже сегодня бьют тревогу — приобретает распространение особый вид интеллектуального пиратства: некоторые лица регистрируют на себя чужие обозначения в качестве товарных знаков (национальное законодательство разрешает это, если первый пользователь такую регистрацию не осуществил), а потом шантажируют соответствующей действительностью собственников [2, с. 12–13].

Украина обладает огромным научным потенциалом, который при ведении грамотной политики в сфере охраны промышленной собственности поможет выйти из кризиса.

Однако из-за нестабильности условий для изобретательской деятельности главным образом, ухудшения материально-технических и

финансовых условий в инновационной сфере, численность изобретателей и авторов оригинальных идей значительно уменьшается, а также падает качественный уровень изобретений.

Следует отметить, что недостаточно развитая нормативно-правовая база защиты промышленной собственности, а именно элементов, которые обеспечивают коммерциализацию запатентованных достижений, способствует развитию проблемы утечки квалифицированных кадров за границу и тем самым снижает экономический и технический уровень Украины.

Цель исследования: Обобщение опыта развития системы охраны промышленной собственности в зарубежных странах для дальнейшего внедрения её отдельных элементов в Украине, а также обоснование необходимости наращивания потенциала объектов промышленной собственности в Украине.

Основная часть. Обеспечение охраны и защиты промышленной собственности имеет множество вариантов решения. Процедура защиты, передачи и разрешения использовать права на промышленную собственность регламентирована законодательством Украины.

Отношения, связанные с созданием, охраной и использованием объектов промышленной собственности регулируются национальными законодательствами и многочисленными международными конвенциями и соглашениями. Охрана прав на изобретения, полезные модели и промышленные образцы осуществляется в Украине двумя законодательными актами: Законом Украины "Об охране прав на изобретения и полезные модели" от 15 декабря 1993 г. и Законом Украины "Об охране прав на промышленные образцы" от 15 декабря 1993 г.

Поскольку указанные результаты творческой деятельности по своей юридической природе очень схожи между собой, то и правовая охрана их осуществляется близкими по своему содержанию законодательными актами. В Гражданском кодексе Украины, принятом 16 января 2003г., вопросам интеллектуальной собственности посвящена книга четвертая. В частности в главе 39 "Право интеллектуальной собственности на изобретение, полезную модель, промышленный образец" ст. 462 устанавливает, что "возникновение права интеллектуальной собственности на изобретение, полезную модель, промышленный образец удостоверяется патентом, а объем правовой охраны определяется формулой изобретения, полезной модели, совокупностью существенных признаков промышленного образца"[3].

Факт признания за творцом научно-технического результата права собственности на этот результат, предоставление ему права свободно распоряжаться своим результатом, извлекать из него все возможные полезные свойства способом, который не запрещен законом, безусловно, является свидетельством дальнейшей демократизации законодательства о

промышленной собственности. И это является наибольшим достижением указанного законодательства Украины.

Ст. 23 Закона Украины "Об охране прав на изобретения и полезные модели" и ст. 20 Закона Украины "Об охране прав на промышленные образцы" определяет конкретные права изобретателей и авторов промышленных образцов, которые вытекают из патента. В частности, патент предоставляет его собственнику исключительное право использовать изобретение, полезную модель или промышленный образец по своему усмотрению. Предоставление собственнику патента исключительного права на использование является ничем иным как осуществлением собственником своих правомочий.

Важно учитывать, что в основном уже сформировалась глобальная система регулирования охраны промышленной собственности. Украина должна адаптироваться к ней, если намерена развиваться как составная часть мирового хозяйства, а не как экономика, отгороженная от мировых тенденций социально-экономического и технологического развития. И за последние годы Украина значительно активизировала процесс вхождения в мировые структуры, регулирующие промышленную собственность, и уже является участницей 15 из 26 универсальных международных конвенций и договоров в этой сфере. Однако проблемой остается незавершенность процессов обретения членства во Всемирной торговой организации (ВТО) и обеспечения участия в Соглашении о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности. Не завершен и процесс присоединения к ряду международных конвенций и договоров [5].

Большое значение для эффективной охраны промышленной собственности имеет процесс вхождения Украины в региональные европейские структуры регулирования этой сферы, и прежде всего в структуры Европейского Союза. На этом направлении также имеются нерешенные проблемы – неопределенность позиции Украины относительно Евразийской патентной конвенции и налаживания отношений с Евразийской патентной организацией, отсутствие перспективных программ взаимодействия с Европейским патентным ведомством и Ведомством по гармонизации на внутреннем рынке (товарные знаки ЕС). Доминирующую роль в сфере двухсторонних отношений в этой области, безусловно, играют США, являющиеся мировым технологическим лидером. Именно этот фактор, а не только угроза санкций со стороны Соединенных Штатов, является мощным стимулом, побуждающим к развитию системы охраны промышленной собственности в Украине [4].

Основные проблемы охраны промышленной собственности:

- незаконное использование объектов промышленной собственности;
- недостаточно инвестиций;

- несоблюдение обеспечения баланса интересов всех субъектов правоотношений в указанной области;

- нехватка оборудования, механизмов и многих материалов.

Возможные направления деятельности, которые будут способствовать решению проблем охраны объекта промышленной собственности:

- закрепить законы для ввоза и монтажа импортного оборудования;

- заключения международных договоров;

- не обложение налогом некоторых видов оборудования, связанного с внешнеэкономической деятельностью;

- мировая кооперация с ведущими государствами.

Для решения проблем развития промышленности следует решить следующие основные задачи:

- обобщить теоретико-методологические подходы к государственному регулированию промышленности на региональном уровне и дать им критическую оценку;

- исследовать сущность категории "промышленное развитие" и определить основные методы и инструменты государственного влияния на его ускорение;

- проанализировать современное состояние региональной экономики Украины и выявить основные факторы и препятствия на пути промышленного развития;

- дать критическую оценку эффективности прогнозирования и государственного регулирования промышленности на региональном уровне;

- определить механизм учета результатов прогнозных расчетов в процессах принятия управленческих решений;

- исследовать влияние инструментов государственного регулирования инновационно-инвестиционного направления на динамику промышленного производства;

- определить отраслевые приоритеты и пути перестройки промышленной структуры региона;

- разработать практические рекомендации к прогнозированию и государственному регулированию промышленного развития региона.

Решение основных задач в области промышленной собственности позволит получить следующие результаты, т.е. будет:

- обоснована новая парадигма регионального развития промышленности, основными теоретико-методологическими положениями которой являются: ориентированность на достижение долгосрочных стратегических целей национальной экономики, повышение экономической и финансовой самостоятельности регионов путем использования эндогенных факторов развития, структурная перестройка региональной экономики, направленная на повышение удельного веса

добавленной стоимости промышленности в общем объеме выпуска продукции региона;

- дано толкование экономической категории "промышленное развитие", которая представляет собой процесс количественных и качественных преобразований, которые происходят под влиянием инновационно-инвестиционных, научно-технических, технологических факторов, направленных на удовлетворение потребительских и инвестиционных потребностей населения и народнохозяйственного комплекса в промышленной продукции;

- разработана классификация показателей экономической эффективности промышленности, которая будет отличаться от существующих тем, что будет включать группу показателей уровня инновативности, к которым отнесены: темп роста производства инновационной продукции, темп прироста добавленной стоимости за счет инноваций, коэффициент эффективности инновационных расходов и коэффициент использования объектов промышленной собственности;

- предложен механизм применения региональными органами управления инструментов инновационно-инвестиционного направления, внедрение которых позволит создать экономические предпосылки для эффективного функционирования научно-промышленных парков и их финансового обеспечения за счет развития сектора местных ссудных капиталов, а также диверсифицировать производство в моноструктурных и депрессивных территориях региона.

Определение факторов, влияющих на промышленное развитие, даст возможность выявить барьеры на пути к росту промышленного производства, к важнейшим из которых отнесены:

- а) несовершенство стимулирующих рычагов государственного влияния на оживление предпринимательской деятельности в целом и отсутствие четкой стратегии поддержки инновационных структур, в частности;

- б) низкий уровень влияния инновационных процессов на производственную сферу, которая проявляется в дисбалансе между созданными объектами промышленной собственности и спросом промышленных предприятий на них;

- в) недогрузка производственных мощностей, основной причиной которых являются структурные несоответствия производства потребностям рынка;

- г) материало- и энергоемкий характер производства в связи с устаревшей технико-технологической базой.

Научно-практические рекомендации государственного регулирования промышленности на региональном уровне можно улучшить путем дополнения их такими средствами:

- а) поддержка стратегических предприятий и технологической

цепочки смежных производств, обеспечивающих рост добавленной стоимости региона путем создания региональных промышленных кластеров и научно-промышленных парков;

б) повышение уровня социальной ориентированности промышленного развития путем устранения негативных социальных явлений, возникающих в процессе структурной перестройки и применения механизма сочетания производственных комплексов и сети образовательных учреждений для обеспечения соответствующего кадрового потенциала;

в) стимулирование предпринимательских структур к повышению уровня экологичности путем создания производств по промышленной переработке отходов с использованием безотходных технологий [6].

Выводы. Украина обладает огромным научным и интеллектуальным потенциалом в сфере создания объектов промышленной собственности так необходимых нам для поднятия статуса нашей страны в мире, но при этом их охрана осуществляется не на должном уровне по сравнению с передовыми странами, а также нарушаются авторские права других стран.

Объекты промышленной собственности должны всегда рассматриваться как стратегические ресурсы страны, которые указывают на уровень ее экономической и технической мощи и весомости в мире. Они определяют, с каким уважением к ней будут относиться другие страны по любому вопросу.

Государству необходимо стратегически подойти к содействию дальнейшему развитию и качественному совершенствованию системы охраны промышленной собственности в Украине, ускорению экономического развития и повышению международной репутации нашего государства.

Изучение зарубежного опыта развития нормативно-правовой базы показывает нам основные направления развития объектов промышленной собственности, учет которых позволит стране в кратчайшие сроки навести в этой области порядок.

Нашему правительству необходимо развивать политику, которая будет менять менталитет людей в государстве по отношению к объектам промышленной собственности, поскольку это позволит получить дополнительную прибыль так необходимую для погашения внешнеэкономического долга и поднять престиж и уважение нашей страны в деловых кругах наиболее развитых зарубежных стран.

Библиографический список

1. **А.Ю.Кукрус, Х.Койтель.** Охрана промышленной собственности. Таллин, 1980, С. 54.
2. **Сергеев А.П.** Право интеллектуальной собственности в РФ. М.,

1996. — 704 с.

3. Электронный ресурс: <http://patent.km.ua/rus/articles/i6> Промышленная собственность — проблемы защиты.

4. Электронный ресурс: <http://www.zn.ua/3000/3050/32785/> Охрана интеллектуальной собственности в Украине: проблемы и решения.

5. Электронный ресурс: http://5ka.su/ref/gragdanskoe/5_object55852.html Объекты промышленной собственности.

6. <http://upr-search.com.ua/13-problemy-razvitiya-promyshlennosti-ukrainy.html> Проблемы развития промышленности Украины.

СКОРОХОДОВ Д.А. студ. гр. ВЭД-08

Науч. руков.: Костюк И.С., к.т.н., доц.,

ГВУЗ «Донецкий Национальный технический университет»

г.Донецк

ИСТОРИЧЕСКОЕ И СОЦИАЛЬНОЕ ЗНАЧЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОТОРСКИХ ЭКСПЕРИМЕНТОВ В РАЗВИТИИ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ

Рассмотрены краткая история, научное и практическое значение Хоторнских экспериментов, роль Элтона Мэйо в проводимых экспериментах, роль и влияние друг на друга экономических и человеческих факторов.

Актуальность. Любая наука базируется на использовании исторического опыта. Изучение уроков истории позволяет избежать повторения ошибок и тупиковых направлений, встречающихся на ранних этапах развития науки, а также выявить ее закономерности, тенденции и перспективные направления.

Наука управления в этом отношении мало отличается от других наук. Как и любая наука, она интересуется прошлым, настоящим и будущим.

Анализ прошлого позволяет лучше понять настоящее, чтобы рациональным образом спрогнозировать будущее развитие. Поэтому каждый менеджер рано или поздно сталкивается с необходимостью изучения проб и ошибок предыдущих поколений с целью усовершенствования методов и принципов управления. Таким образом, поднимается исторический вопрос, возникает надобность в научных исследованиях и в сравнении и обобщении экспериментальных данных.

Цель исследований: Исследование научного вклада результатов Хоторнских экспериментов в развитие теории управления и выяснение их исторической и социальной значимости.

Основная часть. Предпосылкой возникновения в 20–30-е годы XX

века нового научного движения «человеческие отношения» стало проведение в ноябре 1924 года серии экспериментов на заводе «Вестерн Электрик Компани» в городе Сисеро вблизи г. Чикаго, штат Иллинойс. Это научное движение положило начало новому этапу в развитии зарубежной социологии менеджмента. Данное направление трансформировалось в научную школу управления «человеческие отношения», к которой и по сей день сохраняется научный интерес. Научная база этой школы начиналась с исследований Элтона Мэйо.

Для полноты понимания его научного вклада следует вспомнить, что социолог и психолог Джордж Элтон Мэйо (26.12.1880–7.09.1949) родился в г. Аделаида на юге Австралии и затем переехал в Шотландию. В университете г. Эдинбурга изучал этику, философию и логику. Он много занимался медициной и исследованиями в области психопатологии. Видимо, в этот период он познакомился с произведениями французского социолога-позитивиста Эмиля Дюркгейма, французского психолога и психопатолога Пьера Жане и австрийского невропатолога Зигмунда Фрейда, которые огромное влияние оказали на формирование его взглядов. Затем Э.Мэйо в начале 20-х годов переезжает в США, где поступает в школу финансов и коммерции при Пенсильванском университете, проводит научные исследования в Фонде Рокфеллера. В 1926 г. Э.Мэйо становится профессором индустриальной социологии в Гарвардском университете [1].

Началом зарождения направления «человеческие отношения» надо считать знаменитые Хоторнские эксперименты, проводившиеся в 1924–1932 гг. Следует подчеркнуть тот факт, что в основе новой школы управления лежали эксперименты, а не гипотезы или теоретические предположения. Э.Мэйо обнаружил влияние малой группы, а затем и существование человеческого фактора совершенно случайно, т.е. используя эмпирический метод проб и ошибок [2].

