

Таблица 4 – Экономические и экологические показатели внедрения установки по утилизации шахтного метана

Экономия угля		Выбросы загрязняющих веществ, т/год					Количество утилизируемого метана, млн. м ³		Отпущенная энергия			
тыс.т	млн. грн.						до внедрения ГПУ		после внедрения ГПУ		электро-энергия	
		NO _x	SO ₂	CO	CO ₂	Пыль	млн. кВт/ч	млн. грн.	тыс. Гкал	млн. грн.		
16,13	1,20	73,3	548,3	42,2	35966,9	583,2	6,55	7,35	8,00	1,03	8,02	0,40

Выводы. Предложенные технические решения по утилизации метана на шахте «Холодная балка» являются наиболее перспективными и могут быть рекомендованы к реализации. Их высокая эффективность и экологическая чистота обеспечат решение экологических, социальных и экономических проблем шахты.

Себестоимость вырабатываемой электроэнергии в 4 раза ниже действующего тарифа, что свидетельствует об экономической эффективности проекта.

Кроме того, экономическая эффективность проекта резко возрастет с учетом возможной реализации квот от уменьшения выбросов метана в окружающую среду в рамках Киотского протокола.

Библиографический список

1. Д. Толмачев. «Роль и перспектива отдельных энергоносителей в энергетике Украины» // «Экономист» №7-8, 2000, – С. 37-39.
2. Метан угольных месторождений Украины: производственный и инвестиционный потенциал шахт Донбасса: Пер.с англ./ Сост.: Д.Р. Триплетт и др.–К.: Логос,2000,–132с.
3. Гомаль И.И., Рябич О.Н. Формирование глобального углеродного рынка и перспективы участия Украины в торговле квотами // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. Випуск 32 (126). – Донецьк, ДонНТУ, 2007. – С. 219-223.
4. Гомаль И.И., Рябич О.Н. Предотвращение изменения климата: глобальные и региональные аспекты (монография) – Донецьк: ДВНЗ „ДонНТУ”, 2008. – 296 с.

ГАЛИНСКАЯ К.В., ст.гр. МЭД-08ас
 Науч. руков.: Кравченко А.А., к.т.н., доц.
 Донецкий национальный технический университет,
 г. Донецк

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ТОЛЛИНГОВЫХ СХЕМ В УКРАИНЕ

Рассмотрена работа толлинговых схем в Украине, выявлены достоинства и недостатки толлинга, проанализирована эффективность толлинга на предприятиях Украины.

Актуальность. В последнее время распространенным стало такое понятие как толлинг, дискуссии вокруг которого всё активнее разгораются на страницах украинских газет и журналов. Причём в разных изданиях трактовка этого термина различна. Прежде чем перейти к характеристике толлинга как явления необходимо привести наиболее распространенные определения этого понятия, встречающиеся в специализированной литературе.

Само понятие «толлинг» происходит от английского «toll» (пошлина) и стало употребляться в российской экономической литературе для обозначения операций по переработке предоставляемого иностранными фирмами давальческого сырья.

В украинской экономической литературе различают внешний (при ввозе сырья из-за рубежа) и внутренний толлинг (при приобретении иностранной фирмой сырья на территории Украины).

За рубежом такие операции носят название активной и пассивной переработки, при этом под активной понимают переработку предоставляемых зарубежным заказчиком материальных ресурсов в стране-переработчике, пассивной переработка является для зарубежного заказчика. [1]

В данном исследовании рассматривается схема толлинга на украинских предприятиях.

Целью статьи является оценка эффективности работы толлинговых схем, преимущества и недостатки толлинга, а также предпосылки его возникновения в Украине.

Основная часть. Толлинг - это вид взаимоотношений между хозяйствующими субъектами, при котором владелец сырья передает его предприятию-переработчику и получает в виде результата готовую продукцию и возмещает предприятию переработчику сумму понесенных им издержек по переработке и согласованный процент доходности. Абстрагируясь от переводных определений, отметим, что толлинг фактически означает переработку сырья на давальческих началах.

Давальческое сырье - принадлежащие сторонним предприятиям и организациям сырьевые ресурсы. Давальческим сырьем считаются сырье, материалы, продукция, передаваемые их собственниками без оплаты, на договорной основе.