Хоторнские эксперименты, принесшие ему мировую известность, были не первыми исследованиями Э.Мэйо. Еще в 1923–1924 гг. на текстильной фабрике в Филадельфии он изучал причины текучести кадров. В целом на фабрике она составляла 50–60% в год, что считалось вполне нормальным явлением. Однако в прядильном цехе фабрики она подскочила до 250%. Администрация обратилась в Гарвардский университет, где как раз работал Э.Мэйо. Для него это было первым полевым исследованием в промышленности. Он провел тщательное интервьюирование рабочих и установил основные причины: невозможность общаться друг с другом на рабочем месте, падение престижа профессии. Для их устранения Э.Мэйо предложил очень простое усовершенствование. Вводились два десятиминутных перерыва, позволявшие рабочим немного расслабиться в специальной комнате отдыха. Результаты превзошли все ожидания. Значительно улучшился

психологический климат. Текучесть кадров сократилась до 60%, т.е. сравнялась со среднефабричной, а производительность труда возросла на 15%. Наконец, главное достижение Э.Мэйо в этом деле состоит в том, что фактически исчез пессимизм людей. Они стали выглядеть менее уставшими и более жизнерадостными.

В 1924–1932 гг. на чикагских заводах *Hawthorne Works*, принадлежавших *Western Electric Company*, проходят научные эксперименты, которые впоследствии в теории управления были названы «Хоторнские эксперименты». *Western Electric Company* являлась производственным филиалом компании *American Telephone and Telegraph Company*, предприятие же *Hawthorne Works* было одним из самых передовых американских предприятий. Организация производственного процесса основывалась на принципах научного менеджмента и методах массового производства, пионерами которых были Ф.У.Тейлор и Генри Форд.

Эти научные эксперименты проводились в 4 этапа. На первом этапе изучалась роль освещения. С этой целью в двух группах было организовано три самостоятельных эксперимента, на протяжении которых исследовательская программа постоянно менялась. В обеих группах, т.е. контрольной и экспериментальной, производительность увеличилась почти одинаково. Иными словами, когда освещение в экспериментальной группе улучшалось, производительность росла. Когда оно ухудшалось, производительность все равно оставалась высокой. В контрольной группе освещение не меняли, а производительность тем не менее повысилась. Вывод: освещение является самым незначительным из факторов, влияющих на рост производительности. Видимо, существуют другие, неконтролируемые факторы, определяющие ее увеличение [3].

На втором этапе изучались эти самые «неконтролируемые факторы». Именно на этом этапе к группе исследователей присоединился Элтон Мэйо. Для этого от основной массы изолировали небольшую группу (6 женщин-операторов) и поместили в экспериментальную комнату. Вместе с ними находился ученый-наблюдатель, который должен был фиксировать происходящее и создавать дружескую атмосферу. Испытуемым была сообщена лишь легенда (ложная цель) эксперимента, чтобы обеспечить чистоту исследования. Характерно поведение самого наблюдателя. Чтобы рассеять подозрения о якобы производимом над операторами исследовании, он ежедневно вступал в неформальные беседы, расспрашивая людей о семье, работе, о них лично. Постепенно ученый взял на себя функции супервайзера (надзирателя), исповедовавшего мягкий стиль руководства. Между испытуемыми сложились гораздо более тесные отношения, чем это могло быть, оставаясь они на прежнем месте.

Ученые ввели ряд нововведений — паузы отдыха, второй завтрак за счет компании, а затем укороченные рабочий день и неделю, —

повысивших производительность труда. Когда же они были отменены, производительность не упала. Исследователи ожидали, что такая отмена окажет сильный психологический эффект и резко понизит выработку. Но гипотеза не подтвердилась. Тогда был сделан вывод, что улучшения условий труда не являются основной причиной повышения выработки.

Когда исследователи проанализировали все возможные причины, то получилось 5 гипотез, объясняющих связь между экспериментальными переменными (производительность, условия труда, методы работы, утомляемость, время отдыха, монотонность, зарплата). После дополнительных исследований первые четыре гипотезы отбросили, но пятую сохранили: на производительность влияют методы руководства и улучшение взаимоотношений.

Для подтверждения этой, ставшей теперь основной, гипотезы на третьем этапе была разработана широкая научная программа, которая потребовала проведения 20 тыс. интервью. Когда метод прямого опроса не удался, его заменили проективным, собрав богатый эмпирический материал об отношении людей к труду. Выяснилось, что норма выработки рабочего определяется не его добросовестностью или физическими способностями, но давлением группы, которая устанавливала позицию и статус каждого ее члена.

Для более глубокого изучения найденной закономерности и была организована последняя — четвертая стадия Хоторнского эксперимента. Здесь Э.Мэйо вновь вернулся от массового опроса к эксперименту с небольшой (14 рабочих-сборщиков) группой. Первое открытие — сознательное ограничение нормы выработки. Вместо научно обоснованной (с помощью хронометража) нормы в 7312 операций испытуемые выполняли в день 6000–6600. Не было сомнений, что они могли делать больше. Наблюдение установило, что люди прекращали работу еще до окончания смены, а в интервью многие заявляли, что могли бы сделать гораздо больше. Каковы же причины? Дополнительные исследования выяснили: 1) низкий темп защищает медленных рабочих, тем самым оберегая их от нареканий начальства или увольнения; 2) если они будут делать слишком много, то компания срежет наценки; 3) руководство смиряется с заниженной неформальной нормой как с удовлетворительной, оказывая давление, лишь на тех, кто не справляется с ней.

Параллельно изучению отношения рабочих к своему труду исследовался стиль руководства. Результат этого исследования позволил сделать второе открытие. Оказалось, что к менеджерам рабочие относятся по-разному: низших чинов они считают «своими» и поэтому не думают им подчиняться; с начальником участка, хотя и видят в нем более авторитетное лицо, иногда не соглашаются; мастеру вроде бы и возражают, но и не особенно слушаются. В его присутствии рабочие делали вид, что усердно трудятся, а после его ухода прекращали работать

вовсе.

Третья проблема, подвергшаяся тщательному изучению, — структура межличностных отношений. Группа внутри себя разделилась на подгруппы (клики), но не по профессиональным, а по личностным признакам. Выделялись аутсайдеры, лидеры и независимые. Каждая клика имела свои нормы и правила поведения. Такие как, например: ты не должен вырабатывать слишком мало или слишком много; ты не должен говорить начальнику ничего такого, что может нанести вред товарищам; ты не должен со «своими» сохранять социальную дистанцию или держаться подчеркнуто официально.

Социальное поведение людей, как выяснилось, являлось лишь функцией тех или иных групповых норм. Например, такой поведенческий акт, как сознательное ограничение производительности, или, выражаясь словами Тейлора, «систематический саботаж», являлся следствием определенных представлений рабочих о намерениях предпринимателей (понизить расценки в случае увеличения выработки) и своей роли в организации производства (защита медленно работающих индивидов и классовая солидарность). Такого рода представления, становясь социальными нормами, регулировали поведение людей. Были и другие выводы, сделанные на основе Хоторнских экспериментов Э.Мэйо, которые в своей совокупности заложили фундамент для формирования поведенческого, или бихевиористского подхода в индустриальной социологии.

Другое важное следствие из экспериментов Э.Мэйо, интенсивно обсуждаемое в методологической литературе, — так называемый «хоторнский эффект». Суть его в том, что положительные результаты эксперимента (повышение производительности) вызываются не специально создаваемыми изменениями (улучшение условий труда или его организации), действие которых, собственно, и является предметом исследования в самой экспериментальной ситуации, а вмешательством ученых. Критики Э.Мэйо утверждают, что увеличение выработки в группе девушек вызвано не введением пауз отдыха, а тем фактом, что им нравилась новая ситуация, повышенный интерес к ним.

Тогда, спрашивается, почему же не повысила производительность группа мужчин, ведь к ним тоже проявлялось внимание ученых? Оказывается, в первой группе (девушки) заменили официального начальника ученым-наблюдателем, который относился к ним более мягко и человечно. Во второй же группе (мужчины) все осталось на своих местах, поэтому желаемых улучшений Э.Мэйо не получил. Правда, сам Э.Мэйо не соглашался, что смена руководителя влияет на ход исследования, поскольку в первой группе после ухода ученых производительность еще 4 года оставалась высокой даже при старом начальстве.

Однозначной оценки Хоторнских экспериментов в зарубежной литературе нет и по сей день, хотя их принципиальное значение как поворотного пункта в истории менеджмента и индустриальной социологии признается всеми. При этом отмечается незаурядный исследовательский талант Э.Мэйо. Были моменты, когда результаты эксперимента ставили ученых в тупик. Одни и те же исследования приходилось неоднократно повторять. В такой ситуации у иных опускались руки, но у Э.Мэйо хватило упорства довести многолетние и сложнейшие эксперименты до конца [4].

В истории науки часто случается так, что, казалось бы, незыблемые положения по прошествии какого-то времени пересматриваются. Так произошло и с хоторнским открытием. В конце 70-х годов появляются публикации, критически оценившие достижения Э.Мэйо. Сомнения вызвала самая сильная сторона экспериментов — их методическая база [5].

Главный вывод социологов: на повышение производительности труда, вопреки мнению Э.Мэйо, повлияли не «человеческие отношения» (групповая сплоченность и психологический климат), а технико-организационные и экономические условия — великий экономический кризис 1929–1933 гг. и вызванная им безработица, изменение продолжительности рабочей недели и дня, введение пауз для отдыха, улучшение освещения. Оспаривая корректность методологии экспериментов, ученые еще раз проанализировали два типа переменных — явные (или контролируемые) и неявные (неконтролируемые) [2].

К первым относятся материальные условия труда — формы стимулирования и организации труда (освещение, надзор, паузы отдыха, зарплата). Их легко измерить и проследить влияние на другие, зависимые переменные. Ко вторым, трудно учитываемым факторам, относятся собственно «человеческие отношения».

Хоторнские эксперименты критиковал Уордвелл, утверждавший, что в 93% случаев на рост выработки в эксперименте повлияли не психологические факторы, а материальные условия, связанные с экономическим кризисом, ростом безработицы, формой директивного надзора, применением жестких санкций. В самом деле, рост производительности труда мог быть вызван боязнью потерять работу, что в условиях экономической депрессии было бы более чем реально. Сыграла свою роль и угроза расправы. При проведении одного из экспериментов Ротлисбергер, мечтавший установить доверительные отношения в группе, выгнал двух несговорчивых девушек, дав критикам пищу для обвинения Э.Мэйо в манипуляции поведением обследуемых рабочих.

Высказываются претензии и в адрес технического оформления итогов эксперимента. По мнению Франке, если бы записи ответов велись более аккуратно, чем это было на самом деле, то, возможно, и результаты были бы иные. Ведь в эксперименте учитывался только один тип независимых переменных — технико-организационные условия труда

(паузы, продолжительность рабочей недели, выработка). Они, действительно, мало влияли на суть происходящего, но есть второй тип материальных условий — экономические внешние факторы [1].

Речь идет о влиянии экономического кризиса, роста безработицы, произвола предпринимателей. Их надо было регистрировать, чего толком не делалось. Может быть, поэтому потребовалось вводить еще один вид переменных — человеческий фактор? Или можно сформулировать вопрос иначе: какая из двух групп факторов оказала наибольшее влияние на рост производительности? Ответить сложно, поскольку одни факторы фиксировались, а другие нет. Но влияние на производительность оказывали обе группы факторов. Отрицание влияния экономических внешних факторов можно считать достаточно серьезной методологической ошибкой. Ведь Хоторнские эксперименты проводились не в ординарной исторической обстановке, великие депрессии бывают нечасто, и это обстоятельство следовало учитывать.

Основываясь на выводах Э.Мэйо руководители стали обращать внимание на поведение людей в процессе труда, т.к. удовлетворенность работой сводится не только к получению высокой заработной платы. Мотивом эффективной работы становится отношения в коллективе, хороший внутренний климат взаимопонимания. Это следует учитывать в наших — украинских условиях. Наши люди, в общем-то, не привыкли ждать «милостей от руководства» в виде соответственного повышения заработной платы, а тёплый микроклимат в коллективе, может и не быть определяющим фактором, но становится не менее важным.

Э.Мэйо также повлиял на замену концепции «рациональный рабочий» на концепцию «социальный рабочий». Предполагалось, что рациональный рабочий мотивируется личными экономическими потребностями. В противоположность этому Э.Мэйо открыл, что рабочие мотивировались как раз сильнее социальными потребностями (такого рода как групповое одобрение), удовлетворением выполненной ценной работы и необходимостью решать проблему более, чем управленческой властью.

Сегодняшний менеджмент стоит на пороге значительных перестроек, связанных с переходом общественного производства в новую, постиндустриальную эру. В качестве самого главного условия успешности настоящих и будущих перестроек западные специалисты управления рассматривают фактор человеческих отношений. Несомненно, что все разработки представителей школы человеческих отношений, сделанные в 30–50-е годы XX века (теории, отдельные положения, практические рекомендации и пр.) могут оказать неоценимую услугу современному менеджменту. Таким образом, к положительной оценке школы человеческих отношений следует, вероятно, добавить фактор, усиливающий эту оценку, возможно, в несколько раз, - фактор актуальности ее теории и практики для настоящего времени.

Выводы. Историческое значение результатов Хоторнских экспериментов состоит в том, что этот исторический период дал толчок цепочке научных открытий. Были сформулированы такие понятия как «человеческий фактор», «хоторнский эффект», «человеческие отношения», а также зародилась школа управления «человеческие отношения», которая явилась предпосылкой для появления последующих научных школ управления: эмпирической, социальных систем, новой.

Социальное значение результатов Хоторнских экспериментов состоит в том, что поменялось отношение к обществу, общественности, поэтому ученые стали понимать что, мнение представителей коллектива формирует «человеческий фактор», который необходимо учитывать при выборе методов управления.

Первоначально результаты Хоторнского эксперимента явились переворотом в теории управления, а по мере последующих научных открытий ученые и исследователи стали понимать, что Хоторнский эксперимент в постановке научной задачи был спланирован не удачно, так как не были зафиксированы многие важные внешние факторы, о существовании которых тогда еще не предполагали. Поэтому многие ученые высказывают предположение о недостоверности открытия существования «человеческих отношений», но, тем не менее, правильно или неправильно, однако они были открыты. При этом по широте и обоснованности научной программы, методическому совершенству экспериментальной части, объему и достоверности эмпирической информации и профессиональному мастерству Хоторнские исследования на предприятии являются вершиной западной индустриальной социологии того времени. Этот опыт даже с допущенными ошибками является бесценным и необходимым для начинающих исследователей в деле планирования будущих подобных научных исследований в области социологии управления.

Библиографический список

1. **Кравченко А.И.** История менеджмента. Учебное пособие для студентов вузов. — М.: Академический Проект, 2000. — 352 с.
2. **Вильховченко Э.Д.** Критика современной буржуазной теории «человеческих отношений в промышленности». М.: Наука, 1971. — 206 с.
3. **Ядгаров Я.С.** История экономических учений. Учебник для вузов, 4е изд., перераб. и доп. — М.: Инфра-М, 2009. — 480 с. .
4. История экономических учений (современный этап): Учебник / Под общ. ред. А.Г. Худокормова. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 733 с.
5. **Дідковська Л.Г., Гордієнко П.Л.** Історія вчень менеджменту: Навч. посібник. — К.: Алерта, 2008. — 477 с.

КОШКОШ Ю.Г., ст.. гр. МЕДс-10
Наук. керів.: Фомічов В.І., ст. виклад.
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"
м. Донецьк

УКРАЇНА НЕ МАЄ БУТИ СВІТОВИМ СИРОВИННИМ ПРИДАТКОМ

Актуальність. У останні роки, після розпаду СРСР, багато держав (колишніх республік СРСР) стали фінансово залежними від світової економіки. І задля забезпечення своїх внутрішніх потреб прийняли курс на розбазарювання своєї сировинної бази, що стало наслідком занепаду їх промислового виробництва. Не винятком стала і Україна.

Наслідки такого негосподарського ставлення до власних багатств можна бачити на прикладі нинішнього стану економіки України. Коли задля експорту соняшникової олії знищуються цінні родючі землі, коли задля імпорту дешевого тростинного цукру майже знищилася цукрова галузь України і тепер, коли буряковий цукор став дешевше тростинного, повернути згаяне не можливо. Така ж ситуація й у тваринництві, сільському господарстві. Останнім вагомим прикладом може бути ситуація з гречкою, яку здавна вирощували на українських землях і ціна якої істотно перевищує привезені з-за кордону крупи. Ціна українських яблук дорівнює і навіть перевищує ціну бананів, апельсинів, мандаринів...

Однак, за 2010 р. економіка країни на підйомі, ВВП за минулий рік виріс на 4,2%, але поки населення успіхів нашої економіки не відчуває. Стає соромно за таке ставлення до рідної країни. Адже якщо людина не поважає себе саму, її ніхто не буде поважати. Якщо перефразувати, країну ніхто не буде поважати поки вона не буде любити і поважати своїх громадян. І в чому причина такої парадоксальної ситуації – економіці краще, а громадяни цього не відчувають - стає невідомо.

Така ситуація спостерігається і в інших галузях економіки у тому числі і вугільній. Своїм часом «вугільні господарі» вели такий «ефективний» видобуток, що стало причиною закриття багатьох підприємств, занепаду вугільної промисловості. Був прийнятий курс на моментальне отримання надприбутків. Здійснювалося виймання більш потужних пластів, незважаючи на підробку і руйнування менш привабливих запасів, які необхідно було б виймати в першу чергу. Щоб не вкладати кошти у розвиток гірничих робіт велось виймання при стовбурових ціликів, ціликів біля капітальних підготовчих виробок, що спричинило погіршення стану виробок і унеможливило подальше ведення гірничих робіт на ще не розкритих балансових запасах.

Тепер, коли інвестор готовий прийти у цю галузь, є зацікавленість у її розвитку, розглядаючи занепад підприємства, не виникає бажання

вкладати величезні кошти у його відновлення, а потім ще й у розвиток. Тим паче що процес відновлення може зайняти декілька років. І часто стає більш привабливим вкласти ці кошти в альтернативні проекти.

Тим не менш у останні роки багато вугільних підприємств стали об'єктом приватного капіталу, що позитивно сказалося на стані галузі і економіки України у цілому. Цей результат став можливим у більшому ступені завдяки достатньо виваженому підходу, тому що основною метою господарчої діяльності було не продаж вугілля, а забезпечення якісної роботи енерговугільних і гірничо-металургійних виробництв (корпорацій), які вміщують декілька підприємств, що забезпечують повний цикл від видобутку до продажу електроенергії, коксу або металу.

Наприклад, група «Донецьксталь» або «Донбаська паливно-енергетична компанія» (ДТЕК). Група «Донецьксталь», яка об'єднує великі метактиви України: ЗАТ «Донецьксталь», ВАТ «Донецький металургійний завод», шахта «Червоноармійська-Західна № 1», Ясинівський коксохімічний завод, ЗАТ «Макіївкокс», низку підприємств в Російській Федерації [1]. ДТЕК представляє собою вертикальну інтеграцію підприємств, які створюють ефективний виробничий ланцюжок від видобутку вугілля до генерації й дистрибуції електроенергії [2]. У компанію входять вуглевидобувні підприємства, вуглезбагачувальні фабрики, енергогенеруючі компанії, компанія, що відповідає за розвиток вітроенергетичного бізнесу, компанії, які займаються дистрибуцією електроенергії споживачам, а також компанії, що забезпечують торгові операції головної компанії на внутрішньому і зовнішньому ринках, підприємства соціальної сфери.

Компанія ДТЕК сама перебуває у структурі найбільшої в Україні багатогалузева фінансово-промислової групи ЗАТ «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ, System Capital Management, SCM), в яку входять як гірничо-збагачувальні компанії, металургійні і машинобудівні заводи, так і фінансові, страхові установи й інші [3].

Результатами роботи ДТЕК є те, що обсяг видобутку вугілля його підприємствами складає п'яту частину від видобутку України [2], видобувається якісне вугілля. Основна частка вугілля поступає збагачувальні фабрики, потім на українські електростанції або коксохімзаводи, після чого електроенергією забезпечуються металургійні, вугільні, машинобудівні та інші великі підприємства Донбасу, а коксом – металургійна промисловість. Показовим є те, що теплоелектростанцій у складі ДТЕК споживають мінімальний обсяг газу – в структурі палива він становить близько 1%. Основною сировиною ТЕС є якісне енергетичне вугілля добувних підприємств ДТЕК. Компанією проводиться реконструкція і модернізація електромереж для підвищення надійності енергопостачання та максимального зниження втрат електроенергії.

Інтерес до енергетики не випадковий. Це пояснюється тим що за обсягом світовий ринок енергетичного вугілля у декілька разів перевершує ринок

коксівного, а близько 70% всього видобутого в світі вугілля використовується в електроенергетиці, за рахунок чого виробляється 44% електроенергії в світі, в тому числі у країнах Європи – 42%. Вугілля - порівняно дешеве паливо, а тверді відходи вугілля не потребують в похованні у порівнянні з відходами атомної промисловості. Збільшення цін на нафту і газ збільшує попит на вугілля [4].

Не менш привабливим є ринок коксівного вугілля. Що відзначається збільшенням попиту на коксівне вугілля і кокс і викликано поживанням і одужанням світової гірничо-металургійного сектора [5]. Як стверджують аналітики, у даний час українські коксохіміки можуть істотно наростити обсяги експорту коксу і коксівного вугілля. Порівнюючи результати експорту коксу 2008-2009 років було встановлено, що приріст експорту у деяких місяцях 2009 р. складав більше ніж 30%, а у порівнянні у груднях 2008 і 2009 років – він збільшився в 2 рази [5].

З одного боку це зростання цін на коксохімічну продукцію є гарною новиною, але ж з другого – компанії, що не мають власних джерел сировини, зазнають додаткових витрат на імпорт коксівного вугілля. Це такі компанії, як "Індустріальний Союз Донбасу" і "АрселорМіттал Кривий Ріг", які повною мірою не забезпечені власною сировиною, і вже заявляють про дефіцит коксівного вугілля, а також металургійні ФПГ, які взагалі не мають підконтрольних коксохіміків [5]. Але ж побічно, у цьому також є позитивний момент – це змусить власників таких компаній більш спрямувати свої погляди на вуглевидобувну галузь України з метою її модернізації і збільшення обсягів видобутку.

Також не треба виключати інших шляхів забезпечення ефективності виробництва, зокрема, наприклад, останнім часом обговорюється можливість реконструкції шахт в об'єкти енергетики шляхом дообладнання наявних шахтних котелень турбогенераторами для вироблення електроенергії або застосування на вугледобувних підприємствах технологій і установок з переробки вугілля в високоефективні і екологічно чисті синтетичні моторні палива [4].

Висновки. Таким чином напрям на утворення енерговугільних, гірничо-металургійних паливно-енергетичних й інших виробництв, а також вертикальна інтеграція всередині них є достатньо реальним і ефективним шляхом забезпечення конкурентоспроможності України на світовому ринку. Головне щоб результатом діяльності було не тільки лише використання народних багатств в особистих цілях, а й праця на благо України та її громадян. І щоб ця діяльність включала не тільки видобуток, виробництво сировини, а й відтворення засобів виробництва, робочих місць, покращення безпеки праці та рівня життя населення.

Бібліографічний список

1. http://openbiz.com.ua/summary/show/_quot_Donetskstal_quot_.

2. <http://www.dtek.com/about/>.
 3. http://ru.wikipedia.org/wiki/System_Capital_Management.
 4. <http://www.rb.ru/biz/markets/show/90/>.
- http://www.newchemistry.ru/letter.php?n_id=6673

СИНГАЕВСКИЙ Б.М. ст.гр. МРПМ-10с

Науч. руков.: Скаженик В.Б., к.т.н., доц.

Фефелов В.В., асп.

ГВУЗ “Донецкий национальный технический университет”

г. Донецк

ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ГОРНЫХ РАБОТ НА УГОЛЬНЫХ ШАХТАХ

НА ОСНОВЕ ПРОСТРАНСТВЕННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

В условиях рыночной экономики для успешного функционирования угледобывающих предприятий Украины все большее значение приобретает процесс планирования, который является инструментом, обеспечивающим реакцию предприятия на изменение внешних и внутренних условий функционирования.

При функционировании угольной шахты изменчивость внутренних и внешних факторов среды является весьма существенной. Влияние оказывают горно-геологические, производственно-технические, организационные и экономико-финансовые факторы (табл.1).

В таких условиях необходим динамичный пересмотр принимаемых решений.

В практике работы угольных шахт при среднесрочном и долгосрочном планировании основные документы– график ввода-выбытия добычных забоев и план проведения подготовительных выработок. Графически плановые решения отражаются по каждому пласту на плане горных работ.

Периодичность пересмотра этих решений – несколько месяцев, несмотря на то, что вышеперечисленные факторы могут изменяться значительно чаще. Поэтому для совершенствования системы планирования необходима автоматизация разработки плановых документов, которая позволит пересчитывать плановые решения.

Другой недостаток практики планирования на большинстве угольных шахт – отсутствие пространственных моделей для принятия решений

Таблица 1 - Совокупность факторов, влияющих на эффективность плановых решений

Изменчивость горно-геологических условий	Производственно-технические факторы	Организационные (управленческие) факторы	Экономико-финансовые факторы
1.1. Отклонение горно-геологических характеристик пласта (мощности, зольности)	2.1. Отказы оборудования	3.1. Нарушение сроков поставки ресурсов	4.1. Уменьшение спроса на продукцию, проблемы сбыта
1.2. Повышенная газообильность	2.2. Аварийное состояние горных выработок	3.2. Аварии, вызванные человеческим фактором	4.2. Уменьшение цены
1.3. Наличие геологических нарушений		3.3. Остановки производства из-за нарушений правил техники безопасности	4.3. Несвоевременность расчёта потребителей
1.4. Повышенная водообильность		3.4. Остановки производства из-за нарушений технологических режимов	
Внезапные выбросы угля и газа, горные удары		Снижение производительности из-за некачественного менеджмента	

С целью устранения отмеченных недостатков разработана трёхмерная модель угольной шахты. Программное обеспечение позволяет создать пространственную модель горных выработок, дневной поверхности, поверхности пластов, добычных забоев (рис. 1, 2). Как видно из рис. 1, программа предоставляет информацию о взаимном положении выработок в пространстве.

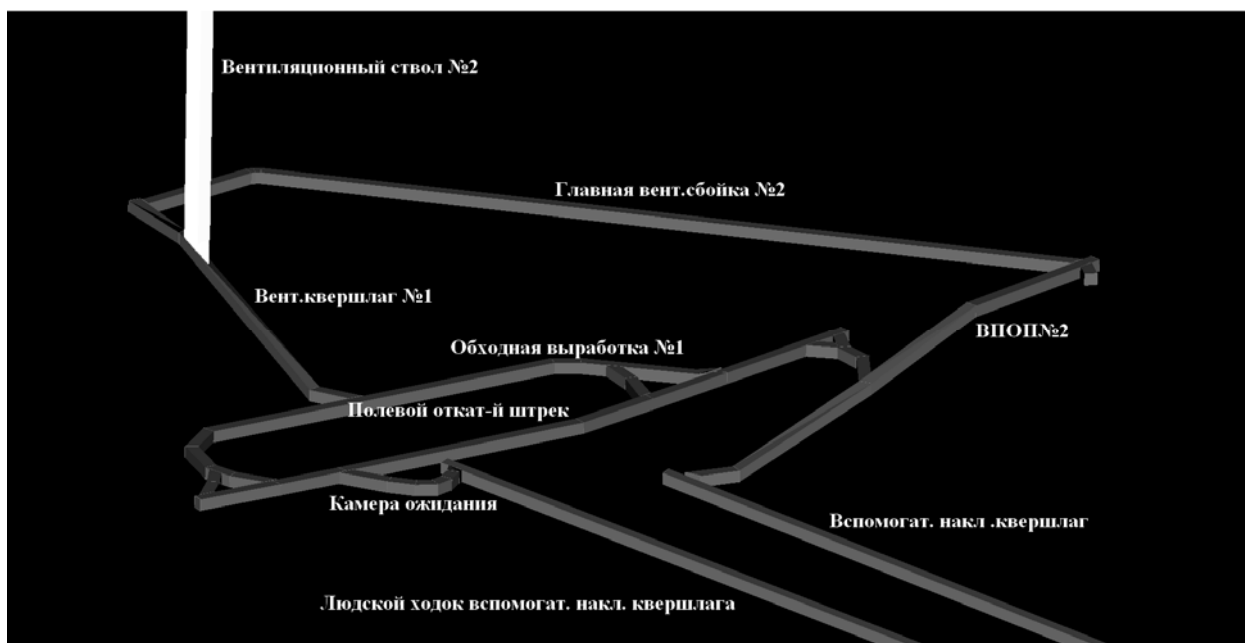


Рисунок 1 – Узел горных выработок

Предусмотрена возможность отражения на пространственной модели плана добычных и подготовительных работ (рис. 2).

Для построения трёхмерной модели земной поверхности достаточно импортировать высотные отметки устьев скважин, а для построения угольного пласта импортировать данные изогипс с заданной высотной отметкой.