Отрасли, где используется толлинг

Более всего применение толлинговых схем оправдано, а потому распространено в пищевой, текстильной, швейной, фармацевтической, химической отраслях промышленности, а также в цветной и черной металлургии. Широко известны толлинговые операции на рынке сахара. Во Франции, Португалии, Финляндии, Великобритании существует несколько десятков заводов, работающих по толлинговым схемам и занимающихся переработкой сахара-сырца в белый сахар. Десятки заводов, перерабатывающих тростниковый сахар с использованием толлинга, расположено в США. Характерный пример использования толлинга – алюминиевая промышленность, в которой он применяется как форма международной кооперации, удешевляющая стоимость металла, в алюминиевой промышленности. В России по толлинговым схемам работает 11 алюминиевых заводов. В целом, толлинг также широко применяется и в других производствах цветной металлургии. Только в России с применением толлинга работают около половины производственных мощностей легкой и химической промышленности, 60% цинковой и медной отраслей цветной металлургии. Сегодня около 80-90% украинского легпрома работает по давальческим (толлинговым) схемам. То есть украинские предприятия перерабатывают чужое сырье и отдают иностранцам готовую продукцию. С одной стороны толлинг – это спасение для украинских предприятий, но с другой стороны это то, что приостанавливает техническое и социальное развитие предприятий. [2]

Стоит отметить, что если бы не давальческие схемы, легпром в Украине давно бы утратил свои рабочие качества. Дело в том, что в начале 90-х годов с развалом СССР украинские предприятия потеряли сырьевую базу и внешние рынки сбыта. Внутри страны также рухнула покупательская способность, и производители вынуждены были либо "сворачиваться", либо хвататься за "спасительный" толлинг.

С другой стороны, давальческие схемы сегодня сильно ужимают прибыли

отечественных производителей. В среднем в 2008 году рентабельность предприятий, работающих по толлингу, составляла 5-7%. Этого мало. По подсчетам, если бы продукция реализовывалась по самым скромным оптовым ценам у себя в стране, рентабельность была бы не ниже 20%.

Предпосылки появления толлинга в Украине

Есть несколько аспектов экономико-правовой ситуации в Украине обусловившие широкое распространение толлинга. Один из них – то, что рынок в Украине относительно молод и окончательно не сформирован и для него характерно следующее:

- недостаток на большинстве предприятий оборотных средств;
- кризис сбыта на внутреннем рынке;
- отсутствие интегрированного в мировой и стандартизированного финансового учета, позволяющего точно определять финансовое состояние предприятия;
- зависимость законодательства от субъективного мнения чиновников, личностных отношений;
- отсутствие развитой товаропроводящей сети,
- сырьевая проблема;
- низкий профессиональный уровень специалистов на производстве.

Все эти и многие другие обстоятельства, включая налоговое законодательство, приводит к сложностям ведения бизнеса, отсутствию доверия во взаимоотношениях партнеров, необходимости стороннего финансирования предприятий.

Толлинг для развивающихся стран, таких какой в настоящее время является Украина, полезен. Другое дело для развитых стран: для них смысл толлинга заключается прежде всего в уходе от налогов.

Преимущества и недостатки толлинга

Преимущества толлинга очевидны:

1. Развитие конкуренции на внутреннем рынке – внутренний толлинг расширяет рынок поставщиков покупателей, усиливает конкуренцию на внутреннем рынке. Так, рынок сбыта кормового зерна при отсутствии толлинга ограничивался бы одними комбикормовыми заводами и посредниками. При толлинге на рынке дополнительно возникают потребители комбикормов: птицефабрики, фермы, колхозы т.д.

2. Снижение социальной напряженности в регионах – толлинг позволяет загрузить мощности простаивающих заводов, тем самым обеспечить текущие расходы предприятия, и выплату зарплаты персоналу. Социальная напряженность при этом снижается, обеспечивается поступление средств в бюджеты, благосостояние трудящихся повышается.

3. Накопление предприятием собственных оборотных средств – при работе по толлингу предприятие-переработчик может не только заплатить зарплату своим сотрудникам и компенсировать свои текущие расходы, но и получить большой доход, сформировать свои оборотные средства для самостоятельной работы.

4. Повышение выживаемости предприятий – толлинг позволяет функционировать предприятиям, не обладающим свободными денежными средствами, с практически отсутствующими оборотными средствами, и даже предприятиям со значительными долгами.

Недостатки толлинга:

1. Тормоз в развитии системы денежных взаиморасчетов – толлинговая схема не способствует развитию системы денежных взаиморасчетов между предприятиями, способствует уходу от выплат по долгам, в том числе, и по налоговым платежам.

2. Недоплата налогов – толлинг способствует уходу от выплат по долгам, в том числе по налоговым платежам. К слову сказать, отрицательная реакция на толлинг

связана исключительно с льготными таможенными режимами, введенными для алюминиевой промышленности. [2]

Донецкие предприятия также работают по толлиговым схемам. Например, АОЗТ ДПТП «Донбасс», швейная фабрика специализирующаяся по пошиву мужских костюмов уже долгие годы успешно перерабатывает давальческое сырье. Фабрика работает как на внутреннем, так и на внешнем рынках. После разрыва хозяйственных связей с поставщиками сырья и материалов, расположенных в других странах СНГ, предприятие с июля 1994 года работает на контрактной основе с немецкими фирмами «Лего Бекляйдунгсверке ГМБХ» и «Херсфельдер Кляйдерверке ГМБХ», а с 1999 года – «Дрезднер херренмоде ГМБХ», выполняя услуги промышленного характера по производству мужской верхней одежды из различных видов ткани.

Сотрудничество оказалось весьма плодотворным: обеспечена полная занятость тысячного коллектива, существенно повысился профессиональный уровень швей и культура производства. Все это отразилось на качестве изделий – теперь это конкурентоспособная на европейском рынке продукция. Костюмы, пиджаки, брюки, жилеты для мужчин, изготовленные на фабрике, успешно продаются в Германии, Англии, Франции, Италии, Бельгии, Голландии и т.д. На данный момент предприятие работает по давальческой схеме с такими компаниями как Gebr.Weis (Германия), New Trend (Панама), Bagir (Израиль), Valenty Trade (Россия), Grosso Moda (Голландия), Polaris (Австрия).

Рассмотрим, как работает толлинговая схема на АОЗТ ДПТП «Донбасс» на примере работы с «Gebr.Weis» (Германия).

Все начинается с заключения договора, где стороны указывают все формальные моменты, связанные с обязанностями сторон, а именно – количество и качество изделий, условия и сроки поставок, цена и общая стоимость контракта, условия платежей, срок выполнения работ и т.д. После подписания договора, толлингер (Gebr.Weis) поставляет переработчику (АОЗТ ДПТП «Донбасс») следующее сырье – ткань верха, подкладка, прикладные материалы, фурнитура, приспособления для маркировки, упаковочные материалы. После этого начинается обработка материала и изготовление заказанного изделия. Предварительно переработчик делает расчет, сколько будет стоить данная услуга. В таблице 1 указан расчет обработки готовых изделий для «Gebr.Weis».

Таблица 1 – Расчет стоимости обработки готовых изделий

Вид изделия		Пиджак	Брюки
Производительность труда на 1 чел., ед		2,96	6,46
Затрата времени на пошив и обработку, сек		9733	4457
Стоимость по СРТ, грн	подготовка, раскрой	1,07	0,40
	дублирование	0,54	0,10
	пошив	7,80	4,10
	влажно-тепловая обработка	1,30	0,10
Премия, грн.		2,10	0,90
Итого, грн.		12,8	5,50
Дополнительная заработная плата, грн.		1,20	0,50
Отчисления на заработную плату, грн.		5,10	2,20
Операционные затраты, грн	общепроизводственные	23,6	10,2
	административные	5,28	2,28
	расходы на сбыт	1,42	0,61
Итого полная себестоимость, грн.		49,39	21,33

После расчета полученную сумму переводят по курсу НБУ в евро, закладывают прибыль фабрики и в соответствующем пункте договора указывается цена услуги, которая неизменна в период действия данного договора.

На данный момент предприятие получает небольшой доход от разницы курса (в условиях кризиса евро поднялся по отношению к гривне), но это не большие деньги для фабрики. Например, в 2007 году услуга на пошив костюма стоила 8,5 евро, курс на тот момент был 6,7 грн к 1 евро. Получается, за один костюм фабрика получала 56,95 грн. На сегодняшний день курс евро 10,4, стоимость услуги не изменилась, итого на данный момент пошив костюма составляет 88,4 грн.

Чтобы улучшить финансовое состояние необходимо увеличить объемы производства до того уровня, который позволяют мощности предприятия. Для этого нужно найти новых контрагентов или увеличить объемы работ для существующих. Например, Etomilu Srl, ведущий итальянский производитель, чьи модельные изделия разработаны известными домами моды Prada и ICEBERG, эта компания работает с харьковской Швейной фабрикой им. Тинякова. Если бы АОЗТ ДПТП «Донбасс» удалось получить такого производителя, то фабрика могла бы получить \$200 тыс. за один выполненный заказ.