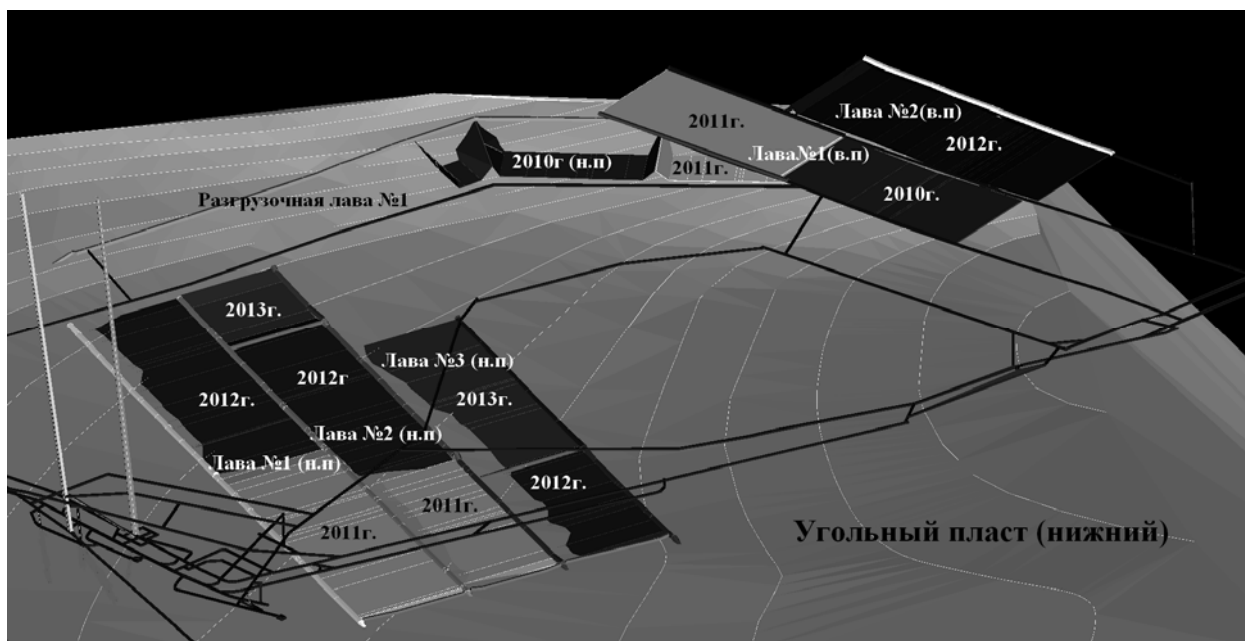


Рисунок 2 – 3D-модель планового расположения выработок и лав до 2013г.

На рис.2 построена трёхмерная модель планового расположения выработок и лав до 2013г по нижнему (н.п.) и верхнему (в.п.) угольному пласту (для наглядности трехмерное изображение земной поверхности и

верхнього угольного пласта отключены).

С помощью программного обеспечения можно рассчитать расстояния, площади, объемы проходимых выработок и запасы угля в добычных забоях.

Выводы. В силу особенностей угольных шахт как объектов управления общепринятые подходы к планированию не всегда допустимы. Необходимо пространственное моделирование развития горных работ и автоматизация расчётов с целью оперативного пересмотра плановых решений.

КАЛИСТРАТОВ Д.В., ст.. гр. МЕДс-10

Наук. кер.: Фомічов В.І., ст. виклад.

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

м. Донецьк

АНАЛІЗ СИТУАЦІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ КОКСІВНОГО ВУГІЛЛЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ВУГЛЕВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА НЬОГО

Актуальність. До недавнього часу, у часи економічної кризи, була помічена тенденція до зменшення рівня споживання вугілля на світовому ринку. Останнім часом ця тенденція цілком змінила свій вектор на протилежний, що обумовлено виходом промислового виробництва з кризи. Незважаючи на різкі коливання попиту на вугілля, його частка на ринку сировини значно перевищує конкурентів, тому що родовища нафти і природного газу відкриті в незначному числі країн, то покладами вугілля розташовує порядку 100 держав у різних регіонах світу. Тому його конкурентноздатність оцінюється поряд з поновлюваними видами енергії й атомною енергетикою як середня, уступаючи природному газу, електроенергетиці (сильна конкурентноздатність) і нафти (дуже сильна).

Не менша потреба у вугільній продукції у металургійній галузі, тому як основною сировиною залишається коксівне вугілля. Останнім часом саме коксівне вугілля значно піднялося у попиті. Цьому свідчить ціна цієї сировини на світовому ринку і потреби розвинутих промислових держав. Так у 2010р. аналітиками Citigroup прогнозувалось зростання ціни коксівного вугілля на 30-40% зі \$150 до \$200 за тону, і як показують результати досліджень, ці прогнози справджуються. Реальна ціна навіть перевищила прогнозу. У тому ж році це було зумовлене форс-мажорними обставинами і виходом світової економіки з піке. Порівнюючи з докризовим періодом, у 2008р. його ціна складала \$300 за тону.

Збільшення ціна на вугілля у 2010р. також спровокував

найсильніший за останні 100 років повинь у штаті Квінсленд (Австралія). З-за стихійного лиха про форс-мажорі вже заявляли BHP Billiton, Rio Tinto, Peabody Energy, Aquila Resources і інші компанії [1]. Усього про форс-мажорі оголосили 50-60% вугледобувних підприємств у Квінсленді, що виробляють щороку близько 60-65 млн т коксівного вугілля на рік. У наслідок поведні світові ціни на коксівне вугілля підскочили на 12,4% до \$ 253 за тону.

Росія опинилася в унікальному становищі: це єдина альтернатива Австралії для споживачів з Китаю, Японії, Кореї та Індії. Прогнозується, що попит з боку Китаю на вугілля в 2011 р. виросте на 14%, Кореї і Тайваню - на 17%, Індії - на 9% [1].

Подорожчання коксівного вугілля аналітики пов'язують зі світовим збільшенням обсягів виробництва сталі, особливо у Китаї. Завантаження основних виробників сталі на цей час у світі складає 80-85% в порівнянні з 60-65% на піку кризи, і воно постійно зростає. Основні металургійні комбінати працюють на повну потужність [2]. Крім того, на підвищенні закупівельних цін наполягають найбільші світові гірничодобувні компанії. Зокрема, Vale, BHP Billiton и Rio Tinto вимагає від китайських споживачів підвищити закупівельні ціни на коксівне вугілля. Китай, який протестує проти цього зростання, погрожує зменшити обсяги закупівель. Китайська асоціація чавуну і сталі (China Iron і Steel Association) вже попередила про намір домагатися зниження закупівельних цін на вугілля, в іншому випадку уряд скоротить зайві потужності в сталевій галузі, намагаючись обмежити перевиробництво [2].

З одного боку збільшення ціни на вугілля є позитивним для вітчизняних підприємств вуглевидобувної галузі, тому що це зумовлює у тому числі і збільшення внутрішньої ціни, незважаючи на те що остання регулюється державою. Але ж падіння попиту з боку Китаю в першу чергу торкнеться російської економіки, тому що одними з основним постачальників сировини Китаю є Росія, а остання враховуючи її географічне розташування зможе запропонувати своє вугілля Європі і США, що в свою чергу негативно вплине на попит української сировини.

І дійсно українське вугілля значно поступається російському як якісними показниками, так і ціною, тому що собівартість видобутку російської сировини значно менша, тим паче і іншим імпортерам (табл. 1). Технологічні показники по коксівним вугіллям, що добуваються шахтами України приведена в табл. 2.

Таблиця 1 – Зведена таблиця технологічних показників по коксівних вугіллях, які поставляються на світовий ринок

Країна, порт	Технологічні показники вугілля	
	Зольність, %	Вміст. сірки, %
США, Хемптон-Родс	7,0	0,6
Балтімор	8,0	1,0
Мекс. залив	7,0	1,0
Канада, Зап. узбережжя	9,0	0,5
Австралія, Квинсленд	9,0	0,7
Польща	7,0	0,7
Росія, Тихоок. узбережжя	9,0	0,6
Тихоок. узбережжя	9,0	0,4
Балтійське море	9,0	0,6
КНР	8,0	0,5
ПАР (Semi-soft)	7,0	0,5
Індонезія	4,0	0,5
Колумбія	8,0	0,7
Венесуела	7,0	0,8

Це обумовлено тим, що гірничо-видобувний комплекс Росії є відносно приватним, у нього вкладаються недержавні кошти і інвестори зацікавлені позитивним результатом своєї фінансової діяльності. В Україні останнім часом також відзначаються деякі зрушення у цьому напрямку. Про це свідчить те, що приватні вугільні підприємства крім того, що видобувають більшу частку українського вугілля, отримують найменшу собівартість видобутку 1т вугілля, ще й отримують суттєві прибутки, які направляється на подальший розвиток виробництва.

Таблиця 2 – Зведена таблиця технологічних показників по коксівним вугіллях, що добуваються шахтам України

Шахта	Технологічні показники вугілля	
	зольність вугілля $A_{с.}$, %	вміст сірки $S_{заг.}$, %
ш. "Красноармійська – Західна №1"	39,0	0,6
ш. ім. О.Ф. Засядько	12,4	3,0
ш. "Краснолиманська"	31,0	2,5
ш. ім. В.М. Бажанова	27,0	2,9
ш. Щегловка-Глибока	26,4	3,7
ш. ім. 50-ти річчя СРСР	33,0	4,0
ш. "Молодогвардійська"	41,0	4,0
ш. "Оріховська"	32,0	2,6
ш. ім. О.О.Скочинського	34,0	1,0
ш. ім. В.І. Леніна	43,5	2,1
ш. "Петровська"	32,0	3,4
ш. ім. М.І. Калініна	33,7	3,5
ш. ім. М.П. Баракова	41,0	1,6
ш. "Північна"	36,0	4,4
ш. "Комсомолец"	37,0	2,9
ш. ім. Дзержинського	32,6	2,5
ш. "Нова"	33,1	2,2
ш. "Торецька"	33,8	3,1
ш. ім. Ю. Гагаріна	36,5	3,2
ш. ім. Лютікова	45,5	3,6
ш. "Новодзержинська"	26,5	3,1
ш. "Південна"	32,0	3,2
ш. ім. Артема	33,0	2,4
ш. "Бежановська"	40,5	2,0

Висновки. Згідно проведеному аналізу світового попиту на коксівне вугілля, можна зробити висновок, що перспективи для вуглевидобувних підприємств України для виходу на світові ринки є. Але єдиною перешкодою для українського вугілля на європейський ринок є його якість і обсяги виробництва. Якісні показники трохи уступають російським, а саме російське вугілля основний конкурент у завоюванні європейського ринку.

Також іноземні споживачі зацікавлені у безперебійних поставках обумовлених обсягів сировини, але ж враховуючи специфіку української вугільної промисловості, її рівень механізації, організаційні недоліки в управлінні галуззю, рівень безпеки гірничих робіт і тощо, то можна

зробити висновок, що конкурентоспроможними будуть тільки ті підприємства, які, у свою чергу, працюють на результат (збільшення рівня безпеки, рівня технічного оснащення гірничих робіт, впровадження продуктивних технологічних схем видобутку, покращення якості продукції і нарешті збільшення прибутку для подальшого розвитку), а не ті які начебто працюють і як підсумок отримують державні дотації. Це є неприпустимим для країни яка обрала європейський напрямок розвитку.

Бібліографічний список

1. <http://www.emho.ru/content802.html>.
2. <http://kommersant.ru/Doc/1256362>.

ПАНЬКОВА А. Д., ст.гр. 0505А МОРОЗОВА А. И., ст.гр.0505А

Науч.руков.: Доронина О. А., к.э.н., доц.

Донецкий национальный университет

г. Донецк

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА КАК ФАКТОР РОСТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Изучена взаимосвязь производительности труда и заработной платы, проанализировано соотношение данных показателей в Украине, выявлены основные проблемы данного соотношения и пути их решения.

Актуальность. Повышение производительности труда является экономической необходимостью развития общества, определяющей в конечном итоге возможности социально-экономического развития, как государства, так и его отдельных субъектов.

В современных условиях в Украине, когда снижение темпов экономического роста приобретает устойчивую тенденцию, значение роста производительности труда для экономического развития государства вообще, так и для отдельных предприятий повышается. Большое значение также играет соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда. Рост заработной платы должен соответствовать росту производительности труда в базовых отраслях, быть системным и корреспондироваться с экономическими показателями.

Цель исследования: является исследование взаимосвязи производительности труда и заработной платы в Украине, анализ причин сложившегося соотношения между этими показателями и разработка рекомендаций и предложений по обеспечению возможного регулирования данного соотношения с целью достижения равновесия социально-экономического развития.

Основная часть. Необходимость учета экономически целесообразного соотношения между ростом производительности труда и

заработной платой является одним из важных положений, которые должны рассматриваться на всех уровнях управления экономикой. Соблюдение этого положения обеспечивает устойчивость развития как субъектов хозяйствования, так и экономики государства в целом.

Для начала следует определиться с основными понятиями, исследовать сущность взаимосвязи этих понятий.

Производительность труда характеризует эффективность затрат труда и определяется количеством продукции, выпущенной за единицу времени или временем, необходимым для изготовления продукции. Повышение производительности труда характеризует экономию совокупного (живого, овеществленного и будущего) труда. Конкретно оно заключается в том, что доля живого труда уменьшается, а овеществленного увеличивается, однако увеличивается таким образом, что общая величина трудоемкости продукции уменьшается.

Эффективность труда в определенной степени определяется действующей системой заработной платы. Её правильная организация заинтересовывает работников повышать эффективность производства, а значит непосредственно влияет на темпы и масштабы социально-экономического развития страны.

Заработная плата как элемент рынка труда является ценой рабочей силы, а также статьей расходов на производство, включается в себестоимость продукции, работ (услуг) на отдельном предприятии. Как элемент цены производства заработная плата должна определяться долей в созданной предприятием стоимости. При формировании части заработной платы необходимо не допускать возмещения избыточных затрат труда. Обеспечивать ее повышение только в связи с увеличением количества выпускаемой продукции, эффективным использованием ресурсов, ростом производительности труда.

В течение последних лет в Украине наблюдался процесс быстрого роста реальной заработной платы, что связано с влиянием нескольких факторов. Во-первых, наличие низкого уровня оплаты труда в 90-х годах вследствие продолжительного периода рыночных преобразований в конечном итоге привело к необходимости внедрения государственной политики регулирования уровня оплаты труда с учетом инфляционных процессов. Во-вторых, дефицит квалифицированных кадров на рынке труда в условиях экономического роста способствовал повышению заработной платы со стороны собственников предприятий с целью обеспечения и содержания конкурентных преимуществ на рынке. В-третьих, стабильные экономические условия в течение 2001-2007 годов обусловили финансовую возможность предприятий для повышения оплаты труда наемных работников.

Для анализа взаимосвязи роста производительности труда и заработной платы рассмотрим табл. 1.

Таблица 1 — Заработная плата и производительность труда в Украине

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Номинальная заработная плата, грн	455,85	553,59	697,42	912,83	1144,59	1575	1806	1906
Реальная заработная плата, грн	283,4	372,4	527,7	647,6	813	951,7	1442,49	1644,52
Производительность труда, млн грн/работник	56,51	73,31	101,68	119,73	143,24	164,51	173,67	180,52

На основании анализа рассчитанных показателей производительности труда можно констатировать, что за рассматриваемый период производительность труда на уровне национальной экономики имеет устойчивую тенденцию к росту. Такой рост зависит по крайней мере от изменения двух факторов: уровня ВВП и уровня занятого населения. Тем не менее, темпы роста номинальной и реальной заработной платы являются более быстрыми, чем темп роста производительности труда.

В ходе исследований с использованием математических моделей анализа взаимосвязей показателей украинским учёным О. Богачёвым, который занимается вопросами производительности труда и её связи с другими экономическими показателями, было выявлено, что при росте заработной платы на 1% производительность труда растет лишь на 0,876%, т.е. темпы роста заработной платы опережают темпы роста производительности труда. Однако учёные утверждают, что отсутствие связи между ростом зарплаты и производительностью труда подрывает стимулы работников, искажает структуру предложения труда, а повышение зарплаты сверх роста производительности труда приводит к ухудшению финансового положения предприятия и сокращению доли инвестиции в ВВП.

Мировой опыт показывает, что средний уровень заработной платы приблизительно соответствует эффективности и производительности труда в стране. То есть регулирования номинальной заработной платы должно соответствовать тенденциям роста производительности труда. Поэтому существенным путем повышения номинальной зарплаты, а одновременно и производительности труда является изменение структуры себестоимости продукции таким образом, чтобы доля заработной платы росла, а доля материальных затрат снижалась. При этом себестоимость единицы продукции сохранялась неизменной или уменьшалась. Поскольку в Украине промышленное производство материало- и энергоемкое (удельный вес материальных затрат в себестоимости промышленной продукции - около 70%, а доля расходов на оплату труда - 10%), то проблема снижения материальных затрат производства остается сложной, поскольку для ее решения необходимо внедрение новой техники и

прогрессивной технологии, что требует достаточно больших инвестиций.

Проблема повышения производительности труда является национальной, но ее решение осуществляется на уровне хозяйствующих субъектов, и этот процесс должен быть управляемым. Поэтому государство должно установить для промышленных предприятий норматив затрат на рабочую силу по нормам, характерными для стран с рыночной экономикой: в себестоимости продукции доля оплаты труда должна составлять 25-30% и в структуре ВВП - 60-65%. Для этого должны быть задействованы государственные рычаги регулирующего и стимулирующего характера, а также договорный механизм оплаты труда при заключении коллективных договоров и соглашений. Без таких структурных изменений достичь кардинального повышения уровня заработной платы и восстановления ее основных функций невозможно.

Таким образом, в Украине для роста производительности труда и одновременного роста заработной платы на основе объективных экономических законов следует внедрять следующие мероприятия: 1) механизация и автоматизация производства, внедрение нового оборудования, технологических процессов на базе нового оборудования; 2) совершенствование технологических процессов на базе действующего оборудования; 3) модернизация действующего оборудования; 4) изменения конструкций и технических характеристик изделий, повышение качества продукции; 5) внедрение новых более эффективных видов и замена сырья, материалов топлива и энергетики, которая потребляется; 6) совершенствование управления производством; 7) сокращение затрат рабочего времени; 8) сокращение потерь от брака.

Выводы. Таким образом, сохранение тенденции роста заработной платы более быстрыми темпами, чем производительности труда в дальнейшем в Украине будет сопровождаться негативными процессами в экономике, потребует дальнейшего исследования соотношения показателей на более длительный период. При этом заработная плата должна быть одним из главных показателей в системе макроэкономического планирования, выполняя стимулирующую функцию в обеспечении роста производительности труда. Именно рост реальной заработной платы является решающим фактором роста реальной стоимости производства и общественного продукта, и соответственно производительности труда.

Библиографический список

1. **Ерохина Р.И., Самраилова Е.К.** Анализ и моделирование трудовых показателей на предприятии / Под ред. проф. А.И. Рофе. – М.: Издательство «МИК» - 2000. – 160с.
2. **Калина А.В.** Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности). – К.: МАУП - 2003. – 312с.

3. **Никифорова А.О.** соотношении роста производительности и заработной платы // Общество и экономика. – 2001. – №7-8. – С.95-110.
4. **Харченко М.** Оплата праці: реформування на основі нової єдиної тарифної сітки. // Україна: аспекти праці. – 2005. – №5 – С.3-9.
5. **Богачов О. С.** Дослідження взаємозв'язку продуктивності та оплати праці в Україні – Вісник економічної науки в Україні – 2009.- № 1. – с. 33-36.
6. **Богачов О.С.** Сучасні проблеми забезпечення раціональних пропорцій продуктивності праці та заробітної плати – Схід – 2008. - №6 – с.23-25.
7. **Гусаріна Н.В.** Взаємозв'язок зростання продуктивності праці і заробітної плати у промисловості - / http://www.rusnauka.com/ONG_2006/Economics/17972.doc.htm
8. **Калмыкова И. Ю., Бродская Д. В.** Инновационные системы оплаты труда как способ повышения эффективности производства / http://www.nbuv.gov.ua/portal/Natural/Vdpu/Ekonomika/2008/Kalmyikova_Br ods%27ka.pdf

БЕЛОУСОВ С.Е., ст. гр. МЭД-06

Науч. руков.: Фомичев В.И., ст.преп.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет"

г. Донецк

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Актуальность. Развитие и функционирование топливно-энергетического комплекса Украины в значительной степени предопределяется состоянием и развитием угольной промышленности. Принятое безальтернативное утверждение основано на анализе структуры запасов государства органического топлива, где уголь составляет 95,4%. Это не противоречит сложившейся в мировой тенденции добычи угля и использования его как главного энергоресурса, потребность в котором в единых технологических цепочках "уголь - энергетика" и "уголь - кокс - металл" возрастает.

Угольная промышленность в современном мире сохранила роль важнейшей базисной отрасли экономики. За счет собственной добычи Украина обеспечивает всего 45% энергоресурсов общего потребления.

Исходя из значимости угольной промышленности и в экономике Украины государственная политика относительно ее обуславливается действием следующих направлений: приоритетное обеспечение государства углем собственного производства; защита отечественной

угольной промышленности от излишнего импорта угля; расширение объемов реконструкции действующих и строительства новых угледобывающих предприятий, дальнейшая модернизация и техническое переоснащение шахтного фонда; финансовая поддержка производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности отрасли за счет государственного бюджета; разработка условий, способствующих привлечению инвестиций, необходимых для развития угольной промышленности; обеспечение безопасных и комфортных условий работы, а так же повышение престижности горняцкой профессии и социальной защиты шахтеров.

Угольная промышленность Украины - это мощный многофункциональный производственный комплекс со значительными объемами производства и услуг, многогранным характером деятельности, сложными внутренними и внешними связями, специфическими условиями работы, как предприятий, так и трудящихся. В настоящее время в отрасли функционируют 19 государственных холдинговых компаний, 8 производственных объединений по добыче угля, 11 самостоятельных шахт; государственная компания "Укруглеструктуризация" по закрытию шахт и разрезов, угольного машиностроения и другие предприятия и организации.

Оценка производственного потенциала угольной промышленности базируется в первую очередь на среднесрочном (до 2020 г.) и долгосрочном (до 2035 г.) прогнозе развития основного структурного подразделения отрасли - шахтного фонда. Очевидно, что существующие способы добычи и использования угля сохраняться на протяжении всего рассматриваемого периода, так как маловероятно, что за 25 лет будут созданы топливно-химико-энергетические комплексы с применением физических и химических методов извлечения угля из недр (например, химическое разжижение угля в недрах и извлечение образуемой массы через скважины – синтетический газ, использование пласта как топливного элемента для прямого получения энергии из угля и др.).

Основная цель функционирования шахтного фонда как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе заключается в максимальном удовлетворении потребностей отраслей промышленности Украины в углях определенных марок и назначения при эффективном использовании производственного потенциала и всех возможных источников финансирования угольной промышленности.

Для достижения сформулированной цели и получения необходимых показателей рационально применить общие принципы и подходы, используемые при программно-целевом прогнозировании. Формальный механизм получения такого прогноза предусматривает анализ и оценку существующего состояния предмета, т. е. шахтного фонда, и разработку способов и средств достижения заданной цели в прогнозируемом периоде.

Этому предшествовала государственная целевая экономическая программа "Уголь Украины"(далее – Программа), которая действует на период 2010-2015гг., в перспективе до 2030г. Целью ее является кардинальное повышение экономической эффективности работы предприятий угольной промышленности, развития шахтного фонда и достижение объемов добычи угля необходимых для удовлетворения потребностей национальной экономики.

Всесторонний анализ шахтного фонда Украины, предшествовавший разработке Программы, показал, что при его неудовлетворительном состоянии проблематично решение задачи обеспечения потребностей государства в энергетическом топливе и углях для коксования. Для этого необходимы модернизация и дальнейшее развитие шахтного фонда.

Анализ работы шахт за последние годы подтверждает, что основной причиной их неудовлетворительной работы, систематического снижения технико-экономических показателей производственной деятельности являются несвоевременная подготовка достаточной и качественной линии очистного забоя, отсутствие средств для приобретения горношахтной техники и оборудования. Хроническая необеспеченность отрасли необходимыми финансами лишает шахты возможности своевременно выполнять работы по модернизации и техническому перевооружению.

Естественный процесс закрытия и ликвидации угледобывающих предприятий в связи с отработкой их промышленных запасов за последние 30 лет позволил ликвидировать около 170 шахт и два разреза суммарной производственной мощностью более 40млн.т. в год. В рамках реструктуризации угольной отрасли было проведено закрытие весьма убыточных шахт. Вследствие их закрытия технические возможности шахтного фонда Украины уменьшились на 8,2 млн. т., при этом на 6,6 млн.т – угли для коксования. Общая производственная мощность выбывающих предприятий за весь период составит более 16,1 млн.т и приведена в таблице 1.

Несмотря на снижение в 2010 г. общего числа угледобывающих предприятий до 162 технических единиц (159 шахт и 3 разреза), за счет модернизации и значительного улучшения шахтного фонда годовая производственная мощность за 10 лет возросла на 2,5 млн. т (со 109,6 по состоянию на 1 января 2001 г. до 112,1 млн. т в 2010 г.).

Компенсация выбывающих мощностей и объемов будет осуществляться за счет 56 перспективных шахт и одного разреза, имеющих потенциальную возможность прироста добычи. Ежегодный необходимый объем финансирования угольной отрасли составит порядка 5 млн. грн., из которых 3,5 - 3,8 млрд. грн. предполагается получать из государственного бюджета.

Таблица 1 — Суммарная производственная мощность выбывающих предприятий.

Показатели	Года			
	2011- 2015гг.	2016- 2020гг.	2021- 2025гг.	2026- 2030гг.
Количество выбывающих угледобывающих предприятий:				
шахт	10	13	8	1
разрезов	1	1	-	1
Объем выбывающих производственных мощностей, тыс.т.,	4860	5240	3650	2720
в т.ч. угля:				
для коксования	500	340	600	320
для энергетики	4360	4900	3050	2400

Отобранная группа шахт относится по отраслевой классификации к числу базовых, сравнительно молодых по сроку службы, перспективы которых оптимистичны, прогнозные объемы добычи стабильны в течение 18-20 лет, и обладающих возможностью прироста добычи при условии их реконструкции. Мощность шахт 500-2100 тыс. т в год, что соответствует уровню концентрации производства в угольных бассейнах мира. Прогрессивная раскройка шахтных полей, современные системы разработок позволяют применять высокопроизводительные очистные комплексы новых уровней. Шахты должны быть укомплектованы высококвалифицированными кадрами, которые способны решать сложные профессиональные задачи.

Горногеологические и горнотехнические условия отработки пластов на перспективных шахтах отличаются от средних показателей по отрасли: средняя глубина ведения работ на 16% меньше, большинство шахт имеет глубокие стволы и потому разница между глубинами ведения горных работ и подъемного горизонта на 36,8% меньше, чем на других шахтах. Это предопределяет уменьшение ступенчатости транспорта, улучшения планировки горных работ и состояния горного хозяйства и, следовательно, возможность повышения технико-экономических показателей работы предприятия.

Общая годовая производственная мощность перспективных угледобывающих предприятий 54,51 млн. т (49% объема производственных мощностей отрасли), а уровень ее освоения - 95,4 %. При этом на 26 шахтах годовая производственная мощность освоена на 100%, в прогнозируемом периоде они могут стабильно работать на достигнутом уровне. Остальные предприятия прирастят объемы добываемого угля за счет увеличения уровней освоения производственных

мощностей.

Для изменения сложившегося положения необходимо реализовать мероприятия, направленные на решение локальных задач совершенствования шахтного фонда, менее капиталоемкие, чем реконструкция, не требующие значительных вложений. Согласно программе «Уголь Украины» на 18 перспективных шахтах предусмотрена реконструкция, на 33 шахтах - подготовка новых капитальных горизонтов либо техническое перевооружение. Реконструкцию на 12 шахтах проектируется осуществить с приростом мощности. Наряду с вводом новых производственных мощностей прирост добычи угля в прогнозируемом периоде будет получен за счет повышения уровня освоения годовой мощности на 30 угледобывающих предприятиях, где начиная с 2000 г. этот показатель был ниже 60%. Уровень освоения возрастет к 2030 г. до 95,3%.

Анализ показывает, что действующий шахтный фонд даже при оптимистичном прогнозе его развития на период до 2030 г. не только не увеличит, но даже не сохранит свои производственные возможности. В этих условиях повышение топливно-энергетического ресурса государства может осуществляться двумя диаметрально противоположными способами. Первый предусматривает удовлетворение потребностей государства в угле за счет приобретения его за рубежом. Этот путь, противоречащий государственной политике, предусматривающей обеспечение топливом собственного производства, приведет к стагнации угольной промышленности, из-за дефицита других энергоносителей - к потере экономической независимости Украины.

Второй путь заключается в стабилизации или увеличении производственного потенциала угольной отрасли путем закладки и строительства новых шахт с годовой проектной мощностью около 130млн.т. Всего существует 68 разведанных участков с запасами 11,5 млрд. т угля практически всех марок. Естественно, что одновременное использование всех резервных участков для закладки и строительства шахт практически неосуществимо как по финансовым возможностям государства, так и по наличию производственного потенциала шахтостроительных организаций. Поэтому, при разработке программы «Уголь Украины» определены 10 разведанных участков, на которых до 2020 - 2025 гг. будут построены 10 угледобывающих предприятий. Отбор участков произведен в первую очередь с учетом создания новых рабочих мест в угледобывающих регионах с большим объемом закрытия и ликвидации шахт и разрезов.