Также благодаря толлинговым схемам работы компания Arber Group (Украина) не только завоевала признание украинских покупателей, но и прочно закрепилась на отечественном рынке. Бренд известен своими мужскими костюмами под торговой маркой Gregory Arber. В компании признаются, что именно благодаря иностранным заказам мастера предприятия ознакомились с итальянской и английской технологией изготовления костюмов. По словам директора операционного департамента Arber Group, на швейных фабриках компании размещали заказы такие бренды, как MEXX, Max Mara, Tendenza, Umlauf & Klein, Roxy, Kirsten и Kenneth Cole.

Выводы. Несмотря на то, что некоторые фабрики отходят от давальческой схемы работы, специалисты сходятся во мнении, что именно толлинговые схемы благоприятно влияют на развитие украинских швейных фабрик. На протяжении действия контракта с иностранным заказчиком предприятие обеспечено работой и стабильным доходом за оговоренные партии одежды. Кроме того, украинская фабрика работает с готовыми моделями и не тратит время на изучение предпочтений потребителей.

В то же время большинство предприятий полностью зависимо от толлинговых схем. Присутствие на рынке большого количества швейников позволяет иностранцам выбирать партнеров, которые будут работать на тех условиях, которые выгодны заказчику. Основные требования зарубежных партнеров - высокое качество и максимально сжатые сроки выполнения заказов наряду с невысокими запросами по оплате труда. Сотрудничество с украинскими фабриками для них выгодно. К примеру, за костюм Hugo Boss, который можно купить в магазине за \$800-1000, нашим предприятиям иностранцы платят не больше \$80-100. Особенно в этой ситуации страдают крупные фабрики со штатом, превышающим 150 человек. Потеря одного заказчика грозит такому предприятию снижением рентабельности работы и банкротством.

Ярко выраженной тенденцией сегодня стало смещение иностранных заказов из Восточной Европы в страны Азии. В настоящее время мастера украинских фабрик уже не рассматриваются зарубежными компаниями как дешевая рабочая сила ввиду роста уровня средней заработной платы. Таким образом, уже в ближайшее время отечественным швейным предприятиям придется искать способы заполнить свои производственные мощности, чтобы удержаться на плаву. Участники рынка полагают, что это будет не так уж и сложно. В последнее время все активнее заявляют о себе

украинские дизайнеры, которые понемногу начинают массовое производство разработанных ими моделей одежды. Не исключено, что уже в следующем году вместо иностранных брендов украинские фабрики будут обшивать собственные торговые марки.[3]

Библиографический список

1. **Белова И.А.** Толлинг как экономическое явление Журнал «Менеджмент в России и за рубежом» №3 2000г.
2. <http://tolling.ru/> – реализация толлинговых схем.
3. **Дария Исакова.** Мода под заказ "Инвестгазета" 24.12.2007

СКЛЯР М.В., ст.гр. МЭД-05

Науч. руков.: Худолей О.Г., к.т.н., доц.

Донецкий Национальный технический университет,
г. Донецк

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены основные принципы и особенности разработки комплекса маркетинга, проанализированы различные виды маркетинговых стратегий для промышленного предприятия

Актуальность. В процессе своего создания и функционирования предприятия не могут обойтись без использования основных принципов маркетинга. Под термином «маркетинг» подразумевается рыночная деятельность. В более широком плане – это комплексная, разносторонняя и целенаправленная работа в области производства и рынка, выступающая, как система согласования возможностей предприятия и имеющегося спроса, обеспечивающая удовлетворение потребностей, как потребителей, так и производителя.

Цель исследования: выявление особенностей разработки маркетинговой стратегии промышленных предприятий.

Основная часть. Разработка комплекса маркетинга, включающая разработку товара, его позиционирование с применением разнообразных мер по стимулированию сбыта, жестко связана со стратегическим менеджментом. Прежде чем выйти на рынок с определенной маркетинговой стратегией, фирма должна ясно представлять позиции конкурентов, свои возможности, а также провести линию, по которой будет бороться со своими конкурентами.

При формировании маркетинговой стратегии фирмы следует учитывать 4 группы факторов [1]:

1. тенденции развития спроса и внешней маркетинговой среды;
4. состояние и особенности конкурентной борьбы на рынке;
5. управленческие ресурсы и возможности фирмы;
6. основную концепцию развития фирмы.

Отправной точкой формирования и маркетинговой стратегии является анализ динамично развивающейся рыночной среды и прогноз дальнейшего развития рынка, который включает: макро и микросегментацию, оценку привлекательности выбранных товарных рынков и их сегментов, оценку конкурентоспособности и конкурентных преимуществ фирмы и ее товаров на рынке.

Ключевым моментом при разработке маркетинговой стратегии фирмы является