На основе прогнозных оценок определены варианты развития шахтного фонда Украины на период до 2030 г. Первый вариант разработан на базе прогнозной динамики объемов производственных мощностей и действующего шахтного фонда и приведен в таблице 2.

Таблица 2 — Прогноз динамики объемов производственных мощностей и действующего шахтного фонда (Вариант I).

Показатели	Годы			
	2015	2020	2025	2030
Кол-во угледобывающих предприятий:	151	137	129	127
в т.ч. шахт	149	136	128	127
разрезов	2	1	1	-
Производственная мощность на конец соответствующего периода, млн.т.,	112,8	109,4	106,4	104,2
для коксования	48,59	48,80	48,50	48,78
для энергетики	64,22	60,6	57,8	55,4
Добыча рядового угля, млн.т.,	111,12	107,77	104,87	102,98
для коксования	47,86	47,07	47,82	48,19
для энергетики	63,25	59,70	57,0	54,79

Второй вариант предусматривает закладку и строительство новых шахт на 10 разведанных участках, определенных программой «Уголь Украины». Прогноз динамики объемов производственных мощностей с учетом закладки и строительства новых шахт приведен в таблице 3.

Таблица 3 – Прогноз динамики объемов производственных мощностей с учетом закладки и строительства новых шахт (Вариант II).

Показатели	Годы			
	2015	2020	2025	2030
Кол-во угледобывающих предприятий:	153	145	139	137
в т.ч. шахт	150	143	137	136
разрезов	3	2	2	1
Производственная мощность на конец соответствующего периода, млн.т.,	118,2	125,10	130,2	128,1
в т.ч. угля:				
для коксования	48,59	52,92	52,70	52,98
для энергетики	69,65	72,17	77,55	75,15
Добыча рядового угля, млн.т.,	116,46	123,22	128,43	112,66
в т.ч. угля				
для коксования	47,86	52,13	51,96	52,34
для энергетики	68,60	71,09	76,47	74,25

Выводы. Первый и второй варианты развития шахтного фонда до 2030 г. можно отнести к "оптимистическим". Они разработаны исходя из условий полного осуществления наиболее капиталоемкого направления модернизации шахтного фонда Украины - реконструкции действующих, закладки и строительства новых мощных угледобывающих предприятий в проектные сроки за счет государственной финансовой поддержки в необходимых для этого объемах. Наиболее приемлемым, с точки зрения экономической безопасности и независимости государства, является второй вариант, реализация которого позволит полностью удовлетворить потребность Украины в углях различного направления использования в объеме 125-130 млн.т угля в год. Для выхода отрасли на эти рубежи нужна политическая воля высшего руководства страны, которое выберет стратегической линией развития экономики государства второй вариант возрождения отрасли как единственный путь укрепления экономической независимости и обеспечения энергобезопасности Украины.

Библиографический список

1. Інформаційно-аналітичні звіти про розвиток вугільної промисловості України (за 2001-2010 рр.)[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.mvp.gov.ua>.
2. Звіти про стан вугільної промисловості Донецької області (за 2001-2010 рр.)
3. Информационное сообщение об объемах частного финансирования угольной промышленности с 2001 по 2009 гг. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.ukrainenews.com>.

РЯБЕЦЬ Н.В., ст. гр. УПЕП-52м
Наук. керів.: Нікітіна Г.О., к.е.н., проф.
Полтавський університет економіки і торгівлі
м. Полтава

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Актуальність. Персонал являє собою особливий вид ресурсів, що відіграє значну роль у системі ресурсного забезпечення діяльності будь-якого підприємства. Саме персонал підприємства впливає на його конкурентоспроможність, визначає напрями подальшого розвитку. Персонал підприємства розглядається сьогодні як його основний стратегічний ресурс, що зумовлює необхідність формування відповідних принципів і методів управління цим ресурсом, тобто стратегії управління персоналом. Можливості формування та успішної реалізації стратегії

управління персоналом підприємства визначаються сукупністю наявних і потенційних професійних та особистісних якостей, інтелектуальних і творчих здібностей працівників, які визначають їх спроможність до трудової активності та становлять кадровий потенціал підприємства. Таким чином, головним результатом реалізації стратегії управління персоналом підприємства має бути формування та ефективне використання його кадрового потенціалу. Необхідність здійснення стратегічного управління розвитком персоналу підприємства на основі формування та використання кадрового потенціалу і визначає актуальність даної теми.

Теоретико-методологічні та практичні засади формування стратегії управління персоналом на підприємстві досліджуються вітчизняними та зарубіжними науковцями, зокрема: А. Чандлер, А. Томпсон, І. Ансоффа, Б. Карлофф, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Ю. Зінченко, В. Білошапка, Г. Загорій та іншими. Стратегія управління персоналом на підприємстві розглядається як взаємопов'язаний комплекс дій, які вживає підприємство для досягнення своїх цілей з врахуванням власного ресурсного потенціалу, а також факторів зовнішнього середовища [4, с.123]. В той же час це напрям діяльності підприємства, який зорієнтований на досягнення визначених цілей при раціональному використанні його внутрішнього потенціалу та адаптації до умов зовнішнього середовища. .

Об'єктом дослідження є стратегія управління розвитком персоналу підприємства на матеріалах ЗАТ "Полтавська фірма "Ворскла".

Мета дослідження: є розробка теоретичних основ і практичних рекомендацій щодо стратегічного управління персоналом підприємства шляхом формування та ефективного використання кадрового потенціалу підприємства.

Основна частина. Стратегія — це специфічний управлінський план дій, спрямований на досягнення встановлених цілей. Вона визначає, як підприємство функціонуватиме та розвиватиметься зараз та у перспективі, а також яких підприємницьких, конкурентних і функціональних заходів і дій буде вжито для того, щоб трудовий колектив досяг бажаного результату.

Стратегія розвитку персоналу:

- дає визначення основних напрямків і шляхів досягнення цілей зміцнення, зростання та забезпечення виживання підприємства в довгостроковій перспективі на основі концентрації зусиль трудового колективу на певних пріоритетах;

- є способом встановлення взаємодії фірми із зовнішнім середовищем;

- постійно уточнюється в процесі діяльності, чому має сприяти добре налагоджений зворотний зв'язок;

- є основою для розробки стратегічних планів, проектів і програм, які є системною характеристикою напрямків та інструментами розвитку

підприємства;

- є основним змістовним елементом діяльності вищого управлінського персоналу;
- є фактором стабілізації відносин на підприємстві;
- дає змогу налагодити ефективну мотивацію, облік, контроль, та аналіз, виступаючи як стандарт, котрий визначає успішний розвиток і дає змогу оцінити досягнуті результати.

Ефективне функціонування будь-якого підприємства насамперед визначається ступенем розвитку її персоналу. В умовах сучасного швидкого старіння теоретичних знань, умінь та практичних навичок спроможність підприємства постійно підвищувати фаховий рівень своїх працівників є одним із найважливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності його на ринку, оновлення і зростання обсягів виробництва товарів чи надання послуг.

Управління розвитком персоналу сприяє ефективному використанню трудового потенціалу особистості, підвищенню її соціальної та професійної мобільності, є засобом профілактики масового безробіття, відіграє значну роль у підготовці працівників для здійснення структурної і технологічної перебудови галузей економіки. Усе це позитивно впливає на збільшення обсягів та оновлення номенклатури випуску продукції чи надання послуг, забезпечує поліпшення результатів фінансової діяльності підприємства.

Під стратегічним управлінням розуміють управління, що спирається на трудовий потенціал як на основу організації, орієнтує виробничу діяльність чи надання послуг відповідно до попиту споживача, здійснює гнучке регулювання та своєчасні зміни в організації виробництва, котрі дають змогу досягти конкурентних переваг. Стратегічне управління дає можливість підприємству зміцнити своє становище на ринку завдяки реалізації поставлених цілей [6, с.215].

Стратегія розвитку персоналу повинна забезпечити протягом п'яти років підготовку працівників для виконання цілей стратегії управління підприємства. Забезпечення взаємозв'язку стратегій розвитку персоналу зі стратегією управління підприємством здійснюється у формі участі керівників служб управління персоналом у розробленні стратегічних рішень підприємства.

Висновки. Управління підприємством здійснюється в умовах глобалізації ринкових відносин, підвищення конкуренції і змін. Розвиток підприємства може бути забезпечений лише на основі стратегічного управління.

Проведене нами дослідження стану управління розвитком персоналу ЗАТ "Полтавська фірма "Ворскла" дозволило визначити основні напрямки формування стратегії управління персоналом. До них відносяться: удосконалення системи оплати праці та преміальної,

регулярне проведення атестації робітників з метою підвищення тарифних розрядів. Нами запропонована шкала розмірів преміювання за підвищення продуктивності праці та обґрунтовані умови і розміри виплати винагороди за підсумками роботи за рік, розроблено проект плану підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації персоналу на 2011-2015 роки, внесені пропозиції щодо вдосконалення системи соціальних пільг та гарантій.

Розроблена нами стратегія управління розвитком персоналу фірми "Ворскла" базується на ефективному використанні усіх ресурсів підприємства, їх оцінці і приведенні у стратегічну відповідність.

Бібліографічний список

1. Конституція України. – К.: УПФ, 2004. – 43 с. Кодекс законів про працю України. – К.: Велес, 2009. – 80 с.
2. Закон України "Про оплату праці", Київ, 24 березня 1995 року N 108/95-ВР
3. Указ Президента України «Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року».
4. **Колот А.М.** Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навчальний посібник. – Київ: КНЕУ, 2007. – 224с.
5. **Савченко В.А.** Управління розвитком персоналу: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.
6. **Шершньова З. Є.** Стратегічне управління: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.

ХАРЧЕНКО А.В., ст. гр. УПЕП-42

Наук. керівник: Костишина Т.А, к.е.н., проф.

Полтавський університет економіки і торгівлі

м. Полтава

ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ ПОЛІТИКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Актуальність. Будь яка організація розробляє і здійснює свою функціональну політику у тому числі і кадрову. На підприємствах реалізується принципи відповідності функціональної політики і стратегії розвитку. Таким чином, кадрова політика – це система правил і норм, прагнень і обмежень у взаємовідносинах персоналу і організації в цілому, за якими діють працівники у внутрішньому і зовнішньому середовищі.

Кадрова політика підприємства - це цілісна кадрова стратегія, що поєднує різні форми кадрової роботи, стиль її проведення в організації й плани по використанню робочої сили. Призначення кадрової політики -

вчасно формулювати цілі у відповідності із стратегією розвитку організації, ставити проблеми й завдання, знаходити засоби й організовувати досягнення цілей. Запроваджувані в теперішній час в формах і методах управління, організаційних структурах, спрямованих на стимулювання підприємливості і розвиток ринкових відносин підприємств часто є не досить ефективними і не досягають поставлених цілей.

Однією з основних причин цього є слабка забезпеченість проваджуваних реформ необхідними кадрами. Вирішенню цієї проблеми повинна допомогти продумана система роботи з персоналом. Не досить глибоко розуміються в основах кадрової політики керівники різних рівнів та спеціалісти кадрових служб, серед яких більшість осіб з технічною освітою, що передбачає технопрактичну орієнтацію системи управління в цілому. Звідси часто негативне відношення керівників до інтересів соціального і культурного характеру, плануванню і організації дієвої роботи з персоналом фірм.

Стан справ погіршується ще й тим, що відсутня серйозна система підготовки спеціалістів в області управління персоналом, що суттєво пригальмовує як розвиток теоретичних основ роботи з персоналом, так і практичне застосування вже наявних розробок на практиці.

Актуальність вибраної теми обумовлена тим що на даний момент, в Україні кадрова політика, не повною мірою виконує своє призначення, таким чином, це негативно впливає на (певну організаційну) структуру ТОВ АФ «Шишацька» і тим самим на зниження продуктивності та якості праці, тому ця тема на даний момент вважається цілком актуальною і доречною.

Служби управління персоналом повинні бути укомплектовані спеціалістами, здатними успішно вирішувати широкий спектр питань діяльності підприємства і разом з іншими службами активно впливати на ефективність роботи підприємства.

Характер управлінської праці на відміну від праці робітника або спеціаліста полягає в тому, що крім рутинної роботи, яку виконує керівник, він ще несе відповідальність за роботу підлеглих, тобто займається плануванням, організацією їх роботи, мотивацією, контролем виконання тощо; відіграє різні ролі в процесі управління, відповідає за організаційну поведінку, формує стиль управління та організаційну культуру. І це не залежить від того, на якому рівні управлінської ієрархії він знаходиться або за яку сферу діяльності в організації він відповідає.

Управлінська діяльність характеризується великою мірою невизначеності і залежить від мистецтва менеджменту. Стиль керівництва всіх менеджерів організації формує організаційну культуру, яка є ефективним інструментом управління людськими ресурсами.

Мета дослідження: удосконалення кадрової політики на агрофірмі «Шишацька».

Основна частина. Об'єктом, що досліджується в даній курсовій роботі, виступає кадрова система на агрофірмі «Шишацька», з метою підвищення конкурентоздатності, результативності праці, впровадження оптимальних стилів, методів, способів управління, комплексної системи мотивації, розробки кадрової політики підприємства.

Під управлінням кадрами розуміється процес планування, добору, підготовки, оцінки і безупинного формування кадрів, спрямований на раціональне їх використання, підвищення ефективності виробництва і, в остаточному підсумку, поліпшення якості життя працівників. Предметом управління кадрами як науково-практичного напрямку виступає вивчення відношень працівників у процесі виробництва з погляду найбільше повного та ефективного використання їх потенціалу в умовах функціонування виробничих систем. Основною метою управління кадрами в сучасних умовах є сполучення ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації і трудової мотивації для розвитку спроможностей працівників і стимулювання їх до виконання робіт більш високого рівня.

Висновки. У більшості компаній відділи кадрів чи служби управління людськими ресурсами більше звикли займатися плануванням чисельності працівників на підприємствах, їх головна задача - домогтися щоб на підприємстві було стільки працівників, скільки повинно бути у відповідності зі штатними розкладами.

Але сьогодні відділам кадрів важливо вже домагатися не просто своєчасного заповнення вакансій, щоб підтримувати на належному рівні обсяг виробництва. Система роботи з кадрами повинна бути спланована таким чином, щоб постійно домагатися збільшення в складі робочої сили підприємства тих людей, хто має гарні знання, і стежити за тим, щоб таких працівників ставало усе більше в кожному підрозділі.

Бібліографічний список

1. Конституція України. – К.: УПФ, 2004. – 43 с. Кодекс законів про працю України. – К.: Велес, 2009. – 80 с.
2. Закон України "Про оплату праці", Київ, 24 березня 1995 року N 108/95-ВР
3. Указ Президента України «Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року».
4. **Колот А.М.** Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навчальний посібник. – Київ: КНЕУ, 2007. – 224с.
5. **Савченко В.А.** Управління розвитком персоналу: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.
6. **Шершньова З. Є.** Стратегічне управління: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.

ПЕДАН Ю.М., ст.гр. МГБ-531

Наук. кер.: Ячменьова В.М., д.е.н., проф.

Національна академія природоохоронного та курортного будівництва
м. Сімферополь

ОЦІНКА РІВНЯ СХИЛЬНОСТІ ДО КРИЗИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто структуру кризи, наведено механізм трансформації кризового явища у кризову ситуацію, кризової ситуації у кризовий стан, а також симптомокомплекс параметрів діяльності підприємства на рівні підсистем системи управління, надано лінгвістичну ідентифікацію порушень у діяльності промислового підприємства.

Актуальність. Актуальність даної теми полягає в тому, що останні події, які відбуваються у світовій економіці на сучасному етапі, яскраво ілюструють вплив світової економічної кризи на діяльність всіх без виключення підприємств будь – яких видів діяльності. Таким чином, можна зробити висновок, що всі підприємства мають безперечну схильність до кризи.

Прогнозуванням кризових явищ і аналізом передкризових ситуацій практично ніхто не займався. Однак практика доводить, що кризові ситуації можна гасити і робити це потрібно вчасно для того, щоб підприємство здійснювало свою діяльність безперервно, а для цього необхідно використовувати сучасні інструменти антикризового управління.

Мета дослідження: обґрунтування інструментів антикризового управління щодо забезпечення безперервної діяльності підприємства.

Основна частина. Вивченням проблем антикризового управління займалося багато вчених. До їх числа належать: Грязнова А.Г., Короткова Е.М, Уткін Е.А, Іванов В.М., Вискребцев В.А, Ячменьова В.М, Кошкіна В.І., Шредер Г.А, Твісс Б., Альгін О.П, Богомолів В.О., Богомолова А.В. та багато інших [1,2,3,4,5].

Вони використовували різні теорії, підходи до вивчення даної проблеми. Проте єдиної думки не було досягнуто. Це свідчить про те, що дана предметна область є не достатньо дослідженою і дає нам можливість займатися пошуком нових рішень зазначеної проблеми.

Об'єктом дослідження в даній роботі є кризові явища.

Предметом вивчення виступає рівень схильності до кризи промислових підприємств.

Основним завданням є оцінка рівня схильності до кризи діяльності підприємства.

Для формування більш повного поняття, яке точно розкриває зміст понять «криза», «діяльність підприємства», «схильність», «кризове явище»

було проведено морфологічний аналіз.

Провівши морфологічний аналіз поняття «криза» нами надається така інтерпретація: під кризою розуміють сукупність негативних явищ, здатних змінити або порушити звичний хід дій, при досягненні ними максимально негативних значень або стану насичення, після якого неминуче його перетворення у якісно інший рівень.

Діяльність підприємства – це сукупність дій, забезпечених сучасними засобами виробництва, що спрямовані на досягнення встановленої мети висококваліфікованим персоналом.

Під схильністю розуміють приховану реакцію системи та її підсистем на незначні відхилення умов у зовнішньому та внутрішньому середовищі, яка на перспективу може мати різного роду наслідки [4].

Під кризовим явищем розуміють подію, процес, що відбуваються в межах однієї або декількох підсистем і сигналізує про те, що в ній відбуваються нестандартні процеси і одразу визначити наслідки цих процесів не можливо [5].

Для вирішення поставленого завдання і доведення достовірності нашого дослідження використано метод системного аналізу.

Системний аналіз – науковий метод пізнання, що представляє собою послідовність дій по встановленню структурних зв'язків між змінними або елементами досліджуваної системи.

Розглянемо детально структуру кризи. До складу кризи входять кризові явища, що з часом перетворюються у кризові ситуації, які у свій час визначають кризовий стан. Тобто будь – яка кризова ситуація є результат трансформації сукупності кризових явищ, а кризовий стан є результатом перетворень сукупності кризових ситуацій.

Під кризовим явищем розуміють подію, процес, що відбуваються в межах однієї або декількох підсистем і сигналізує про те, що в ній відбуваються нестандартні процеси і одразу визначити наслідки цих процесів не можливо.

Для того щоб спостерігати прояв кризових явищ, необхідно сформуванати симптомокомплекс параметрів діяльності підприємства і надалі визначати відхилення від заздалегідь встановлених норм.

Сформувавши симптомокомплекс, потрібно провести лінгвістичну ідентифікацію порушень у діяльності промислового підприємства та її зіставлення з інтервалами числових визначень. У нашому випадку це "високий" (знаходиться в межах 1 – 0,9), "вищий за середній" (0,89 – 0,75), "середній" (0,74 – 0,61), "нижчий за середній" (0,6 – 0,51), "низький" (0,5 – 0,41).

При оцінці кризового явища ($K_{\text{я}}$), кризової ситуації ($K_{\text{с}}$) та кризового стану ($K_{\text{ст}}$) використовується аналогічна шкала вимірювання, а саме "високий", "вищий за середній", "середній", "нижчий за середній", "низький" рівень їх впливу на діяльність підприємства і також здійснюється

лінгвістична ідентифікація.

Висновки. Таким чином, розробивши симптомокомплекс параметрів діяльності підприємства на рівні підсистем системи управління, а також провівши лінгвістичну ідентифікацію порушень у діяльності промислового підприємства, розробивши шкалу оцінювання кризового явища ($K_{\text{я}}$), кризової ситуації ($K_{\text{с}}$) та кризового стану ($K_{\text{ст}}$) ми можемо провести оцінку рівня схильності до кризи діяльності підприємства та дати рекомендації щодо запобігання настання кризи.

Бібліографічний список:

1. Грязнова А.Г. Антикризисный менеджмент / А.Г. Грязнова. – М.: Ассоциация издателей и авторов "ТАНДЕМ" – издательство "Экмос" – 1999, 85 с.
2. Крутик А.Б., Муравьев А.И. Антикризисный менеджмент / А.Б. Крутик, А.И. Муравьев. – СПб: Питер, 2001. – 23 – 27 с.
3. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон – М., 1992. Т1. – 244 с.
4. Ячменьова В.М. Стійкість діяльності промислових підприємств: оцінка та забезпечення: [Монографія] / В.М. Ячменьова. – Сімферополь: ВД "Аріал", 2010. – 17 с.
5. Ячменева В. М. Представление экономической устойчивости деятельности предприятия / В. М. Ячменева // Экономика и управление. — 2007. — № 4 — 5. — .107 — 112.

ІВАНОВА Ю.В. МГБ - 531

Наук. кер.: Ячменьова В.М., д.е.н., проф.

Національна академія природоохоронного та курортного будівництва
м. Сімферополь

МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО АЛЬЯНСУ ПІДПРИЄМСТВ МІЖ МОРСЬКИМИ ПЕРЕВІЗНИКАМИ І СУДНОБУДУВАННЯМ НА ОБМЕЖЕНОМУ РИНКУ

Ринок таких підприємств, як морські перевізники і суднобудування найбільш уразливий на сьогоднішній день, тому що створення стратегічного альянсу між двома цими підприємствами дасть можливість досягти економії на масштабі та виробництві, висловлюючись на зниженні витрат при збільшенні обсягу виробництва і збуту за допомогою використання відносних переваг кожного з партнерів; сприяє розширенню бази даних клієнтів; виходу на ринок з іноземними партнерами.

Актуальність. Ринок таких підприємств, як морські перевізники і суднобудування найбільш уразливий на сьогоднішній день, тому що створення стратегічного альянсу між двома цими підприємствами дасть

можливість досягти економії на масштабі та виробництві, висловлюючись у зниженні витрат при збільшенні обсягу виробництва і збуту за допомогою використання відносних переваг кожного з партнерів; сприяє розширенню бази даних клієнтів; виходу на ринок з іноземними партнерами.

Актуальність даної теми полягає в необхідності формування стійкого ринку попиту шляхом створення альянсу між морськими перевізниками та суднобудівниками на обмеженому ринку. Використання системного аналізу, дає можливість не тільки визначити учасників цього ринку, але і змодельовати їх взаємини. Саме це, дозволить вітчизняним підприємствам, об'єднавшись в подібну кооперацію інтересів, вижити в умовах трансформації та інтеграції, і зберегти значну частину національної економіки.

Мета дослідження: сформувати стійкий ринок збуту шляхом побудови моделі стратегічного альянсу підприємств.

Основна частина. Питанням моделювання стратегічного альянсу присвячені наукові праці таких авторів як: Г.І. Просвітів, Роберт Л. Уоллес, О.М. Петров, П. Наплив, Дж. Остерведц, Р. М. Кантер, К. Олівер і ін.

Розглянувши вищевикладені визначення, я склала своє визначення поняття «стратегічний альянс». Стратегічний альянс - це особливий тип співробітництва двох або більше підприємств і формування їх коаліцій, для досягнення стратегічно істотних цілей, які є для них взаємовигідними.

Виходячи з цілей стратегічного альянсу, вибираємо яким чином будемо розкривати суть стратегічного альянсу через:

- фінансово-договірні відносини;
- майнове участь (визначаємо за допомогою функції корисності);
- дотримання інтересів всіх учасників на ринку збуту;
- паритетність у використанні технологій;
- партнерство з покупцями, з метою формування стійкого ринку збуту і підтримки купівельної спроможності споживачів.

На підставі системного аналізу ми виявили три типи альянсу:

- 1)Партнерство;
- 2)Об'єднання;
- 3)Комерційна угода.

Проведений аналіз дав нам можливість визначитися з методами дослідження. У даному випадку, щоб визначити пріоритетність стратегічного альянсу, із запропонованих нами визначень, є необхідність у використанні Методі аналізу ієрархій.

Метод аналізу ієрархії дає можливість визначити, який із видів є найбільш ефективним.

Метод аналізу ієрархій (MAI) – математичний інструмент системного підходу до складних проблем прийняття рішень [2].

Практичне застосування МАІ. МАІ може успішно використовуватися для вирішення простих завдань, проте його ефективність проявляється при пошуку вирішення складних проблем, які потребують системного підходу та залучення великої кількості експертів. Існує безліч завдань, для вирішення яких може бути застосований МАІ, в нашому випадку сама головна - це визначення пріоритетів альтернатив і критеріїв у задачах багатокритеріального вибору [3].

Обґрунтування доцільності формування 1, 2, 3 альянсу, можливо за допомогою функції корисності. Вона, в даному випадку, являє собою економічну модель для визначення переваг економічних суб'єктів. Основоположною умовою концепту функції корисності є раціональна поведінка споживача, що виражається у виборі з численних альтернатив саме тих, які виводять його на більш високий рівень корисності.

Функція корисності є цільовою функцією задачі нелінійного програмування, в якій ця функція повинна досягати максимуму при оптимальному внесок кожного члена альянсу. При цьому необхідно враховувати і приватні інтереси членів альянсу, які виступають в якості системи обмежень задачі оптимізації.

Кожен член альянсу прагне максимізувати корисність від участі в альянсі. Тому він буде вимагати, щоб передана їм для загального використання частина його активів, приносила максимальну корисність саме йому.

Проте жорстке виконання цієї вимоги може вступити в протиріччя з вимогою максимальної ефективності роботи альянсу. Тому доцільно деяке зниження рівня корисності підприємств для підвищення ефективності спільної справи.

Тепер у нас є всі вихідні дані для вирішення багатокритеріальної нелінійної задачі оптимального розподілу ресурсу. Це завдання можна вирішити, використовуючи методи нелінійного програмування, що і буде зроблено в подальшому [1].

Висновки. Таким чином, стратегічний альянс являє собою принципово новий об'єкт управління, що ґрунтується на нових відносинах планування і управління, виникнення якого обумовлено зміною характеру і способів ведення конкурентної боротьби і досягнення конкурентоспроможного переваги. Вони характеризують особливий тип співробітництва фірм (підприємств) та формування їх коаліцій, що ґрунтуються на задоволенні взаємних потреб.

Стратегічні альянси розглядаються в якості рушійної сили стратегічного розвитку, що передбачає розробку стратегічного плану з метою зміни конкурентних позицій підприємства, що входять до його складу. Альянси покликані допомогти цим підприємствам перетворити їх діяльність та отримати доступ до нових технологій і ринку збуту, отримати

нові навички та компетенції, освоєння яких надзвичайно важко для підприємств самостійно.

Діяльність стратегічних альянсів є дилемою, в якій співпраця з партнером може перерости в конкуренцію з ним з метою запозичення в нього нових технологій, навичок та компетенцій. Тому, створюючи стратегічний альянс, слід враховувати його двоїсту природу.

До теперішнього часу багато теоретичні та практичні аспекти створення та функціонування стратегічних альянсів залишаються недостатньо точно розробленими і вимагають проведення подальших досліджень.

Бібліографічний список

1. **Ячменева В.М.** Оптимизация имущественного участия предприятий в стратегическом альянсе / В.М. Ячменева, Н.И. Клевец // Ученые записки. Зб. наук. праць Таврійського національного університету – 2010. - № 27. – С. 257-263.

2. **Гречко А.** Анализ особенностей современного рынка авиаперевозок в Украине / А. Гречко // Экономист. – 2009. – №2. – С. 36-39.

2. **Сухарев М.Г.** Методи прогнозування: [Учебное пособие]./ М.Г. Сухарев. — М.: РГУ нефти и газа, 2009 г., 208 с.

3. **Санабрія Сальвадор. Беллмана Біографія Річарда.** Режим доступу: – www-math.cudenver.edu

УМЕРОВА У.А., ст.гр. МГБ-531

Наук. кер.: Ячменьова В.М., д.е.н., проф.

Національна академія природоохоронного та курортного будівництва
м. Сімферополь

ОЦІНКА ЯКОСТІ РЕЗЕРВІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито актуальність обраної теми, проведено аналіз існуючих публікацій, щодо вирішення поставленої проблеми, проведено морфологічний аналіз сутності поняття "конкурентоспроможність" і "резерви", запропоновано інструмент оцінки резервів конкурентоспроможності діяльності підприємства.

Актуальність. У цей час актуальної для української економіки є завдання збереження й зміцнення ринкових позицій підприємств в умовах інтеграції країни у Світову торговельну організацію. Розширений доступ на вітчизняний ринок імпортованих товарів здатний суттєво загострити конкуренцію усередині країни по багатьом товарним позиціям, оскільки в процесі входження у світовий ринок українські виробники вступають у

конкурентні відносини із кращими світовими виробниками. Це актуалізує питання розробки сучасних методів підвищення конкурентоспроможності українських підприємств. Це вимагає розробки методики оцінки рівня (ступені) якості резервів конкурентоспроможності діяльності підприємства.

Недостатня дослідженість проблеми конкурентоспроможності підприємств, виявлення та використання резервів її забезпечення визначили вибір теми дослідження, його мету і завдання.

Мета дослідження: забезпечення конкурентоспроможності діяльності підприємства шляхом формування ефективної системи резервів ресурсів.

Основна частина. Конкурентоспроможність є одним з основних понять, яке використовується в теорії й практиці економічного аналізу. Практичним і теоретичним дослідженням питань конкурентоспроможності товару й підприємства, а також її основних факторів, присвячені роботи таких учених як О.Л.Бобрів [1], В.Д.Нємцов, Л.Е.Довгань [8], Ш.Ш.Магомедов, С.А.Попов [10], І.З.Должанский, Т.О.Загірна [4], Р.А.Фатхутдинов [11], Н. Н.Карпова, Г.Г.Азгальдов, В.Л. Іванов [6], П.В.Забелін [5], В.Ф.Оберемчук, А.Е. Воронкова, Г.С.Бондаренко [2] та ін.

Об'єктом дослідження в даній роботі є конкурентоспроможність підприємства.

Предметом є резерви конкурентоспроможності.

Для формування більш повного поняття, яке точно розкриває зміст понять «конкурентоспроможність» та «резерви» було проведено морфологічний аналіз.

Провівши морфологічний аналіз поняття «конкурентоспроможність» нами надається така інтерпретація: конкурентоспроможність діяльності підприємства – це сукупність явищ і процесів виробничо-господарської діяльності підприємства та соціально-економічному життя суспільства, які умовно можна розділити на внутрішні й зовнішні показники діяльності підприємства. До внутрішніх показників діяльності підприємства віднесемо показники: конкурентоспроможність товару і ефективність маркетингової діяльності підприємства, до зовнішньої – імідж підприємства й частку ринку.

Резерви – це невикористані або частково використовувані можливості сталого розвитку підприємства й навколишнього середовища найбільш ефективними методами з метою випуску конкурентоспроможної продукції й задоволення споживчого попиту на всіх етапах життєвого циклу її, забезпечення одержання прибутку, а також розширення цих можливостей на основі перетворення науки в безпосередню продуктивну силу, використання сучасної інформаційної бази й переваг самостійного розвитку в умовах ринкових відносин.

Під оцінкою якості резервів конкурентоспроможності діяльності

підприємства розуміється процес оцінювання якісних і оцінка кількісних характеристик досліджуваного об'єкту. Об'єктом оцінки в даному випадку виступає конкурентоспроможність підприємства. Точніше можна сказати, що оцінка якості резервів конкурентоспроможності діяльності підприємства - процес визначення його величини в кількісному виразі та відповідній інтерпретації. Оцінці підлягає як підсумкове значення конкурентоспроможності підприємства, так і значення характеристик, що входять до її складу [9, с. 124].

Будь-яке оцінювання здійснюється з певною метою, а мета обумовлює оцінні завдання. Метою оцінювання є не визначення істинного, тобто об'єктивного та абсолютно точного значення або рівня, а отримання достовірної інформації про об'єкт, який досліджується в кількісному і якісному виразі. Для того щоб вирішити задачу, необхідно знати, що і як слід оцінювати і за допомогою якого математичного інструментарію. На наш погляд, необхідно взяти за основу математичного інструментарію Теорію нечітких множин і на підставі нечіткої логіки спочатку скласти образ, тобто виявити характеристики або одну характеристику, яка відображає сутність об'єкта, який досліджується, і надалі побудувати модель (схематичну, як узагальнене дерево логічного виводу; логіку, як алгоритм Мамдані; математичну, як нечітка логіка в середовищі MathCAD), яка дозволяє оцінити рівень зазначеної характеристики.

Оцінка резервів конкурентоспроможності діяльності підприємства дозволяє тип, який пропонується розподілити по п'яти рівнях конкурентоспроможності діяльності підприємств: «високий», «вище середнього», «середній», «нижче середнього», «низький». Кожен рівень надає певну характеристику діяльності підприємств, яка розцінюється з позиції конкурентоспроможності його діяльності.

Наявність рівнів резервів конкурентоспроможності діяльності підприємства, сформованих на підставі нечіткої логіки, дає можливість шляхом порівняння розрахункового показника резервів конкурентоспроможності діяльності підприємства з відповідною інтерпретацією визначити фактичний рівень резервів конкурентоспроможності діяльності підприємства, який, в свою чергу, може послужити обґрунтуванням вибору стратегії розвитку підприємства [9].

Висновки. Таким чином, в роботі обґрунтовано роль та місце оцінки резервів конкурентоспроможності діяльності підприємства. Доведено необхідність та доцільність формування системи кількісних та якісних показників, які є наскрізними та використовуються, як у моделі оцінки резервів конкурентоспроможності діяльності підприємства, так і у моделі її забезпечення, за своєю архітектурою є структурованою як по ієрархії так і по складовим гетерархії. Теоретично обґрунтовано доцільність використання положень теорії нечітких множин у розробках щодо забезпечення конкурентоспроможності діяльності підприємства через

невизначеність чинників зовнішнього середовища, що дозволило використання бази знань з кількісною та якісною інтерпретацією конкурентоспроможності діяльності підприємства та запобіганню суб'єктивного втручання у процес розрахунків. Розроблено модель оцінки резервів конкурентоспроможності діяльності підприємства на основі методу нечіткої логіки, системи показників.

Бібліографічний список

1. **Бобров А.Л.** Эколого-экономическая устойчивость регионов России. / А. Л. Бобров. – М. : Наука, 1999. – 92 с.
2. **Бондаренко Г.С.** Управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.ekon.наук: спец. 05.02.08 «Менеджмент» / Г. С. Бондаренко. – Харків : ХДЕУ, 2001.– 20с.
3. **Должанський І.З.,** Конкурентоспроможність підприємства / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
4. **Забелин П.В.** Основы стратегического управления / П. В. Забелин, Н. К. Моисеева. – М : Информационно внедренческий центр "Маркетинг", 2007. – 195 с.
5. **Иванов В.Л.** Организация управления экономической устойчивостью предприятия на основе совершенствования его организационной структуры управления: Монография. / В. Л. Иванов. – Луганськ : Изд-во ВУНУ им. В.Даля, 2007. – 148 с.
6. **Нємцов В.Д.** Стратегічний менеджмент. / В. Д. Нємцов, Л. Є. Довгань – К. : ТОВ «УВПК» Екс об, – 2001. – 560 с.
7. **Попов С.А.** Стратегическое управление: 17 – модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». / С. А. Попов. – М. : ИНФРА–М, 2000. – 304 с.
8. **Фатхутдинов Р.А.** Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: Экономика, маркетинг, менеджмент. / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
9. **Ячменьова В.М.** Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств : [монографія] / В. М. Ячменьова. – Сімферополь : ДОЛЯ, – 2007. – 384 с.

Содержание

Авраїмов І.А., Черніков В.С. Кравченко А.А. ПЛАНУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИДОБУТКУ ВУГІЛЛЯ НА ШАХТІ «ДОБРОПІЛЬСЬКА».....	3
Черников В.С., Авраимов И.А., Кравченко А.А. ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ ШАХТЫ «ДОБРОПОЛЬСКАЯ».....	9
Соловьёв М.В. Скаженик В.Б. ОЦЕНКА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ВАРИАНТОВ ПРИМЕНЕНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА	16
Калашникова Є. С., Мудра О.В. НАПРЯМКИ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ І РИНКУ ПРАЦІ.....	19
Алексеев Ю. І., Мудра О.В. СУЧАСНІ НАПРЯМКИ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ.....	22
Воронина О.С., Мудрая О.В. ИЗУЧЕНИЕ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАК АСПЕКТ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	25
Захарова Л. А., Амелиницька О. В. ВИЗНАЧЕННЯ РЕЙТИНГОВОЇ ПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ – ВАТ «ДЗЕРЖИНСЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ».....	28
Petrenko K. S., Kharchenko V. A. INVESTMENTS IN THE COUNTRY'S ECONOMY.....	33
Rybak I. A. Kharchenko V. A. MONETARY INTEGRATION OF THE WORLD.....	36
Емерзиян Г. Н., Харченко В. А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ.....	38
Сердюкова Ю.П., Ветрова Н.М. ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.....	43
Tkacheva A.A., Gorbylyova E.V. INTERNATIONAL TAX OPTIMIZATION FROM THE STANDPOINT OF UKRAINIAN LAW.....	45
Ткачева А.А., Кочура И.В. ПОСТОЯННОЕ ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ УСПЕХА КОМПАНИИ.....	50
Абрамова С.Г., Кравченко А.А. РОЗРАХУНОК ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ СУМИ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ФАБРИК ВІД ОБСЯГУ ПЕРЕРОБКИ ВУГІЛЛЯ НА ПРИКЛАДІ ВАТ ЦЗФ «КАЛІНІНСЬКА».....	55
Думанская Е.А., Кравченко А.А. АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ГОТОВОЙ УГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ НА ШАХТАХ НА ГП «ДУЭК».....	62
Bodyakina E.A., Kharchenko V. A. LOGISTICS CONCEPTS IN THE PERFORMANCE OF ENTERPRISES.....	68
Августова М.О., ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	71

Балануца М.А. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	73
Білик С.Ю. УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМИ ТОВАРИСТВАМИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД.....	76
Болгарина Ю.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ ВАТ «КІРОВОГРАДСЬКИЙ ХЛІБОЗАВОД»).....	78
Гордієнко Л.О. ГРЕЙДУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ У ПОБУДОВІ ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ.....	81
Куніцин В.В. ОЦІНКА ПЕРСОНАЛУ У КАДРОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	84
Лагно Д.О.ЗАСТОСУВАННЯ ДОХОДНОГО ПІДХОДУ В ОЦІНЦІ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	87
Левандовський Є. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	90
Невдаха О. Ю. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	94
Семикіна А.В. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	97
Скібенко В. МОТИВАЦІЙНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКІСНОЇ ПІДГОТОВКИ ПЕРСОНАЛУ.....	100
Товста І. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	102
Філоненко В. Ю. ПЛАНУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПРАЦІ НА ТОРГІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	106
Чуднецова М.В., Лысенко К.В. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.....	110
Кобець Н.Г., Андрос С.В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ПОВ'ЯЗАНОГО З ФОРМУВАННЯМ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ.....	114
Маловецкая Д.П., Савенко А.Ю. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО КРЕДИТНОГО РЫНКА УКРАИНЫ.....	118
Ткачук У.В., Савенко А.Ю. ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ УКРАИНЫ....	120
Довгань П.С., Кочура И.В. НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	123
Замрій А.М., Трикоз І.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ВАТ «АВТОТРАНСПОРТНЕ ПІДПРИЄМСТВО 12357».....	129
Воронцова Е. Рябич О.Н. РИСКИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОЛОГО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ В УКРАИНЕ.....	132
Усов С.А. Костюк И.С. ОБОСНОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНОГО	

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОХРАНЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.....	137
Піменова А.Г., Капильцова В.В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	143
Павленок О.І., Заглада Р.Ю. РИНОК ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	146
Байдуж О.І., Дрей В.В. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КАЛЬКУЛЮВАННЯ ЗМІННИХ ТА ПОВНИХ ВИТРАТ.....	150
Самойлова В.И., Дрей В.В. ПРОБЛЕМА ОБЛІКУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	154
Солтис О.О., Дрей В.В. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ І АУДИТУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ.....	157
Тимошенко О.О., Прокопенко В.І. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНОЇ КОМПАНІЇ.....	159
Чугункіна Д.А. Турко М.О. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК.....	163
Мошна М.В., Мартякова Е.В. КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ДТЭК....	167
Servulya F.S. Kharchenko V.A. CREATION OF THE MAJORITY OF FIGURATIVE METHODS OF ENCOURAGEMENT OF THE GOODS TO RAISE SALES DURING THE PERIOD OF TRANSIT ECONOMY.....	172
Суховецкая М.В., Кочура И.В. КРОСС-КУЛЬТУРНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ.....	174
Коляда Е.Г., Кочура И.В. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ УКРАИНСКОГО УГЛЯ В СВЕТЕ СОВРЕМЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ.....	179
Vasilenko V.S. Kharchenko V.A. MANAGEMENT MISTAKES.....	183
Sychkova Y.M. Kharchenko V.A. THE PRINCIPLES OF INNOVATIVE MANAGEMENT.....	184
Исаков А.Ф. Костюк И.С. ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ НАРАЩИВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ОБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УКРАИНЕ.....	187
Скороходов Д.А. Костюк И.С. ИСТОРИЧЕСКОЕ И СОЦИАЛЬНОЕ ЗНАЧЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОТОРСКИХ ЭКСПЕРИМЕНТОВ В РАЗВИТИИ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ.....	194
Кошкош Ю.Г., Фомічов В.І. УКРАЇНА НЕ МАЄ БУТИ СВІТОВИМ СИРОВИННИМ ПРИДАТКОМ.....	202
Сингаевский Б.М. Скаженик В.Б. ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ГОРНЫХ РАБОТ НА УГОЛЬНЫХ ШАХТАХ НА ОСНОВЕ	

ПРОСТРАНСТВЕННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ.....	205
Калістратов Д.В., Фомічов В.І. АНАЛІЗ СИТУАЦІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ КОКСІВНОГО ВУГІЛЛЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ВУГЛЕВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА НЬОГО.....	208
Панькова А. Д., Морозова А. И., Доронина О. А. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА КАК ФАКТОР РОСТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ.....	212
Белоусов С.Е., Фомичев В.И. ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ.....	216
Рябець Н.В., Нікітіна Г.О. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	222
Харченко А.В., Костишина Т.А. ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ ПОЛІТИКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	225
Педан Ю.М., Ячменьова В.М. ОЦІНКА РІВНЯ СХИЛЬНОСТІ ДО КРИЗИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	228
Іванова Ю.В. Ячменьова В.М. МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО АЛЬЯНСУ ПІДПРИЄМСТВ МІЖ МОРСЬКИМИ ПЕРЕВІЗНИКАМИ І СУДНОБУДУВАННЯМ НА ОБМЕЖЕНОМУ РИНКУ.....	230
Умерова У.А., Ячменьова В.М. ОЦІНКА ЯКОСТІ РЕЗЕРВІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	233

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 2

21 квітня 2011 року

Редакційно-технічне оформлення, коректура та комп'ютерна верстка *Н.С.Зайцева*